

Mikrokredyty: skuteczna pomoc czy złudna idea?

Anna Lewicka-Strzałecka

Instytut Filozofii i Socjologii PAN

alewicka@ifispan.waw.pl

Summary

Microcredit: Effective Help or Delusive Idea?

Microcredit has been regarded as one of the most powerful tools to address global poverty. More and more financial means is given to the microcredit movement by international institutions, wealthy philanthropists and ordinary people. Yet, strong criticism of this movement appears in which its assumptions are deflated and its effectiveness is challenged. The aim of the article is to reconstruct the most important theoretical and empirical strands in discussion

on microcredit as a means to defeat poverty. In this discussion many arguments from different disciplines are presented and their justness depends on specific economic, cultural and religious conditions. Multitude and variety of these arguments seems to enforce the thesis that the question of microcredit's effectiveness cannot be universally adjudicated because effectiveness differs according to conditions.

Key words: microcredit, poverty, microfinance institutions

Wstęp

Mikrokredyt to kredyt o niewielkiej wartości oferowany bardzo biednym osobom, niemającym zdolności kredytowej pozwalającej zaciągnąć kredyt na normalnych warunkach. Instytucja ta zaczęła zyskiwać na znaczeniu w latach osiemdziesiątych ubiegłego stulecia, szczególnie w krajach Trzeciego Świata. Uznano, iż mikrokredyt jest doskonałym narzędziem walki z biedą, pozwalającym setkom tysięcy ludzi wyrwać się z zaklętego kręgu ubóstwa, niemożności i zacofania. Promotorami tej idei byli politycy tej

rangi co Bill Clinton czy Tony Blair. Jej słuszność ilustrowano optymistycznymi historiami osób, w szczególności kobiet, którym dzięki niewielkiej sumie udało się założyć własny interes pozwalający na zapewnienie rodzinie podstawowych dóbr: wyżywienia, mieszkania, opieki zdrowotnej, edukacji. Wiara w skuteczność mikrokredytu opierała się na założeniu, iż wystarczy dać drobną kwotę ubogiej osobie, ta zainwestuje ją, odda, a co najważniejsze zacznie zarabiać i będzie mogła w przyszłości sama się utrzymać. Umożliwienie dostępu do niewielkich pożyczek szerokim rzeszom biedaków miało przyczynić się do realizacji Milenijnych Celów Rozwoju przyjętych w Deklaracji Milenijnej Narodów Zjednoczonych przez przywódców 189 krajów na szczycie milenijnym w 2000 roku. Kluczowym wśród tych celów był postulat eliminacji ubóstwa i głodu. Wyraził się on w założeniu, iż do 2015 roku zmniejszy się o połowę liczba osób, których dochód nie przekracza 1 dolara dziennie, oraz o połowę zostanie zredukowana liczba osób cierpiących głód.

Mikrokredyt zaczęto traktować jako swoisty wynalazek sprzyjający usprawnieniu gospodarki rynkowej, dzięki któremu ubóstwo będzie można oglądać tylko w muzeach. Wiara w możliwości i sukces mikrofinansów sprawiła, że w tę działalność zaangażowały się Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, międzynarodowe agencje pomocy, banki komercyjne, inwestorzy i oczywiście organizacje pozarządowe. Bogaci filantropi, jak George Soros czy Pierre Omidyar, wsparli inicjatywy mikrokredytowe setkami milionów dolarów, a globalne banki, jak Citigroup Inc. i Deutsche Bank AG, utworzyły odrębne fundusze mikrofinansowe. Rok 2005 został przez ONZ ogłoszony międzynarodowym rokiem mikrokredytu mającym na celu popularyzację i promowanie mikrokredytu oraz mikrofinansów jako skutecznych narzędzi ograniczania ubóstwa i stymulacji rozwoju gospodarczego. Uznano, że mikrofinanse są nie tylko dobrym narzędziem do realizacji misji społecznej, ale także, iż mogą być dochodowe. Skomercjalizowane instytucje mikrofinansowe w Peru i Boliwii okazały się w latach 1999 i 2000 bardziej dochodowe niż tradycyjne banki komercyjne. Inwestorzy z SKS Microfinanse, największej firmy w sektorze mikrokredytów w Indiach, sprzedali w 2010 roku swoje udziały dziewięćdziesięciopięciokrotnie drożej, niż zapłacili za nie kilka lat temu.

Dane liczbowe pokazują, że mikrofinanse stanowią znaczącą inicjatywę w skali globalnej. Szacuje się, iż pod koniec 2009 roku działało na świe-

cie 3589 instytucji mikrokredytowych, które obsługiwały ponad 190 mln klientów, wśród których ponad 128 mln stanowili biedacy. Jeżeli przyjąć, że żyją oni w pięcioosobowych gospodarstwach domowych, to okazuje się że mikrokredyty mają wpływ na życie 641 milionów ludzi, co przewyższa łączną populację UE i Rosji. Światowe gremia planują dalszą ekspansję mikrokredytu, bowiem kolejnym celem, który wyznaczono na szczycie mikrofinansowym w 2011, jest pozyskanie 175 milionów klientów wśród najbiedniejszych rodzin na świecie do 2015 roku (Reed 2011).

Z drugiej strony przybiera na sile krytyka inicjatyw mikrofinansowych. Podważane są zarówno założenia, na których opiera się koncepcja mikrokredytu, jak i przytaczane są liczne dane empiryczne mające wykazać ułomność tego narzędzia w pokonywaniu ubóstwa. Celem artykułu jest rekonstrukcja najważniejszych wątków teoretycznych i empirycznych w dyskusji o celowości mikrokredytu jako sposobu pomocy najuboższym. W dyskusji tej dochodzą do głosu argumenty z różnych dziedzin – ekonomii, etyki i polityki, warunkowane specyficznymi okolicznościami gospodarczymi, kulturowymi czy religijnymi. Wielość i różnorodność tych argumentów zdaje się przemawiać na rzecz tezy, że rozstrzygnięcie kwestii efektywności ekonomicznej i społecznej mikrokredytu nie ma charakteru uniwersalnego, ale zależy od wielu szczególnych uwarunkowań. Ogólną odpowiedź na pytanie o skuteczność mikrokredytu jako środka pokonywania biedy należy zastąpić szeregiem cząstkowych twierdzeń orzekających o stopniu przydatności tego narzędzia w konkretnych okolicznościach i konkretnym czasie.

Idea mikrokredytu i jej podstawowe założenia

Ruch mikrofinansowy stanowi ważny ze względu na zakres działań i znaczenie nurt we współczesnej gospodarce światowej i życiu społecznym. Jest to nurt niejednorodny – instytucje mikrofinansowe mają różną postać: organizacji pozarządowej, spółdzielni finansowej czy nawet banku, oraz działają według różnych wzorów, ewoluujących w czasie. Za prekursorów instytucji mikrofinansowych uznawane są stowarzyszenia rotacyjnych oszczędności i kredytów oraz spółdzielnie kredytowe, które zapoczątkowały swoją działalność w XIX w.

