

Spółeczny wymiar bankowości na przykładzie Grameen Bank

Ewa Janikowska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ewa.janikowska@wp.pl

Summary

Social Dimensions of Banking: the Example of the Grameen Bank

Crisis makes us look for a new model of economic activity based on social solidarity. Muhammad Yunus, Bengali economist and Peace Nobel Prize winner, the father of microfinance and originator of a new social business concept, has become an advisor to European Commission. Author of the paper describes the activities by Muhammad Yunus and his values. Yunus is convinced that there is place in the private sector to launch activities based on the free market, yet with a purpose to maximize social benefits. He describes such activities in the framework of "social business", which he calls a missing element in the theory of the free market. The Grameen Bank, es-

tablished by M. Yunus, remains the world's largest social business. Further on, I analyze the financial market in Poland, and discuss if institutions of "social solidarity", similar to Grameen Bank, have originated there. We have been accustomed to the stereotype of thinking about the rich and the poor, and of dividing society into those who work and the beneficiaries of social support. Quoting Yunus: *"Because of this silence and indifference, banks have imposed a financial apartheid and gotten away with it. If economists would only recognize the power of socioeconomic implications of credit, they might recognize the need to promote credit as a human right."*

Key words: Muhammad Yunus, Grameen Bank, microfinance, credit union, cooperative bank, commercial bank

Wprowadzenie

Od 2008 roku doświadczamy kryzysu, który zapoczątkowały instytucje finansowe w zamożnych krajach – w Stanach Zjednoczonych i Europie – a który następnie rozszerzył się na wszystkie sfery realnej gospodarki i wszystkie kontynenty. Sektor finansowy został poddany olbrzymiej krytyce. Wraz z nadchodzącą obecnie nową falą kryzysu coraz głośniejsze mówi się, że działalność banków w coraz mniejszym stopniu polega na finansowaniu realnej gospodarki, a w coraz większym stopniu na transakcjach spekulacyjnych, podejmowanych w imię zysku.

Niezależnie jednak od instytucji finansowych dążących do maksymalizacji zysku, działających zgodnie z zasadami ekonomii głównego nurtu, istnieją na rynku instytucje finansowe powstałe z myślą o ludziach zbyt ubogich, by stać się klientami banków komercyjnych. Są to banki spółdzielcze, unie kredytowe (kasy oszczędnościowo-kredytowe) i instytucje mikrofinansowe.

Celem referatu jest omówienie filozofii działania takich właśnie instytucji, które za swój główny cel nie stawiają zysku, lecz cel społeczny, a jednocześnie wykorzystują mechanizmy rynkowe, by dzięki osiąganemu zyskowi być samowystarczalne finansowo. W prowadzonych badaniach ankietowych poziomu zaufania, klienci plasują je znacznie wyżej od międzynarodowych banków komercyjnych.

Szczegółowa analiza zjawisk społecznych towarzyszących tym formom bankowości zostanie przeprowadzona na przykładzie Grameen Bank – rozpoczętego w latach 70. projektu, który był i jest zaprzeczeniem typowej logiki banków komercyjnych i zasad zarządzania ryzykiem. Grameen Bank pomimo kryzysu rokrocznie osiąga zysk i wypłaca dywidendę akcjonariuszom, tj. 8,3 miliona ubogich kredytobiorców. Bank osiąga też znakomity wskaźnik spłacanych kredytów 96,88 procent. Łączna wartość kredytów udzielonych od początku działalności przekroczyła 11 miliardów dolarów. Twórca banku – Muhammad Yunus – został nagrodzony Pokojową Nagrodą Nobla w 2006 roku za rozwój mikrokredytu jako potężnego narzędzia do walki z ubóstwem.

Trudno znaleźć analogicznych „pożyczkodawców ostatniej szansy” na polskim rynku finansowym. Czy to znaczy, że nie są potrzebni?

Gospodarka oparta na dążeniu do zysku

Muhammad Yunus zdobył tytuł doktora nauk ekonomicznych na Uniwersytecie Vanderbilta w Kolorado w Stanach Zjednoczonych. Kiedy w 1973 roku wrócił do Bangladeszu, po odzyskaniu przez kraj niepodległości, objął posadę Dziekana Wydziału Ekonomii Uniwersytetu w Chittagong. W obliczu klęski głodu, jaka nawiedziła Bangladesz wkrótce potem, wraz ze studentami rozpoczął analizę sytuacji ekonomicznej wsi Jobra leżącej nieopodal uniwersytetu.

Pierwsze podjęte eksperymenty, mające na celu zwiększenie ilości żywności produkowanej we wsi, przekonały go, że dzięki oferowanej pomocy najbardziej zyskują najbogatsi mieszkańcy wsi i utrwała się hierarchia władzy. Pomoc nie trafiała do najuboższych, umierających z głodu. Nieubodzy zgarniali korzyści wszystkich działań podejmowanych w imię ubogich. Dopiero udzielanie pożyczek bezpośrednio najuboższym pozwalało na wydobycie ich z zakłętego kręgu wyzysku. Dzięki mikropożyczkom, ubodzy nie byli zmuszeni kupować surowców ani pożyczać pieniędzy od okolicznych lichwiarzy, zyskiwali własny kapitał, który mogli przeznaczyć na zakup surowców niezbędnych do wykonywanej pracy i zatrzymywać dla siebie zysk ze sprzedanych towarów.

Muhammad Yunus w swojej książce *Bankier ubogich* pisze (Yunus 2012: 44):

Analiza przyczyn ubóstwa koncentruje się w przeważającej mierze na zbadaniu, dlaczego niektóre kraje są biedniejsze, nie zaś na dociekanii, dlaczego niektóre segmenty populacji żyją poniżej linii ubóstwa. Ekonomiści świadomi spraw społecznych podkreślają brak „praw” ubogich. Wszystko, czego nie wiedziałem wcześniej na temat głodu, a miałem okazję poznać przez następane dwadzieścia dwa lata, prowadziło do wniosku, że znakomici teoretycy ekonomii nie widzą potrzeby spędzania czasu na dyskusjach o ubóstwie i głodzie. Wierzą, że problemy te rozwiążą

się same, gdy wzrośnie powszechny poziom życia. Ekonomiści ci poświęcają swój talent na szczegółowe analizy procesu rozwoju i teorii dobrobytu, ale rzadko zastanawiają się nad przyczynami i nad rozwojem ubóstwa i głodu. W efekcie ubóstwo trwa dalej.

