

Piotr Chmielewski^{*}

WPLYW KOMERCJALIZACJI SEKTORA MIKROFINANSÓW NA BEZPIECZEŃSTWO JEGO NAJUBOŻSZYCH KLIENTÓW

1. WPROWADZENIE

Tematem niniejszego artykułu jest charakterystyka zmian w sektorze mikrofinansów na przełomie XX i XXI w. i ich konsekwencji wobec bezpieczeństwa najuboższych klientów instytucji mikrofinansowych. Wybrane zagadnienie zostało zobrazowane na przykładzie wydarzeń w indyjskim regionie Andhra Pradesh, które drastycznie wpłynęły na reputację instytucji mikrofinansowych w ostatnich latach. Przedmiotem niniejszej pracy jest również porównanie nierynkowego i komercyjnego podejścia do idei mikrokredytu i omówienie związanych z nimi implikacji.

Głównym wyzwaniem w zarządzaniu instytucją mikrofinansową jest umiejętne pogodzenie jej społecznych i komercyjnych celów. Misja społeczna polega na dostarczaniu jak największej liczbie osób ubogich niskoprocentowanego kredytu oraz innych usług finansowych. Z kolei cel komercyjny stanowi generowanie zysków, przyciągnięcie prywatnych inwestorów, osiągnięcie finansowej samowystarczalności, zrównoważony rozwój i niezależność finansowa oraz uniezależnienie się od funduszy donorów. By organizacja mikrofinansowa mogła efektywnie realizować tę dwojaką misję, niezbędne jest pogodzenie interesów wszystkich stron działalności mikrofinansowej – właścicieli instytucji, menedżerów i ich klientów. Przez wiele lat uważano, że sektor mikrofinansów poprawnie wypracował kompromis pomiędzy swoją społeczną i komercyjną misją i jest w stanie realizować oba cele symultanicznie. Wydawało się, że nawet ogólnosiwiatowy kryzys finansowy i towarzysząca mu recesja nie jest w stanie zahamować stabilnego wzrostu sektora mikrofinansów. Niemniej jednak ekonomiczna rzeczywistość zweryfikowała optymistyczne prognozy rozwoju mikrofinansów i obnażyła systemowe wady, z powodu których sektor utracił równowagę niezbędną do równoczesnego realizowania ekonomicznych i społecz-

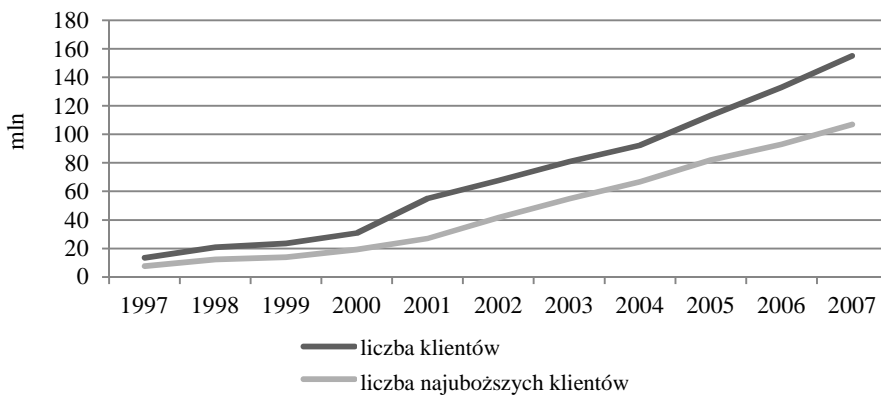
^{*} Doktorant na kierunku ekonomia, Instytut Finansów, Zakład Bankowości Centralnej i Pośrednictwa Finansowego, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

nych celów. Artykuł ten jest próbą odpowiedzi na pytanie o konsekwencje dynamicznego rozwoju sektora mikrofinansów na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat i zagrożenia wobec najuboższych klientów, które niesie ze sobą nadmierna komercjalizacja instytucji mikrofinansowych.

2. CHARAKTERYSTYKA DYNAMICZNEGO ROZWOJU SEKTORA MIKROFINANSÓW NA PRZEŁOMIE XX I XXI W.

Za początek mikrofinansowej rewolucji uznaje się rok 1997, w którym zorganizowany został pierwszy World Microcredit Summit – międzynarodowy szczyt poświęcony idei mikrokredytu. Uczestniczyło w nim ponad 3000 polityków, szefów największych organizacji międzynarodowych, działaczy społecznych, ludzi biznesu i przedstawiciele agencji rozwojowych ze 137 krajów. Na spotkaniu tym wyznaczono cel – zapewnienie do 2005 r. dostępu do mikrokredytu 100 milionom najbiedniejszych rodzin na świecie, który ostatecznie udało się zrealizować z dwuletnim opóźnieniem [Yunus, Jolis, 2001].

Do 2007 r. ponad 100 milionów osób skorzystało z usług instytucji mikrofinansowych, co oznacza (przyjmując, że średnia wielkość rodziny w krajach rozwijających się to pięć osób), że instytucje mikrofinansowe wpłynęły na życie ponad pół miliarda ubogich osób [Daley-Harris, 2009].