Szczególną rolę w inicjowaniu i upowszechnianiu współczesnych instytucji mikrokredytu odegrał bangladeski ekonomista Muhammad Yunus.

W połowie lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku jako młody wykładowca ekonomii na uniwersytecie w Chittagong profesor Yunus, obserwując ludzi cierpiących i umierających z głodu w Bangladeszu, dokonał niezwykłego odkrycia. Stwierdził mianowicie, że chociaż bezpośrednią przyczyną ich nieszczęścia był brak żywności, to niewielka suma pieniędzy wystarczała, by wiele z tych osób przywrócić do normalnego funkcjonowania. I nie chodziło o jałmużnę, ale o drobną pożyczkę, która pozwoliłaby rozpocząć jakąś działalność przynoszącą dochód. Żaden bank nie chciał udzielać kredytu biedakom i Yunus sam podjął to wyzwanie. Na początek udzielił pożyczki o łącznej wysokości 27 dolarów 42 osobom z wioski Jobra. Kredyt został wykorzystany niezwykle efektywnie i Yunus rozszerzał stopniowo swoją działalność na coraz większą liczbę osób, głównie najbiedniejszych kobiet. W efekcie przybrała ona zinstytucjonalizowaną formę w postaci Banku Grameen mającego obecnie swe oddziały w każdej bangladeskiej wiosce, zaś sam pomysł mikrokredytu zyskał wymiar globalny i jest realizowany w takiej lub innej formie w co najmniej 65 krajach na świecie. Nazwa Grameen Bank w języku bengali oznacza „bank wiejski”, ponieważ organizacja ta została stworzona dla wiejskiej biedoty. Bank Grameen zyskał renomę instytucji skutecznie walczącej z biedą, toteż środki pomocowe z bogatych krajów zaczęły płynąć do niego szerokim strumieniem. Zamożna część ludzkości uwierzyła, że wreszcie można podać „wędkę” biedakom. Idea mikrokredytu zdawała się przewyżczać ograniczenia działań charytatywnych, niosących doraźną pomoc, ale w istocie petryfikujących biedę, gdyż uzależniających od tej pomocy i odbierających inicjatywę jednostkom.

Idea mikrokredytu jako skutecznego narzędzia pozwalającego zwalczać biedę opiera się na założeniu, że człowiek znajdujący się w trudnej sytuacji życiowej otrzymawszy drobną sumę pieniędzy będzie chciał i potrafił wykorzystać ją do rozpoczęcia działalności, która umożliwi mu zarobkowanie. Dostarczanie biednym żywności, leków, schronienia warunkujących przeżycie poprawia doraźnie ich sytuację, ale nie stwarza im możliwości wychodzenia z biedy o własnych siłach i nie pozwala na uruchomienie potencjału przedsiębiorczości. Tymczasem, jak podkreśla Yunus, wszyscy ludzie są przedsiębiorcami, nawet jeżeli niektórzy nigdy nie ujawnią tej cechy (Fortune 2006), natomiast biedni w naturalny sposób muszą stać się przedsiębiorcami, ponieważ podjęcie biznesu warunkuje ich przeżycie (Bruck 2006). Jednak niezbędnym warunkiem wyzwolenia mikroprzed-

siębiorczości jest dostęp do kredytu, kreujący i stymulujący samozatrudnienie.

Bank Grameen i jego twórca zostali uhonorowani w 2006 roku pokojową Nagrodą Nobla „za wysiłek na rzecz stworzenia warunków do ekonomicznego i społecznego rozwoju od podstaw”. Filozofia i metody działania banku oraz jego osiągnięcia stały się szeroko znane. Podkreślano, iż kredyt okazał się instytucją przywracającą godność biedakom, uruchomił potencjał przedsiębiorczości drzemiący w obszarach nędzy i umożliwił wykluczonym powrót do społeczeństwa. Ponad połowie rodzin korzystających z tego kredytu udało się wyjść poza granicę ubóstwa, śmiertelność niemowląt w tych rodzinach została ograniczona o 37%, dwa razy częściej niż przeciętnie stosują one metody antykoncepcyjne, ich dzieci mają większe szanse na lepszą przyszłość, bo są lepiej wykształcone niż dzieci rodzin nie objętych pożyczkami. Bank oferuje kredyty na zdobywanie wyższego wykształcenia przez dzieci swoich klientów, obecnie dzięki jego pomocy finansowej ponad 50 000 uczy się w szkołach medycznych, technicznych i na uniwersytetach (Yunus 2011).

Obecnie Bank Grameen deklaruje samowystarczalność i nie ubiega się o dotacje i kredyty z zewnątrz. Jest w stanie całkowicie finansować udzielenie kredytów z uzyskiwanych depozytów, spośród których ponad połowę stanowią wkłady samych kredytobiorców. Od kredytobiorców wymaga się, by oszczędzali niewielką sumę tygodniowo. Bank od początku swojego funkcjonowania przynosi zysk (z wyjątkiem lat 1983, 1991, 1992), który jest wypłacany właścicielom w postaci dywidendy¹. Właścicielami są w 95% jego kredytobiorcy, ubodzy mieszkańcy Bangladeszu. Wokół Banku Grameen powstała sieć około trzydziestu spółek mających w kooperacji z nim realizować różne misje społeczne na zasadach rynkowych. Są to według określenia Yunusa (2011) przedsiębiorstwa społeczne, charakteryzujące się tym, że reinwestują wszystkie zyski w rozwój przedsiębiorstwa i doskonałe realizację jego misji lub, w przypadku gdy właścicielami przedsiębiorstwa są ludzie ubodzy, przekazują im zyski w postaci dywidendy, co pozwala ła-

¹ Warto podkreślić, że zysk oznacza, iż bank miał więcej przychodów niż wydatków. Jednak w przypadku banku Grameen przychody obejmują także bezpośrednie dotacje, które np. w latach 1985–1996 wyniosły 16,4 miliona dolarów, co w zestawieniu z deklarowanym zyskiem w wysokości 1,5 miliona oznacza, że faktycznie bank nie wypracował zysku (Armendariz i Morduch 2009: 286).

godzić ubóstwo, a więc pomaga rozwiązywać problem społeczny. Przykładem pierwszego typu przedsiębiorstwa społecznego jest Grameen Danone, walcząca z niedożywieniem przez sprzedawanie jogurtu wzbogaconego mikroelementami po przystępnej cenie, oraz Grameen Veolia Water, rozwiązująca problem wody zanieczyszczonej arsenikiem przez sprzedawanie czystej wody po cenie, na którą stać ubogich ludzi. Przykładem drugiego typu przedsiębiorstwa społecznego jest sam Bank Grameen.