Yunus kwestionuje zasadę maksymalizacji zysku dominującą w klasycznej teorii ekonomii. Uważa, że takie podejście redukuje człowieka do roli chciwej maszynki do zarabiania i nie oddaje prawdziwej wielowymiarowej istoty ludzkiej. Uważa, że każdy człowiek, nawet ubogi, ma potencjał, by zostać przedsiębiorcą, tylko niektórzy nigdy nie dostali szansy, by spróbować swoich sił w biznesie.

Uważa też, że w sektorze prywatnym jest miejsce na podejmowanie działań o charakterze rynkowym – nie w celu maksymalizacji zysków finansowych – lecz w celu maksymalizacji korzyści społecznych (benefitów). Działania takie ujmuje w ramy „przedsiębiorstwa społecznego”, które w myśl jego koncepcji stanowi brakujący element w teorii wolnego rynku, który „pozwole dokonać zasadniczej zmiany w architekturze naszej gospodarki kapitalistycznej – sprawi ono, że jej szkielet konstrukcyjny będzie kompletniejszy i bardziej zadowalający, a przy tym uwolni ją od podstawowych wad, które przyczyniają się do występowania ubóstwa oraz innych niedomagań dotyczących społeczeństwa i środowiska” (Yunus 2012: 25).

Pytany o obecny kryzys gospodarczy, twierdzi, że światowy kryzys finansowy i masowe protesty stanowią szansę, by zrewidować podstawy funkcjonowania biznesu. Niezmiennie też pozostaje krytykiem klasycznego kapitalizmu. „Ruch Occupy Wall Street to jedynie wierzchołek góry lodowej, zmierzamy ku końcowi cywilizacji i musimy rozpocząć nową... Nie ma sensu naprawiać starego modelu kapitalizmu, trzeba wprowadzić nowe, radykalne pomysły” (Fontanella-Khan 2012).

Przedsiębiorstwo społeczne według Muhammada Yunusa

Muhammad Yunus definiuje przedsiębiorstwo społeczne jako biznes oparty na bezinteresowności, który „może przynosić korzyści społeczne na dwa sposoby na raz: przez tworzenie produktów i usług, które

pomagają rozwiązać jakiś problem społeczny, oraz przez zapewnianie dochodu swoim właścicielom, którymi są ludzie ubodzy” (Yunus 2011: 196).

Wyróżnia dwa rodzaje przedsiębiorstw społecznych. Pierwszy z nich to spółka „bez strat i bez dywidendy”. Taka spółka realizuje cele podobne do organizacji charytatywnej, lecz działa w oparciu o zasady rynkowe.

Przedsiębiorstwo społeczne typu I opisuje siedem prostych zasad:

1. Celem działania spółki jest niwelowanie biedy lub realizacja wybranego celu społecznego, np. zapewnienie ubogim dostępu do edukacji, opieki zdrowotnej, nowych technologii, dbanie o ochronę środowiska itp.

2. Spółka nie działa w celu maksymalizacji zysku, natomiast w długim horyzoncie czasu musi być samowystarczalna pod względem ekonomicznym.

3. Po ustalonym czasie inwestorzy otrzymują zwrot nakładów poniesionych na uruchomienie spółki; nie otrzymują dywidendy ani odsetek.

4. Po dacie wycofania się inwestorów ze spółki, zyski wypracowane w latach następnych pozostają w spółce i służą jej dalszemu rozwojowi.

5. Pracownicy zatrudnieni w spółkach otrzymują wynagrodzenie zgodne z warunkami danego kraju oraz świadczenia socjalne na lepszym poziomie.

6. Spółka działa na zasadach ekologicznych.

7. ... *do it with joy*... Róbcie to z radością!!!¹

Sukces rynkowy Grameen Bank od lat przyciąga zainteresowanie inwestorów. Z kolei Muhammad Yunus – w przeciągu około trzydziestoletniej działalności – stale rozszerza zakres działania grupy Grameen na nowe dziedziny życia, starając się zapewnić ubogim nie tylko dostęp do taniego finansowania, ale także opiekę zdrowotną, dostęp do szkolnictwa, usługi telekomunikacyjne, tanią odzież i obuwie oraz inne produkty i usługi. Zwłaszcza od czasu otrzymania wraz z Gra-

¹ Tłumaczenie własne na podstawie www.yunuscentre.org.

meen Bankiem Pokojowej Nagrody Nobla w 2006 roku podejmuje współpracę z globalnymi koncernami na zasadach przedsiębiorstwa społecznego.

Działania te wykraczają poza Bangladesz. Przedsiębiorstwa społeczne stworzone przez Yunusa działają w Bangladeszu (np. Grameen Adidas – tanie obuwie, Grameen Veolia – zdrowa woda pitna, Grameen BASF – tania moskitiera, Grameen Intel – rozwiązania informatyczne dla wsi, Grameen Danone – jogurt wzbogacony o witaminy i mikroelementy, Grameen UNIQLO – tania odzież), ale także w innych krajach, np. w Haiti (we współpracy z koncernem SAP) i Indiach (z udziałem kapitałowym Adidas, BASF, UNIQLO).

Nie wszystkie podejmowane przedsięwzięcia kończą się sukcesem. Yunus spotyka się też z krytyką, że znane koncerny wykorzystują jego wizerunek do promowania własnej marki i prowadzonych działań komercyjnych. Nie można jednak zaprzeczyć, że każde z tworzonych przedsiębiorstw społecznych wymaga nakładu finansowego ze strony korporacji oraz że zrzekły się zysku z inwestycji. Jeśli więc skorzystają na nich ubodzy, to w czym tkwi problem? Skąd krytyka?