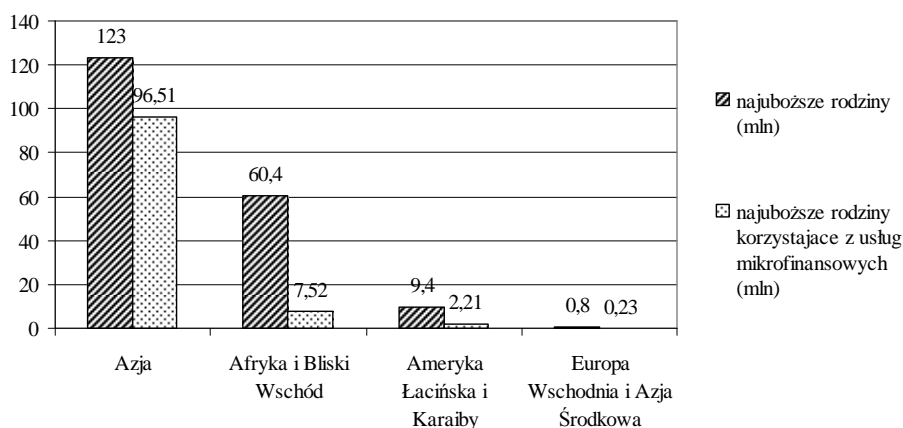


Rys. 1. Wzrost liczby klientów (w tym liczby najuboższych klientów) organizacji mikrofinansowych w latach 1997–2007

Źródło: Narayana S. L., 2007, s. 14.

Najwięcej klientów instytucji mikrofinansowych mieszka na terenie Azji, tam też jest najwyższy odsetek osób ubogich wśród mikrofinansowych usług-

biorców. Ukazuje to jak bardzo nasycony jest azjatycki rynek mikrofinansów, co przyczynia się do znacznego zaostrzenia panującej na nim konkurencji, której konsekwencje omówione będą w dalszej części artykułu. Na 123 miliony najuboższych azjatyckich rodzin aż 96 milionów korzysta z usług instytucji mikrofinansowych, co oznacza, że w Azji 80% osób żyjących za mniej niż dolara dziennie pośrednio lub bezpośrednio znajduje się pod wpływem działalności tychże instytucji. Na terenie Afryki i Ameryki południowej proporcja ta jest dużo niższa i wynosi odpowiednio 12% i 25%. W porównaniu do tych regionów o wiele mniej ubogich rodzin mieszka na terenie Europy Wschodniej i Azji Środkowej. Tam też rynek mikrofinansów jest najmniej rozwinięty.



Rys. 2. Liczba najuboższych rodzin oraz liczba najuboższych rodzin korzystających z usług instytucji mikrofinansowych w 2006 r.

Źródło: Narayana, 2007, s. 15.

W roku pierwszego World Microcredit Summit na świecie działało 618 instytucji mikrofinansowych. W czasie 10 lat liczba ta zwiększyła się do ponad 3500, co oznacza wzrost o ponad 560%. W 2007 r. został zrealizowany ambitny cel postawiony na międzynarodowym szczycie mikrofinansów – liczba klientów instytucji mikrofinansowych przekroczyła 100 milionów. Jak dynamiczna była rewolucja na rynku mikrofinansów obrazuje fakt, że zaledwie 10 lat wcześniej liczba klientów instytucji mikrofinansowych nie przekraczała 8 milionów.

Wzrost z 7,6 miliona klientów w 1997 r. do ponad 106 milionów w 2007 r. oznacza, że w ciągu dekady sektor mikrofinansów wzrósł o ponad 1300%. Natomiast liczba instytucji mikrofinansowych na przestrzeni 10 lat zwiększyła się niemal sześciokrotnie. Podczas tak dynamicznego wzrostu zachowanie równowagi pomiędzy społecznymi i ekonomicznymi celami działalności jest wyzwaniem niezwykle trudnym, któremu sektor mikrofinansów nie sprostał. Wzmoczo-

na konkurencja oraz walka o nowe rynki zbytu usług finansowych pomiędzy instytucjami udzielającymi mikrokredytów, znacznie obniżyła jakość oferowanych przez nie produktów. Tendencja ta będzie dokładniej omówiona w dalszych częściach artykułu.

Tabela 1

Liczba instytucji mikrofinansowych oraz liczba klientów tych instytucji (w tym liczba najuboższych klientów) w latach 1997–2007

Rok	Liczba instytucji	Liczba klientów	Liczba najuboższych klientów
1997	618	13 478 797	7 600 000
1998	925	20 938 899	12 221 918
1999	1 065	23 555 689	13 779 872
2000	1 567	30 681 107	19 327 451
2001	2 186	54 932 235	26 878 332
2002	2 572	67 606 080	41 594 778
2003	2 931	80 868 343	54 785 433
2004	3 164	92 270 289	66 614 871
2005	3 133	113 261 390	81 949 036
2006	3 316	133 030 913	92 922 574
2007	3 552	154 825 825	106 584 679

Źródło: Daley-Harris, 2009, s. 3.

