

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Bergen, Våren 2007



Mikrokreditt og subsidier

*Bistandsorganisasjoners rolle i utviklingen av en bærekraftig
mikrokredittsektor*

Audhild Moen Thune

Veileder: Karl Rolf Pedersen

Siviløkonomutredning i ECA (økonomisk analyse)

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Denne utredningen er gjennomført som et ledd i siviløkonomutdanningen ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at høyskolen innestår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er trukket i arbeidet.

Sammendrag

Målsetningen om finansiell bærekraft, å dekke sine operasjonelle og finansielle kostnader, er sentral for en betydelig andel mikrofinansaktører. Mikrofinans rommer et spekter av småskala finansielle tjenester. Denne oppgaven fokuserer på mikrokreditt, som er et produktområde innen mikrofinans. Problemstillingene er hvordan bistandsorganisasjoner og subsidiert kreditt påvirker markedet for mikrokreditttjenester, og hvordan bistandsorganisasjoner kan bidra til å skape en bærekraftig mikrokredittsektor.

For å forstå mikrokredittmarkedet anvender jeg økonomisk teori om asymmetrisk informasjon, moral hazard og ugunstig utvalg, samt Stiglitz og Weiss' artikkel om kredittrasjonering. Ulike typer insentivproblemer og samaritanens dilemma belyses deretter for å analysere effekter av subsidier. Selv om det fins mange potensielle fallgruver har bistandsorganisasjoner en sentral rolle, for eksempel ved å finansiere oppstartskostnader til mikrofinansinstitusjoner. Hvis de lykkes med å utvikle finansielt bærekraftige institusjoner, kan bistandsorganisasjonene bidra til en bærekraftig mikrofinanssektor. Dette kan være en effektiv utnyttelse av ressurser siden de samme midlene kan lånes ut flere ganger. Bistandsorganisasjonene bør imidlertid være spesialiserte innen mikrofinans, og ha kunnskap om kredittmarkeder, lokale forhold og insentivstrukturer for å lykkes i dette arbeidet.

SAMMENDRAG	2
INNLEDNING.....	5
1. TEORI.....	7
1.1 ASYMMETRISK INFORMASJON	7
<i>1.1.1 Prinsipal-agentproblemet</i>	<i>8</i>
<i>1.1.2 Ugunstig utvalg, moral hazard og gruppelån.....</i>	<i>8</i>
1.2 STIGLITZ-WEISS OG KREDITTRASJONERING	13
1.3 KOMMENTARER TIL TEORIEN.....	15
2. MIKROFINANS.....	17
2.1 ROSCA	18
2.2 GRUPPELÅN	19
2.3 GRAMEEN BANK.....	21
<i>2.3.1 Endringer i Grameen Bank.....</i>	<i>22</i>
2.4 BANCO COMPARTAMOS	24
<i>2.4.1 Produkttilbud</i>	<i>25</i>
<i>2.4.2 Banco Compartamos børsnoterer.....</i>	<i>25</i>
2.5 KJØNNSPERSPEKTIVET I MIKROFINANS	28
2.6 TREENIGHETEN – FINANSIELL BÆREKRAFT, UTSTREKNING OG EFFEKT	30
<i>2.6.1 Finansiell bærekraft.....</i>	<i>31</i>
<i>2.6.2 Rekkevidde</i>	<i>33</i>
<i>2.6.3 Velferdseffekt av mikrofinans.....</i>	<i>33</i>
2.7 BISTAND OG MIKROFINANS	38

2.8	DAGENS SITUASJON	40
3.	ANALYSE AV SUBSIDIERS EFFEKT PÅ KREDITTMARKEDET	43
3.1	INSENTIVER.....	43
3.1.1	<i>Insentivproblemer i utlånstransaksjonen</i>	44
3.1.2	<i>Insentivproblemer i mikrokredittinstitusjonen.....</i>	47
3.1.3	<i>Insentivproblemer i bistandsorganisasjoner</i>	49
3.2	SAMARITANENS DILEMMA	51
3.3	FINANSIERING AV MIKROKREDITTINSTITUSJONERS VIRKSOMHET	54
3.3.1	<i>Investeringer fra privat sektor.....</i>	54
3.3.2	<i>Subsidier og ettergivelse av lån.....</i>	55
3.4	REKKEVIDDE, FINANSIELL BÆREKRAFT OG FATTIGDOMSREDUKSJON.....	58
3.4.1	<i>Rekkevidde.....</i>	58
3.4.2	<i>Finansiell bærekraft</i>	59
3.4.3	<i>Effekt på fattigdomsreduksjon.....</i>	61
4.	OPPSUMMERENDE KOMMENTARER.....	64
	LITTERATURLISTE.....	66

Innledning

Mikrofinans kan defineres som et variert tilbud av finansielle tjenester stilt til disposisjon for fattige mennesker gjennom et bredt spektrum av ulike institusjoner¹. De siste ti årene har det vært kraftig vekst i antall mikrofinansinstitusjoner, og mange har tilbakebetalingsrater som langt overgår de beste bankene. For svært mange mikrofinansaktører er det et uttalt mål å drive finansielt bærekraftig og ikke være avhengige av eksterne donorer.

Tilgang på lån og andre finansielle tjenester har vist seg å være ekstremt verdifullt for små selskaper og entreprenører i fattige land. Det gir dem en mulighet til å i større grad utnytte sitt økonomiske potensiale og sin inntekt. FN har slått fast at mikrofinansprogrammer er et viktig virkemiddel for å nå målsetningen om å halvere omfanget av ekstrem fattigdom i verden innen år 2015². Denne oppgaven tar utgangspunkt i at mikrofinanstjenester er en verdifull ressurs for fattige dersom tjenestene tilbys av profesjonelle aktører og i et langsiktig perspektiv. Mikrofinans kan ses som en mulighet for fattige til selv å bedre sin egen situasjon, og utfordrer på mange måter tradisjonell bistand når det gjelder effektivitet og langsiktig bærekraft.

Bistandsorganisasjoner har gjort mange forsøk på å skape finansielt bærekraftige mikrofinansorganisasjoner, men så langt har bare en liten andel greid å frigjøre seg fra subsidier og støtteordninger. Med finansiell bærekraft menes her at mikrofinansinstitusjonen dekker sine operasjonelle kostnader og hele kapitalkostnaden, slik at videre drift ikke er avhengig av ekstern kapitalinnsprøytning. Effektiv bruk av bistandsmidler er en stor utfordring beslutningstakere står overfor i forhold til internasjonal utvikling, og mikrofinans har i det siste ofte blitt framstilt som selve løsningen på fattigdomsproblematikken³. I denne oppgaven vil jeg drøfte hvilken rolle subsidier og bistandsorganisasjoner bør ha i forhold til

¹ http://www.norad.no/default.asp?V_ITEM_ID=1590

² http://www.yearofmicrocredit.org/docs/mdgdoc_MN.pdf

³ Bill Clinton uttalte eksempelvis i sin tale i Grieghallen 22.05.07 at vi nå har funnet *løsningen* på fattigdomsproblemet; nemlig mikrofinans og utdanning.

mikrofinanssektoren. Formålet med denne oppgaven er å undersøke i hvilken grad bistandsorganisasjoner kan bidra til utviklingen av en bærekraftig mikrofinanssektor. Problemstillingen min er hvorvidt bistandsorganisasjoner er egnet til å drive med mikrofinans, eller om de bør overlate mikrofinans til kommersielle aktører. På grunn av den enorme optimismen og oppmerksomheten rundt mikrofinans har de fleste bistandsorganisasjoner en form for aktiv deltakelse i forskjellige typer mikrofinansprosjekter eller mikrofinansinstitusjoner. I utgangspunktet vil tilgang på donormidler kunne underminere insentiver til effektiv drift blant ansatte og ledelse, og redusere betalingsviljen til kundene. Men samtidig er de ekstremt fattige kanskje ikke et segment som er lønnsomt nok til å betjenes av aktører som prioriterer ut i fra forretningsmessige hensyn. Jeg vil ta utgangspunkt i økonomisk teori om asymmetrisk informasjon (prinsipal-agentrelasjonen, ugunstig utvalg og moral hazard) samt Stiglitz-Weiss prinsipp om kreditttrasjering når jeg analyserer markedet for mikrokreditt og hvordan dette kan påvirkes av donormidler. I analysen vil jeg diskutere problemer med ulike typer insentiver og samaritanens dilemma.

Det har vært nødvendig å avgrense oppgaven, og jeg har valgt å konsentrere analysen rundt mikrokreditt, som er et produktområde innen mikrofinans. Ulike forsikringer, spareprodukter og andre finansielle tjenester kan være vel så viktige for å redusere sårbarheten og forbedre livssituasjonen til mange fattige. Alle har selvsagt ikke evner eller ønsker om å bli entreprenører, og ikke alle fattige har behov for lån. Jeg har likevel valgt å se på kreditt fordi det foreløpig finnes mindre litteratur og forskning tilgjengelig om de andre finansielle tjenestene mikrofinansinstitusjoner tilbyr. Når jeg presenterer bakgrunns materialet vil jeg likevel fokusere på mikrofinanssektoren, ikke kun mikrokreditt, fordi det er kombinasjonen av finansielle tjenester som har størst potensial til å forbedre levestandarden til det enorme antall fattige husholdninger som i dag står utenfor finanssektoren. På grunn av oppgavens omfang vil jeg i analysen nøye meg med å se på hvordan donormidler påvirker insentiver, bransjestruktur og effekter av mikrokreditt.

1. Teori

Mikrofinans var lenge et tema på siden av tradisjonell økonomisk litteratur, og de som praktiserte mikrofinans har jobbet uten noe særlig innflytelse fra økonomisk teori. Flere suksesshistorier fra bransjen har ført til økt interesse fra økonomifaget, og utviklingen innen økonomisk teori og forskning har igjen bidratt til fornyet oppmerksomhet og kunnskap rundt dette fenomenet. Det er nå mulig å vise teoretisk at fattige har problemer med å få tilgang til kreditt; at tilbudet av kreditt kan være begrenset, og at det ikke holder å fjerne reguleringer og restriksjoner for at prismekanismen skal føre til likevekt i kredittmarkedet.

1.1 Asymmetrisk informasjon

Økonomisk teori forutsetter som regel at alle aktører i en beslutningsprosess har full informasjon om en gitt transaksjon. Men som regel har ikke alle aktører i markedet tilgang på den samme informasjonen, informasjonen er ofte skjevt fordelt mellom partene. Låntakere har forskjellig risikoprofil uten at denne kan observeres av banken. En bruktbilselger vet gjerne mer om bilen han selger enn kunden, og en arbeidstaker har større kjennskap til egen arbeidsinnsats enn arbeidsgiveren har. Asymmetrisk informasjon kan forklare mange institusjonelle forhold, for eksempel arbeidskontrakter og bruktbilgarantier. Markedssvikt oppstår blant annet i situasjoner hvor en bilselger verdsetter sin høykvalitetsbil høyere enn potensielle kjøpere fordi kvaliteten på bilen ikke kan observeres fullt ut, og derfor antas det at kvaliteten er gjennomsnittlig. En garanti er en måte å signalisere hvilken kvalitet et produkt har slik at informasjonsasymmetrien reduseres. Tradisjonelt sett har fattige mennesker ikke blitt ansett som kredittverdige av etablerte finansinstitusjoner. En årsak er at de som regel ikke har mulighet til å tilby sikkerhet i materielle gjenstander for å signalisere tilbakebetalingsvilje og betalingsdyktighet.

Prinsipal-agentrelasjonen er sentral i økonomisk teori om asymmetrisk informasjon. Og siden det er svært relevant i forhold til relasjonen mellom mikrofinansinstitusjoner og kundene blir denne relasjonen presentert litt nærmere.

1.1.1 Prinsipal-agentproblemet

Det er to forutsetninger knyttet til et prinsipal-agentproblem. For det første må det være en interessekonflikt i interaksjonen, og for det andre må det være umulig å regulere denne interaksjonen kostnadsfritt. Det er vanlig å anta at prinsipalen ikke kan observere agentens innsats, prinsipalen kan kun kontrollere at innsatsen er over en minimumsinnsats $e > e^*$. Standard økonomisk teori predikerer da at arbeidsgiveren tilbyr et lønnsnivå som tilsvarer den laveste innsatsen dersom ikke høyere innsats kan kontraktfestes eller overvåkes uten for høye kostnader.

Akerlof (1982) har pekt på at prinsipal-agentforholdet i enkelte tilfeller kan ha karakter av et gavebytte⁴ der de ansatte jobber hardere enn de behøver fordi de ønsker å yte noe for bedriften. Dersom agenten oppfatter at prinsipalen viser dem respekt og tillit, eller de får høyere lønn enn minimum, vil de i enkelte tilfeller gjengjelde dette med å yte en høyere innsats enn det økonomisk teori predikerer. Bak dette ligger det en resiprositetslogikk som tar høyde for at rasjonelle aktører finner nytte i å bygge langsiktige relasjoner hvor de gjengjelder hverandres tillit og godvilje. Flere mikrofinansinstitusjoner drar nytte av fordelene en slik relasjon fører med seg. En viktig forutsetning for å lykkes som mikrofinansaktør er evnen til å bygge langsiktige personlige relasjoner med kundene, skape et inntrykk av gjensidig nytte og fellesskap. Å etablere personlige og tette bånd mellom lånefunksjonær og kundegruppe kan være en måte å endre prinsipal-agentforholdet til å bli en relasjon hvor man har felles målsetning. Når aktørene har gjensidig nytte av hverandres suksess reduseres interessekonflikten.

1.1.2 Ugunstig utvalg, moral hazard og gruppelån

Gruppelån, hvor deltakerne er gjensidig ansvarlige for hverandres lån, har vært en vanlig måte å organisere mikrofinans på. Gruppebasert utlånsstruktur har i økonomisk litteratur ofte blitt beskrevet som en innovativ løsning på problemet med asymmetrisk informasjon. I dette

⁴ Resiprositetslogikken stammer fra sosiologen Marcel Mauss (1955) og "Gaven" som omhandler langsiktige sosiale relasjoner og gavebytter – plikten til å gi, plikten til å motta og plikten til å gi tilbake

avsnittet skal jeg gjøre rede for moral hazard, ugunstig utvalg, og hvordan gruppelån kan føre til at man omgår disse problemene.