Przedsiębiorstwo społeczne typu II to spółka osiągająca zysk, której właścicielami są ludzie ubodzy albo bezpośrednio, albo za pośrednictwem powołanego w tym celu funduszu powierniczego. Ponieważ zyski przepływające do biednych ludzi pozwalają łagodzić ubóstwo, przedsiębiorstwo społeczne typu II z definicji pomaga rozwiązywać problem społeczny. Potencjalny udział funduszu powierniczego ma charakter ochronny wobec ubogich (i ich niedostatecznej wiedzy, by zarządzać dużym przedsięwzięciem) i ma na celu zarządzanie inwestycją w ich imieniu.

Największym przedsiębiorstwem społecznym tego typu jest **Grameen Bank**, będący własnością ubogich kredytobiorców. Grameen Bank jest spółką akcyjną i posiada licencję bankową. Jednak od powstania Banku w 1983 roku działa jak unia kredytowa – aby dostać kredyt, klient musi kupić jedną akcję za symboliczną sumę. Na koniec stycznia 2012 roku, bank miał 8 382 742 akcjonariuszy – osób fizycznych (www.grameen.com). Swój udział w akcjonariacie banku zacho-

wuje też Skarb Państwa Bangladeszu. W jedenastoosobowym zarządzie banku zasiada osiem kobiet – przedstawicielek ubogich. Kobiety stanowią ponad 96 procent akcjonariuszy.

Skalę działania banku obrazują następujące dane (na koniec stycznia 2012) [www.grameen.com]:

- 143 878 centrów kredytowych w 81 380 wsiach Bangladeszu,
- około 22,5 tysiąca pracowników,
- ponad 8,38 miliona kredytobiorców – osób fizycznych (kobiety – ponad 96 procent),
- 11,7 miliarda dolarów udzielonych kredytów od początku działania,
- znakomity wskaźnik spłaconych kredytów na poziomie 96,65 procent.

Grameen Bank jest największą instytucją udzielającą mikrokredytów na świecie. Działa na terenach wiejskich, udzielając kredytów na podjęcie lub rozwój działalności gospodarczej. Środki finansowe są udostępniane bez zabezpieczenia, w oparciu o ustne poręczenie ze strony innych kredytobiorców. Ponadto bank oferuje kredytobiorcom kredyty na cele mieszkaniowe i edukacyjne, depozyty, fundusze emerytalne i ubezpieczenia na życie i dożycie. Taka oferta z pozoru może brzmieć jak opis zwykłego banku komercyjnego. Warto jednak mieć na uwadze, że klientami banku są osoby najuboższe, często niepiśmienne. Bank oferuje nawet specjalne kredyty dla żebraków.

Mikrokredyt był zaprojektowany jako wyzwanie dla tradycyjnych banków, które osoby biedne klasyfikują jako nieposiadające zdolności kredytowej. W efekcie Grameen Bank stworzył własną metodologię prowadzenia działalności kredytowej. Znajduje naśladowców na całym świecie. Zgodnie z danymi organizacji Microcredit Summit Campaign (Maes, Reed 2012), do końca 2010 roku z mikrofinansowania skorzystało na świecie ponad 205 milionów klientów, co przekłada się na korzyści osiągnięte przez około 687 milionów członków ich rodzin. Oznacza to, że ponad połowa najuboższej ludności świata osiągnęła korzyści dzięki kredytom na rozwój działalności gospodarczej. Korzystają z nich głównie kobiety.

Działalność mikrokredytową podejmują zarówno organizacje nie-działające dla zysku, jak i instytucje komercyjne. Muhammad Yunus jest zdania, że „mikrokredyt jest wtedy, kiedy bank pobiera odsetki w wysokości kosztu pieniądza (czyli stóp procentowych) plus 10 proc. To zielona strefa mikrokredytu. Jeżeli organizacja dolicza sobie 10–15 proc., wchodzi w żółtą strefę. Dla mnie to ciągle mikrokredyt, ale już drogi. Taka instytucja powinna pracować, żeby obniżyć jego cenę. Jeżeli jednak ktoś do kosztu pieniądza dolicza sobie 15 proc. i więcej – staje się lichwiarzem” (Leszczyński 2012).

Społeczny wymiar Grameen Banku

Tworząc Grameen Bank, Muhammad Yunus przyjął założenie, że ubóstwo nie jest wytworem ludzi biednych, lecz wynika ze sposobu działania współczesnych instytucji i ich polityk. Uznał, że ludzie biedni są jak drzewa bonsai – posiadają umiejętności, jednak nie mieli sprzyjających okoliczności, by je wykorzystać. Uznał, że prawo do kredytu powinno być prawem człowieka, niezależnie od stanu posiadania, i nie można odmówić kredytu z tego powodu, że ktoś jest zbyt biedny.

Bank Grameen udostępnił środki finansowe bez zabezpieczenia osobom biednym, kobietom, analfabetom, ludziom, którzy twierdzili że nie wiedzą jak inwestować pieniądze i osiągnąć dochód. Bank stworzył własną metodologię i instytucję wokół potrzeb finansowych ubogich, umożliwił dostęp do kredytów na rozsądnych warunkach, dzięki czemu biedni mogli zacząć budować na własnych umiejętnościach, aby z każdym cyklem pożyczki zarabiać więcej. Spłacalność kredytów – sięgająca obecnie 96,65 procent – przekracza najśmielsze oczekiwania banków komercyjnych, które o takim wyniku mogą tylko marzyć.

Jak napisała dziennikarka amerykańska Ross Wynne Jones: „Żaden bank nie pozazdrościłby mu [Yunusowi] klientów: żebraków, niepiśmiennych i niewykształconych. Jednak każdy zachodni bank z zazdrością patrzy na jego wskaźnik spłacanych kredytów, który wynosi 98 procent. To lepszy wynik niż w jakiegokolwiek innej instytucji finansowej na świecie” (Jones 1998).

Na sukces Grameen Banku złożyło się kilka czynników, nie tylko charyzmatyczny przywódca, jakim Yunus niewątpliwie był od początku. Bank stworzył model obsługi klienta, polegający na regularnym i stałym kontakcie z klientem. Otwiera oddziały i centra kredytowe we wsiach, blisko ludzi, zaś jego pracownicy jeżdżą po okolicznych wioskach na spotkania z kredytobiorcami. Wymaga, by kredytobiorcy dobierali się w grupy pięcioosobowe, stanowiące dla siebie nawzajem poręczycieli i zarazem najbliższą grupę wsparcia w razie trudności. Co tygodniowe spotkania wzbogaca programem edukacyjnym i nauką demokracji i przywództwa, bowiem kredytobiorcy okresowo wybierają w głosowaniu liderów grup i szefów lokalnych centrów kredytowych.