Tabela 2

Liczba instytucji mikrofinansowych oraz liczba klientów tych instytucji (w tym liczba najuboższych klientów oraz liczba klientów–kobiet) w poszczególnych regionach świata w 2007 r.

Region	Liczba instytucji	Liczba klientów	Liczba najuboższych klientów	Liczba klientów–kobiet
Afryka Subsaharyjska	935	9 189 825	6 379 707	3 992 752
Azja i Pacyfik	1 727	129 438 919	96 514 127	82 186 663
Ameryka Łacińska i Karaiby	613	7 772 796	2 206 718	1 450 669
Bliski Wschód i Północna Afryka	85	3 310 477	1 140 999	890 418
Kraje rozwijające się razem	3 360	149 711 990	106 241 551	88 520 502
Północna Ameryka i Europa Zachodnia	127	176 958	109 318	72 576
Europa Wschodnia i Azja Środkowa	65	4 936 877	233 810	133 815
Kraje rozwinięte razem	192	5 113 835	343 128	206 391
Świat razem	3 552	154 825 825	106 584 679	88 726 893

Źródło: jak do tab. 1.

Badania pokazują, że prawie 70% klientów organizacji mikrofinansowych w Azji i Afryce Subsaharyjskiej to osoby ubogie. W krajach rozwiniętych, czyli głównie w Europie Zachodniej oraz Ameryce Północnej odsetek ten wynosi zaledwie 7%. Na proporcje te trzeba jednakże patrzeć poprzez pryzmat właściwości typów zastosowanych miar ubóstwa, które mogą znacznie wpłynąć na wyniki tego rodzaju badań, o czym mowa jest w dalszej części tekstu.

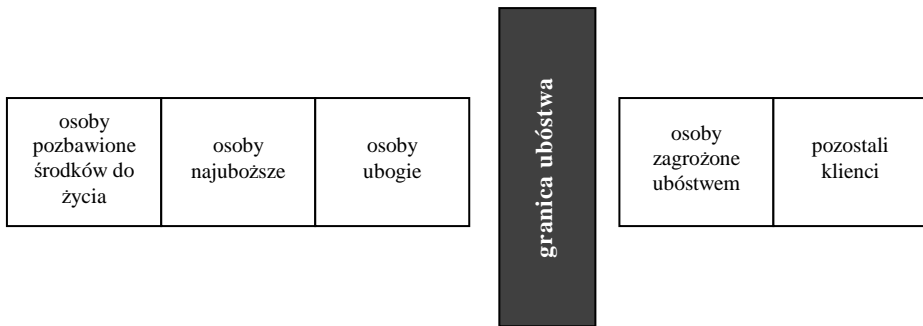
3. ZNACZENIE DEFINICJI GRUPY KLIENTÓW UBOGICH I NAJUBOŻSZYCH W ODNIESIENIU DO EFEKTYWNOŚCI DZIAŁANIA INSTYTUCJI MIKROFINANSOWYCH

Poprawne zdefiniowanie i określenie grupy osób najuboższych jako grupy docelowej jest fundamentalnym warunkiem każdej strategii związanej z walką z ubóstwem. Rozważanie zjawiska wykluczenia społecznego w sposób abstrakcyjny poprzez przedstawianie go jako zjawiska o charakterze jednoznacznie pejoratywnym, które należy zlikwidować, a przynajmniej ograniczyć, nie wzbudza kontrowersji. Niezwykle problematyczna jest jednak precyzyjna definicja grupy najuboższych klientów oraz sposobów jej ilościowych pomiarów i zmian zachodzących wewnątrz niej. Miarodajne badania poziomu ubóstwa umożliwiają identyfikację potencjalnych beneficjentów programów mikrofinansowych, pomiar efektywności tychże programów, jak i skuteczności działań organizacji mikrofinansowych oraz ogółu instytucji zajmujących się redukcją zjawiska wykluczenia społecznego. Wybór konkretnej definicji ubóstwa ma podstawowe znaczenie dla uzyskiwanych wyników tego pomiaru [Carbonaro, 1992]. Jest to zagadnienie niezwykle istotne, ponieważ trafna definicja tego zjawiska jest warunkiem koniecznym skutecznego realizowania misji społecznej instytucji mikrofinansowych. Skuteczna walka z ubóstwem wymaga identyfikacji grup społecznych w największym stopniu nim zagrożonych i charakteryzujących się największym zapotrzebowaniem na usługi finansowe.

Projektowanie programów mikrofinansowych ukierunkowanych na walkę z ubóstwem oraz mierzenie efektywności tychże programów powinno być tym samym poprzedzone ustaleniem kto uważany jest za ubogiego oraz analizą sfery ubóstwa. Niemniej jednak praktyka działania instytucji mikrofinansowych pokazuje, że badanie statusu ekonomicznego ich klientów jest zadaniem niezwykle trudnym, czasochłonnym i generującym znaczne koszty. Stosowanie jedynie ilościowych miar zjawiska ubóstwa i wykluczenia społecznego wśród mikrofinansowych usługobiorców nie daje pełnego obrazu tego zagadnienia, natomiast używanie statystyk opisowych związane jest ze znacznymi trudnościami metodologicznymi.