Etter kontraktinngåelse kan moral hazard oppstå dersom agentens handlinger ikke kan observeres. Selv om partene har blitt enige om en avtale har prinsipalen ingen garanti for at agenten utfører sin del av kontrakten, og overvåkning er i mange tilfeller for kostbart. Moral hazard er faren for at agenten endrer sin atferd etter kontraktinngåelse fordi kostnaden da belastes prinsipalen. En låntaker antas å være tilbøyelig til å til å være mindre påpasselig med lånte penger enn sine egne, og kan for eksempel investere i prosjekt med høyere risiko enn avtalt i kontrakten. Prosjekt med høyere risiko kan føre til større gevinst, men sannsynligheten for fallitt og mislighold vil øke tilsvarende. Låntakeren kan også velge å bruke pengene på noe annet enn avtalt, eller bestemme seg for å la være å betale tilbake selv om midlene er tilgjengelige. På grunn av dette fokuserer mikrofinansinstitusjoner på ulike kombinasjoner av insentivstrukturer for å motivere kundene til å betale tilbake lånene sine. Som regel er for eksempel tilgangen på nye og høyere lån avhengig av punktlig tilbakebetaling av tidligere lån, og kapitaltilgang er en verdifull ressurs for mange kunder. Kapital er som regel en knapp ressurs i utviklingsland og kredittverdighet er ofte vanskelig å oppnå.

Agenten bør imidlertid ha inntrykk av at det foreligger muligheter for en uendelig rekke av framtidige lån, hvis ikke predikerer økonomisk teori at rasjonelle aktører vil misligholde det første lånet på grunn av baklengs induksjon. Baklengs induksjon medfører i dette tilfellet at aktøren spør seg selv hva som vil være optimalt å gjøre når det siste lånet skal tilbakebetales. Siden ingen flere lån venter vil aktøren (isolert sett) ikke ha noe insentiv til å betale tilbake. Det samme gjelder da for lånet før, og lånet før der igjen dersom man er forutseende og ”ruller opp” valgmulighetene baklengs. Altså må lånekundene forespeiles en uendelig rekke av framtidige lån, gjerne tilknyttet stadig bedre betingelser.

Mikrofinansinstitusjoner har blitt kritisert for å ha altfor høye rentesatser, såkalte ågerrenter, og mange har oppfattet det som umoralsk å kreve årsrenter på 40 % og mer av fattige. Det er helt klart nødvendig med en effektiv drift som gjør rentene så lave som mulig for kundene, og institusjonene bør ikke utnytte en monopollignende stilling. Men samtidig er det som regel tale om små lån slik at administrasjonskostnadene blir relativt høye. Ofte er alternativet

for fattige å låne på det uformelle markedet, fra pengeutlånere eller slektninger, og i praksis vil gjerne den effektive renta da være mange ganger høyere, i enkelte tilfeller flere hundre prosent. Mye kan gå galt når man låner ut penger; låntaker kan ha en dårlig forretningsidé eller bruke pengene til formål som ikke generer framtidig inntekt, som for eksempel konsum eller medisiner. Asymmetrisk informasjon kan føre til svært høy rente dersom utlåner anser transaksjonen som risikabel. Dette skal illustreres med et eksempel hentet fra forelesningsnotater i *Økonomisk vekst og utvikling* høsten 2006.

Eksempel 1: Ågerrente eller høye kostnader (Kjetil Bjorvatn 2006)

La oss tenke oss at en pengeutlåner har mulighet til å låne ut penger til folk i byen eller landsbyen.

- Hvert lån er på \$ 1.
- I byen gir lånet en sikker avkastning lik r
- I landsbyen gir lånet en usikker avkastning
- Pengene blir tilbakebetalt med sannsynlighet p . Ingenting blir tilbakebetalt med en sannsynlighet $1-p$

Vi skal finne den renta som gjør utlåner indifferent mellom å låne ut i byen og landsbygda.

På landsbygda er forventet tilbakebetaling $p(1+x)=1+r$. Dette gir $x=1/p + r/p - 1$

Dersom $r=0,1$ og $p=0,5$ (altså 10 % avkastning og 50 % sjanse for tilbakebetaling på landsbygda) blir $x=120\%$. I likevekt vil renta altså bli 10 % i byen og 120 % på landsbygda. Usikkerhet og høy risiko for mislighold vil gi veldig høy rente uten at det skyldes monopolprising.

Høy rente er problematisk i seg selv siden det kan føre til ugunstig utvalg. Ugunstig utvalg oppstår når utlånere ikke kan skille mellom låntakere med høy risiko for mislighold og låntakere med lav risiko for mislighold (Aghion og Morduch 2005). Hvis de forskjellige risikotypene kunne identifiseres ville det vært mulig å kreve ulik rente for låntakere med ulik risikoprofil. I en situasjon med begrenset informasjon er det vanskelig å gjennomføre dette i

praksis. Det vil da bli nødvendig å kreve høy rente fra alle for å kompensere for at låntakere med høy risikoprofil er med i utvalget. De med lav risiko vil implisitt subsidiere låntakere med høy risiko. Informasjonsasymmetri skaper ineffektivitet når subsidien er så høy at låntakere med lav risiko avstår fra å låne til gjeldende rente, fordi renta er for høy til å appellere til dem som har lav, ₂ men sikker, ₂ avkastning. Bare ved en høy rentesats for alle kan det kompenseres for dårlige betalere. Dette vil samtidig føre til at mange samfunnsøkonomisk lønnsomme prosjekt ikke blir gjennomført fordi renta er for høy.

Gruppelån kan være en løsning på problemet med ugunstig utvalg. Mikrofinansinstitusjonene har sjelden informasjon om låntakernes sannsynlighet for mislighold eller risikoprofil, men låntakerne selv har gjerne bedre forutsetninger for å bedømme andre potensielle låntakere. En gruppelånskontrakt kan nyttiggjøre seg gruppemedlemmenes informasjon om hverandre. Hvis medlemmene kjenner hverandre fra før og selv velger gruppe kan vi anta at de gode betalere vil havne i samme gruppe, og dermed blir deres risiko for å måtte betale for noen av de andre gruppemedlemmene redusert. I en gruppe med *dårlige betalere* vil medlemmene ha høyere risiko for å måtte betale for noen av de andre, dermed heves deres transaksjonskostnad. Banken vil uansett kunne kreve inn sine penger av gruppa som helhet. Det kan bli lettere å kreve inn gjelda når resten av gruppemedlemmene har sterke insentiver til å følge med at alle andre også gjør opp for seg. I tillegg til at grupper kan være en støtte i vanskelige tider, har de større mulighet enn banken til å overvåke hverandres innsats og passe på at alle greier avdragene. Gjennom sorteringsmekanismen, selvseleksjon hvor gode betalere velger hverandre, og gjensidig ansvar har altså gruppelån potensial til å kompensere for problemer med informasjonsasymmetri. En Nash-likevekt hvor ingen betaler kan unngås ved å gi sekvensielle lån.

Vi kan vise hvordan sorteringsmekanismen virker formelt med en utledning hentet fra *The Economics of Microfinance* (Aghion og Morduck 2005). Vi antar at banken ber låntakere danne grupper på to og to, og at hver person er ansvarlig for seg selv og sitt gruppemedlem.

- Alle deltakere har et prosjekt som krever \$ 1 investering.
- Andelen sikre låntakere er $q < 1$ og andelen låntakere som er risikable er $(1-q)$.

- En sikker låntaker gir en avkastning på y med sikkerhet, mens en risikabel låntaker oppnår en avkastning $y' > y$ med sannsynlighet $p < 1$. Hvis de risikable låntakerne ikke lykkes vil de oppnå en avkastning på 0 med $(1-p)$ sannsynlighet.
- For å forenkle antar vi at forventet avkastning er lik for de ulike gruppene slik at $py' = y$

Siden låntakerne kjenner hverandres type vil sikre låntakere danne gruppe med andre sikre, og risikable vil gå sammen med andre risikable. Vi får en situasjon hvor både sikre og risikable låntakere deltar i kredittmarkedet. Siden andelen sikre typer i befolkningen er $q < 1$ vil dette også være andelen sikre grupper. Hvis en tredjedel av befolkningen er sikre låntakere vil også en tredjedel av gruppene bestå av sikre par.

Vi skal finne den renta R_b (lånebeløp + rente) banken må kreve fra de ulike gruppene for å være indifferent mellom dem. Vi antar at $y' = 2R_b$ slik at når en risikabel låntaker lykkes vil han eller hun alltid kunne betale for sin makker.

Banken vil møte et par som helt sikkert kan betale tilbake med sannsynlighet q , og sannsynligheten for at de vil møte et risikabelt par hvor lånet blir tilbakebetalt så lenge ikke begge mislykkes med prosjektet sitt, er $(1-q)$. Sannsynligheten for at banken får igjen pengene sine er i dette tilfellet g . Siden sjansen for at begge mislykkes simultant er $(1-p)(1-p)$, blir sannsynligheten for at den ene eller begge lykkes $g = 1 - (1-p)^2$. Forventet betaling til banken er dermed

$$[q + (1-q)g] R_b$$

Ligningen reflekterer at en andel q alltid betaler tilbake R_b og en andel $(1-q)$ betaler R_b , g prosent av gangene. Forventet tilbakebetaling må være lik bankens kapitalkostnad k for å dekke bankens kostnader. Ved å løse for R_b får vi

$$R_b = k/[q + (1-q)g]$$

som er lavere enn uten gruppelån fordi $g > p$ siden risikable låntakere nå kan betale tilbake oftere - gruppe medlemmene har jo nå gjensidig ansvar for hverandres lån. Risikoen med å låne ut hviler ikke lenger like tungt på banken, mye av risikoen er overført til de usikre

låntakerne selv. Altså er det mulig å redusere utlånsrenta slik at sikre låntakere ikke forlater lånemarkedet. Alle låntakere møter samme betingelser, men takket være denne sorteringsmekanismen betaler risikable låntakere mer i gjennomsnitt. Det geniale med dette er at banken effektivt kan prisdiskriminere uten at den trenger informasjon om hvilke låntakere som er sikre og hvilke som er risikable.

I neste avsnitt av teoridelen skal jeg gå nærmere inn på asymmetrisk informasjon og kredittrasjonering.

1.2 Stiglitz-Weiss og kredittrasjonering

I det følgende skal jeg legge frem noen av hovedargumentene i den innflytelsesrike artikkelen til Stiglitz og Weiss fra 1981: *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, men en formell utledning av resultatene blir ikke gjengitt her. Artikkelen gir sentral innsikt i hvordan kredittmarkeder kan fungere, spesielt i land hvor den uformelle sektoren er dominerende.

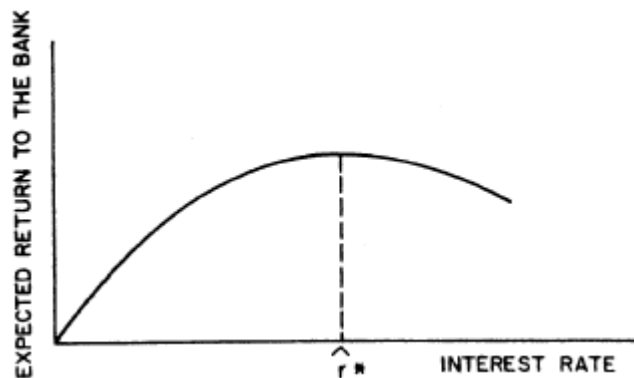
En av de mest grunnleggende prinsippene i økonomifaget kan sies å være at tilbud er lik etterspørsel i et marked dersom markedet er i likevekt. Dersom etterspørselen er større enn tilbudet vil prisen øke, slik at etterspørselen synker og/eller tilbudet øker - inntil prismekanismen igjen bringer markedet i likevekt. Så hvis prisen automatisk justerer tilbud og etterspørsel burde ikke rasjonering finne sted i et marked i likevekt. Fenomener som kredittrasjonering og arbeidsløshet eksisterer like fullt. Dette blir ofte forklart med at markedet er midlertidig ute av likevekt på grunn av mer eller mindre uspesifiserte eksogene sjokk, og prisene på kapital og arbeid bruker tid på å tilpasse seg (stickiness). Arbeidsledighet eller kapitalrasjonering over lang tid forklares i teorien gjerne med restriksjoner fra myndighetenes side, slik som minstelønn eller andre lover som hindrer prismekanismen i å klarere markedet.

Formålet med artikkelen til Stiglitz og Weiss er imidlertid å vise at likevekt i kredittmarkedet kan bety kredittrasjonering. Banker som tilbyr lån er nødvendigvis opptatt av utlånsrenten samt risikoen et lån innebærer for dem. Det problematiske er at renten i seg selv kan påvirke

risikoen forbundet med utestående lån, enten gjennom sorteringsmekanismen, ugunstig utvalg, eller ved å påvirke handlingene til låntakerne, for eksempel ved moral hazard eller insentiveffekter.

Ugunstig utvalg forklares med at ulike låntakere har ulik sannsynlighet for å betale tilbake det de skylder. Forventet avkastning på et lån vil være avhengig av denne sannsynligheten, så det er klart at bankene gjerne vil identifisere låntakere som er gode betalere. En mekanisme som kan indikere *gruppetilhørighet* i denne situasjonen er faktisk den renten ett individ er villig til å betale. De som er villige til å betale høy rente kan, i gjennomsnitt, være dårligere betalere, fordi de vet at sjansen i utgangspunktet er liten for at de vil betale tilbake. Det er ikke automatisk slik at de som aksepterer den høyeste renta har det prosjektet med høyest samfunnsøkonomisk nytte. Når prisen på kapital stiger øker også den gjennomsnittlige risikoviljen i gruppen som ønsker å ta opp lån, og dette kan redusere bankens fortjeneste. Når renta og andre kontraktuelle forhold endrer seg påvirkes også atferden til låntakerne. En renteøkning reduserer avkastningen på investeringer. Stiglitz og Weiss viser i denne artikkelen at høyere rente vil føre til en vridning mot prosjekter med lavere sannsynlighet for suksess, men med høyere avkastning når de lykkes.