Mikrokredyt nie jest udzielany w oparciu o pisemne umowy, procedury prawne czy zabezpieczenia – podstawą jest zaufanie. Zasady udzielania i spłaty kredytu są proste i łatwe do zapamiętania nawet dla osoby niepiśmiennej. Jest oferowany w celu samozatrudnienia lub podjęcia działalności zarobkowej, także kredyty na cele mieszkaniowe oraz edukacyjne są rozumiane jako powiększające możliwości zarobkowe rodziny.

Dzisiejszy świat Grameen to znacznie więcej niż imponujące wyniki działalności mikrokredytowej. Osiągnięcia programu przeciwdziałania ubóstwu i wykluczeniu można przedstawić jako (www.grameen.com):

- 86,5 tysiąca żebraków objętych kredytowaniem,
- 468 tysięcy telefonów komórkowych we wsiach,
- 692 tysiące nowych i wyremontowanych domów,
- 50 tysięcy udzielonych kredytów studenckich (23 procent dla kobiet),
- 136 tysięcy wypłaconych stypendiów dla uczniów (58 procent dla dziewcząt),
- 2 miliony rodzin Bangladeszu (ok. 10 milionów osób) korzystających z mikrokredytów przekroczyło w latach 1990–2008 próg 1,25 dolara na dzień (Zohir 2010).

Krytycy wielokrotnie zarzucali Yunusowi, że mikrokredyt nie przyczynia się do wzrostu gospodarczego, że nie zmienia na trwałe poziomu życia ubogich. Ciekawy głos zabrał w tej dyskusji Amartya Sen, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 1998 roku, z po-

chodzenia Hindus. Porównawszy oficjalne dane dotyczące Indii i Bangladeszu, doszedł do wniosku, że Bangladesz osiąga znacznie lepsze wyniki dotyczące wybranych wskaźników rozwoju społecznego, na przykład przewidywanej średniej długości życia ludności, wskaźnika kobiet w wieku 15–24 lat umiejących czytać, śmiertelności niemowląt i dzieci w wieku poniżej 5 lat, odsetka dzieci zaszczepionych szczepionką Di-Per-Te lub średniego czasu uczęszczania przez dzieci do szkoły. Amartya Sen napisał: „Bangladesz wygrywa z Indiami we wszystkich tych dziedzinach, mając o połowę niższe PKB na głowę mieszkańca. To wielki sukces: mimo niewielkich wpływów budżetowych Bangladesz był w stanie zrobić tak wiele i to w tak krótkim czasie; ogromna tu zasługa organizacji pozarządowych (takich jak Grameen Bank udzielający milionów mikropożyczek czy BRAC, organizacja zajmująca się walką z ubóstwem), jak też dobrze przygotowanych programów rządowych” (Sen 2011).

Program edukacyjny Grameen Banku promuje cele społeczne, edukacyjne i zdrowotne. Na samym początku działalności z inicjatywy kredytobiorców powstała lista tzw. Szesnastu Postanowień (Yunus 2011: 117), czyli deklaracji podejmowanych dobrowolnie przez społeczność Grameen. Dotyczą one np. nieprzyjmowania posagu od rodziny panny młodej, kontroli urodzeń, zapewnienia dzieciom edukacji, budowania higienicznych toalet i solidnych domów pokrytych dachem, sadzenia drzew, jedzenia dużej ilości warzyw dla celów zdrowotnych, zapewnienia czystej wody pitnej w każdym domu oraz dbania o czystość środowiska.

Znacznie wzrosła pozycja kobiet w rodzinach Grameen (a warto przypomnieć, że Bangladesz jest konserwatywnym krajem muzułmańskim). Dzięki poprawie swojej samooceny i swojej sytuacji majątkowej stają się bardziej niezależne od mężów i ich rodzin, stały się „aktywnym ekonomicznym” rodzin. Wyniki badań przeprowadzonych we wsiach, gdzie działa Grameen Bank, relacjonowane w różnych publikacjach (Dowla, Barua 2006: 36–41, 45–53; Hashemi, Schuler 1998; Larance 1998) wskazują obecnie na wyższy status społeczny kobiety; za jego przejawy można uznać m.in.:

1. Zmniejszenie się wskaźnika analfabetyzmu wśród kobiet na wsi.
2. Częstsze dysponowanie własnym kapitałem lub majątkiem przez kobiety (np. ziemią).
3. Częstszy udział kobiet w podejmowaniu decyzji dotyczących rodziny.
4. Rzadsze przypadki padania przez kobiety ofiarą przemocy w rodzinie.
5. Lepsze relacje kobiet z mężem i rodziną męża, a nawet zmniejszył się wskaźnik rozwodów.

Warto zwrócić też uwagę na stypendia uczniowskie i kredyty studenckie oferowane przez Grameen Bank. To dodatkowa pomoc promująca ucieczkę od złych warunków życia. Około 58 procent stypendiów za dobre wyniki w nauce otrzymują dziewczęta, jednak w przypadku kredytów studenckich ich udział wynosi zaledwie 23 procent. Ta dysproporcja ukazuje, jak wiele jeszcze pozostaje do zrobienia w sferze przemian obyczajowych.

Mimo to, bezsprzeczna wydaje się pozytywna rola, jaką bank pełni w budowaniu kapitału ludzkiego, który z kolei przekłada się na wzrost dochodów rodziny. Jedno z badań wykazało, że działania pozafinansowe mają w dłuższym okresie większy wpływ na poziom dochodu narodowego brutto niż udostępniane środki finansowe (Dowla, Barua 2006: 51–52).

Komitet Noblowski w uzasadnieniu przyznanej Pokojowej Nagrody Nobla w 2006 r., napisał: „Znalezienie przez duże grupy społeczne sposobów na wyrwanie się z biedy jest niezbędne do osiągnięcia trwałego pokoju. Mikrokredyt jest jednym z takich sposobów. Rozwój od podstaw służy ponadto rozwojowi demokracji i praw człowieka” (www.grameen.com, www.nobelprize.org).