Kolejnym niezwykle trudnym wyzwaniem stojącym przed instytucjami mikrofinansowymi jest precyzyjne określenie trudnej do zdefiniowania różnicy

między ubogimi a najuboższymi (pozbawionymi środków do życia) klientami. Ma to fundamentalne znaczenie do poprawnej oceny efektywności realizacji misji społecznej organizacji sektora mikrofinansów, który pierwotnie zaprojektowany był by służyć pomocą najuboższym z ubogich (*the poorest of the poor*) [Yunus, Jolis, 2001]. Od miar zjawiska ubóstwa, sposobów ich używania oraz interpretacji wyników badań prowadzonych przez podmioty monitorujące sektor mikrofinansów uzależniona jest skala rozdźwięku pomiędzy ideami, które zapoczątkowały nowoczesny system mikrofinansów, a rzeczywistością, która pokazuje, że w większości przypadków najubożsi z ubogich (*the poorest of the poor*) nadal znajdują się poza zasięgiem usług finansowych.



Rys. 1. Klasyfikacja grup docelowych działalności instytucji mikrofinansowych ze względu na poziom ubóstwa

Źródło: Ghalib, 2010.

W efekcie metodologicznych trudności instytucje mikrofinansowe i podmioty monitorujące rynki finansowe w krajach rozwijających się nie przykładają należytej wagi do precyzyjnego określenia statusu materialnego mikrofinansowych usługobiorców. Implikuje to duże rozbieżności w wynikach badań tego zagadnienia i danych pochodzących z sektora mikrofinansów. Dlatego wszelakie informacje na temat liczby ubogich i najuboższych klientów instytucji mikrofinansowych należy interpretować mając na uwadze potencjalny rozdźwięk pomiędzy wynikami badań różnych instytucji mikrofinansowych, agencji rozwojowych oraz ośrodków naukowych.

4. NIERYNKOWA INTERPRETACJA IDEI MIKROKREDYTU I JEJ KONSEKWENCJE DLA ROZWOJU SEKTORA MIKROFINANSÓW

Do czasu ostatniej dekady ubiegłego wieku działalność instytucji mikrofinansowych uznawana była za pewną odmianę programu rozwojowego opartego

na subsydiach rządowych i prywatnych donatorów [Lutzenkirchen, 2012]. Dlatego też instytucje mikrofinansowe nie przykładały należytej wagi do rentowności prowadzonych przez siebie działań i nie kierowały się rynkowymi zasadami. Jak pokazały badania przeprowadzone w 1995 r. na zlecenie USAID organizacje, które udzielając mikro kredytów równocześnie działały wbrew zasadom ekonomicznego zysku i zrównoważonego wzrostu, przynosiły wiele szkód i implikowały szereg niekorzystnych zjawisk [Borchgrevink, 1995].

Niedostosowanie oprocentowania kredytu do kosztów kapitału, inflacji, kosztów administracyjnych hamowały rozwój sektora mikrofinansów. Rządowe i pozarządowe organizacje, które zdominowały mikrofinansową branżę zainteresowane były jedynie realizacją projektów mikro kredytowych, a nie stworzeniem instytucji, które dostarczałyby ubogim zróżnicowane produkty finansowe. Subsidia projektów mikro kredytowych implikowały nierynkowe i zaniżone oprocentowanie kredytów i uniemożliwiały budowę zrównoważonych instytucji mikrofinansowych. W wielu przypadkach rzeczywiste oprocentowanie tych kredytów było ujemne (stopa inflacji przewyższała ich nominalne oprocentowanie). Dlatego bardzo często kredyty te były charytatywnymi datkami, a organizacje, które je udzielały nie były w stanie pokryć kosztów transakcyjnych i nieustannie potrzebowały subsydiów. Donatorzy uznawani byli za jedyne źródło pozyskania kapitału, co w pełni uzależniało te instytucje od zewnętrznych źródeł finansowania. Pracownicy instytucji mikrofinansowych nie przykładali należytej uwagi do finansowej dyscypliny, a klienci tych instytucji postrzegali je jako instytucje charytatywne sponsorowane przez rząd lub bogatych donatorów z zagranicy, które udzielają pomocy humanitarnej w ściśle określonym okresie. Takie działanie wyrobiło wśród wielu klientów niewłaściwe nastawienie do mikro kredytu. Ponadto uważano też, że tego typu podejście negatywnie wpływa na jeden z najważniejszych wskaźników działalności instytucji mikrofinansowych – stopę zwrotu kredytów. Pomimo starań niektórych podmiotów sektora o unowocześnienie systemu mikrofinansów oraz rozwój jego nowych produktów i usług, uważano, że organizacje mikrofinansowe poprzez przedkładanie celów społecznych nad ekonomicznymi zaburzały funkcjonowanie rynku.