Zasady działań mikrokredytowych

Znaczenie dokonań Banku Grameen polega także na tym, że włączając w sferę usług finansowych osoby dotychczas wykluczone, wypracował zasady, które są z pewnymi modyfikacjami powielane przez setki instytucji mikrokredytowych na całym świecie. Dopóki Bank Grameen nie rozpoczął swojej działalności, tradycyjne banki nie chciały udzielać pożyczek biedakom, uzasadniając to brakiem ich zdolności kredytowej. Początkowo Yunus osobiście poręczał takie pożyczki i od tego czasu zaczął być nazywany „bankierem ubogich”. Chcąc jednak rozszerzyć działalność i nie mogąc przekonać żadnego banku do dawania kredytu bez tradycyjnego zabezpieczenia, wymyślił system umożliwiający udzielanie pożyczek osobom nieposiadającym żadnego majątku. System ten oparty na odpowiedzialności grupowej (zwanej czasem odpowiedzialnością solidarną) został w różnych odmianach rozpowszechniony na całym świecie. Zabezpieczeniem pożyczki są członkowie grupy, ponieważ jeżeli którykolwiek będzie miał trudności ze spłatą długu, wówczas konsekwencje poniosą wszyscy. W Banku Grameen pożyczki spłacane są w małych tygodniowych ratach. Spłaty pożyczek odbywają się publicznie w czasie spotkań czterdziestoosobowej grupy, na ogół mieszkańców jednej wioski, z przedstawicielem banku. Na tę grupę składa się osiem pięcioosobowych grup. Pożyczki otrzymują najpierw dwaj członkowie każdej grupy, jeżeli są one spłacane terminowo, po kilku tygodniach następnii dwaj i jeżeli w dalszym ciągu nie ma zakłóceń w spłatach, pożyczkę dostaje przewodniczący grupy. Jeżeli któryś z członków grupy nie przybędzie na zebranie lub nie zapłaci raty, może to uczynić za niego szef grupy lub inni jej członkowie. Taki system kredytowania odwołuje się, z jednej strony, do solidarności sąsiedzkiej, wzajemnego wspierania się w trudnościach, a z drugiej – do społecznych sankcji w postaci zagrożenia

wykluczeniem ze wspólnych przedsięwzięć. Dzięki pożyczkom grupowym bank może ograniczyć koszty pozyskiwania informacji o kredytobiorcach i lepiej zarządzać ryzykiem, ponieważ osoby przystępujące do jednej grupy muszą posiadać o sobie jakieś informacje, by sobie zaufać. Ważnym bodźcem skłaniającym do współodpowiedzialności finansowej członków grupy jest perspektywa kolejnych, opiewających na coraz wyższe sumy pożyczek, warunkowana pozytywną historią kredytową grupy. System pożyczek grupowych najlepiej funkcjonuje na terenach wiejskich, gęsto zaludnionych, gdzie ludzie dobrze się znają i utrzymują ze sobą częste kontakty. Pomimo braku formalnych czy finansowych sankcji w przypadku niepłacenia rat pożyczek, Bank Grameen cieszy się wysokim poziomem spłacalności wynoszącym prawie 97%.

Jak wspomniano, istotną charakterystyką działalności kredytowej Banku Grameen jest to, że spłacanie rat pożyczek odbywa się publicznie, w dużych grupach, na cotygodniowych spotkaniach, na których obecność jest obowiązkowa. Sprzyja to transparentności transakcji mających wielu świadków, a także uruchamia i podtrzymuje społeczną kontrolę, ponieważ pożyczkobiorcy, żyjąc na co dzień w bliskim sąsiedztwie, dobrze na ogół wiedzą, jakie mogą być powody zalegania ze spłatami. Członkowie grup pozyskują wiedzę o sprawach finansowych oraz uczą się funkcjonowania zasad demokracji poprzez udział w uporządkowanych zgromadzeniach i uczestnicząc w odbywających się co trzy lata wyborach przewodniczącego grupy, sekretarza, zarządu. Systematyczne spotkania służą pogłębianiu relacji sąsiedzkich, nawiązywaniu współpracy oraz pozyskiwaniu przez przedstawiciela banku informacji o kredytobiorcach i warunkach ich życia. Niektóre programy mikrofinansowe obejmują również działalność edukacyjną, dotyczącą nie tylko spraw finansowych, ale także kwestii zdrowotnych, kontroli urodzeń, odżywiania się, higieny codziennego życia, ochrony środowiska, budowy domów itp. Członkowie programów dowiadują się jak prowadzić biznes, zapoznają się z nowymi rozwiązaniami technicznymi i organizacyjnymi, zachęceni są do podnoszenia wiedzy i kwalifikacji swojej i swoich dzieci.

Kolejnym, istotnym wyróżnikiem aktywności mikrofinansowej Banku Grameen było skoncentrowanie działalności na kobietach. Yunus (2011) podkreśla, iż chciał w ten sposób zaprotestować przeciw praktykom tradycyjnych banków kierujących swoje oferty głównie do mężczyzn czy wręcz

odmawiających udzielenia kredytu kobietom, nawet jeżeli należały one do grupy osób o wysokich dochodach. Początkowo celem Banku Grameen było udzielanie kredytów takiej samej liczbie kobiet i mężczyzn. Nie było to łatwe ze względu na niską pozycję kobiet w Bangladeszu, panujące tam muzułmańskie normy kulturowe nakazujące kobietom skromność, trzymanie się domu, ograniczanie kontaktów, szczególnie z nieznanymi mężczyznami. Szybko jednak okazało się, że kredyty udzielane kobietom lepiej służą poprawie sytuacji rodzin niż kredyty udzielane mężczyznom, a także, że są efektywne z ekonomicznego punktu widzenia. Obecnie kobiety stanowią 97% klientów Banku Grameen, są również w znacznej przewadze w innych instytucjach mikrofinansowych.

Wskazuje się na kilka korzyści udzielania mikrokredytów kobietom (Armendariz, Morduch 2009). Po pierwsze, pożyczanie kobietom wiąże się z mniejszym ryzykiem dla banku, ponieważ jak pokazuje doświadczenie, kobiety spłacają długi bardziej rzetelnie niż mężczyźni. Tłumaczy się to większym konserwatyzmem kobiet objawiającym się w wybieraniu ostrożniejszych strategii biznesowych, podporządkowanych instrukcjom bankowych urzędników. Ze względu na ich mniejszą mobilność, kobiety są łatwiejsze do monitorowania przez bank, a ponieważ trudniej im uzyskać kredyt, bardziej zabiegają o podtrzymanie swojej wiarygodności. Kierowanie środków finansowych do kobiet przynosi lepsze wyniki również ze względu na realizację celów społecznych. Kobiety zwykle przywiązują większą wagę do zdrowia i wykształcenia dzieci niż mężczyźni, toteż dzieci natychmiast korzystają z dochodu uzyskiwanego przez matki. Tę prawidłowość potwierdzają dane empiryczne. Na przykład stan zdrowia dzieci oraz spożycie żywności w gospodarstwach domowych w Brazylii są znacznie lepsze, jeżeli świadczenia niezarobkowe są przekazywane kobietom, a nie mężczyznom (Thomas 1990). Podobne wnioski wynikają z wielu innych badań prowadzonych w krajach rozwijających się. Liczne dane potwierdzają, że kobiety są bardziej upośledzoną częścią społeczeństwa ze względu na poziom ubóstwa, wskaźnik analfabetyzmu oraz bariery prawne, społeczne i ekonomiczne, toteż mikrofinanse postrzegane są jako droga do niwelowania tych nierówności i podnoszenia statusu kobiet. Efekty działań Banku Grameen zdają się potwierdzać skuteczność tej drogi, ponieważ we wsiach, w których funkcjonują jego oddziały obserwuje się następujące zjawiska (Janikowska 2010):