Kilka słów krytyki

Yunus nigdy nie twierdził, że mikrokredyt jest panaceum na wszystkie bolączki współczesnego świata. Jest ważnym sposobem na walkę z biedą i uzależnieniem od pomocy, ale niejedynym. Zapytany podczas

wywiadu o krytykę, odpowiedział: „Nie chcę tego komentować. Po prostu jestem przekonany, że robimy dobre rzeczy dla ludzi. Niezależnie od tego, ile książek mi pokażesz, nie przekonasz mnie, że jest inaczej, dopóki nie zobaczę naszych kredytobiorców, którzy powiedzą: »To nie działa«. Tymczasem krytycy tylko operują liczbami, a mało mówią o osobach. My znamy ludzi, którym pożyczamy” (Leszczyński 2012).

Warto odnotować głosy krytyków mikrofinansowania, bowiem niektóre z nich są poparte badaniami przeprowadzonymi wśród instytucji mikrofinansowych oraz beneficjentów.

Najczęściej powtarzającym się głosem krytyków jest brak możliwości empirycznego udowodnienia wpływu mikrokredytów na poprawę jakości życia ubogich oraz przekraczanie przez nich progu ubóstwa. Trudno jednak znaleźć pośród literatury krytycznej dowody empiryczne przeciwstawnej tezy.

Hugh Sinclair (2012) – na podstawie wieloletniej pracy z instytucjami rozwojowymi na świecie – zwraca uwagę na korupcję i rosnące dążenie do zysku wśród instytucji mikrofinansowych, zwłaszcza tych, w których inwestorami są duże banki komercyjne. Opisuje skandale, na przykład pobieranie lichwiarskich odsetek od mikropożyczek w wysokości 100 procent rocznie w Afryce. Opisuje przypadki znacznego ubożenia beneficjentów mikropożyczek i popadania w spiralę długów. Autor nie umniejsza jednak wagi mikrofinansowania jako narzędzia rozwoju i pomimo opisanych przypadków (*case studies*), pozostaje zwolennikiem tej formy wspierania rozwoju ubogich. Podkreśla jednak, że instytucje mikrofinansowe nie powinny być „inwestycjami przynoszącymi zysk” dla inwestorów – wtedy będzie można w pełni wykorzystać ich potencjał dla rozwoju społecznego i gospodarczego.

Lamia Karim (2011) przeprowadziła badania etnograficzne na bangladeskich kobietach, klientkach czterech instytucji mikrofinansowych. Opisane przez nią przypadki dokumentują presję kulturową wywieraną na kobiety posiadające własne środki finansowe. Społeczne kody „honoru” i „wstydu” zezwalają na dodatkową agresję w rodzinach i społecznościach lokalnych, jeszcze bardziej osłabiając pozycję kobiet

w społeczeństwie. Jednak – czy to jest argument przemawiający przeciwko mikrofinansowaniu? Czy przytoczone badania nie powinny stać się dodatkowym bodźcem do działania dla organizacji pozarządowych pracujących w Bangladeszu?

Thomas Dichter i Malcolm Harper (2011) z kolei ukazują niedostatki mikrofinansowania wynikające z mitów narosłych wokół sukcesu tej formy działalności finansowej: wygórowanych, nierealistycznych oczekiwań beneficjentów, błędów w strategiach i zarządzaniu instytucjami mikrofinansowymi. Autorzy zastanawiają się, czy mikrofinansowanie jest ważnym krokiem w rozwoju pomocy międzynarodowej czy też jest środkiem jedynie uśmierzającym ból i cierpienie ubogich, nie zmieniając ich sytuacji życiowej. Autorzy nawołują do refleksji nad etyką działania instytucji mikrofinansowych. Apelują do inwestorów – rządów, organizacji pozarządowych, banków i opinii publicznej – by przemyśleć zasady działania instytucji mikrofinansowych. Jednak nie kwestionują roli mikrofinansowania, podkreślają – podobnie jak Yunus – że mikro-kredyt nie jest lekarstwem na wszystkie bolączki ubogich.

Inne z kolei głosy krytyki dotyczą osoby Muhammada Yunusa. Fala krytyki rozpoczęła się po otrzymaniu Nagrody Nobla w 2006 roku i założeniu przez Yunusa partii politycznej w Bangladeszu. Choć Yunus szybko wycofał się z czynnego udziału w życiu politycznym, partia skupiająca „rodziny Grameen” pozostała, a w wyborach parlamentarnych w 2008 roku Nagorik Shakti (Siła Obywateli) zdobyła miejsca w parlamencie Bangladeszu. Sukces wyborczy sprawił, że Yunus i Grameen Bank – dotychczas neutralni politycznie – stracili zwolenników z różnych sfer politycznych. Komentatorzy uważają, że odwołanie Yunusa ze stanowiska dyrektora generalnego Grameen Bank w 2011 roku było podyktowane względami politycznymi. Konflikt był na tyle silny, że odwołaniu Yunusa towarzyszyły kontrole w spółkach z rodziny Grameen oraz apel do Komitetu Noblowskiego, by odebrać mu Pokojową Nagrodę Nobla.

W roku 2010 Tom Heinemann nakręcił film *Caught in Microdebt*, krytykujący działalność Yunusa, Grameen Bank i podający w wątpliwość etykę finansowania nowych projektów. Film był oparty na wy-

wiadach z osobami indywidualnymi, które wypowiedziały swoje opinie. Po emisji filmu ukazał się szereg sprostowań², jednak nie zostały one dotychczas skomentowane przez autorów filmu.