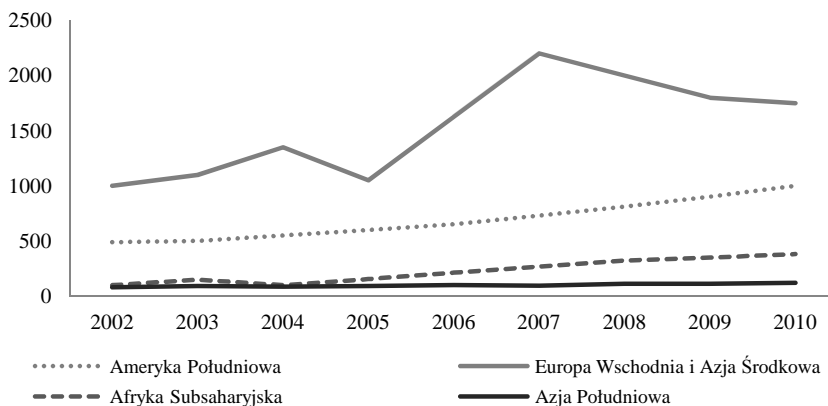
Opinię tą potęgował fakt nieudanych państwowych interwencji na rynku mikrofinansów w wielu krajach rozwijających się. Dlatego w latach 90. XX w. zaczęło dominować przekonanie o konieczności większej komercjalizacji sektora mikrofinansów, która doprowadzić miała do samoregulacji całego systemu.

5. CHARAKTERYSTYKA KOMERCJALIZACJI SEKTORA MIKROFINANSÓW W PIERWSZEJ DEKADZIE XXI W.

Pod koniec lat 90. XX w. coraz większą popularność zyskiwał pogląd o konieczności większej komercjalizacji sektora mikrofinansów. Twierdzono,

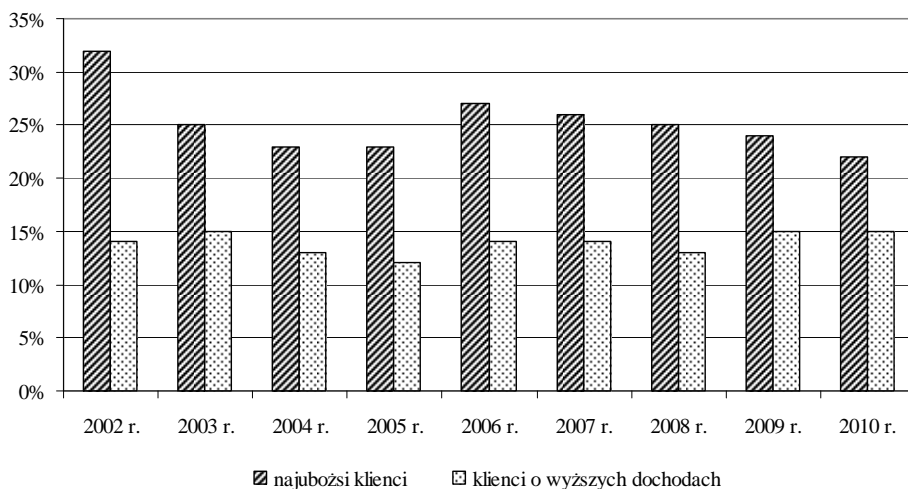
że uniezależnienie się od donatorów i większy nacisk na ekonomiczny aspekt działalności mikrofinansowej przyczyni się do zwiększenia dynamiki wzrostu instytucji udzielających mikrokredytów. Uważano, że nawet jeśli komercjalizacja i zwiększony akcent na ekonomiczny wymiar działalności mikrofinansowej wpłynie na podwyższenie oprocentowania mikrokredytu, najubożsi i tak odniosą korzyści, ponieważ dynamicznie rozwijające się instytucje mikrofinansowe będą mogły dotrzeć do większej liczby klientów. W konsekwencji wprowadzenia w życie tych przekonań na całym świecie nie brak obecnie instytucji, w których oprocentowanie mikrokredytu przekracza 30%, a w ekstremalnych przypadkach sięgając nawet 100%. Tak wysokie oprocentowanie usprawiedliwione jest specyfiką działalności instytucji mikrofinansowych, która implikuje bardzo dużą liczbę transakcji o niewielkiej wartości. Powoduje to, że koszty administracyjne są o wiele wyższe niż w konwencjonalnych bankach, co rekompensowane jest wysokim oprocentowaniem. Nie ulega jednak wątpliwości, że taka praktyka stwarza duże pole możliwości do nadużyć wobec najuboższych przedsiębiorców, którzy pozbawieni są innych źródeł finansowania swojej działalności.

Na przestrzeni ostatniej dekady znacznie wzrosła przeciętna wielkość udzielanych mikrokredytów. W przypadku Azji i krajów Europy Wschodniej wielkość ta zwiększyła się niemal dwukrotnie – taki gwałtowny wzrost obrazuje nasilającą się w ostatnich latach pośród instytucji mikrofinansowych tendencję do koncentracji działań kredytowych na klientach o relatywnie wyższych dochodach kosztem klientów najuboższych. Według badań przeprowadzonych przez instytucję monitorującą rynek mikrofinansów – MIX Market, w ciągu pierwszej dekady XXI w. udział mikrokredytów przyznanych najuboższym w portfelach kredytowych instytucji mikrofinansowych zmalał o 10 punktów procentowych.