Begge effektene bunner ut i imperfekt informasjon, som er et sentralt problem når banker vurderer lånesøknader. Når prisen på varen (renta) påvirker selve transaksjonen kan den ikke i tillegg sørge for at markedet kommer i likevekt. I en verden med fullstendig og kostnadsfri informasjon ville banken stipulere alle handlinger en låntaker foretar (som har betydning for avkastningen på lånet). Siden banken ikke er i stand til å forutsi eller kontrollere atferd vil den formulere lånekontrakten slik at låntakeren har insentiver til å handle på en måte som er i bankens interesse, i tillegg til å prøve å tiltrekke seg kunder som har lav risiko for mislighold.



Figur 1: Det fins en rente, r^* , som maksimerer forventet avkastning til banken (Stiglitz-Weiss 1981)

På grunn av dette vil utlånsinstitusjoners forventede avkastning stige mindre enn renta, og i et visst punkt vil den faktisk synke, som vist i figuren ovenfor (Stiglitz og Weiss, 1981). Selv om r^* ikke er den renta som gjør etterspørselen etter lån lik tilbudet, er dette likevektsrenta. Den maksimerer forventet avkastning. Banken vil teoretisk sett ikke ønske å låne ut penger til individer selv om de er villige til å betale høyere rente, fordi den økte risikoen da vil føre til lavere forventet avkastning. Altså er det ingen konkurransekrefter som leder til likevekt i markedet, og kredittrasjonering oppstår. Stiglitz og Weiss viser også at økt lånebeløp eller økt krav til pant på samme måte kan redusere bankens forventede avkastning, enten fordi gjennomsnittlig risikoaversjon i kundemassen influeres eller fordi det påvirker enkeltindivider til å investere i prosjekter med høyere risiko.

I en rasjoneringslikevekt vil eksempelvis en pengepolitikk som lykkes med å øke tilgangen på kapital øke nivået på investeringer, ikke gjennom rentemekanismen men gjennom tilgangen på kreditt.

1.3 Kommentarer til teorien

I Stiglitz-Weiss-modellen antas det at forventet avkastning er kjent for prinsipalen og at den er lik for alle agenter. Det er en grov forenkling og kan være en problematisk antagelse. Den er en enperiode-modell, derfor tar den ikke hensyn til virkningen av langtidsinsentiver, som gjensidige fordeler med en god relasjon, potensielt nye lån og mulighet til bedre

betalingsbetingelser. Vi kan trekke ut at det er svært viktig å minimere eventuelle kortsiktige insentiver agenten kan ha til å misligholde forpliktelsene sine, og maksimere de langsiktige insentivene for å samarbeide. I modellen antas det at transaksjonskostnader kan ignoreres, og at alle lånekunder etterspør samme mengde kreditt. Dette reflekterer godt tidlig praksis blant mikrokredittaktører, og mange institusjoner har fortsatt standardiserte lån.

Det er ingen lånefunksjonærer som estimerer potensielle kunders kapasitet og ressurser i Stiglitz-Weissmodellen. Hvis en vurdering kan fungere i praksis betyr det at det er mulig å anslå forventet verdi og fordeling av avkastning for potensielle låntakere. Gode mikrofinansinstitusjoner rapporterer mislighold på lavere enn 3 %. Dette kan tyde på at Stiglitz-Weissmodellen for kredittrasjonering overdriver viktigheten av ugunstig utvalg som grunnlag for kredittrasjonering. Banken kan ved hjelp av overvåkning korrigere oppførsel underveis, som for eksempel korrigere åpenbare feil, samt veilede og innføre tiltak mot manglende handling.

Teori om asymmetrisk informasjon, moral hazard, ugunstig utvalg og Stiglitz-Weissmodellen for kredittrasjonering er nyttige verktøy når dynamikken i markedet for mikrofinanstjenester skal forstås. Mikrofinansentusiaster har i enkelte tilfeller hevdet at fattige betaler tilbake lånene sine fordi de setter pris på tilliten, og vil bevise at de er til å stole på. Akerlof (1982) beskriver slike fenomener som gavebytter, og det kan være nyttig å være klar over at slike mekanismer eksisterer. Individene vil alltid være mer sammensatte enn modeller kan fange opp. Sterke sosiale relasjoner kan demme noe opp for maksimering av egen nytte. Men når det gjelder kredittmarkeder vil sannsynligvis mekanismer som tradisjonell økonomisk teori beskriver ha god prediksjonsverdi.

2. Mikrofinans

I denne delen av oppgaven vil jeg forsøke å gi et generelt bilde av mikrofinans. Framveksten av dagens praksis vil bli forklart gjennom temaer som ROSCA, gruppelån, Grameen Bank, Banco Compartamos, fokus på treenighetens utstrekning, rekkevidde og finansiell bærekraft, og kjønnsperspektivet innen mikrofinans. Effekten av mikrofinans og dagens mikrofinanssituasjon vil bli behandlet til slutt.

Tilgang på tjenester som kreditt, forsikring, pengeoverføringer og sparekonto er en selvfølge for de fleste mennesker i vesten. Mennesker som bor i utviklingsland og har lav inntekt, kan også ha stort behov for finansielle tjenester. Det vil være viktigere å *glatte* forbruket sitt, noe som innebærer å fordele midlene sine mest mulig jevnt utover selv om inntekten svinger, dersom man har mindre å rutte med. Et trygt sted å sette små sparebeløp kan redusere sårbarheten i perioder hvor inntekten uteblir, og forsikring eller pensjonssparing kan gi økt trygghet til fattige som mangler offentlig sikkerhetsnett. Norads definisjon av mikrofinans; *et variert tilbud av finansielle tjenester stilt til disposisjon for fattige mennesker gjennom et bredt spekter av ulike institusjoner*, reflekterer en anerkjennelse av at fattige har behov for og benytter finansielle tjenester⁵.

Fra starten av ble det fokusert mest på et standardisert tilbud om kreditt. Nye kreditteknikker ble lansert, og de fleste frivillige organisasjoner som var involvert hadde ikke autorisasjon til å samle inn sparepenger. I tillegg ble det ofte antatt at fattige ikke hadde noe særlig penger å spare. Det har blitt økt oppmerksomhet rundt det faktum at fattige mennesker sparer, gjerne i ikke-finansielle former som for eksempel ved å anskaffe flere husdyr. Nå er det mer utbredt med et variert tilbud og kundeorientering fra bankenes side, slik at produktene blir mest mulig i tråd med kundenes behov. Dette blir behandlet nærmere under avsnittet om Grameen Bank. Men først kommer en kort innføring i et fenomen som har eksistert i flere hundre år, nemlig ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations)

⁵ http://www.norad.no/default.asp?V_ITEM_ID=1590

2.1 ROSCA

Roterende spare- og kredittorganisasjoner er blant de eldste finansinstitusjonene i verden, og de er fortsatt utbredt i mange land. Disse organisasjonene spiller en viktig rolle for å mobilisere sparing i mange utviklingsøkonomier. Rosca er en type lokalt organisert sparegruppe som møtes jevnlig. På hvert møte bidrar medlemmene med sparepenger til en felles pott. Denne potten blir så gitt til en av medlemmene i gruppen ut i fra en tidligere avtalt rekkefølge, eller ut i fra behov. Når alle medlemmene på rundgang har mottatt potten kan gruppen oppløses, eller prosessen kan begynne på nytt⁶.

Slike sparegrupper fins over hele verden og i land med vidt forskjellig utviklingsnivå, men deltakelse i ROSCA-grupper er spesielt høy i Afrika. ROSCA er naturlig nok mest vanlig i land hvor formelle markeder er fraværende eller lite utviklet, selv om de også fins i områder med tilgang på formelle banktjenester. Ved å bli medlem av en ROSCA-gruppe godtar kvinnene⁷ periodiske innbetalinger mot å få utbetalt en sum penger i framtida. Rente blir stort sett ikke utbetalt, og deltakerne har ofte liten kontroll over når de vil få penger tilbake. Kvinnene bærer også risikoen med at andre deltakere misligholder sine forpliktelser.

Deltakelse i slike grupper kan være en strategi kvinner bruker for å beskytte husholdets sparepenger mot øyeblikkelig konsum, for eksempel for å muliggjøre større investeringer. Medlemskapet kan også fungere som forsikring. I enkelte tilfeller forhandles det hver gang om hvem som skal få de kollektivt innsamlede pengene. Solidaritet og demokratiske metoder kan avgjøre hvem som har størst behov, eller auksjonsprinsippet brukes slik at medlemmene vet at kan få tilgang på midler når de virkelig trenger dem.

En alternativ hypotese for hvorfor ROSCA-grupper har blitt så utbredt er at de tilbyr en kollektiv mekanisme som sørger for finansiell selvdisiplin (Gugerty 2005), altså at den offentlige, rigide strukturen er et gode. Avdrag gjøres nemlig i full offentlighet, og gruppen

⁶ Dette avsnittet bygger i hovedsak på Gugerty (2005).

⁷ Empirisk viser det seg at slike sparegrupper i hovedsak er arrangert for og av kvinner

følger nøye med at individet overholder sine forpliktelser siden de har direkte økonomisk interesse av at ingen bryter ut av sparefellesskapet.

Økonomisk teori forutsetter at individer har referanser som er konstante over tid. En rasjonell person som planlegger en handling, som for eksempel sparing, i framtida, vil ha de samme preferanser for sparing på et senere tidspunkt. Psykologisk forskning tyder imidlertid på at problemer med selvdisiplin er utbredt og at individer ofte har inkonsistente tidspreferanser, det vil si at diskonteringsraten øker for lengre tidshorisonter. ROSCA-grupper er nyttige blant annet fordi kontrollen med sparepengene overlates til gruppen. På denne måten kan ikke det *framtidige jeget* med andre preferanser reforhandle og omdefinere hvordan pengene skal brukes. ROSCA sørger for en forpliktelsesmekanisme som binder deltakerne til et sparemønster, og i enkelte tilfeller også et forbruksmønster. ROSCA-grupper kan eventuelt ses på som finansielle avtaler som skjerner individer fra sosialt press i forhold til inntektsdeling (ibid).

2.2 Gruppelån

Gruppelån refererer til et arrangement hvor individer uten sikkerhet eller pant går sammen i grupper for å bli ansett som kredittverdige. Lån gis individuelt til gruppemedlemmene, men alle medlemmene er kollektivt ansvarlige for at lånene tilbakebetales. Denne lånemethoden lar mikrofinansinstitusjonen redusere transaksjonskostnader ved å behandle en gruppe som én enhet. Vanligvis blir det valgt eller utnevnt en leder som har ansvaret for å samle inn penger fra alle og overbringe dem til bankfunksjonæren. Dersom funksjonæren drar til landsbyen for å samle inn pengene og mikrolån kan da sammenlignes med en ROSCA-gruppe eller en lokal pengeutlåner når det gjelder tilgjengelighet – samtidig som transaksjonskostnadene til banken reduseres når mange låne- og sparetransaksjoner kan gjennomføres på kort tid⁸.

Når låntakere er med i en kollektivt ansvarlig gruppe kan det begrense problemer med moral hazard og ugunstig utvalg. Dette har tidligere vært fallgruver når det gjelder pengeutlån til

⁸ Informasjonen om gruppelån er hentet fra Aghion og Morduch (2005): *The Economics of Microfinance*: Kapittel 4 Group Lending, og Morduch (1999): *The Microfinance Promise*

fattige. Gruppekontrakten gir kundene insentiver til å bruke den informasjonen de allerede har om hverandre til bankens fordel. På den måte utnytter mikrofinansinstitusjonene de samme uformelle kanalene som ROSCA-grupper og pengeutlånere. Mikrofinansinstitusjoner bruker også andre insentivmekanismer, som progressiv lånestørrelse, hyppige tilbakebetalinger og obligatorisk sparing. Ved å kreve avdrag før investeringen har hatt tid til å bære frukter låner kundene mot sin stabile inntektsstrøm i tillegg til investeringen. Dermed kan mikrofinansinstitusjonene sikre deler av innbetalingen selv om prosjektet feiler. Obligatorisk sparing, nødsfond og andre gruppefond virker som en slags forsikring for mislighold.

Dersom låntakerne ikke bor i landsbyer, men i områder med høy grad av mobilitet og anonymitet, formes ofte grupper hvor deltakerne ikke har noen informasjon om hverandre. Da vil det være mye vanskeligere for gruppemedlemmene å ha oversikt over hvor hardt de andre jobber og hvor mye de tjener. Gruppemedlemskapet kan likevel legge sosialt press på låntakerne ved at de har felles interesser, de er i lignende situasjon og de blir kjent på de obligatoriske gruppemøtene. Men moralsk sett kan det være problematisk å holde noen ansvarlig for andres gjeld, når det er utenfor deres rekkevidde å påvirke eller vite hvordan andre gruppemedlemmer oppfører seg i forhold til lånebetingelsene. I tillegg til at de bærer risikoen for sitt eget prosjekt vil de også bli belastet med risikoen for andres mislighold. Også i tilfeller hvor gruppemedlemmene kjenner hverandre godt kan det være et problem dersom det sosiale presset blir for sterkt og utløser ekskludering eller andre strenge disiplinære tiltak mot dem som ikke greier å oppfylle forpliktelsene sine.

Empirisk viser det seg at sosiale bånd innad i gruppa kan være en fordel – eller det kan føre til lavere tilbakebetalingsgrad. Det kan tenkes at dersom de sosiale båndene innad i gruppa er sterke vil man være mer overbærende, og da fungerer ikke pengeinnkrevingen nødvendigvis bedre. Sannsynligvis spiller kulturelle forhold inn på gruppedynamikken, siden det har vist seg at i noen områder fungerer sosialt press bra, mens i andre områder fungerer det mot bankens hensikt. Dersom uforutsette hendelser skulle gjøre at en deltaker ikke kan betale, vil det av mange oppfattes som urettferdig at de andre i gruppa, som har veldig lite fra før, må dekke avdragene. Dette vil bli diskutert videre i avsnittet om endringer i Grameen Bank.

2.3 Grameen Bank

Tilgang til finanstjenester via grupper er altså ikke et nytt fenomen. ROSCA er et eksempel på hvordan deltakere på omgang får tilgang til en kollektivt innsamlet pengesum, og kredittkooperativer fungerer på en lignende måte for å arrangere lån mellom likesinnede. Mens slike grupper tilhører den uformelle økonomien er mikrofinans et steg nærmere den formelle økonomien. Grameen Bank har hatt stor innflytelse og en ledende rolle innen framveksten av mikrofinansinstitusjoner. Institusjoner over hele verden driver sin virksomhet basert på Grameen Banks metodologi. Historien om framveksten av denne institusjonen fortelles svært ofte, sannsynligvis som et ledd i Grameen Banks svært vellykkede merkevarestrategi.