1. Zmniejszył się wskaźnik analfabetyzmu wśród kobiet.
2. Kobiety częściej dysponują własnym kapitałem lub majątkiem (np. ziemia).
3. Kobiety częściej biorą udział w podejmowaniu decyzji dotyczących rodziny.
4. Kobiety rzadziej są ofiarami przemocy w rodzinie.
5. Polepszyły się relacje kobiet z mężem i rodziną męża, a nawet zmniejszył się wskaźnik rozwodów.

Pierwsze inicjatywy mikrokredytowe miały charakter *not for profit*, tworzone w ich ramach organizacje były własnością klientów lub inwestorów nastawionych na realizację celów społecznych i rozwój ekonomiczny biednych regionów na świecie. Największe z tych organizacji to: Grameen Bank, Opportunity International, Finca International, Accion International, Oikocredit. Z czasem udzielaniem kredytów niezamożnym klientom zainteresowały się banki komercyjne, takie jak Indonesia's Bank Rakyat, Ecuador's Bank Pichincha czy Brazil's Unibanco, uznając, że może to być źródłem znaczących profitów. Niektóre duże banki, jak indyjski bank ICICI, nie pożyczają pieniędzy bezpośrednio klientom, ale współpracują z mniejszymi organizacjami mikrofinansowymi.

Wpływ mikrofinansów na życie gospodarstw domowych i próby jego weryfikacji

Szeroko lansowana teza o pozytywnym wpływie mikrofinansów na życie gospodarstw domowych jest ilustrowana przez wskazanie na liczne przykłady konkretnych osób, którym dzięki wsparciu finansowemu niewielkimi sumami udało się całkowicie odmienić swoje życie i pokonać próg ubóstwa. Teza jest uzasadniana za pomocą rozmaitych danych statystycznych wskazujących na poprawę poziomu życia w wielu wymiarach: dochodu, zdrowia, edukacji, warunków mieszkaniowych. Pozytywnie weryfikują ją także obserwacje zachowań milionów klientów instytucji mikrofinansowych, które można sprowadzić do następujących prawidłowości (Rosenberg 2010):

- Usługi mikrofinansowe nie wymagają reklamy, ci, którzy z nich skorzystali, polecają je skutecznie kolejnym klientom.
- Ludzie nie tylko zaciągają mikrokredyty, ale spłacają je bardzo rzetelnie, pomimo że kredytodawca nie wymaga żadnych zabezpieczeń. Wydaje

się, że istotnym bodźcem ku temu jest nie tylko presja grupy, ale także chęć podtrzymywania dostępu do cennej usługi, który mógłby zostać utracony na skutek niewywiązania się ze zobowiązania. Dane za dziesięć lat setek instytucji mikrokredytowych pokazują, że poziom niespłaconych długów wynosi około 2,5%, co jest bardzo dobrym wynikiem. W czasie krachu finansowego i ekonomicznego w Indonezji pod koniec ubiegłego wieku poziom niespłaconych długów wzrósł wszędzie z wyjątkiem mikrokredytów. Można przypuszczać, że w ciężkich czasach niezamożne osoby szczególnie troszczą się o zachowanie dostępu do usług mikrofinansowych, traktując je jako remedium na najbardziej dotkliwe ciosy.

- Klienci aprobują wysokie ceny mikrokredytów i niskie odsetki z oszczędności.

- Klienci wracają wielokrotnie po usługi mikrofinansowe. Powtórni klienci stanowią większość nawet w instytucjach z wysokim odsetkiem „odejść klientów”. Oczywiście powtórna transakcja nie dowodzi, że usługa jest korzystna dla klienta i zawsze znajdują się osoby, które popadną w nadmierne zadłużenie. Dopóki odsetek takich osób jest znikomy a ilość osób, którym mikrokredyt pomaga funkcjonować – znaczna, instytucja ta może być pozytywnie oceniana. Gdyby znaczna część kredytobiorców znalazła się pętli kredytowej i nie spłacała swoich długów, wówczas spadłyby także stopy zwrotu kredytodawców, jednak te, jak pokazują dane z rynku mikrofinansów, są w długiej perspektywie czasowej niezmiennie wysokie.

Podjęmowane są również próby oceny znaczenia i roli mikrofinansów w oparciu o analizę budżetów niezamożnych gospodarstw domowych. Taka ocena została przedstawiona w książce *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*, której autorami są Collins, Morduch, Rutherford i Ruthven (2009). Książka powstała na podstawie analiz przepływów finansowych w ponad 250 niezamożnych (tzn. takich, których członkowie mają do dyspozycji nie więcej niż dwa dolary dziennie) gospodarstwach domowych w Indiach, Bangladeszu i Południowej Afryce. Analiz dokonywano na podstawie wywiadów, w których gospodarstwa szczegółowo raportowały wszystkie swoje transakcje finansowe. Wywiady przeprowadzano co dwa tygodnie, przez jeden rok. Wywiady te pokazują jak istotne znaczenie dla przetrwania ubogich gospodarstw domowych mają formalne instrumenty finansowe.

Jak zauważają autorzy *Portfolios*, jedną z kluczowych obserwacji wynikającą z doświadczeń ludzi żyjących za mniej niż dwa dolary dziennie jest fakt, że nie mają oni tej sumy do dyspozycji każdego dnia, czyli źródłem ekonomicznej biedy jest nie tylko niski poziom dochodów, ale ich niepewność i nieregularność. Codzienne zapewnienie wyżywienia na minimalnym poziomie i zaspokojenie elementarnych potrzeb wymaga nieustannego pożyczania i oszczędzania, bezwzględnej czujności w zarządzaniu przepływami niewielkich ilości gotówki. Bez względu na to, czy usługi finansowe pomagają trwale przezwyciężyć biedę, są one przydatne w dawaniu sobie z nią rady. Kredyty i oszczędności wykorzystywane są do wyrównywania poziomu podstawowej konsumpcji, pokrywania dodatkowych wydatków związanych na przykład z ochroną zdrowia, gromadzenia większych sum pozwalających na korzystanie z życiowych szans (między innymi rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej), a także finansowania edukacji, rodzinnych imprez w rodzaju wesela czy pogrzebu.