Rys. 3. Średnia wielkość mikrokredytu (USD), w różnych regionach świata w latach 2002–2010

Źródło: MIX Market.



Rys. 4. Udział mikrokredytów udzielanych najuboższym i klientom o wyższych dochodach w portfelu kredytowym instytucji mikrofinansowych w latach 2002–2010

Źródło: jak do rys. 3.

Instytucje mikrofinansowe starając się realizować jednocześnie dwa cele – społeczny, którym jest redukcja ubóstwa oraz ekonomiczny, czyli stworzenie sobie finansowych warunków do zrównoważonego wzrostu, odrzucając najbiedniejszych klientów decydują się na pewnego rodzaju kompromis. Z jednej strony ryzyko ich działalności jest w ten sposób ograniczane, ponieważ najubożsi, a tym samym ci najbardziej zagrożeni niepowodzeniem w spłacie kredytu, są poza ich grupą docelową, a z drugiej strony cel społeczny jest cały czas realizowany – instytucje te pomagają bowiem ubogim. Najubożsi z ubogich pozostają jednak nadal poza nawiasem rynku usług finansowych.

Do niedawna jednym z podstawowych czynników uznawanych za miarodajny wskaźnik efektywności działania instytucji mikrofinansowych była wysoka, oscylująca wokół 97%, stopa zwrotu udzielanych przez nie kredytów. Bezrefleksyjnie stawiano ją jako dowód skuteczności w realizacji zarówno ekonomicznych, jak i społecznych celów sektora mikrofinansów. Uważano, że jeśli ubodzy klienci instytucji mikrofinansowych są zdolni spłacić raty kredytu, ich działalność gospodarcza, którą tenże kredyt finansował, okazała się rentowna. Uznawano tym samym, że mikrokredyt wykorzystywany jest przez najuboższych efektywnie i pozwala im nabrać nawyk dyscypliny finansowej, która przekłada się bezpośrednio na dalszy rozwój ich działalności gospodarczej. Praktyka pokazuje jednak, że w wielu przypadkach kredytobiorca spłaca mikrokredyt zadłużając się w innej instytucji mikrofinansowej bądź też w nieformalnych instytucjach finansowych. Dlatego miarodajność stopy zwrotu kredytu jako

wskaźnika efektywności instytucji mikrofinansowych coraz częściej poddawana jest wątpliwościom, szczególnie w społecznym wymiarze ich działalności. Osoby najuboższe, z uwagi na swój status finansowy, są szczególnie podatne na presję oraz manipulacje pracowników instytucji finansowych. Uznanie stopy zwrotu kredytu jako głównej miary sukcesu instytucji mikrofinansowych wytworzyło silną presję na dążenie do jak najwyższego poziomu tego wskaźnika kosztem troski o klientów. W wielu instytucjach mikrofinansowych pracownicy terenowi wiedząc, że ich praca rozliczana jest poprzez pryzmat stopy zwrotu udzielanych przez nich kredytów, uciekali się do manipulacji, zastraszania oraz oszustw osób najuboższych, które zazwyczaj są najbardziej wrażliwe na tego typu praktyki [Cons, Paprocki, 2008].

6. ROZBIEŻNOŚCI POMIĘDZY OBECNYM A PIERWOTNYM MODELEM MIKROFINANSÓW

W pierwotnym modelu instytucji mikrofinansowej stworzonej przez Muhammada Yunusa w Bangladeszu w latach 70. ubiegłego wieku, praktyka manipulacji i nadużyć wobec najuboższych klientów nie była możliwa. W tym modelu główną formą zabezpieczenia mikrokredytu nie było poręczenie majątkowe, ponadto osoby, którym nie udało się spłacić mikrokredytu, nie ponosiły żadnych nieformalnych bądź prawnych konsekwencji. Współpraca w pierwotnym modelu instytucji mikrofinansowej z jego klientami opiera się przede wszystkim na zaufaniu oraz stałym i bliskim kontakcie pracownika i klienta tejże instytucji. Dlatego w przypadku problemów ze spłatą pożyczki bank renegocjował warunki umowy z kredytobiorcą (zmniejszał raty kredytu, wydłużał czas ich spłaty), a jeśli nie przynosiło to skutku, kredyt został odpisany bez możliwości egzekucji komorniczej lub udziału aparatu wykonawczego.

Poza tym w systemie zaprojektowanym przez Muhammada Yunusa pracownicy instytucji mikrofinansowych dbali o to by mikrokredyt przeznaczony był na cel inwestycyjny, a nie konsumpcyjny [Yunus, Jolis, 2006]. Poprzez częste kontakty z klientem oraz wywiady środowiskowe, bank uzyskiwał również pewność, że jego klienci nie zadłużali się w kilku instytucjach jednocześnie oraz by nie spłacali rat kredytu poprzez zaciąganie kolejnej pożyczki.