Grameen Bank ble etablert i 1983 av Muhammad Yunus, en økonomiprofessor fra Chittagong i Bangladesh. Ifølge hans egen bok (Yunus 2003) startet prosessen for alvor under en grusom hungersnød i Bangladesh i 1974. Han underviste i elegante økonomiske teorier som ikke reflekterte eller forklarte den virkeligheten som utspilte seg rundt ham, og han følte seg maktesløs i forhold til lidelsene rundt seg. Dermed bestemte han seg for å lære seg økonomifaget på nytt – fra de fattiges perspektiv. Han skaffet seg detaljert innsikt i deres problemer, og prøvde seg fram for å finne løsninger. Han oppdaget at det å tilby fattige små lån som de kunne bruke til å sysselsette seg selv fungerte veldig bra. Siden den tid har millioner av fattige mennesker fått *hjelp til selvhjelp* gjennom Grameen Bank. Muhammad Yunus og Grameen Bank mottok Nobels Fredspris i 2006 som en anerkjennelse av arbeidet for fattigdomsbekjempelse⁹.

Grameenmodellen for å drive mikrofinans har blitt tilpasset ulike lokale kontekster, men mange av hovedtrekkene har blitt reproduisert av andre aktører, derfor blir denne metoden beskrevet her i korte trekk. Det er imidlertid viktig å nevne at det i dag er så mange ulike typer mikrofinansinstitusjoner i de fleste land i verden, at de lokale organisasjonenes struktur og kontekst er helt sentral dersom man skal kunne trekke noen konklusjoner om dagens situasjon.

Da Grameen Bank startet i landsbyen Jobra, nær Universitetet i Chittagong, ble de fleste lånene gitt til individer uten en gruppeansvarsklausul. Det var tanken på skalafordeler som gjorde at de først oppmuntret låntakere til å organisere seg i grupper. Men det viste seg snart at kostnader knyttet til utvalg og overvåkning kunne reduseres drastisk ved å gjøre kundene gjensidig avhengige av hverandre, og dette ble snart systematisk implementert (Aghion og Murdock 2005). Fem personer utgjorde en gruppe og to av medlemmene mottok sine lån først. Dersom alle avdrag ble betalt i tide ville de to neste motta sine lån fire til seks uker senere, og til slutt kunne gruppelederen få sitt lån utbetalt (2:2:1- metoden).

Prinsippet om solidaritet, gjensidig støtte og hjelp i vanskelige tider var ifølge Yunus en av grunnene til de første gruppedannelsene. Dersom noen hadde betalingsproblemer kunne andre steppe inn slik at betalingshistorikken forble prikkfri for både individet og gruppa. Opprinnelig var reglene at andre gruppemedlemmer ville bli forsinket i prosessen med å motta lånet sitt når noen misligholdt forpliktelsene sine, men ingen videre sanksjoner skulle forekomme. Over tid ble formelle sanksjoner mer vanlige, og hele gruppa ble etter hvert utestengt fra framtidige kreditt dersom alvorlige betalingsproblemer oppsto innad i gruppa.

I de tilfellene hvor avdrag ble nedbetalt smertefritt økte lånebeløp i størrelse og kreditthistorikk ble bygd opp. Til slutt kunne lånene bli store nok til å finansiere for eksempel en rickshaw (en drosjevogn) eller til å sende et av barna til universitetet.

2.3.1 Endringer i Grameen Bank

Med utgangspunkt i Muhammad Yunus sin artikkel "Grameen Bank II" vil jeg gjøre rede for noen av de endringene og utviklingen som har funnet sted i Grameen Bank siden oppstarten i 1976. Blant annet på grunn av flere store naturkatastrofer i Bangladesh opplevde banken en krise på nittitallet. Mange lån ble gitt for å bygge eller reparere hus, i tillegg til løpende lån, og en stor andel mennesker følte seg tynget av gjeldsbyrden. De fleste fattige hadde mistet så og si alt, og startet på bar bakke med bare gjeld igjen. Det resulterte blant annet i sterk misnøye, boikott av møter og redusert tilbakebetalingsrate. Oppmykning av regelverket viste

⁹ Komiteen til Nobels Fredspris mener det er en viktig sammenheng mellom fattigdom, og krig/fred

seg å ikke være nok til å snu den negative trenden. Problemene tydeliggjorde indre svakheter i systemet.

Systemet var i utgangspunktet standardisert og reglene var strenge. For enkelhets skyld var både beløp og nedbetalingstid den samme for alle låntakere, gruppebetingelsen var absolutt og dersom en låntaker kom på etterskudd var det svært vanskelig å komme inn i systemet igjen.

Løsningen ble et helt nytt system hvor all lærdom og erfaring fra tidligere ble integrert. Fokuset ble endret fra standardiserte tjenester til et kundeorientert system hvor den enkeltes behov sto i fokus. Både lånestørrelsen og tilbakebetalingstiden ble fastsatt i samsvar med den enkeltes ønsker, og dersom en låntaker falt bakpå i forhold til avdrag, ble et nytt program designet for å hjelpe låntakeren med å komme på riktig kurs igjen. Dette gjorde at gruppede medlemmer som ikke greide avdragene slapp å bli en belastning for de andre. I stedet for å bli uglesett, kunne de fortsatt være gode kunder hos Grameen Bank, de fikk bare forlenget tilbakebetalingsperioden sin og måtte bruke lenger tid på å få tilgang til nye lån. I tillegg har andre tjenester, som pensjonsfond, diverse likvide spareordninger og forsikring blitt svært populært. Dette har både økt pengemengden tilgjengelig for utlån, og gitt mange fattige økt trygghet i forhold til alderdom og uforutsette hendelser.

Utformingen av de ansattes insentivsystemer er høyt prioritert i den moderniserte Grameen Bank II. Funksjonærene blir oppmuntret til å strekke seg etter ulike mål alt etter hva som er viktig for dem personlig og hva som er deres institusjons satsingsområde, for eksempel fattigdomsreduksjon eller utdanning for medlemmenes barn. Personlige prestasjoner og avdelinger som gjør det bra, blir belønnet med anerkjennelse i form av stjerner med fargekoder, som viser hvilket område de har gjort det bra i. Grameen Bank er helt avhengig av de ansattes kompetanse og kreativitet for å lage skreddersydde programmer tilrettelagt for hver enkelt kunde. Grameen Bank rapporterer nå tilbakebetalingsrater på over 98 % og både kunder og ansatte er tilsynelatende mye mer fornøyde¹⁰. Grameen bank ville ikke kreve over 25 % effektiv rente på grunn av sin sosiale profil. Med sin relativt lave rente, imponerende

¹⁰ Grameen Bank anser lån som er forfalt som misligholdte først etter to år.

utbredelse og ekstremt gode tilbakebetalingsrate er banken den minst subsidierte mikrofinansinstitusjonen i Bangladesh.

Grameen Bank-eksempelet brukes ofte i økonomisk litteratur, og den er på mange måter godt egnet til å illustrere utviklingen av mikrofinansindustrien. Det er imidlertid et mangfold av ulike metoder og målsetninger i mikrofinansinstitusjoner. En annen suksessrik aktør innen mikrofinans, er meksikanske Banco Compartamos. I motsetning til Grameen Bank har den oppnådd svært gode økonomiske resultater, men rentesatsen kundene betaler er også betydelig høyere.

2.4 Banco Compartamos

Banco Compartamos er den største mikrofinansbanken i Meksiko. Den ble grunnlagt i 1990 og satsingsområdet var bittesmå lån til fattige kvinner, hovedsakelig i områder med spredt bosetning. Midlene til driften kom opprinnelig fra flere forskjellige donorer. I tiden mellom 1990 og 2000 opererte banken som en sosialt orientert ikke-statlig organisasjon (NGO). I løpet av denne perioden mottok den 4,3 millioner dollar i subsidier og subsidierte lån, fra internasjonale bistandsorganisasjoner og private meksikanske investorer¹¹.

I 2000 hadde Compartamos NGO etablert en kundebase på 60.000 lånekunder. For å øke tilgangen på kapital ble selskapet registrert og regulert som et finansselskap, integrert i den formelle økonomien. De omdefinerte seg selv til et profittorientert selskap med en sosial målsetning, og i juni 2006 fikk finansselskapet full banklisens. Compartamos ble da autorisert til å opprette spareprodukter. Ved utgangen av 2006 betjente selskapet hele 616.000 lånekunder, og de forventer fortsatt rask ekspansjon.

¹¹ Informasjonen er hentet fra www.cgap.org og www.mixmarket.org.

2.4.1 Produkttilbud

Compartamos tilbyr finansielle tjenester, som for eksempel kreditt til arbeidskapital og konsum, husutbedring, sparing og forsikringsplaner for lavinntektsgrupper på landsbygda og i mer urbane områder. De har tre typer produkttilbud til sine kunder: Solidaritetsgrupper for kvinner i grupper på tolv eller mer (parallell kreditt) inkludert livsforsikring, solidaritetsgrupper for menn og kvinner på tre til åtte personer, og individuell kreditt mot pant. Alle produktene inkluderer 100 % gjeldsslette ved kundens bortgang.

2.4.2 Banco Compartamos børsnoteres

Fredag 20. april 2007 registrerte Banco Compartamos for første gang deler av aksjene sine, 30 % for å være eksakt, på børsen i New York og i Mexico¹². 80 % ble solgt i New York og 20 % i Meksiko. Prisen investorene hadde betalt for aksjene i 1998-2000 var totalt \$6 millioner. Mot slutten av 2006 var bokført verdi for disse aksjene steget til \$126 millioner på grunn av svært høy fortjeneste. Over 80 % av profitten hadde blitt holdt tilbake i selskapet for å finansiere videre ekspansjon, i stedet for å betales ut som utbytte til aksjeeierne¹³.

Profitten reflekterer i stor grad de høye utlånsrentene Compartamos opererer med, som i gjennomsnitt lå på omkring 86 % per år i 2005¹⁴. For en mikrofinansinstitusjon anses dette som ekstremt høyt. Medianverdien av renteraten som ble meldt inn til MicroBanking Bulletin fra alle mikrofinansaktører i 2005 var 30,9 %. Dette er riktignok en oversikt basert på tall som rapporteres av aktørene selv, så den reelle medianrenteraten er muligens høyere. Veldig høye rentesatser er imidlertid vanlig blant mikrofinansstilbydere i Meksiko, både blant profitorienterte og sosialt orientert aktører. Compartamos enhetsstørrelse på utlån er svært små i forhold til inntekt pr capita,¹⁵ så administrasjonskostnader kan forklare en del av de

¹² Opplysningene bygger på CGAP: *Reflections on the Compartamos Initial Public Offering*; Rosenbergh (2007)

¹³ Private investorer eide 8,5 % av Compartamos da selskapet gikk på børs.

¹⁴ Kundene betaler effektivt 15 % i tillegg i skatt til det offentlige. Compartamos følger meksikansk praksis og trekker fra denne skatten når de oppgir renteinntekt.

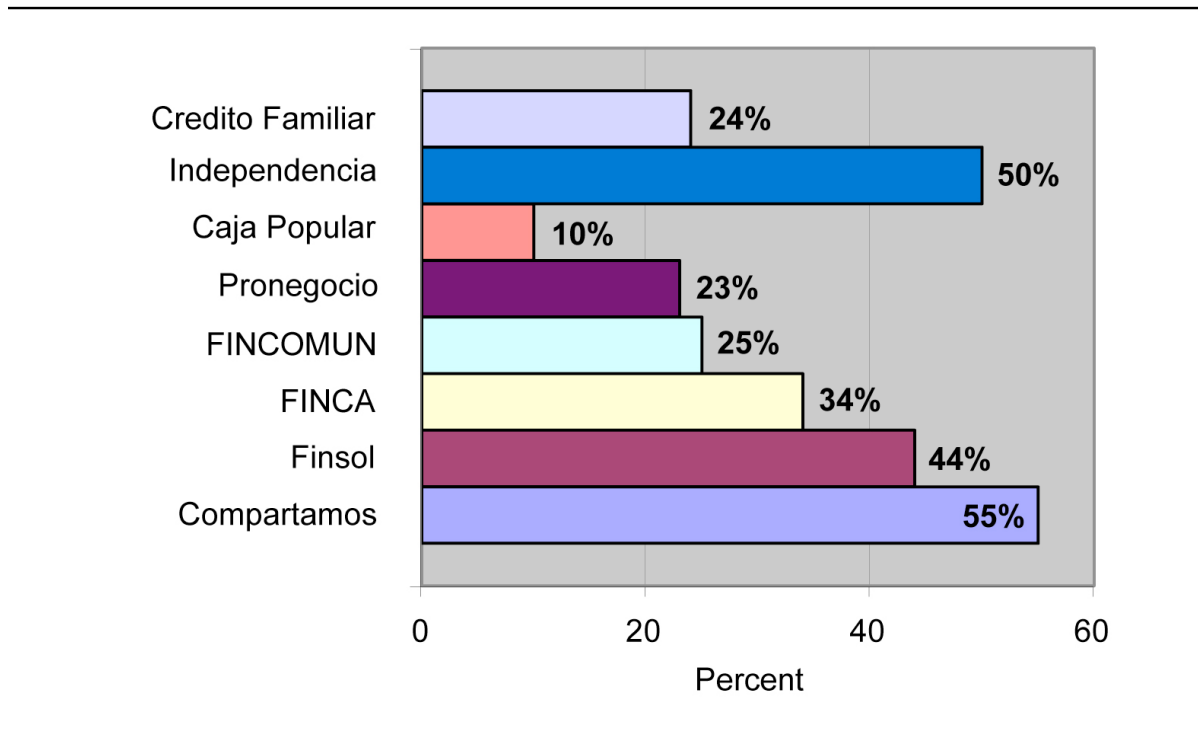
¹⁵ Bare 5,4 % av gjennomsnittlig inntekt i 2005 sammenlignet med en medianverdi på 43,5 % i resten av verden ifølge MicroBanking Bulletin.

høye rentekostnadene. Kapitalkostnaden på hele 13,6 % medvirker muligens også til de høye utlånsrentene, og denne kan forventes redusert når banken får tilgang på egen kapital fra sparekontoer. Compartamos utlånsrenter ligger i øvre sjikt av mikrofinanstilbydere i Meksiko, men er ikke de dyreste.

