

Z powyższych rozważań wynika, że, po pierwsze, nie wszystkie banki prowadzą biznes społecznie odpowiedzialny. Po drugie, nie zawsze prowadzenie odpowiedzialnego biznesu łączy się z odpowiedzialnością banków na wszystkich polach ich działalności. Nadal występuje problem z implementacją odpowiedzialności za udzielane kredyty, która jest silnie powiązana z odpowiedzialnością etyczną banku oraz odpowiedzialnością za klienta.

Reasumując, banki powinny dążyć do równoległego realizowania tych dwóch koncepcji, bo tylko zgodna i jednolita strategia w tym zakresie będzie w przyszłości prowadzić do uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku oraz realizacji koncepcji CSR w pełnym zakresie.

## LITERATURA

- Diagnoza Społeczna 2011. Rada Monitoringu Społecznego: Warszawa.
- Gostomski E. 2009. *Społeczna odpowiedzialność banków w dobie kryzysu finansowego*, w: M. Bąk, P. Kulawczuk (red.), *Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych*. IBnDiPP: Warszawa.
- Jastrzębska E.M. 2007. *Wybrane inicjatywy w ramach koncepcji społecznie odpowiedzialnego biznesu*, w: P. Jeżowski (red.), *Ekonomiczne problemy ochrony środowiska i rozwoju zrównoważonego w XXI wieku*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie: Warszawa.
- Korenik D. 2009. *Odpowiedzialność banku komercyjnego – próba syntezy*. Difin: Warszawa.
- Lewicka-Strzałecka A. 2009. *Etyczne aspekty marketingu i reklamy kredytu konsumenckiego*, w: M. Bąk, P. Kulawczuk (red.), *Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych*. IBnDiPP: Warszawa.
- Młotek M. 2008. *Społeczna odpowiedzialność banków*, www.info-pr.pl.
- Odpowiedzialny biznes 2010*, raport CSR w Banku Millennium.
- Public consultation on responsible lending and borrowing in the EU*. 2009. Komisja Europejska: Bruksela.
- Rekomendacja S dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ekspozycjami kredytowymi finansującymi nieruchomości zabezpieczone hipotecznie*, Uchwała nr 18/2011 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 25 stycznia 2011 r., DzUrz 2011 nr 3 poz. 6. Warszawa.
- Rekomendacja T dotycząca dobrych praktyk w zakresie zarządzania ryzykiem detalicznych ekspozycji kredytowych 2010*, Uchwała nr 52/2010 Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 23 lutego 2010 r., DzUrz 2010 nr 2, poz. 12. Warszawa.
- Summary of responses to the public consultation on responsible lending and borrowing in UE*. 2009. Komisja Europejska: Bruksela.
- Szpringer W. 2009. *Społeczna odpowiedzialność banków. Między ochroną konsumenta a osłoną społeczną*. Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.: Warszawa.
- Ustawa o kredycie konsumenckim z dnia 20 lipca 2001 roku, DzU 2001 nr 100 poz. 1081.
- Zasady dobrych praktyk przedsiębiorstw zrzeszonych w Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce*. 2008. Warszawa.

## 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 zakłętą kręgą ubóstwa, niemożności i zacofania. Promotorami tej idei byli politycy tej

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 przewyciężać 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 drzemący 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 dywidendy<sup>1</sup>. 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 doskonale realizacji jego misji lub, w przypadku gdy właścicielami przedsiębiorstwa są ludzie ubodzy, przekazują im zyski w postaci dywidendy, co pozwala łą-

<sup>1</sup> 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).

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 konserwatywnym 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 środkami finansowymi 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. ziemią).
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

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 zaciągnięcie 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 przewyciężaniu 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 mikrokredytobiorców, 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).

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 zamysle 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 mikrokredytów była ich komercjalizacja. W instytucjach mikrokredytowych 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 mikrokredyt. Coraz liczniejsze instytucje mikrokredytowe 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 mikrokredytowych 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 mikrokredytu 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-

Tragiczne skutki towarzyszące niektórym przedsięwzięciom mikro kredytowym 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%20finance.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](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.ssiireview.org](http://www.ssiireview.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](http://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.