We współczesnym systemie mikrofinansów silna konkurencja i niedostateczne monitorowanie sytuacji finansowej i działalności gospodarczej kredytobiorców spowodowały, że jednym z najważniejszych czynników kreujących warunki podwyższonego ryzyka działalności instytucji mikrofinansowych jest możliwość nadmiernego zadłużenia przez ich klientów. Dynamiczna ekspansja rynku usług mikrofinansowych i wzmożona konkurencja w pozyskiwaniu nowych klientów zwiększa prawdopodobieństwo sytuacji, w których mikrofinansowe usługi nie są dopasowane do możliwości najuboższych.

Coraz większa liczba klientów instytucji mikrofinansowych popada w zadłużenie, którego wielkość przekracza ich finansowe możliwości. Zjawisko to nie tylko wpływa na kondycję ekonomiczną instytucji mikrofinansowych, lecz również na reputację całej branży, której efektywność coraz częściej poddawana jest wątpliwości przez opinię publiczną. Proces ten ma swoje odzwierciedlenie we wzroście sceptycyzmu donatorów, którzy do niedawna finansowali działalność mikrokredytową, traktując ją jako panaceum na problem światowego ubóstwa.

Inną tendencją, której nasilenie da się zaobserwować na przestrzeni ostatnich lat jest coraz intensywniejsze działanie instytucji mikrofinansowych na terenach zurbanizowanych. Pierwotnie mikrokredyt zaprojektowany był jako produkt dla najuboższych mieszkańców wsi – było to między innymi konsekwencją grupowej metodologii poręczeń, która wymagała silnych związków społecznych przeważających zazwyczaj na terenach wiejskich. Osoby zamieszkujące duże aglomeracje miejskie są zazwyczaj bardziej anonimowe i mniej związane ze swoim lokalnym środowiskiem, dlatego w ich przypadku grupowa metoda poręczeń uznawana była za dość ryzykowną. Jednakże obecnie w pogoni za nowymi rynkami dla swych usług oraz obniżeniem kosztów operacyjnych działalności, instytucje mikrofinansowe odchodzą zarówno od metody grupowych poręczeń, jak i koncentrowania swych działań na terenach wiejskich [Lascelles, Mendelson, 2012].

7. PRZYPADK Z REGIONU ANDHRA PRADESH JAKO ILUSTRACJA ZAGROŻEŃ ZWIĄZANYCH Z ROZWOJEM RYNKU MIKROFINANSÓW

Wymownym przykładem problemów, które dotknęły w ostatnich latach sektor mikrofinansów jest historia z indyjskiej prowincji Andhra Pradesh. Obrazuje ona zagrożenia związane ze zbytnią komercjalizacją oraz dynamiczną ekspansją instytucji mikrofinansowych, która negatywnie wpływa na bezpieczeństwo ich klientów. Rynek usług mikrofinansowych w regionie Andhra Pradesh był krańcowo nasycony z uwagi na ekspansywną działalność wielu instytucji mikrofinansowych, które konkurowały ponadto z rządowymi programami finansowania działalności gospodarczej osób ubogich. Od 2006 r. organizacje z sektora mikrofinansów w Andhra Pradesh co roku niemal podwajały liczbę swoich klientów, co spowodowało, że pod koniec pierwszej dekady XXI w. 84% ubogich gospodarstw domowych w tym regionie było zadłużonych w dwóch lub więcej instytucjach mikrofinansowych. Organizacje te porzuciły cele stanowiące podstawę ich misji społecznej na rzecz agresywnej ekspansji, komercjalizacji, walki o udziały w rynku i śrubowania stopy zwrotu z kredytów. Sytuacja ta doprowadziła do fali samobójstw pośród klientów indyjskich instytucji mikrofinansowych. Wobec pracowników tych organizacji wytyczono 76 postępowań

dotyczących nadużyć pracowników terenowych wobec osób najuboższych, które nie były w stanie sprostać presji związanej z terminową spłatą kredytu. Obecnie jakakolwiek działalność mikrofinansowa w tym regionie została odgórnie zawieszona przez indyjski rząd, jednakże wiadomość o drastycznych konsekwencjach niezrównoważonego wzrostu sektora MFI w Andhra Pradesh stała się istotnym argumentem w dyskusji o efektywności instytucji mikrofinansowych w realizacji ich komercyjnych i społecznych celów.

Zdaniem Muhammada Yunusa, zwanego ojcem mikro kredytu, wydarzenia, które miały miejsce w Indiach na początku 2011 r., nie są wynikiem błędnej koncepcji systemu mikrofinansów, lecz patologicznych zmian, jakie zaszły w nim przez koncentrowanie się tylko na jednym celu – maksymalizacji zysku. *Nie jesteśmy cierpliwi. Nie jesteśmy wytrwali. Nie mamy współczucia dla drugiego człowieka. Wykorzystujemy go jedynie do zdobywania pieniędzy. To nas oślepia w świecie, w którym ważny jest jedynie pieniądz. Musimy zacząć widzieć ludzi, nie zysk* – przekonywał Yunus w wypowiedzi do przedstawicieli sektora mikrofinansów [Lee, David, 2009].