I april 2007 ble altså omtrent 30 % av Compartamos aksjer solgt til nye investorer, de fleste internasjonale fondsforvaltere og andre rent kommersielle investorer. Compartamos solgte ikke nye andeler som kunne skaffet selskapet tilgang på ny kapital. Gevinsten gikk til eksisterende aksjeeiere som solgte seg ned i selskapet mot en svært god fortjeneste. De fikk om lag 450 millioner dollar for sine 30 %, noe som tilsvarer mer enn 12 ganger bokført verdi. Det impliserer en markedsverdi på 1.5 milliarder dollar, og en intern avkastning på investeringen (6 millioner dollar) på ca 100 % i året fordelt på åtte år. Mesteparten av profitten gikk til sosialt orienterte frivillige organisasjoner, men en tredjedel av overskuddet, ca 1,5 millioner dollar gikk til private investorer. De usolgte andelene som fortsatt er i privat eie er verdt nye 300 millioner dollar, verdsatt til salgspris på IPO-tidspunktet¹⁶.

¹⁶ I juni 2007 ble Compartamos-andeler omsatt for en pris betydelig høyere enn prisen ved det første offentlige tilbudet i april.

**2006 Return on Average Equity:
Compartamos vs Mexican MFIs and Consumer Lenders**



Figur 2: Compartamos lønnsomhet sammenlignet med andre mikrofinanstilbydere i Meksiko og Latin-Amerika (hentet fra CGAP (2007): *Reflections on the Initial Public Offering: A Casestudy on Microfinance Interest Rates and Profits*).

Banco Compartamos suksess har vært svært omstridt i mikrofinansmiljøer, og meningene er delte i forhold til Banco Compartamos fremgangsmåte. Mange er bekymret over at banken ikke reduserte renta når de begynte å bli lønnsomme. De frykter at mikrofinans i framtida vil bli dominert av profittmaksimerende investorer, i stedet for donorer og frivillige organisasjoner som er opptatt av økonomisk og sosial fremgang i kundegruppen. Andre mener at det er positivt at Compartamos lønnsomhet forteller finansbransjen hvor lukrativt mikrofinans kan være i Meksiko og Latin-Amerika. Det gir sterke insentiver for videre investeringer i regionen, flere nyetableringer og kraftig ekspansjon. På lang sikt vil økt konkurranse sannsynligvis redusere renteraten.

Gjennom rask ekspansjon har Compartamos oppnådd høye markedsandeler og kapret de beste fysiske lokaliseringene før konkurrentene kom på banen. Det er svært positivt at de har

oppnådd en enorm utstrekning på kort tid. Mange kunder slapp å vente i årevis før de fikk tilgang på finansielle tjenester. Compartamos fulgte en bevisst strategi, de ønsket å tiltrekke seg kommersielle investorer for å ekspandere hurtig, og for å vise meksikos finanssektor at mikrofinans er fullverdige banktjenester på linje med tradisjonell bankvirksomhet, ikke veldedighet.

2.5 Kjønnsperspektivet i mikrofinans

I Grameen Bank og mange andre mikrofinansinstitusjoner er det en utbredt praksis å satse først og fremst på fattige kvinner. Ifølge professor Yunus har dette direkte sammenheng med de tre satsingsområdene for mikrofinans; effekt, finansiell bærekraft og utstrekning¹⁷. La oss se på effekt først: Innen utviklingsarbeid generelt er det ofte en målsetning å nå kvinner. Det viser seg at i praksis er det som oftest kvinner som tar hovedansvar for barna og familien, og dette gjelder på tvers av nasjonalitet, geografisk opprinnelse og religion. Kvinner og barn er også gjennomgående fattigere. Innen mikrofinans råder det en utbredt oppfatning om at dersom kreditt gis til kvinner investerer de pengene i familien, og at de gjerne har gjerne mer langsiktige og risikoaverse investeringsstrategier enn menn. Det kan tenkes at mange fattige kvinner er vant til å være nøysomme og prioritere strengt, og at de dermed oppfører seg mer forsiktig og ansvarlig når de får tilgang på et lån. Empirisk har det vist seg at kvinner er bedre betalere enn menn (Khandker 1998; Yunus 2003). Bedre betalere fører til at mikrofinansinstitusjonen har større mulighet for selvfinansiering, og dermed til å øke rekkevidden av tilbudene sine.

Empowerment er et sentralt begrep innenfor mikrofinans¹⁸. Begrepet kan oppsummeres med økt kontroll over egen tilværelse, økt motivasjon og mulighet til å delta i det offentlige rom, at selvtilliten og tryggheten øker på bakgrunn av at lånekundene får mer ansvar og respekt, både fra familien og lokalsamfunnet. Ifølge mikrofinansentusiaster har et imponerende antall svært fattige kvinner forbedret inntekten sin og oppnådd en høyere grad av forutsigbarhet i

¹⁷ Jeg vil komme tilbake til denne treenigheten i avsnitt 2.6

¹⁸ Guri Wiggen (2005): *Fra almisser til verdighet*

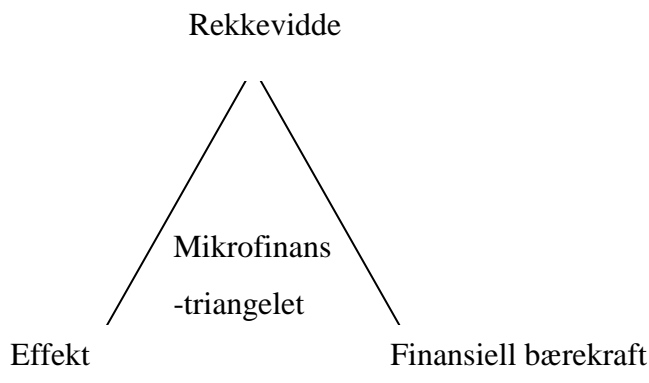
egen økonomi gjennom ulike former for mikrofinans. Det hevdes at mikrofinans kan være et hjelpemiddel i arbeidet med å bedre kvinners posisjon i utviklingsland. Kontroll over egen økonomi kan gi grobunn for stolthet, pågangsmot og optimisme som ikke må undervurderes når det gjelder fattiges mulighet til selv å forbedre egen situasjon. Men i et likestillingsperspektiv vil ikke mikrofinans nødvendig ha positive effekter, spesielt ikke på kort sikt. Undersøkelser har vist at i noen hushold, spesielt med lav inntekt, bidrar menn mindre økonomisk når kvinnene tjener penger. Dermed får de kanskje mer ansvar og gjøremål uten at det fører til større økonomisk spillerom og mer respekt. Professor Yunus er åpen om at Grameen Bank har lang erfaring med ektemenn som blir svært sinte når de hører at det kun er kvinner som kan få lån. Noen anser det som et angrep på tradisjoner, religionen eller tar det rett og slett som en personlig fornærmelse¹⁹. Konsekvensene av å kun gi lån til kvinner i ekstremt mannsdominerte samfunn kan være problematiske. Men ifølge Muhammed Yunus kan gnisningene dempes noe ved å forklare reglene og informere, og ved å holde egne møter for menn i tillegg til fellesmøter, slik Grameen Bank har gjort i Bangladesh.

Mikrofinanslån er svært små, i alle fall i begynnelsen, og transaksjonskostnadene er relativt høye. Det må påregnes kostnader i forbindelse med rekruttering, gruppemøter, nettverksbygging, overvåking og eventuelt sanksjonering. Kvinner i fattige land godtar muligens lettere mindre lån og er mer kjent med tette nettverk (for eksempel ROSCA-grupper). Det er en tendens til langt flere menn i mikrofinansinstitusjoner som tilbyr større lånebeløp uten gruppeklausul, som for eksempel BancoSol i Bolivia²⁰.

¹⁹ Grameen bank har holdt kurs for kvinner, hvor de trinn for trinn har veiledet dem gjennom potensielle problemer, fra hvordan de skal beskytte pengene de har fått låne til å verne om mannens selvfølelse og ære og unngå at han skal kreve skilsmisse.

²⁰ Kvinneandelen i BancoSol er på 63 %, og deres lån utgjør 53 % av låneporteføljen ifølge hjemmesiden til banken: <http://www.bancosol.com.bo/en/cliente.html>

2.6 Treenigheten – finansiell bærekraft, utstrekning og effekt



Figur 2: Mikrofinans-triangelet (Dunford 2000)

Målsetningen for mange mikrofinansinstitusjoner er å være et sosialt foretak som hjelper fattige samtidig som de er kostnadseffektive, og betaler sine egne driftsutgifter. Mikrofinans-triangelet er en framstilling av den tredelte målsetningen om å oppnå finansiell bærekraft, økt rekkevidde og fattigdomsreduksjon samtidig. Mens det tidligere var størst fokus på rekkevidde, legges det nå større vekt på at mikrofinansinstitusjoner må bli selvfinansierende – fordi det er bare slik bransjen kan greie en ekspansjon av den størrelsesorden som kreves for å nå fram til alle som kan ha behov for disse tjenestene.

Muligheten til å nå alle disse målsetningene avhenger i stor grad av hvordan *finansiell bærekraft* og *fattigdomsreduksjon* defineres, og inntektsnivået til kundene som betegnes som målgruppen. De fleste mikrofinansinstitusjoner har startet opp ved hjelp av midler fra donorer. Subsidiene er ofte ment til å dekke kun oppstartskostnader, men ikke overraskende forblir mange programmer sterkt subsidieavhengige og trenger regelmessige pengeoverføringer, på tross av denne målsetningene. I denne oppgaven defineres finansiell bærekraft som at mikrofinansinstitusjonene dekker sine operasjonelle og finansielle

kostnader slik at videre drift ikke er avhengig av eksterne midler. Oppstartskostnader og lignende trenger ikke å tilbakebetales for å bli definert som finansielt bærekraftig.

Effekten av mikrofinans betyr i mikrofinanstrianglet at en generell målsetning er å bidra til å forbedre fattige menneskers situasjon. Da må det kontrolleres at en tilstrekkelig stor andel av kundene er i målgruppen, og at deres livssituasjon forbedrer seg som følge tilgang på de finansielle tjenestene mikrofinansorganisasjonen tilbyr. Måleproblemer knyttet til fattigdomsreduksjon og velferdseffekt vil bli diskutert nærmere under *velferdseffekt av mikrofinans*.

Den enkleste, og kanskje beste pekepinn på om mikrofinansinstitusjonen er til gagn for målgruppen, er om kundene bruker tjenestene deres gjentatte ganger. Dersom nytten de opplever fra mikrofinansinstitusjonens tjenester overstiger kostnadene, vil de komme tilbake som kunder. Hvis låneproduktene ikke passer til deres behov, kostnaden med gruppedeltakelse er for høy eller om de opplever lånefunksjonærene som lite hjelpsomme vil de sannsynligvis ikke komme tilbake som kunder. Frafall er en viktig problemstilling innen mikrofinans fordi mange kunder velger å avslutte kundeforholdet før de blir lønnsomme for institusjonene, og det er viktig å kartlegge årsakene til dette for å forbedre metodene og rutinene kontinuerlig²¹.

2.6.1 Finansiell bærekraft

Selv mange mikrofinansinstitusjoner er stiftelser uten eiere som forventer profitt, er det i dag stor grad av enighet om at økonomisk lønnsomhet er viktig. For det første er det åpenbart at samfunnet ikke kommer til å subsidiere en utbredelse av et så stort omfang som er nødvendig. Dersom privat kapital involveres vil rekkevidden kunne økes kraftig. En viss profitt er nødvendig for å tiltrekke seg private investorer, også sosialt orienterte investorer.

Lønnsomhet er også viktig på grunn av de negative signalene en underskuddsbedrift sender til kunder og ansatte. Kundene vil kunne tolke et dårlig resultat som et sykdomstegn, og

²¹ NovoBanco i Mosambik estimerer at kundene blir lønnsomme etter tre lån, når de har vært kunder i omtrent to år (Athmer 2006).

derfor velge å ikke betale tilbake lånene sine, noe som virkelig ville være ødeleggende for driften av institusjonen. Smitteeffekten vil på kort tid kunne slå organisasjonen konkurs. De kundene som misligholdt lånene sine ville riktignok tjene kortsiktig på en konkurs, men alle andre kunder, også framtidige, vil tape på lang sikt. Kundene trenger å ha klokketro på institusjonen dersom de skal overlate sparepengene sine til dens disposisjon eller kjøpe forsikring der. Ansatte kan føle at arbeidsplassen er usikker og at det er lite rom for ekspansjon og forfremmelse i en underskuddsbedrift. For det tredje beskytter finansiell bærekraft mot den ustabiliteten og usikkerheten som kan følge med avhengighet av donormidler. Givergleden har vist seg å gå i bølger før, og selv om mikrofinans er i vinden nå kan det fort dukke opp et nytt fenomen som fanger oppmerksomheten til bistandsorganisasjonene. En mikrofinansorganisasjon som ikke er selvfinansierende vil nødvendigvis gå i oppløsning så snart donorene trekker seg ut.

Et mål på selvfinansiering

Ved behov for et enkelt og informativt mål for finansiell bærekraft brukes ofte en metode kalt Financial Self-Sufficiency (finansiell selvstendighet)²². Denne metoden gir et raskt overblikk over prestasjonen til organisasjonen og indikerer finansiell bærekraft. En FSS-rate på over 100 % er et tegn på en sunn mikrofinansinstitusjon som dekker sine kostnader uten subsidier. Det er klart at en positiv FSS-rate ikke nødvendigvis betyr effektiv drift, kostnaden med dårlig ledelse kan for eksempel overføres til kundene gjennom renteraten.

$$\text{Financial Self-Sufficiency (FSS)} = \frac{\text{Adjusted Financial Revenue}}{\text{Adjusted Total Expenses}}$$

Adjusted Financial Revenue /Expences betyr at inntektene og utgiftene korrigeres for subsidier og donasjoner institusjonen har mottatt. I mikrofinans hvor målsetningen ofte er å tjene penger for kunne overføre goder tilbake til målgruppen, er det ikke likegyldig hvordan FSS oppnås. Gjennom for eksempel benchmarking-analyser kan det komme frem hvilket nivå renta ligger på i forhold til mikrofinansorganisasjoner det er relevant å sammenligne seg

²² The Mix Market (www.mixmarket.org) MICROBANKING BULLETIN, Issue 13, AUTUMN 2006

med. Det kan avsløre om finansielle resultater skjuler ineffektivitet og unødig høye driftskostnader som låntakerne må betale for gjennom høyere rente.