W badanych gospodarstwach domowych instrumenty finansowe (głównie oszczędności i pożyczki) umożliwiły przepływy gotówki w granicach od 75 do 500% rocznego dochodu. Im biedniejsze gospodarstwo, tym wyższy okazywał się ten procent. To wydaje się zrozumiałe, ponieważ im bliżej dane gospodarstwo jest granicy egzystencji, tym silniej będzie walczyć o przeżycie i pozyskanie relatywnie większych sum. W ciągu roku przeciętne badane gospodarstwo korzystało z 8 do 10 różnych typów instrumentów finansowych i większość z nich była używana wielokrotnie. Chociaż pogląd, że dopiero instytucja mikrokredytów umożliwia korzystanie z pożyczek ludziom, którzy wcześniej nie mieli takiej możliwości, jest dosyć powszechny, to okazuje się błędny, podobnie jak pogląd, iż mikrokredyty są zaciągane głównie w celu rozpoczęcia własnego biznesu.

Skoro ubogie gospodarstwa korzystają z tylu rozmaitych instrumentów finansowych, to po co są im potrzebne usługi mikrofinansowe? Nieformalne instrumenty w rodzaju lokalnych kas oszczędnościowych i klubów pożyczkowych, pożyczek od rodziny, znajomych lub lokalnych pożyczkodawców są zwykle bardziej elastyczne niż usługi finansowe mające formalny charakter, dlatego niezamożne gospodarstwa korzystają z nich, nawet gdy mają dostęp do formalnych usług mikrofinansowych. Jednak poważną wadą tych pierwszych jest to, że są zawodne, czyli kiedy biedna osoba potrzebuje pożyczki lub chciałaby odzyskać pieniądze, które komuś poży-

czyła, ten ktoś może nie dysponować gotówką lub z jakichś powodów nie chce jej użyć.

Natomiast formalne mikrofinanse są znacznie bardziej niezawodne i z tego względu ważne, ponieważ główną rolą instrumentów finansowych jest pomoc w opanowaniu niepewności wynikającej z nieregularności dochodów. Autorzy *Portfolios* zauważają, że niezależnie od oceny wpływu usług mikrofinansowych na zaciąganie kredytów na zakładanie własnego biznesu czy gromadzenie oszczędności, ich znaczenie dla finansowego wymiaru funkcjonowania ubogich gospodarstw jest istotne, szczególnie w Bangladeszu, gdzie dostęp do mikrofinansów jest łatwiejszy niż w innych badanych krajach. Usługi te wniosły do życia najuboższych elementy obliczalności i kalkulacji. Bez względu na to, jak kredyt został spożytkowany, kredytobiorcy w swoich dziennikach doceniali, że kredytodawcy byli niezawodni. Oznaczało to między innymi, że funkcjonariusze instytucji finansowych przychodzili na spotkania niezależnie od pogody, dostarczali kredyt w takiej wysokości i w takiej cenie, jakich dotyczyła umowa, nie żądali łapówek, prowadzili skrupulatnie i aktualizowali zapisy rachunkowe i okazywali swoim klientom, że traktują ich transakcje poważnie. Klienci z kolei traktowali swoje zobowiązania wobec tych instytucji priorytetowo. Autorzy *Portfolios* zdają się odkrywać dodatkowe (poza inicjowaniem mikrobiznesu) znaczenie usług finansowych dla niezamożnych gospodarstw, polegające na pomocy w przezwyciężaniu mentalnej słabości tych gospodarstw.

Jednak całościowa i wiarygodna weryfikacja wpływu mikrokredytu nie jest łatwa. To, że pewne osoby, które otrzymały niewielkie pożyczki, lepiej radzą sobie z trudnościami życiowymi niż inne, nie musi dowodzić, że dzieje się tak dzięki tym pożyczkom, ponieważ po to, by je otrzymać, zapewne trzeba się było wykazać określoną zaradnością. Być może większe znaczenie dla sukcesu mają specyficzne cechy osobowości, poziom zamożności lub pewne warunki zewnętrzne niż uzyskana suma pieniędzy. Przykład jednej z wiosek w Tajlandii, której mieszkańcy uczestniczyli w programie lokalnego banku, wskazuje, że gospodarstwa, które zaciągnęły pożyczki, były zamożniejsze od nieuczestniczących w programie (Coleman 2002), a zatem nie można przesądzać, iż to pożyczki wpłynęły na ich produktywność. Problemem jest także wyodrębnienie wpływu na powodzenie gospodarstwa domowego programów szkoleniowych, zdrowotnych, edu-

kacyjnych itd., które często towarzyszą inicjatywom mikrofinansowym. Chociaż wielu badaczy podkreśla pozytywne doświadczenia mikro kredytobiorców, to jedynie porównanie ich z grupami osób podobnych pod każdym względem z wyjątkiem niekorzystania z kredytów pozwoliłoby na wnioski ugruntowane statystycznie.

Tymczasem, jak zauważają Roodman i Morduch, większość badań nad oddziaływaniem mikrofinansów budzi zastrzeżenia metodologiczne, ponieważ poza kontrolą pozostają istotne zmienne, dobór próby nie ma charakteru losowego, brakuje grupy kontrolnej itp. Badacze ci poddali dogłębnej analizie dwie prace utrzymujące, że istnieje związek przyczynowy między mikropożyczkami i poziomem zamożności gospodarstw domowych. Prace te zyskały szerokie uznanie, ponieważ opierały się na bogatym materiale empirycznym obejmującym funkcjonowanie 1800 gospodarstw przez 7–8 lat i wykorzystywały zaawansowane koncepcje ekonomiczne i wyrafinowane techniki ekonometryczne. Przedstawiciele organizacji mikrofinansowych powoływali się na te badania jako naukowy dowód potwierdzający sensowność ich działań. Jednak rygorystyczna analiza metodologiczna przeprowadzona przez wspomnianych badaczy zakwestionowała tę opinię (Roodman i Morduch 2009).

W badaniach nad oddziaływaniem mikrofinansów pojawiła się, coraz wyraźniej zaznaczająca się również w innych obszarach ekonomii, tendencja do randomizacji. Polega ona na testowaniu hipotez na podstawie odpowiednio licznych, losowo dobranych grup – eksperymentalnej i kontrolnej, podobnie jak odbywa się to przy testowaniu nowych leków. Jedne z pierwszych tego typu badań przeprowadzono na dużej próbie gospodarstw domowych podzielonej losowo na dwie grupy: tych, którzy otrzymali kredyt, i tych, którzy go nie otrzymali. Badania te wykazały, iż w krótkim czasie (12–18 miesięcy) kredyt nie miał żadnego wpływu na poprawę dochodów i konsumpcji, chociaż gospodarstwa postrzegały go korzystnie (Banerjee, Duflo, Glennerster, Kinnan 2009; Karlan, Zinman 2009). Okazało się natomiast, że w krótkim terminie pozytywnie na poprawę dobrobytu wpływają nie kredyty, ale mikrooszczędności (Dupas i Robinson 2009). A zatem, że dotychczasowe badania nie upoważniają do wniosku, że kredyt pomaga milionom ludzi wydobyć się z biedy (Rosenberg 2010).