8. ZAKOŃCZENIE

Sektor mikrofinansów stoi przed nowym wyzwaniem – wydaje się, że rozwiązaniem kryzysu jest nie tyle powrót do korzeni, lecz wypracowanie nowego społeczno-ekonomicznego schematu działania, który zapewni zrównoważony wzrost zarówno instytucjom mikrofinansowym, jak i przedsiębiorstwom prowadzonym przez ich klientów.

Nie ulega wątpliwości, że działalność organizacji mikrofinansowych powinna być rentowna. Odróżnia ją to od pomocy charytatywnej i ma ściśle związek z niespotykaną dotąd w polityce rozwojowej skutecznością. Jednak coraz częściej koncept stanowiący fundament całego systemu, jest zniekształcany i wykorzystywany przez instytucje, dla których walka z ubóstwem pozostaje pustym zapisem w statucie. Ostatnie 30 lat pokazało, że mikro kredyt stanowi niezwykle skuteczną broń w walce z biedą, lecz jest to broń obosieczna – instytucje mikrofinansowe zamiast emancypować najuboższych, mogą również pogłębiać zjawisko ubóstwa.

Instytucje mikrofinansowe, które odpowiedzialne są za falę samobójstw swoich klientów, z pierwotnym modelem organizacji mikro kredytowej łączy jedynie niewielki rozmiar udzielanego kredytu. Troszczą się one wyłącznie o zysk z działalności kredytowej, dlatego podwyższają oprocentowanie pożyczek oraz stosują niezwykle agresywne metody ściągania należności, całkowicie pomijając wszystkie zasady, na których zbudowany został system mikrofinansów. Muhammad Yunus nazywa je *wilkami w owczej skórce, które pod szyldem pomocy ubogim niszczą reputację całego sektora MFI*.

Skuteczność produktów mikrofinansowych zależy jest od równowagi pomiędzy ekonomicznymi i społecznymi celami instytucji, które je oferują. Dlatego warunkiem koniecznym stabilnego rozwoju sektora mikrofinansów jest zahamowanie jego dalszej komercjalizacji. Jeżeli instytucje mikrofinansowe chcą powrócić na drogę zrównoważonego wzrostu, konieczne jest by na powrót bardziej koncentrowały się na najuboższych niż na chęci zysku.

BIBLIOGRAFIA

- Borchgrevink A., 1995, *Ethiopia: Rural Finance and Micro-enterprise Needs Assessment*, ACDI/CEE, Waszyngton, Addis Ababa.
- Carbonaro G., 1992, *Major Problems in the Measurement of Poverty, an Overview*, [w:] *Poverty Measurement for Economies in Transition in Eastern European Countries*, Polish Statistical Association, Warszawa.
- Cons J., Paprocki K., 2008, *The Limits of Microcredit— A Bangladesh Case*, „Food First Backgrounder”, vol. 14, no. 4, Institute for Food and Development Policy.
- Daley-Harris S., 2009, *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009*, Microcredit Summit Campaign, Waszyngton.
- Ghalib A., 2010, *Does Microfinance Reach the Poorest? Empirical Evidence of Programme Outreach from Rural Pakistan*, Brooks World Poverty Institute, Manchester.
- Lascelles D., Mendelson S., 2012, *Risk and Relevance: The 2012 Microfinance Banana Skins Survey*, CGAP, New York.
- Lützenkirchen C., 2012, *Microfinance in Evolution: An Industry Between Crisis and Advancement*, Deutsche Bank Research, Frankfurt.
- Narayana S. L., 2007, *Global Evolution of Microfinance Industry. The Pioneering Contribution of Grameen Bank*, „Microfinance Development Review”, vol. 7, no. 1.
- Yunus M., Jolis A., 2001, *Banker to the Poor: The Autobiography of Muhammad Yunus, Founder of Grameen Bank*, Oxford University Press, Oxford.

Źródła internetowe :

<http://www.bloomberg.com/news/2010-12-28/suicides-among-borrowers-in-india-show-how-men-made-a-mess-of-microcredit.html>.

Piotr Chmielewski

COMMERCIALIZATION OF MFI SECTOR CONCERNING SECURITY OF POOREST CLIENTS OF MICROFINANCE INSTITUTIONS

For the last twenty years the microfinance sector experienced a rapid growth in number of clients, institutions and loan portfolio. Microcredit had long been considered a powerful tool for poverty alleviation, but latest incidents have shown that it stopped fulfilling all social objectives. Recent experienced revealed that expansion of some microfinance institutions was too quick and aggressive and it lacked proper institutional capabilities and control. Sustainability of market growth started to be questioned, especially after series of suicides of overindebted borrowers in state of Andhra Pradesh in India. This article describes recent commercialization of microfinance institutions that leads to a drift from social to economic mission of MFI sector.