2.6.2 Rekkevidde

Rekkevidde betyr at mikrofinansinstitusjonen har en målsetning om størst mulig *bredde*, det vil si å tilby tilgang på finansielle tjenester til så mange som mulig, og *dybde*, som innebærer å nå så langt ned på inntektsskalaen som mulig. Noen argumenterer for at fokus på de fattigste bør være det viktigste. Empiriske studier tyder på at et program som betjener et større spenn av lavinntektsgrupper vil være mer effektivt for fattigdomsreduksjon (Wright og Dondo 2001). Alle lavinntektsgrupper er sårbare for kriser, ikke bare de ekstremt fattige. Når kriser oppstår vil sårbare ikke-fattige kanskje unngå å bli ekstremt fattige på grunn av den bufferen ulike typer mikrofinanstjenester kan gi. Det er dette segmentet som har høyest potensial for å bli lønnsomt, ifølge Wright og Dondo (2001). De ekstremt fattige har som oftest bruk for likvide sparekontoer eller helt andre typer hjelpetiltak før de kan nyttiggjøre seg kreditt effektivt.

Det blir ofte hevdet at målsetningene om økt dybde og finansiell bærekraft er selvmotsigende. En impactstudie utført i Mosambik (Athmer et al 2006) finner at det vil være en avveining mellom å betjene fattigere kunder og finansiell bærekraft. De fattigste kundene tar opp lavere lån, og disse lånene har høyere marginalkostnad. De fattigste bidrar også til høyere risiko i porteføljen, og tar sjeldnere opp sekvensielle lån. Kundene i det midterste og det øverste sjiktet bidrar mer i volum, har kortere avbrekk mellom lånene og kan vise til bedre betalingshistorikk. Altså er de mindre fattige bedre kunder i form av bidrag til institusjonell stabilitet.

2.6.3 Velferdseffekt av mikrofinans

Et utbredt inntektsbasert mål på fattigdom er at de som har mindre enn en kjøpekraftsjustert dollar om dagen, karakteriseres som ekstremt fattige. Mennesker med mindre enn to dollar dagen å leve for regnes som svært fattige. Et mer relativt mål for fattigdom, som også kan brukes i rike land, er at husholdninger som har lavere inntekt enn halvparten av

medianinntekten i samfunnet defineres som fattige. Mikrofinans kan også være et alternativ for mennesker som faller utenfor den tradisjonelle finanssektoren i industrialiserte land, det er et system som har stort potensial overalt hvor det fins fattigdom (Yunus 2003). I dette avsnittet er temaet velferdseffekten av mikrofinans, både inntektsmessig og målt ut i fra sosiale indikatorer²³. Men først vil måleproblemer knyttet til evaluering av effekt bli diskutert.

Måling av effekt på inntekt og levestandard

Vi antar at de fleste sosialt orienterte mikrofinansprosjekt som blir satt i gang har to hovedmålsetninger; å øke total aggregert inntekt i en region eller et land, altså en vekstmålsetning, og å forbedre fordelingen av inntekt mellom innbyggerne, en utjevningmålsetning. Disse målsetningene tillegges ulik vekt i ulike prosjekter, men begge bør beregnes når velferdsvirkninger skal evalueres (Squire og van der Tak, 1975). I mikrofinans er hovedfokus som regel på inntekts- og levestandardøkning.

Selv om mange mikrofinansinstitusjoner har som målsetning å redusere fattigdom er det få av dem som faktisk måler effekten tjenestene deres har på kundenes situasjon. De som praktiserer mikrofinans ute i felten er gjerne overbevist om at deres innsats hjelper, fordi de opplever dette på nært hold og mener at de kan se gode resultater. Resultatmåling er ressurskrevende og metodisk utfordrende, både når det gjelder å anslå inntektsvirkning og estimere en bredere velferdsvirkning. Finanstjenestenes effekt på kundenes situasjon må isoleres fra eksterne faktorer som påvirker livssituasjonen, og dette er i praksis svært vanskelig å gjennomføre. En før/etter-analyse av livssituasjonen til en kunde kan ikke slå fast i hvilken grad andre faktorer, som prisfluktuasjoner, politiske endringer, vær, infrastruktur eller lignende har spilt inn på inntekten. Ved å bruke kontrollgrupper kan ytre påvirkning til en viss grad justeres for, men det er problematisk å finne gode kontrollgrupper på grunn av kompleksiteten i situasjonen. For å nevne et eksempel kan den finansielle situasjonen ha

²³ Human Development Index er en aggregert indeks om måler utvikling på bakgrunn av tre dimensjoner; Forventet levetid ved fødsel, lese- og skrivekytighet og BNP pr capita. Den forsøker å uttrykke hvilken levestandard innbyggere i ulike land har målt ved sosiale indikatorer som utdanning og helse i tillegg til økonomiske indikatorer.

betydning for helsemessige forhold, men det kan også være omvendt, og den kausale årsakssammenhengen kan i mange slike situasjoner være vanskelig å bestemme. Kompliserte økonometriske analyser trengs for å korrigere for selv-seleksjon i kundegruppen og anslå bruksverdi for kundene.

Mange impactanalyser blir kritisert på metodologisk grunnlag, og noen hevder også at evaluering ikke kan rettferdiggjøres ressursmessig (Jacquand 2005). De mener at de metodologiske og finansielle barrierene rett og slett er for høye til at det lønner seg å prioritere effektanalyser, og at i en situasjon med knappe ressurser bør det fokuseres på organisasjoner som er kundeorienterte og bærekraftige. Det kan også hevdes at for mye fokus på kostbar resultatmåling sender blandede signaler til potensielle investorer og resten av finanssektoren som mikrofinansindustrien ønsker å tiltrekke seg. Finansiell integrasjon med den formelle økonomien er en sentral målsetning på sikt, og derfor mener mange at fokus bør være på å tilby best mulig finansielle tjenester. Empowerment, kjønnsbalanse, bedre helse og økt skolegang er selvfølgelig viktige mål i seg selv, men produktet mikrofinansorganisasjoner tilbyr er finansielle tjenester, og andre målsetninger oppnås kanskje bedre med andre, mer direkte virkemidler. Det kan hevdes at vi kan resonnerer oss fram til at et tilbud av finansielle tjenester er et gode, som høyst sannsynligvis har ringvirkninger til andre sfærer, på samme måte som effekten av utdanning. Positive ringvirkninger av utdanning behøver stort sett ikke måles, det oppfattes som selvfølgelig at kunnskap og læring er goder både for samfunnet og for den enkelte.

Imidlertid kan resultatmåling være nyttig i enkelte sammenhenger. Dersom mikrofinansorganisasjonene mottar subsidier er det ønskelig å undersøke om bistanden fungerer etter målsetningen, eller om midlene kan brukes mer effektivt på andre måter. Påstander om fantastiske effekter på fattigdomsreduksjon som er grunnlaget for offentlige støttemidler, bør kunne dokumenteres og etterprøves. Det er også et stort behov for informasjon og kunnskap om vellykkede metoder og strategier i markedet. Sosialt orienterte mikrofinansorganisasjoner, spesielt de som mottar støtte, har et ansvar for å kartlegge effektene av virksomheten sin. Det er nødvendig å se etter negative effekter så vel som positive effekter av driften. Hvis målgruppen til mikrofinansinstitusjoner er ekstremt fattige innebærer det et ekstra stort ansvar på grunn av sårbarheten til de involverte. Mange

potensielle kunder er med rette redde for gjeld på grunn av negative sanksjoner fra venner, bekjente og mikrofinansinstitusjonen dersom de skulle få betalingsproblemer, og omfanget og konsekvensene av slike problemer bør følges kontinuerlig. Det vil være viktig å være sikker på at mikrofinansorganisasjonene tilrettelegge produkter og finner utlåsmetoder som er til nytte for låntakerne.

Positive effekter av mikrofinans tjenester

De fleste impactanalyser forteller om små, men målbare positive effekter av varierende grad av mikrofinans tjenester og -prosjekter. Små lån og andre finansielle tjenester, gjerne i samspill med opplæring av ulike slag, over tid har økt noen husholds inntekter betydelig (se for eksempel Panjaitan-Drioadisuoryg og Cloud 1999). De forteller i tillegg ofte om bedret kosthold, lavere fertilitet og høyere ambisjoner for barnas utdanning – som på sikt kan forventes å øke økonomisk vekst og bedre levestandarden. Khandker (1998) estimerer at 21 % av kundene til Grameen Bank greide å bringe familiene sine ut av fattigdom etter fire år med aktiv deltakelse, og at andelen som levde i ekstrem fattigdom blant kundene ble redusert fra 33 % til 10 %.

Selv om lån eksplisitt gis som forretningslån er det mange kunder som bruker den ekstra likviditeten lånet gir i husholdningen. Denne innsikten brukes ofte som kritikk mot mikrofinansinstitusjonenes potensielle effekt. Dette er trolig ikke så bekymringsverdig dersom vi antar at låntakerne selv vet best hvilken anvendelse av pengene som vil øke husholdets velferd mest. Intervjuer av kunder i Mosambik avdekket at majoriteten følte at levekvaliteten deres hadde økt etter at de hadde startet å låne, og at lånene hadde en positiv effekt på deres velstandsnivå (Athmer et al, 2006). Noen oppga at de brukte midlene til å øke eller glatte husstandens konsum, og at forretningen deres ikke trengte å utvides. Den genererte passe store inntekter, og gitt deres tilgjengelige ressurser var størrelsen håndterbar.

Kvalitative undersøkelser utført av Athmer et al (2006) tyder på at kunder med høye lån oftere iverksetter forretningsstrategier som diversifisering, ekspansjon og nyansettelser, mens lånekunder som har lave lån stort sett bruker midlene til å øke varebeholdningen sin. De som økte varebeholdningen sin oppga kvantumsrabatt, lavere transport- og transaksjonskostnader, og at økt varebeholdning ville generere økt salg, som hovedgrunner. De kvantitative

undersøkelsene tydet på at salget økte. Imidlertid økte varebeholdningen mer enn salget, noe som kan tyde på høyere lagerkostnad på grunn av en betydelig rentekostnad.

Selv om positive effekter kan identifiseres på mikronivå er det svært vanskelig å se utslag av disse på et aggregert nivå²⁴. Dette gjelder også i Bangladesh hvor mikrofinans er svært utbredt. Imidlertid er det kanskje ikke så overraskende siden målgruppen til mikrofinansinstitusjonene er kunder som stort sett opererer i den uformelle sektoren.

Negative effekter av mikrofinans

Mikrofinans blir svært ofte framstilt som verdig bistand, *hjelp til selvhjelp*, som har gitt eventyrlige resultater i form av å løfte millioner av mennesker over fattigdomsgrensa. Selv om mikrofinans har hjulpet mange fattige til å forbedre livskvaliteten sin er det ingen tvil om at potensialet og resultatene til mikrofinansinstitusjoner blir betydelig overdrevet av dem som jobber med mikrofinans og av bistandsorganisasjoner. At fattige stort sett alltid greier å betale tilbake lånene sine er en myte (Hulme 2000). Mikrofinansentusiaster hevder ofte at fordi fattige er så hardtarbeidende, og at de har en unik evne til å se uutnyttede muligheter for forretningsdrift, vil de alltid greie å betale tilbake lånene sine med renter. Men slett ikke alle lån fører med seg positive resultater. Mange fattige bor i lavt utviklede områder hvor miljømessige og økonomiske sjokk er vanlige, og dette gjør dem sårbare for omstendigheter utenfor deres kontroll (sykdom, oversvømmelser, tørke, tyveri, prisfluktuasjoner, ulykker og lignende). I tillegg opplever en andel av låntakerne at mangel på kunnskaper og ferdigheter eller dårlige forretningsbeslutninger gjør at investeringene deres mislykkes.

Mange mikrofinansprogram blir drevet uten noen form for koordinering med lignende program i nærheten. Det kan føre til overetablering enkelte steder slik at det i enkelte segmenter i kredittmarkedet blir usunn konkurranse mellom subsidierte institusjoner mens andre segmenter forblir ubetjente. Det er ikke uvanlig at en hurtig økning i lignende salgs- og handelsaktiviteter som krever lav oppstartskostnad, som for eksempel små kiosker, oppstår der hvor flere mikrokredittprogrammer konkurrerer med å tilby standardiserte mikrolån

²⁴ Det samme er tilfellet for ordinær bistand, det har vist seg svært vanskelig å påvise noen effekt på makronivå.

(Nissanke 2002), En slik situasjon er ikke bærekraftig, og resulterer ofte i overetablering av enkelte aktiviteter, innkrevningsproblemer og kollaps i etterspørselen etter mikrokredittprodukter. Athmer et al (2006) finner at små og mellomstore selskap i liten grad transformeres til større selskap. Mikrofinansinstitusjoner krever som regel så høy rente at lånene kun egner seg som kortsiktig arbeidskapital. Lånebetingelsene er ikke gode nok for større investeringer som skal nedbetales over lengre tid.

En relativt stor andel av lånekundene faller av forskjellige årsaker fra tidlig i kundeforholdet. Det er rimelig å anslå at mange av disse har opplevd betalingsproblemer. Tidligere lånekunder rapporterer å bli truet av gruppelemmer og lånefunksjonærer, og at personlige eiendeler har blitt beslaglagt. Det er ikke uvanlig at mikrofinans kunder som ikke greier å generere nok inntekt til å betale avdragene låner penger av lokale pengeutlånere for å kjøpe seg tid. I Bangladesh har det vært tilfeller hvor politiet arresterer mikrofinans kunder som ikke kan betjene gjelda si, og aviser forteller jevnlig om selvmord blant kvinnelige lånekunder på grunn av betalingsproblemer (Hulme 2000).

2.7 Bistand og mikrofinans

Det internasjonale bistandsmiljøet har til fulle blitt oppmerksomme på potensialet som ligger i mikrofinans. Mange frivillige interessegrupper (NGO) og bistandsorganisasjoner anser lån og andre finansielle tjenester som et lovende hjelpemiddel for å redusere omfanget av ekstrem fattigdom i verden. Bistand og subsidiert kreditt har vært et omstridt tema, og derfor skal jeg drøfte bakgrunnen for dette kort i neste avsnitt.