Ograniczenia mikrokredytów

Ujawniane coraz liczniejsze fakty i dane pokazują, że idea mikrokredytu nie jest tak jednoznacznie pozytywna, jak początkowo sądzono. Nad głową twórcy tej idei zbierają się ciemne chmury. W marcu 2011 roku rząd Bangladeszu mający 5% udziałów w Banku Grameen pozbawił Yunusa funkcji dyrektora pod pretekstem przekroczenia przez niego wieku emerytalnego. Uważa się jednak, że prawdziwą przyczyną zwolnienia była niechęć władz Bangladeszu wobec działalności Yunusa, w szczególności jego inicjatyw politycznych. Kilka lat wcześniej, gdy ówczesna liderka największej partii opozycyjnej, a obecna premier Bangladeszu Sheikh Hasina oskarżona o przyjęcie milionowych łapówek i morderstwa została zamknięta w areszcie domowym, Yunus próbował przyczynić się do opanowania chaosu w kraju i założyć partię Siła Obywateli. Kiedy władzę przejęli wojskowi, dogadał się z nimi, czego nie może mu zapomnieć Sheikh Hasina, która w 2008 roku wygrała wybory i objęła rządy. Zazdrość budzi Nagroda Nobla, a pieniądze, którymi obraca Yunus, i zarządzane przez niego instytucje rodzą rozmaite podejrzenia. Wskazuje się, iż Bank Grameen zaabsorbował ogromne środki pomocowe z zagranicy, które na fali popularności idei mikrokredytu jako narzędzia walki z biedą płynęły szerokim strumieniem z wielu stron świata. Nie jest zupełnie jasne jak środki te zostały wykorzystane i komu posłużyły, a przecież pomoc była skierowana do wszystkich obywateli Bangladeszu, toteż rząd uważa, iż powinien mieć nad nią jakąś kontrolę. Wątpliwości budzą wielorakie, komercyjne powiązania Grameen Bank z Packages Corporation, firmą będącą własnością rodziny Yunusa. Zarzuty sprzeniewierzenia się pierwotnej idei niesienia pomocy ubogim wysuwane są także wobec innych firm i przedsięwzięć składających się na „imperium” Grameen. Na przykład przedsiębiorstwo społeczne Grameen Phone skłoniło do podpisania kontraktu na sprzedaż telefonów komórkowych tak wiele kobiet, że prawie żadna nie była w stanie pozyskać dostatecznej liczby klientów, co miało dać jej środki utrzymania. Nie wprowadzono żadnych limitów terytorialnych, jak to się zwykle czyni w krajach zachodnich przy planach akwizycji. Celem było sprzedanie jak największej liczby telefonów i usług telefonicznych, gdyż to miało przynieść maksymalny zysk. W efekcie firmy będące w spółce z Grameen Phone, np. norweska firma telekomunikacyjna Telenor, osiąg-

nęły nadzwyczajny zysk, ale rozpaczliwa sytuacja kobiet sprzedających telefony nie uległa poprawie.

Z krytyką spotyka się także styl zarządzania Bankiem Grameen. Twierdzi się, że za zewnętrzną fasadą instytucji prezentującej się jako kooperatywa, kontrolowana przez wszystkich udziałowców, kryje się przedsięwzięcie zarządzane przez Yunusa w sposób autorytarny, traktowane przez niego jak własna firma. Efektem tego stylu zarządzania jest brak następcy, mający być w mniemaniu Yunusa argumentem na rzecz pozostawienia go na stanowisku dyrektora banku. Jednak krytycy utrzymują, że wszyscy potencjalni kandydaci na to stanowisko byli bezwzględnie odsuwani i dymisjonowani. Ostatnia dymisja miała miejsce na początku 2010 roku, kiedy Dipal Barua, dyrektor wykonawczy pracujący w banku od 30 lat, będący jak się wydaje naturalnym następcą Yunusa, został poproszony o rezygnację z funkcji.

W grudniu 2010 roku w telewizji norweskiej pokazano dokumentalny film *Caught in Micro Debt*, którego autor, duński reżyser Tom Heinemann, wysunął poważne oskarżenia pod adresem Banku Grameen i jego twórcy. Występujący w filmie mikrokredytobiorcy przyznają, iż wpadli w spiralę zadłużenia, nieustannie biorą pożyczki, by móc spłacać stare zobowiązania, wielu z nich musiało sprzedać swoje domy i wszystko co posiadali, by zaspokoić wierzycieli. Poruszająca jest wizyta w domu, który dzięki pomocy banku Grameen rzekomo zbudowała Sufiya Begum z wioski Jobra, jedna z jego pierwszych klientek, będąca swoistą ikoną całej idei propagowanej przez Yunusa. Okazuje się, że Sufiya zmarła z biedy, jej córki są obecnie żebraczkami, zaś dom wykorzystywany w reklamówkach banku nigdy nie był jej własnością, lecz należał do sąsiada. Natomiast Jobra – wieś, od której Yunus rozpoczął swoją działalność – pogrążona jest obecnie w nędzy i cywilizacyjnym zacofaniu, a jej mieszkańcy wplątani w spiralę długów wobec rozmaitych instytucji mikrokredytowych, w tym Banku Grameen.

Jednak obraz ten komplikuje kolejny film nakręcony parę miesięcy później przez Gayle Ferraro, która wybrała się do wsi Jobra i odkryła, że kobiety występujące w filmie Heinemanna wcale nie były córkami rzekomej Sufiyi, zaś ona sama żyje i jest w stanie utrzymać się z własnej pracy. Reżyserka odnalazła kobietę, której Yunus jako pierwszej udzielił pożyczki, dzięki której udało jej się wyrwać z biedy i która jako Sufiya Begum wystąpiła w programie telewizyjnym „60 minut” w 1989 roku. Okazało się, że

Yunus, chcąc chronić jej prywatność, posługiwał się pseudonimem Sufiya Begum. Imię zostało zmienione, zaś nazwisko oznaczało „wiejska zamężna kobieta”.