Kolejna fala krytyki mikrokredytów przetoczyła się w 2010 roku, kiedy w Indiach (w stanie Andhra Pradesh) wielu ubogich (różne źródła podają od 80 do 200 osób) popełniło samobójstwa z powodu niemożności spłacenia długu. Powtarzało się też stwierdzenie, że dłużnicy często byli – i są – zachęcani do samobójstwa, bo wtedy ich dług spłaci ubezpieczyciel... W artykułach na ten temat często powtarza się nazwisko Yunusa i nazwa Grameen Bank (jako twórców systemu mikrofinansowania), jednak nie można im przypisać winy. SKS Microfinance – instytucja mikrofinansowa, która stoi za dramatem w Indiach – od 1998 roku funkcjonowała jako organizacja *non-profit*. Dynamiczny rozwój sprawił, że organizacja pozarządowa przekształciła się w typową instytucję finansową, pozyskała inwestora komercyjnego, rozpoczęła działalność *for-profit* i w 2010 roku weszła na giełdę, zyskując kolejnych inwestorów nastawionych na zysk. Noblista wielokrotnie wypowiedział się krytycznie wobec przekształcenia SKS Microfinance w instytucję *for-profit*, przestrzegał przed ryzykiem dopuszczenia do decydującego głosu instytucji komercyjnych. No próżno. W listopadzie 2011 roku założyciel SKS Microfinance i wieloletni prezes Vikram Akula podał się do dymisji. Dopiero wtedy przyznał rację Yunusowi, że wprowadzenie inwestorów nastawionych na zysk wypaczy społeczny charakter działania instytucji mikrofinansowej³. To jednak nie jest dla opinii publicznej równie interesujące jak poprzednio publikowane sensacje.

Co z tego wynika dla Europy i dla Polski

Europejski rynek finansowy jest zdominowany przez banki komercyjne, których usługi są dostępne i relatywnie tanie. Jednak nie dla wszystkich.

² <http://www.friendsofgrameen.com/about-heinemanns-documentary/>.

³ <http://india.blogs.nytimes.com/2012/02/27/yunus-was-right-sks-microfinance-founder-says/>.

Jedynie około 77 procent dorosłych Polaków posiada rachunki bankowe, co plasuje nas w ogonie krajów europejskich. 7 procent spośród osób „nieubankowionych” nie potrafi podać nazwy ani jednego banku, nie interesuje się ich ofertą i panicznie boi się zadłużenia. Zapytany o to, czy banki działające na polskim rynku mają odpowiednią dla grupy „nieubankowionych” ofertę, Jerzy Głuszyński – wiceprezes TNS Pentor – odpowiedział „Podobnie jak w przypadku usług telekomunikacyjnych, gdzie klient korzysta tylko z kilku najprostszych użyteczności, także usługi bankowe postrzegane są, a tym bardziej przez nieubankowionych, jako nadmiernie skomplikowane. Oczekiwane więc byłyby usługi adresowane do »normalnego« człowieka, gdzie oprocentowanie lokaty i kredytu dałoby się zapisać w postaci jednego zdania w umowie, bez konieczności wielostronicowych dokumentów, bogatych w tzw. zapisy »małym druczkiem«” (Forbes 2011).

Niezależnie od stopnia skomplikowania umów bankowych, kryzys finansowy sprawił, że instytucje nadzorujące banki nakładają coraz bardziej rygorystyczne wymogi kredytowe, co sprawia, że uzyskanie finansowania z banków staje się trudniejsze i droższe. Z perspektywy oceny ryzyka im większe zabezpieczenie klient może zaoferować bankowi (*ergo* im jest bogatszy), tym lepsze warunki kredytu uzyska. Taki klient jest bezpieczniejszy niż ktoś, kto nie posiada własnego majątku ani kapitału. Muhammad Yunus zawsze kwestionował tę podstawową zasadę klasycznej bankowości:

Ubóstwo powstaje w wyniku niedoskonałości instytucji, które stworzyliśmy – na przykład instytucji finansowych, takich jak banki. Banki te odmawiają świadczenia usług finansowych prawie dwu trzecim ludności świata. Przez pokolenia twierdziły, że jest to niewykonalne, a wszyscy godzili się z tym wyjaśnieniem. Pozwoliło to rekinom kredytowym świetnie prosperować na całym świecie. Grameen Bank zakwestionował to założenie i udowodnił, że pożyczanie pieniędzy ludziom najuboższym jest nie tylko możliwe, ale i zyskowne (Yunus 2011: 23–24).

W czasie globalnego kryzysu finansowego, który się zaczął w 2008 roku, błędność tych dawnych założeń stała się jeszcze bardziej widoczna. Podczas gdy upadały wielkie tradycyjne banki ze wszystkimi ich zabezpieczeniami, programy mikrofinansowania,

niezależne od zabezpieczeń kredytu, na całym świecie nadal trzymały się mocno. Czy z tego powodu instytucje finansowe głównego nurtu zmieniają zdanie w sprawie swojej tradycyjnej definicji zdolności kredytowej? Czy wreszcie otworzą drzwi przed ubogimi ludźmi? (Yunus 2011: 24).

W dobie kryzysu i wysokiego bezrobocia, renesans przeżywają instytucje niebankowe, niepodlegające rygorom nadzorczym, które mają znacznie większą swobodę podejmowania decyzji kredytowych. Na rynku polskim działają spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (SKOK) oraz fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Spośród banków, warto też zwrócić uwagę na banki spółdzielcze, cieszące się dużym zaufaniem społecznym.

SKOK – czyli w terminologii globalnej unie kredytowe – działają w oparciu o zasady Ustawy o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych⁴ oraz Prawa spółdzielczego⁵. Prowadzą działalność niezarobkową w oparciu o środki pieniężne gromadzone wyłącznie przez swoich członków, udzielając im pożyczek i kredytów, przeprowadzając rozliczenia pieniężne i pośrednicząc przy zawieraniu umów ubezpieczenia.

Światowa Rada Unii Kredytowych (WOCCU) podaje, że na koniec 2010 roku działało w Europie 2349 unii kredytowych, skupiających łącznie ponad 8,2 miliona członków. Najbardziej liczne są unie kredytowe w Irlandii, Wielkiej Brytanii, Polsce i na Ukrainie (WOCCU 2011). Polskie tradycje sięgają okresu rozbiorów Polski, kiedy chłopcy nie mieli możliwości korzystania z usług banków – wykluczeni z powodów politycznych – i zakładali własne kasy wzajemnego finansowania, które były dla nich jedynym sposobem pozyskania środków.

Franciszek Stefczyk, działacz społeczny i spółdzielczy, założyciel w 1889 roku pierwszej na ziemiach polskich wiejskiej spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej i propagator „kas Stefczyka” na wsi ga-

⁴ Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz. U. z 1996 r. Nr 1 poz. 2 z późn. zm.).