På 1950-tallet introduserte forskjellige typer utviklingsprosjekt subsidierte kredittprogrammer som fokuserte på utvalgte områder, gjerne avsidesliggende landbruksområder, for å fremme vekst og utvikling gjennom satsing på rurale områder. Det er stor grad av enighet om at disse programmene mislyktes og at dette i beste fall var bortkastede penger i forhold til målsetningen. Distriktsbanker ble tappet for kapital på grunn av subsidierte lån som hadde svært lave tilbakebetalingsrater. Midlene kom heller ikke alltid fram til de fattige i målgruppen, men endte opp i hendene på mer velstående bønder, ifølge CGAP. De fleste som driver med bistand og aktørene som er engasjerte i dagens

mikrofinansorganisasjoner kjenner til denne feilslåtte satsingen, og mange mener at løsningen er å anvende metoder, som gruppelån og felles ansvar for tilbakebetaling av lån, også kalt *joint liability*, samt en rente som reflekterer den reelle kostnaden til kredittinstitusjonen. De er klar over at finansiell støtte gitt som subsidiert kreditt til i beste fall har gitt middelmådige resultater tidligere.

På grunnlag av de betydelige velferdseffektene som har blitt rapportert har de aller fleste store bistandsorganisasjoner opprettet en mikrofinansavdeling eller et mikrokredittprogram. For å koordinere bistandsinnsatsen formet 9 store donorer i 1995 en forsknings- og innsamlingsorganisasjon – Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) – sammen med en gruppe spesialister fra Verdensbanken. CGAP fungerer i dag som et ressurscenter for hele mikrofinansindustrien, den fostrer og støtter nye ideer, innovative produkter og teknologiske løsninger for å yte finansielle tjenester²⁵. CGAP estimerer at det er så mange som 3 milliarder potensielle kunder i mikrofinansmarkedet. Ifølge deres analyser blir omkring 500 millioner kunder i dag betjent av sosialt orienterte finansorganisasjoner. En av CGAPs viktigste prestasjoner er at de har oppnådd en relativt høy grad av koordinering og samarbeid mellom bistandsorganisasjoner og forskjellige typer donorer om man sammenligner med ordinære bistandsprogrammer.

CGAP promoterer det synet at kreditt ikke bør være subsidiert, og knytter sin finansielle og tekniske støtte opp mot to prestasjonsbaserte indikatorer; finansiell bærekraftighet og antallet fattige kunder mikrofinansinstitusjonen betjener. På tross av intens debatt rundt gjennomførbarheten av dette dobbeltmålet, innad i organisasjonen og i academia, presser CGAP hardt på, spesielt for å oppnå finansiell bærekraft. De kan vise til at flere mikrofinansorganisasjoner, som for eksempel BancoSol i Bolivia og Comparatamos i Mexico, tiltrekker seg privat kapital og stadig ekspanderer.

Prestasjonsbasert støtte fra bistandsorganisasjoner gir mikrofinansinstitusjonene sterke finansielle insentiver til å strekke seg mot dobbeltmålet finansiell bærekraft og rekkevidde. Kritikere hevder at donorer kan ha urealistisk høye forventninger til tiden

²⁵ www.cgap.org

mikrofinansinstitusjoner skal bruke på å generere overskudd samtidig som de både oppfyller sine sosiale målsetninger, og ekspanderer virksomheten. Dette kan legge uheldig press på mikrofinansorganisasjonen og kundene deres (Nissanke 2002).

Gjennomsnittlig lånebeløp kan tolkes som et mål på kundegruppens fattigdomsnivå. Det viser seg at mikrofinansinstitusjoner som går med overskudd normalt låner ut høyere lånebeløp, altså betjener de i liten grad de fattigste segmentene. I tillegg har de lønnsomme mikrofinansbankene som oftest en effektiv rente på mellom 40-80% eller mer. Det kan hevdes at en så høy rente ikke er egnet for å realisere samfunnsmessig lønnsomme investeringsprosjekter, og når fattige tar opp lån med svært høy rente er det vanskelig å hevde at de sosiale målsetningene ivaretas. Samtidig vil det være viktig å ha et tilbud som alternativ til uformelle metoder som ROSCA-grupper og lokale pengeutlånere.

2.8 Dagens situasjon

2005 var en milepæl for mikrofinansindustrien i følge Mix Market, en global web-basert informasjonsportal for mikrofinans finansiert av CGAP. En undersøkelse viste at 33 millioner lånekunder hadde 13 milliarder dollar utestående, og mikrofinansinstitusjonene disponerte 9 milliarder dollar i innskudd fra 48 millioner sparekontoer. Det fantastiske var at for første gang siden Mix Market begynte å måle industriens prestasjoner i 1996, kom over halvparten av utlånsporteføljen fra kommersielle kilder.

Variasjonen innenfor dagens mikrofinansinstitusjoner er betydelig når det gjelder målsetninger, kombinasjoner av kundegrupper, praksis og institusjonelle strukturer. I det ene ytterpunktet fins det tradisjonelle forretningsforetak, som for eksempel BancoSol, hvor eventuelle velferdseffekter er biprodukt som ikke måles når prestasjon evalueres. Det andre ytterpunktet er organisasjoner som kun opererer med en sosial målsetning. Mellom disse ytterpunktene fins det en rekke sosiale foretak som har en *dobbel* bunnlinje, det vil si institusjoner som prøver å balansere mellom profittenssyn og sosiale hensyn i sin forretningsdrift (Dunford 2000).

Forskjellige frivillige, ikke-statlige organisasjoner (NGO) er fortsatt den største gruppen tilbydere av mikrofinans når det gjelder rekkevidde. Men denne dominansen skyldes først og fremst utbredelsen i Bangladesh – hvis vi ekskluderer Bangladesh endrer bildet seg dramatisk, NGO's betjener da 26 % av det totale markedet, banker betjener om lag 36 % av markedet og andre typer finansselskaper har omkring 30 % av markedet.

Andelen mikrofinanstjenester levert av banker er økende, ifølge CGAP. Sammenlignet med mange eksisterende tilbydere av mikrofinans har de gjerne flere potensielle konkurransefortrinn, som kjente merkevarenavn, eksisterende infrastruktur som filialer, utstyr, informasjonsteknologisystemer og rutiner, tilgang på kapital og arbeidskraft med kunnskap og erfaring fra bankvirksomhet. Mix Market identifiserer tre hovedtyper av banker som opererer innenfor denne sektoren. Spesialiserte banker som fokuserer på mikrofinans, som Mibanco i Peru og K-REP Bank i Kenya, mange av dem har røtter i NGO's og har en framtreddende sosial formålsparagraf. Det fins også ordinære banker hvor mikrofinans er en egen satsing i tillegg til tradisjonell bankvirksomhet, som Banco Caja Social i Columbia og Banco de Pichincha i Ekvador. Den siste hovedgruppen er statlig eide banker hvor mikrofinans er et politisk prioritert satsningsområde, som for eksempel Bank Rakyat i Indonesia og Banco do Nordeste i Brasil.

Mangfold innen mikrofinansorganisasjoner og bistandsorganisasjoner bidrar gjerne til et bredere og bedre tilbud, med mer nisjevirkosomhet og innovasjon i bransjen. En relativt ung industri som mikrofinans som fortsatt er i prosessen med å definere standard praksis og retningslinjer, er vanskelig å beskrive. Multiple perspektiver, bekymringer og fakta omgir foreløpig alle aspekter ved mikrofinans. Teknisk innovasjon, hybridorganisasjoner og sofistikerte finansielle instrumenter bidrar hele tiden til forbedringer.

Det har vært nødvendig å bruke kilder og dokumentasjon fra internett, og denne informasjonen er ikke alltid kvalitetssikret, objektiv eller oppdatert. Derfor er det viktig å presisere at tall og beskrivelser som er presentert fra disse kildene ofte kan være basert på anslag og kvalifiserte gjetninger. Mange nyanser og unntak forsvinner dessverre også når generelle tendenser og utviklingstrekk drøftes i en slik oppgave. I den påfølgende analysen vil det bli diskutert hvilken innflytelse bistandsmidler og subsidiert kreditt kan ha på

mikrofinansorganisasjoner, kundegrupper og på kredittmarkedet i lys av den bakgrunnsinformasjonen og det teorigrunlaget som har blitt presentert.

De fleste mikrokredittinstitusjoner har utvidet tilbudet sitt slik at de også tilbyr forsikring, spareprodukter, pengeoverføring og lignende, så den korrekte betegnelsen ville være mikrofinansinstitusjoner. Men siden jeg skal fokusere på kreditt i analysen vil institusjonene fra nå av for enkelhets skyld bli omtalt som mikrokredittinstitusjoner.

3. Analyse av subsidiers effekt på kredittmarkedet

3.1 Incentiver

Prinsipal-agentteorien predikerer at prinsipalen må friste med langtidsincentiver som er mer attraktive enn de kortsiktige incentivene til unnaslutring, for at en rasjonell agent skal oppføre seg i tråd med prinsipalens ønsker. Langsiktige incentiver og motivasjon avhenger av forventninger til framtida. Incentiver kan defineres som virkemidler, finansielle eller ikke-finansielle, som påvirker handlinger eller motiverer til innsats. Utforming av incentivsystemer kan være ekstra utfordrende for bistandsorganisasjoner siden de ikke påvirkes av markedsmekanismenes disiplinerende effekt i samme grad som kommersielle selskaper. Uløste incentivproblemer er kritiske, fordi uløste incentivproblemer på ett nivå kan ødelegge alle potensielle muligheter for suksess på andre nivå²⁶.

Det er tre nivåer av incentivproblemer som er relevante innen mikrofinans. Første nivå er knyttet til selve utlånsoperasjonen og omhandler relasjonen mellom låntakere, mikrofinansinstitusjonen og markedet for små lån. En låntaker antas ifølge økonomisk teori å være uvillig til å betale tilbake et lån som allerede er mottatt. Mennesker med lav inntekt har gjerne store reelle behov for penger, så de har et sterkt incentiv til ikke å betale tilbake. Som nevnt tidligere bruker vellykkede mikrofinansinstitusjoner mange metoder til å skape incentiver til tilbakebetaling av lån. De fordelene man oppnår med ikke å betale må veies opp av systematisk konstruerte ulemper.

Det andre nivået refererer til interne strukturer og metoder i institusjonen. Det må utvikles incentivsystemer for arbeidstakere, spesielt utlånsfunksjonærene, til å utstede et stort antall små lån og overvåke at de blir tilbakebetalt. Hvis mikrofinansinstitusjonen har en sosial orientering må ledelsen oppmuntre til og kontrollere at kundemassen for eksempel består av en viss andel fra det fattigste segmentet selv om den relative kostnaden for små lån antas å

²⁶ Denne delen bygger på en artikkel skrevet av Schmidt og Tschach (2001): *Microfinance as a Nexus of Incentives*

være høyere, samtidig som de fokuserer på finansielle resultater og stabilitet. Altså må det designes insentiver til å ivareta begge målsetningene simultant.

På det tredje nivået dreier det seg om interaksjon mellom tre grupper: de som leder mikrofinansorganisasjonen, de som skaffer midler til driften og de som leverer ulike tjenester til bedriften, som for eksempel teknisk assistanse. På dette nivået møter vi utfordringer med eierskapsstruktur, og dette har avgjørende betydning for langtids levedyktighet og stabilitet på den ene siden og om organisasjonen fungerer i tråd med målsetningen på den andre siden.

3.1.1 Insentivproblemer i utlånstransaksjonen

Å vurdere kredittverdighet, hvem som kan og vil betale tilbake, er en hovedutfordring innen finansielle organisasjoner. I høyt utviklede samfunn er det forsøkt utformet mekanismer som skal gjøre det vanskeligere å slippe unna med feilinformasjon og oppførsel som moral hazard. Kausjon eller sikkerhet i materielle verdier kan begrense utlåners tap i tilfelle mislighold, og kontrakter kan i siste instans håndheves rettslig. Slike mekanismer er ikke til stede i samme grad i mange fattige land, og dermed er det nødvendig å skape insentiver til å overholde kontraktsbetingelser på andre måter. Det er ofte mangel på kapital (jamfør Stiglitz-Weiss kreditttrasjering) og tilgang på kreditt har stor egenverdi, derfor tar mange mikrokredittorganisasjoner i bruk progressive lån som et langsiktig insentiv til å betale avdrag punktlig.

Et underliggende problem for bistandsorganisasjoner som driver med mikrokreditt vil være at de assosieres med veldedighet og uforpliktende gaver. Et av hovedpoengene med mikrokreditt er nettopp at dette ikke er tradisjonell bistand, lånene skal betales tilbake og ofte med svært høye renter. Mange mener at grunnen til at mikrokreditt ser ut til å fungere bedre enn vanlig bistand er at det ikke dreier seg om passiviserende almisser, men at fattige gis en mulighet til selv å forbedre egen situasjon ved hjelp av forretningsideer og hardt arbeid. Donorer som ønsker å satse på denne typen arbeid kan altså få problemer med rollemotsetninger. Det kan virke urettferdig og forvirrende på målgruppen at bistandsorganisasjonen i det ene prosjektet gir bort penger, mens i andre prosjekt skal minst like fattige betale tilbake alt med høye renter. Dobbeltrollen som både donor og kreditor, kan

gi kundene inntrykk av at det ikke er så viktig med låneforpliktelsene, og at mikrokredittinstitusjonen klarer seg fint selv om de lar være å betale tilbake. De har insentiver til å appellere til samvittigheten til lånefunksjonærene og oppgi eksterne forhold, som for eksempel sykdom eller tyveri, som forklaring på at de ikke greier avdragene sine.

Dette vil spesielt være et problem om banken ikke oppfattes som konsekvent og streng nok når den gjennomfører sanksjoner ved mislighold. Fattige mennesker har som regel mange udekkede reelle behov og anvendelsesområder for sine begrensede midler, så de har i utgangspunktet sterke insentiver til å la være å betale. Kundene kan lett bli fristet til å overdrive sine fysiske, sosiale og økonomiske problemer hvis de tror regelverket gir rom for å slippe unna kontraktsforpliktelsene. Problemet er at ettergivelse av lån skaper inntrykk av at tilbakebetaling er grunnlag for forhandling, og da får kundene insentiver til å prøve å unngå å overholde låneforpliktelsene sine²⁷. Altså må mikrokredittinstitusjonen strengt håndheve regelverket, og kommunisere dette eksplisitt til målgruppa, dersom de ønsker en god tilbakebetalingsrate.