Film Heinemanna ujawnił wątpliwe operacje finansowe dokonywane przez Yunusa. W 1996 roku niebagatelna kwota 608,5 mln koron norweskich pochodząca ze źródeł charytatywnych różnych krajów, ale głównie Norwegii, została ofiarowana Bankowi Grameen w celu niekomercyjnego wspierania pożyczek udzielanych biedakom. Tymczasem „bankier ubogich” przekazał tę sumę na konto Grameen Kalyan, spółki-córki, świadczącej usługi zdrowotne dla mieszkańców wsi, będącej jednak przedsięwzięciem nastawionym na zysk. Transakcja została przypadkowo odkryta w 1998 roku przez jednego z urzędników ambasady norweskiej w Dhace. W liście do ambasady Yunus wyjaśniał, że celem tej operacji było lepsze zarządzanie pieniędzmi oraz uniknięcie podatku od środków pomocowych otrzymanych z Zachodu. Prosił o nieujawnianie sprawy ze względu na niechęć do banku ze strony rządu Bangladeszu. Norwegowie zażądali przekazania całej sumy z powrotem na konto Banku Grameen, ale 50 mln zostało już zainwestowanych w telefoniczny projekt Telecom/Grameen Phone. W końcu osiągnięto kompromis, w efekcie którego jedynie 170 mln powróciło do banku, a cała sprawa została utajniona. Nie wiadomo, czy była znana członkom komitetu przyznającego Nagrodę Nobla, gdyż jak podkreślił jego przewodniczący obrady komitetu muszą być tajne przez 50 lat. W każdym razie fakt, iż Yunus zadysponował pieniędzmi ofiarodawców niezgodnie z ich intencjami, rzucił pewien cień na jego działalność.

Niepokojące sygnały o negatywnych skutkach funkcjonowania instytucji mikrokredytowych zaczęły napływać także z innych krajów: Indii, Boliwii, Bośni, Meksyku, Nikaragui, Czarnogóry, Kambodży, Mongolii. Szczególnie poruszającym wydarzeniem była fala samobójstw wśród mikrokredytobiorców w Indiach w 2010 roku. Mikrokredyty mające w pierwotnym zamyśle służyć pomocą najuboższym zostały potraktowane jako skuteczny sposób na osiągnięcie zysku przez komercyjne instytucje, mające w indyjskim rynku mikropożyczek coraz większy udział. Instytucje te, posługując się agresywnym marketingiem, nakłaniały ludzi do brania pożyczek nie tylko bez potrzeby, ale bez sprawdzania możliwości ich spłacenia. Zauważano, że indyjskie wioski stały się obiektem swojego rodzaju nalołów dywanowych ze strony pożyczkodawców, zaś wielu mieszkańców tych

wiosek chciało, by tego typu działalność została zabroniona. Wielu biedaków znalazło się w spirali długów, a ponieważ metody ich ściągania były bezwzględne i znikąd nie mogli spodziewać się pomocy, popadali w rozpacz, która znalazła swój krańcowy wyraz w 57 przypadkach samobójstw kobiet.

Jak zauważa Bateman (2011) jedną z przyczyn wypaczenia idei mikro kredytów była ich komercjalizacja. W instytucjach mikro kredytowych zaczęła dominować struktura motywacji oparta na wzorach dyktowanych przez Wall Street, czyli wysokie pensje, bonusy, opcje na akcje, wynajmowanie menedżerów. Celem instytucji była maksymalizacja zysku, która zależała od wzrostu liczby i wolumenu świadczonych usług, przede wszystkim udzielonych kredytów, a menedżerowie byli sownie wynagradzani za osiągnięcie tego celu. Uzasadnieniem dla tych wynagrodzeń były szczytne ideały w postaci redukcji nędzy i zacofania, którym miał służyć mikro kredyt. Coraz liczniejsze instytucje mikro kredytowe zaczęły między sobą konkurować i zabiegając intensywnie o rozszerzenie rynku, udzielały pożyczek, nie biorąc pod uwagę potrzeb klientów ani ich możliwości spłaty. W rezultacie tego wysoki wskaźnik spłat charakterystyczny dla początkowej fazy działalności instytucji mikro kredytowych drastycznie się obniżał, toteż wiele z nich po fazie gwałtownego rozwoju doświadczyło gwałtownego spadku do bankructwa włącznie. Doświadczenia te były udziałem firm w Boliwii, Maroku, Bośni, Nikaragui, Pakistanie, a najbardziej drastyczną formę przybrały w indyjskiej prowincji Andora Pradesh, gdzie jedynie 20% pożyczkobiorców spłacało swoje długi. Do obniżenia wskaźnika spłat przyczynili się także szukający poklasku politycy, usprawiedliwiając nieoddawanie pożyczonych pieniędzy. Na przykład prezydent Nikaragui Daniel Ortega poparł ruch społeczny „movimento no pago” (ruch „bez spłaty”), który powstał z inicjatywy rolników w 2008 roku po tym, jak niektórzy kredytobiorcy nie dali rady spłacić długów.

Idea mikro kredytu opiera się pewnych założeniach dotyczących natury człowieka, które mają idealistyczny charakter i wydają się dalekie od rzeczywistych zachowań. Zakłada się mianowicie, że każdy człowiek, w szczególności niezamożny, posiada potencjał przedsiębiorczości, który wystarczy uruchomić, by mógł on o własnych siłach wyjść z biedy. Do uruchomienia tego potencjału niezbędny jest niewielki kapitał. Dzięki niemu pożyczkobiorcy mogą nabyć materiały lub urządzenia pomocne w wytwarzaniu pro-

duktów, których sprzedaż pozwala pozyskać środki na życie i dalszą pracę. Jak zauważa Karnani, wymaga to określonych predyspozycji i wiedzy, które składają się na ceniony w świecie zachodnim wzór przedsiębiorcy. Przedsiębiorca taki przekształca swoją dalekosiężną wizję w udane przedsięwzięcie biznesowe. Chociaż niektórzy mikrokredytobiorcy są wizjonerami, przeważająca większość musi na co dzień walczyć o przetrwanie, czasem w dosłownym sensie. Zwykle nie mają oni żadnych specjalistycznych kwalifikacji, działają w bardzo małej skali, nie zatrudniają pracowników, ich środki produkcji są minimalne i muszą konkurować z wieloma innymi, podobnymi do siebie samozatrudnionymi biedakami. Wbrew mocno akcentowanym oczekiwaniom ONZ, iż rozwój całej gospodarki będzie się opierał na rosnącej liczbie mikroprzedsiębiorstw, przeważająca większość takich podmiotów nie jest w stanie przetrwać i bankrutuje. Według Karnaniego nie ma w tym nic dziwnego, ponieważ większość ludzi nie ma kwalifikacji, wizji, kreatywności i determinacji, niezbędnych do prowadzenia udanego biznesu. Nawet w krajach rozwiniętych, gdzie poziom edukacji jest znacznie wyższy a dostęp do usług finansowych znacznie łatwiejszy, około 90% pracujących stanowią pracownicy najemni, a tylko 10% – przedsiębiorcy. To, że tak wiele osób, które dostały mikrokredyty, rozpoczyna jakąś działalność gospodarczą, nie świadczy o ich przedsiębiorczości, ale o działaniu w warunkach swoistego przymusu, którym jest szansa przeżycia ich rodziny. Wiele osób zacznie śpiewać w sytuacji zagrożenia życia, ale to nie dowodzi ich talentu muzycznego.