⁵ Ustawa z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze (Dz. U. z 1995 r. Nr 54, poz. 288 i Nr 133, poz. 654 z późn. zm.)

licyjskiej, jest uważany za ojca tej formy działalności. W 2011 roku rozpoczęły się starania o jego beatyfikację (Skubis 2011).

Filozofia działania unii kredytowych pozostaje aktualna do dzisiaj, jednak ich sposoby działania w Polsce są krytykowane, m.in. z powodu braku przejrzystości. Aktualne dane dot. polskiego rynku wykazują, że z usług SKOK korzysta ponad 2 miliony klientów (Sobolewski, Tymoczko 2011), zaś suma kredytów udzielonych przez SKOK jest porównywalna z sumą kredytów udzielonych przez banki spółdzielcze, tj. około 12 miliardów złotych (WOCCU 2011; Sobolewski; Tymoczko 2011).

Nie są publikowane analizy, które mogłyby wykazać przyczyny, dla których osoby prywatne korzystają z oferty tych właśnie instytucji finansowych, a nie innych. Nie są też publikowane raporty wykazujące społeczną rolę, jaką SKOK być może pełni w życiu obywateli. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że finansowanie przez SKOK to nie to samo co mikrofinansowanie, bowiem SKOK udzielają kredytów i pożyczek jedynie swoim członkom – a mogą się nimi stać jedynie osoby fizyczne. Osoba podejmująca działalność w innej formie niż samozatrudnienia nie otrzyma kredytu ze SKOK.

Banki spółdzielcze natomiast są szczególnymi formami spółdzielni – dobrowolnego zrzeszenia dowolnej liczby osób, o zmiennym składzie osobowym i zmiennym funduszu udziałowym, które w interesie swoich członków prowadzi wspólną działalność gospodarczą. Ich zasady działania są analogiczne do banków komercyjnych, jednak działają lokalnie (najczęściej na terenie powiatu), w oparciu o lokalny kapitał, znają dobrze swój rynek i służą w miarę stałemu gronu klientów. To sprawia, że osiągają znacznie lepsze wyniki spłacalności kredytów, cieszą się znacznie większym zaufaniem społecznym i w sondażach zaufania do instytucji finansowych znacznie wygrywają z bankami komercyjnymi.

Z danych opublikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego wynika, że na koniec grudnia 2011 roku kredyty przeterminowane stanowiły 5,69 procent portfela kredytowego banków spółdzielczych, zaś w przypadku banków komercyjnych – 8,35 procent⁶.

⁶ http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html.

Z badania, przeprowadzonego w lutym 2012 przez Instytut MillwardBrown SMG/KRC wynika, że zaufanie do banków z polskim kapitałem, powiązane z przekonaniem o ich stabilności w okresie kryzysu, zadeklarowało aż 74 procent respondentów, podczas gdy do banków z kapitałem zagranicznym – 48 procent⁷. Podobny poziom zaufania do banków (47 procent) wykazało badanie zaufania Edelman Trust Barometer 2011⁸.

Fundusze pożyczkowe i poręczeniowe powstały dzięki kapitałowi Unii Europejskiej. W Polsce działa obecnie 71 funduszy pożyczkowych (PZFP 2011) i 47 funduszy poręczeniowych (KSFP 2011). Są nierzadko prowadzone przez regionalne agencje rozwoju lub organizacje wspierające rozwój przedsiębiorczości. Fundusze te mają za zadanie ułatwianie dostępu do finansowania dla przedsiębiorców, z ich usług korzystają głównie małe i średnie przedsiębiorstwa. Fundusze działają na zasadach *not-for-profit*. Wypracowana nadwyżka finansowa pozostaje w spółce.

Skala ich działania jest w Polsce niewielka. W pierwszym półroczu 2011 fundusze pożyczkowe udzieliły 4775 pożyczek na kwotę 311,7 mln zł. Od początku swej działalności pożyczkowej udzieliły łącznie 71 013 pożyczek na kwotę 2,88 mld zł (PZFP 2011). Zważywszy na łączny kapitał pożyczkowy funduszy, tj. 1,59 mld zł, to niewiele. Podobnie niewielką działalność prowadzą fundusze poręczeniowe – w 2010 roku udzieliły 7144 poręczeń na łączną sumę 869 175 zł, zaś wskaźnik zaangażowania (wartość aktualnych poręczeń/kapitał) wynosi zaledwie 109 procent. Pozyskane finansowanie – zarówno w formie pożyczki, jak poręczenia – służy głównie celom inwestycyjnym.

Można się spodziewać, że pozabankowe formy finansowania będą się rozwijać w następnych latach, bowiem Unia Europejska odchodzi od dotacji na rzecz mikrokredytów. Ponieważ w Polsce nie wykształciły się instytucje mikrofinansowe z prawdziwego zdarzenia (w wielu

⁷ <http://biznes.interia.pl/banki/news/polacy-chetnie-powierzaja-swoje-oszczednosci-polskim-bankom,1762060,1024>.

⁸ <http://www.twoja-firma.pl/wiadomosc/16814362,banki-w-polsce-nadal-ciesza-sie-zaufaniem.html>.

krajach rozwijających się wprowadzono normy prawne do tworzenia takich instytucji), kredyty i pożyczki będą oferowane bądź przez banki, bądź przez fundusze pożyczkowe i poręczeniowe. Nie były dotychczas prowadzone badania wśród klientów instytucji niebankowych, które ukazałyby, jakie znaczenie miało dla nich (i prowadzonych przez nich firm) uzyskanie środków na rozwój działalności gospodarczej. Przyjmuje się jednak, że służą wspieraniu przedsiębiorczości oraz – w stosunku do osób zagrożonych bezrobociem – umożliwiają aktywizację zawodową.

Według danych Unii Europejskiej, w Europie działa ponad 20,8 milionów przedsiębiorstw, spośród których 92 procent stanowią mikrofirmy, zatrudniające poniżej 10 pracowników i osiągające obroty poniżej 2 milionów euro rocznie. Do nich przede wszystkim jest kierowana oferta funduszy pożyczkowych i z myślą o nich fundusze będą zasilane dodatkowym kapitałem ze środków Unii. Szkoda tylko, że oprocentowanie pożyczek w Polsce należy do najwyższych w Europie (Bruhn-Leon i in. 2012).