Analizując dane makroekonomiczne, Karnani dochodzi do wniosku, że chociaż mikrokredyt jest źródłem pewnych pozaekonomicznych korzyści, to nie pozwala w radykalny sposób pokonywać biedy, a nawet w pewnych wypadkach czyni życie najbiedniejszych jeszcze gorszym. Autor ten wyraża opinię, że najlepszym sposobem zwalczania ubóstwa jest tworzenie miejsc pracy i zwiększanie wydajności pracowników. Wskazuje on na Chiny, Wietnam i Koreę Południową, którym udało się zredukować w istotny sposób biedę w przeciwieństwie do Bangladeszu, Boliwii i Indonezji, gdzie sukcesy w ograniczaniu ubóstwa nie są zbyt znaczące, pomimo napływu programów mikrofinansowych. Wzrost ekonomiczny kraju sprzyja redukcji biedy poprzez odpowiednio wysoki poziom zatrudnienia. Analizując relacje poziomu biedy i zatrudnienia w Chinach, Indiach i Afryce, których populacje obejmują około trzech czwartych światowych biedaków, należy wziąć

pod uwagę, że każdy z tych regionów rozwija się według innego modelu ekonomicznego wzrostu. W Chinach znaczny i rosnący procent populacji ma zatrudnienie i jednocześnie maleją obszary biedy. W Afryce niewielka i wciąż malejąca część społeczeństwa ma zatrudnienie i zakres biedy nie zmienia się. W Indiach niewielkiemu przyrostowi miejsc pracy towarzyszy niewielka redukcja obszarów ubóstwa.

Posiadanie pracy nie jest wystarczającym warunkiem wydostania się z biedy, ponieważ praca powinna być odpowiednio opłacana, a to z kolei może być zapewnione przez zwiększenie produktywności. Dlatego samo tworzenie miejsc pracy nie wystarczy, regiony muszą dążyć do zwiększenia wydajności pracy poprzez wdrażanie nowych technologii, metod zarządzania, specjalizacji itp. Wzrost wydajności pracy w Indiach jest umiarkowany, natomiast w Afryce zerowy. Jedną z barier niskiego wzrostu wydajności w Indiach jest zbyt wiele zbyt małych firm, toteż rozwój mikrofinansów będących podstawą rozwoju mikroprzedsiębiorstw powiększa tę barierę.

Drugą nierealistyczną przesłanką, na której opiera się idea mikrokredytu, jest założenie, że „każdy kredytobiorca chce spłacić zaciągnięty dług, natomiast (chwilowy) brak możliwości spłaty wynika z okoliczności, na które kredytobiorca nie ma wpływu, np. klęska żywiołowa, choroba lub śmierć w rodzinie” (Janikowska 2010: 276). Takie założenie pomija całkowicie motywację wynikającą z nieuczciwości, egoizmu, chęci wzbogacenia się czy braku etycznych zasad.

Zakończenie

Przedstawione wyżej analizy wskazują, iż nie da się na poziomie ogólnym rozstrzygnąć kwestii oceny mikrokredytu jako skutecznego instrumentu walki z biedą. Wyniki poszczególnych przedsięwzięć nie są jednoznaczne, a co więcej – rzetelne oceny programów mikropożyczkowych, podobnie zresztą jak innych programów społecznych, należą do rzadkości. Dzieje się tak, dlatego że strony zainteresowane realizacją określonych działań społecznych unikają ich oceniania, obawiając się negatywnych wyników, gdyż „ignorancja opłaca się” (Pritchett 2002). Ponadto, koszty takich ocen znacznie podwyższają koszt całego programu, co ogranicza zasób potencjalnych sponsorów.

Tragiczne skutki towarzyszące niektórym przedsięwzięciom mikrokredytowym sprawiły, że początkowy entuzjazm bywa zastępowany przez skrajnie negatywne reakcje. Oba stanowiska wydają się jednakowo nie trafne. Chociaż mikrokredyt nie rozwiązuje wszystkich problemów biednych, nie oznacza, że nie rozwiązuje żadnego i jest bezużyteczny. Należy rzetelnie badać jego możliwości i ograniczenia w szczególnych warunkach i w oparciu o wyniki tych badań wprowadzać konkretne rozwiązania.

LITERATURA

- Armendariz de Aghion B., Morduch J. 2009. *Ekonomia mikrofinansów*. Gdańsk: Anwero.
- Banerjee A., E. Duflo, R. Glennerster, C. Kinnan. 2009. *The Miracle of Microfinance? Evidence From a Randomized Evaluation*. Published by CGAP, <http://collab2.cgap.org/gm/document-1.9.34827/The%20miracle%20of%20micro%C2%85nance.pdf>, dostęp (2011, December 15).
- Bateman M. 2010. *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. New York: Zed Books.
- Bateman M. 2011. *Muhammad Yunus and the Faltering Reputation of Microfinance*, <http://indiamicrofinance.com/muhammad-yunus-reputation-microfinance.html>, dostęp (2011, December 15).
- Bruck C. 2006. *Millions for Millions*. „The New Yorker”, 23 października.
- Coleman B.E. 2002. *Microfinance in Northeast Thailand : Who Benefits and How Much?*, ERD Working Paper Series No 9, Asian Development Bank, http://www.adb.org/Documents/ERD/Working_Papers/wp009.pdf, dostęp (2011, December 15).
- Collins D., J. Morduch, S. Rutherford, O. Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton N.J.: Princeton University Press.
- Dupas P., J. Robinson. 2009. *Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment*. „Working Paper” 14693. Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research.
- „Fortune Magazine”. 2006. *From Microcredit to Microcapitalism. An Interview with Nobel Peace Prize Winner, Muhammad Yunus*. 13 października.
- Hulme D., P. Mosley. 1996. *Finance Against Poverty*. London: Routledge.
- Janikowska E. 2010. *Grameen Bank jako przykład przedsiębiorstwa społecznego*. „Prakseologia”, 150.
- Karlan D, J. Zinman. 2009. *Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impact in Manila*. New Haven Conn.: Innovation for Poverty Action, July.
- Karnani A. 2007. *Microfinance Misses its Mark*. „Stanford Social Innovation Review”, 5 (3), summer, 34–40, www.ssireview.org, dostęp (2011, December 15).
- Pritchett L., 2002. *It pays to be ignorant: A simple political economy of rigorous program evaluation*. „Journal of Economic Policy Reform”, 5 (4).
- Reed L.R. 2011. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2011*, <http://www.microcredit-summit.org>, dostęp (2011, December 15).

- Roodman D., J. Morduch. 2009. *The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence*. „Working Paper”, 174, Washington D.C., Center for Global Development.
- Rosenberg R. 2010. *Does Microcredit Really Help Poor People?*. „Focus Note” 59, www.cgap.org, dostęp (2011, December 15).
- Thomas D. 1990. *Intrahousehold Allocation: An Inferential Approach*. „Journal of Human Resources”, 25 (4).
- Yunus M. 2011. *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*. Warszawa: ConCorda.