Ponadto trzeba zauważyć, że w polskich warunkach każdy może udzielać pożyczek i poręczeń, ta forma działalności nie jest ograniczona wymogami prawnymi. Na rynku pojawia się zatem coraz więcej pożyczkodawców prywatnych, udostępniających środki finansowe nawet z oprocentowaniem ...1000 procent w skali roku. Nawet jeśli nazywają swoją ofertę mikrokredytami, ich działalność nie ma nic wspólnego z koncepcją Yunusa. Tacy pożyczkodawcy starają się maksymalizować swój zysk finansowy za wszelką cenę, nie zważając na wyzysk ubogich i zdecydowanie nie planując jakichkolwiek benefitów społecznych.

Przywykliśmy do tego, że osoby w potrzebie dostają pomoc z opieki społecznej. Trudno nam dopuścić myśl, że kredyt czy pożyczka (zwłaszcza brak możliwości pozyskania ich) może mieć znaczenie społeczne. Podsumowując ten krótki ogląd polskiego rynku, warto przypomnieć słowa Yunusa z lat 90.:

Najgorsze jest jednak to, że ekonomiści nie byli w stanie pojąć społecznej siły kredytu. W teorii ekonomii, kredyt jest jedynie

środkiem, który ułatwia działanie biznesu, handlu i przemysłu. W rzeczywistości, kredyt tworzy siłę ekonomiczną, która szybko przeobraża się w siłę społeczną. Kiedy instytucje kredytowe i banki formułują zasady korzystne dla wybranej grupy ludności, podwyższeniu ulega status ekonomiczny i społeczny tej grupy. Zarówno w bogatych, jak i biednych krajach, instytucje kredytowe faworyzowały dotychczas bogatych, a zatem wydawały wyrok śmierci na biednych. Dlaczego ekonomiści milczeli, gdy banki odrzucały ubogich jako nieposiadających zdolności kredytowej? Nikt nie potrafił udzielić przekonującej odpowiedzi. Z powodu tego milczenia i obojętności banki narzuciły apartheid finansowy bez żadnych konsekwencji. Gdyby ekonomiści przynajmniej zauważyli potężne socjoekonomiczne oddziaływanie kredytu, mogliby dostrzec potrzebę promowania koncepcji, że kredyt jest prawem człowieka (Yunus 2012: 129).

BIBLIOGRAFIA

- Bateman Milford. 2010. *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Bruhn-Leon Brithe, Eriksson Per-Erik, Kramer-Eis Helmut. 2012. *Progress for Microfinance in Europe*. EIF Working Paper 2012/3. Luksemburg.
- Dichter Thomas, Harper Malcolm (Editors). 2007. *What's Wrong with Microfinance? Practical Action*. Bourton on Dunsmore.
- Dowla A., Barua D. 2006. *The Poor Always Pay Back. The Grameen II Story*. Sterling: Kumarian Press.
- Fontanella-Khan James. 2012. *Yunus expands joint venture companies*, „Financial Times”, 16 lutego.
- Forbes. 2011. „Nieubankowieni są szansą dla sektora bankowego”, wywiad z Jerzym Głuszyskim – wiceprezesem TNS Pentor. „Forbes”, 12.
- Hashemi S. M., Schuler S. R. 1998. *Sustainable Banking with the Poor. A Case Study of Grameen Bank, Program for Research on Poverty Alleviation*. Dhaka: Grameen Trust.
- Jones Ross Wynne. 1998. *Recenzja książki „Bankier ubogich”*. „The Express”, 29 października.
- Karim Lamia. 2011. *Microfinance and Its Discontents: Women in Debt in Bangladesh*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Krajowe Stowarzyszenie Funduszy Poręczeńiowych. 2011. *Raport o stanie funduszy poręczeńiowych w Polsce – stan na dzień 31.12.2010 r.* Warszawa: KSFP.
- Larance L. Y. 1998. *Building Social Capital from the Center. A Village-level Investigation of the Grameen Bank Program for Research on Poverty Alleviation*. Dhaka: Grameen Trust.
- Leszczyński Adam. 2012. *Mohammad Yunus, bankier ubogich: Nie potępiam ludzi, którzy zarabiają pieniądze*. „Gazeta Wyborcza”, 6 lutego.

- Maes Jan P., Reed Larry R. 2012. *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012*. Washington, DC., Microcredit Summit Campaign.
- Polski Związek Funduszy Pożyczkowych. 2011. *Wyniki badania ankietowego na dzień 30-06-2011*. Kielce: PZFP.
- Sen Amartya. 2011. *Czy Indie dogonią Chiny*, „The New York Review of Books”, 12 maja 2011, przedruk: „Gazeta Wyborcza” 3 czerwca.
- Sinclair Hugh. 2012. *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Skubis Ireneusz. 2011. *Franciszek Stefczyk – kandydatem na ołtarze*. 18 grudnia 2011 r. www.skok.pl.
- Sobolewski Paweł, Tymoczko Dobiesław (red.). 2011. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2010 r.* Warszawa: Narodowy Bank Polski. .
- Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających* (DzU z 2000 r. Nr 119, poz. 1252)
- Ustawa z dnia 16 września 1982 r. – Prawo spółdzielcze* (DzU z 1995 r. Nr 54, poz. 288 i Nr 133, poz. 654 z późn. zm.)
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1995 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych* (Dz. U. z 1996 r. Nr 1 poz. 2 z późn. zm.).
- WOCCU (World Council of Credit Unions). 2011. *Statistical report 2010*. Madison: WI.
- Yunus Muhammad. 2012. *Bankier ubogich. Historia mikrokredytu*. Warszawa: ConCorda.
- Yunus Muhammad. 2011. *Przedsiębiorstwo społeczne. Kapitalizm dla ludzi*. Warszawa: ConCorda.
- Zohir Sajjad. 2010. *Number of Microcredit Clients Crossing the US \$1.25 a day Threshold during 1990-2008. Estimates from a nationwide survey in Bangladesh*. Dhaka: Economic Research Group.