Imidlertid kan en mikrokredittinstitusjon som overdriver sanksjoner mot betalingsudyktige låntakere få et dårlig rykte, slik at mislighold etter hvert blir oppfattet som sosialt uproblematisk, eller til og med som en legitim politisk motstandshandling. Strategisk merkevarebygging gjennom tilpasning til lokalmiljøet, fokus på lokal tilhørighet og oppbygging av gjensidig tillit og respekt er forutsetninger for at mikrokredittinstitusjonen heller skal bli ansett som en sosialt viktig institusjon, en venn og støttespiller, som ikke fortjener å bli lurt. I tråd med denne tankegangen er det viktig at hver låntaker har *sin* lånefunksjonær, som hun kjenner personlig og som hun til syvende og sist må takke for muligheten til å benytte seg av institusjonens verdifulle kredittfasiliteter. Låneoffiserer bør ha inngående kjennskap til miljøet de opererer i, og kjenne lokale tilstander og lånekundene godt for å få tilgang på informasjon. Den personlige relasjonen er svært viktig for å redusere problemer med asymmetrisk informasjon og moral hazard. Selv om låntakeren ikke har skrupler i forhold til å skade institusjonen vil hun kanskje ha større betenkeligheter med å

²⁷ Weenaas Holte i Norsk folkehjelp sier i et intervju (Bistandsaktuelt 07/1999) at bare 50 til 70 % av låntakerne deres betaler. Hun forteller at noen kunder sier rett ut at de ikke vil betale avdragene sine fordi pengene kommer fra vestlige donorer.

svikte lånefunksjonæren. Dersom inntekten til funksjonæren er delvis avhengig av tilbakebetalingsraten vil funksjonæren være mer tilbøyelig til utøve sosialt press på låntakerne, både direkte og indirekte gjennom andre sosiale relasjoner.

En nær sosial relasjon vil avdekke hvilke betalingsproblemer som er forårsaket av reelle kriser²⁸. Dette krever empati og individuell tilrettelegging tilpasset situasjonen, for eksempel utsettelse eller reduksjon av avdragene for en periode²⁹. Dybdeintervju har avslørt at mange mikrokredittkunder har avsluttet sine kundeforhold på grunn av at de opplevde manglende medmenneskelighet og forståelse i krisesituasjoner. Spesielt for kunder som har god betalingshistorikk vil manglende forståelse og fleksibilitet være ødeleggende for relasjonen. Dette er en svært vanskelig balansegang, og mange mikrokredittinstitusjoner opplever problemer med dårlig omdømme og stort kundefrafall. Dette kan eksempelvis være fordi de oppfattes som unødvendig rigide, eller at funksjonærene er arrogante og respektløse. Andre problemområder som kan føre til frafall er høye transaksjonskostnader for kundene, utilgjengelig og upålitelig kontoinformasjon, eller generelt produkter som ikke er tilpasset deres behov.

Vellykkede insentivsystemer vil i stor grad avhenge av forventninger. Verdien av langsiktige insentiver vil bare kunne realiseres av mikrofinansorganisasjonen dersom kundene oppfatter institusjonen som stabil, og at det er stor sannsynlighet for at den kommer til å eksistere i lang tid. Mange bistandsprosjekt drives imidlertid bare et par år før de avsluttes. Særlig prosjekter hvor oppnådde resultater ikke står i forhold til ressursbruken vil kunne forventes å bli kortsiktige. Derfor er som regel effektiv drift og gode resultater en forutsetning for videre eksistens i et område. Det er også essensielt å kommunisere gode resultater til potensielle og eksisterende kunder.

Et dårlig resultat vil kunne medføre en selvforsterkende negativ effekt. Hvis misligholdsraten er høy skapes raskt et inntrykk av at prosjektet ikke er levedyktig og permanent. Oppfattet

²⁸ Athmer (2006) fant at 52 % av eksisterende lånekunder, og 70 % av de som falt fra etter to år, hadde opplevd personlige kriser i løpet av de siste to årene. Anslaget bygger på dybdeintervju av kunder fra institusjonene Novobanco, Socremo og Tchuma i Mosambik

²⁹ Grameen Bank II har tatt i bruk slike fleksible ordninger (se kapittel 3.3)

kostnad ved mislighold vil reduseres ved mangel på langsiktige insentiver, og flere vil velge å ikke betale avdrag. Som i all annen merkevarebygging er det vanskelig å bli kvitt et dårlig rykte og gjenoppbygge tillit dersom et negativt inntrykk først har blitt etablert.

Krav om sikkerhet i materielle gjenstander er noe som brukes av både banker og mikrokredittinstitusjoner for å redusere risikoen knyttet til en utlånstransaksjon. I Stiglitz-Weiss modellen vil ikke pantsetting løse problemet med asymmetrisk informasjon uten at den dekker verdien på lånet fullstendig. Høyere pant virker som høyere rente siden det potensielt øker kostnaden for lånekunden. Det kan øke risikoviljen til lånekundene, og sannsynligheten for ugunstig utvalg. Schmidt og Tschach (2001) drøfter muligheten for kvasi-pant, det vil si at man tar pant i gjenstander som har stor verdi for låntakeren selv om den materielle verdien ikke er høy, og finner at bruk av det kan redusere risikoviljen til låntakerne. Selv om dette kan redusere problemer knyttet til informasjonsasymmetri er ikke denne løsningen ideell for mikrokredittinstitusjoner som har en klar sosial profil og subsidieres av bistandsorganisasjoner. Uansett om gjenstandene har høy eller lav materiell verdi eller ikke kan det oppfattes som uetisk å ta personlige eiendeler fra fattige, og det vil være potensielt ødeleggende for omdømmet til en bistandsorganisasjon om det ble kjent at en slik praksis var i bruk.

3.1.2 Insentivproblemer i mikrokredittinstitusjonen

Relasjonen mellom de ansatte og ledelsen i mikrokredittinstitusjoner er også et klassisk prinsippal-agentproblem. Lånefunksjonærene har kortsiktige insentiver til å gjøre minst mulig dersom prinsipalen ikke kan kontrollere eller observere arbeidsinnsats. For å kunne gjøre en god jobb i en mikrokredittinstitusjon vil en dyktig lånefunksjonær være nødt til å drive utstrakt oppsøkende virksomhet. Det er nødvendig å reise rundt til målgruppen både for å tilegne seg mest mulig informasjon om potensielle og eksisterende kunder, og for å drive effektiv innkreving av avdrag. Det vil være svært vanskelig for ledelsen å overvåke hvilken innsats de ansatte yter.

Noen ansatte i sosialt orienterte mikrokredittinstitusjoner er sannsynligvis drevet av indre motivasjon, og de ønsker oppriktig å gjøre en innsats for å hjelpe andre. Indre motivasjon er

absolutt en verdifull ressurs for prinsipalen. Det er for så vidt ikke noen grunn til å anta at lånefunksjonærer har høyere grad av indre motivasjon enn andre arbeidstakere. De fleste bistandsorganisasjonene ansetter lokale lånefunksjonærer. Dette er både fordi det er en målsetning å bruke mest mulig lokal arbeidskraft og fordi lokal tilhørighet ofte er en forutsetning for å bøte på problemer med informasjonsasymmetri. Graden av indre motivasjon vil uansett variere, og filantropiske motiver utelukker heller ikke at man kan ha kortsiktige insentiver til unnasluntring. I tillegg er det problematisk å fastslå med sikkerhet hvilke personer som har indre motivasjon for å yte sitt beste, og det er usikkert om en slik type motivasjon vil være stabil over tid. Uansett indre motivasjon eller ytre insentiver, det vil utvilsomt tidvis være slitsomt å reise rundt på landsbygda, i stekende solskinn eller i regntiden, for å drive aktiv oppfølging. Jobben innebærer ofte å mase om penger fra lånekunder som gjør sitt beste for å unngå lånefunksjonæren. I små lokalsamfunn kan utlånsfunksjonærene bli uglesett dersom de er for pågående. Det kan forventes at lånefunksjonærer innimellom finner det mer fristende å slappe av på kontoret enn å jobbe effektivt i felten.

Som i et klassisk prinsipal-agentproblem er lånefunksjonærens arbeidsinnsats vanskelig å kvantifisere. Noe av det de presterer er lett å evaluere – for eksempel låneporteføljens volum, størrelsesorden på lån utstedt og tilbakebetalingsrate - som gir grunnlag for en omfattende vurdering med kort tidsetterslep, gitt at fordeling av ansvar for kunder og lån er transparent og stabil. En type provisjonsbasert avlønning kan være aktuelt, men da bør det være i kombinasjon med insentiver til å ivareta de ikke-finansielle målsetningene. Ellers er det stor sannsynlighet for at agenten velger å gi flere lån til personer utenfor målgruppa, eller at de kan ta i bruk ufine innkrevingsmetoder. Langsiktige insentiver for arbeidstakere kan være mulighet for forfremmelser, anerkjennelse, lønnsøkning og nye personlige utfordringer. Dette er potensielt mer effektive insentiver dersom prosjektet eller institusjonen de jobber for dekker egne kostnader og har potensial til å ekspandere på sikt. Det er svært viktig at innsatsen til de ansatte blir evaluert, og at de får tilstrekkelig opplæring. De ansatte trenger spesifikke ferdigheter og mellommenneskelige kvalifikasjoner for å utføre oppgavene sine. I Stiglitz-Weissmodellen er bankens informasjonsgrunnlag gitt, men en oppsøkende funksjonær kan reise rundt og bli kjent med og evaluere potensielle kunder. Slik kan det

kompenseres for problemer med ugunstig utvalg, kredittasjonering og asymmetrisk informasjon.

Mikrokredittorganisasjoner som har blitt bygd opp med utenlandsk støtte har gjerne ikke klart definerte eiere, og ledelsen kontrollerer ofte i praksis slike mikrokredittinstitusjoner. Fravær av et ansvarlig styre eller eier fører til at ledelsen ikke har noen som utøver aktiv kontroll og kan bidra med overvåkning av ledelsen, eller retningslinjer, kunnskap og evaluering av ledelsens prestasjoner.

Bistandsorganisasjoner benytter seg ofte av hjelp fra lokale samarbeidspartnere når en ny mikrokredittinstitusjon skal etableres, for eksempel til å implementere datasystemer og tekniske løsninger. De aktuelle samarbeidspartnerne har incentiver til å virke kvalifisert for oppgaven selv om de ikke er det, og dette kan føre til ugunstig utvalg (Schmidt og Tschach 2001). Implementeringsfasen vil være komplisert, og det er vanskelig å beskrive presist hvordan arbeidet skal utføres. Aktøren som har fått kontrakten vil ha incentiver til å minimere egen innsats og personlige kostnader. Hvis prosjektet feiler kan agenten legge skylden på ytre faktorer. I en slik situasjon kan moral hazard være et problem. Overvåkning er kostbart, og ikke alltid gjennomførbart blant annet fordi prinsipalen kanskje ikke har spesifikk kompetanse på området. En løsning på disse incentivproblemene kan være å lokke med muligheten for en langsiktig relasjon. Kostnaden for unnasluntring blir høyere for agenten dersom det kan føre til at han eller hun går glipp av framtidige inntekter. Da vil agenten ha incentiver til å gjøre en god jobb for å bli valgt til nye prosjekter.

3.1.3 Incentivproblemer i bistandsorganisasjoner

I denne delen antas det at bistandsorganisasjoner har to hovedmålsetninger. De ønsker å bidra til noe de oppfatter som en positiv utvikling, og de vil opprettholde sin egen eksistens på lang sikt. I forhold til incentiver og aktiv deltakelse innen mikrokreditt kan det siste punktet være problematisk. For å opprettholde den daglige driften og oppstart av nye prosjekter vil det være nødvendig med kontinuerlig tilskudd av kapital utenfra. Vi antar at de bistandsorganisasjonene som får tildelt mest eksterne midler er de som gir inntrykk av å være mest effektive. Den objektive velferdseffekten vil være vanskelig å observere slik at

bistandsorganisasjoner vil ha insentiver til å overdrive egne prestasjoner for å få tilgang til mer kapital i framtida.

Det er bred enighet blant donorer og mikrokredittorganisasjoner om at finansiell bærekraft er en viktig målsetning på sikt. Paradokset er at mikrokredittinstitusjoner som nærmer seg selvstendighet vil være de mest attraktive for bistandsorganisasjoner. Donorene ønsker å assosieres med de vellykkede institusjonene nå og i framtiden, og vil derfor helst ikke oppgi samarbeidet med de gode mikrokredittinstitusjonene. I tillegg vil de frykte at en annen bistandsorganisasjon skal involvere seg i stedet og ta æren for suksessen dersom de velger å trekke seg ut.

Konkurranse blant donorer kan isolert sett tenkes å øke konkurransen blant mikrokredittinstitusjoner, og dermed bidra til økt omfang av tjenestene til andre inntektsmessige og geografiske segment. Dessverre er det tendenser til at konkurransen blir konsentrert rundt de mest vellykkede prosjektene, slik det kan forventes i lys av bistandsorganisasjonenes insentiver. På denne måten reduseres potensielt selvstendige mikrokredittinstitusjoners insentiver til å oppnå finansiell bærekraft, fordi det ikke lenger er troverdig med kutt i subsidiene deres. De vil ha god tilgang på eksterne midler så lenge de oppfattes som vellykkede.

Det kan tenkes at de vellykkede institusjonene er de som benytter midlene velferdsmessig mest effektivt, at de har kompetansefortrinn og utnytter skalafordeler. Men i praksis kan resultatet like gjerne bli donoravhengighet, mer sløsing og ineffektivitet. Når de aller fleste bistandsorganisasjoner synes det er mest attraktivt å støtte institusjoner som Grameen Bank, kan det hevdes at de som trenger donormidler minst vil faktisk ha høyest sannsynlighet for å motta ytterligere subsidier. De mikrokredittinstitusjonene som har størst behov for finansiell og teknisk støtte blir kanskje oversett. Å gi slipp på en vellykket mikrokredittinstitusjon som kan bli selvfinansierende krever høy disiplin av bistandsorganisasjoner, fordi omdømme og profil utad som regel bestemmer store deler av deres inntektsgrunnlag. Dermed vil bistandsorganisasjoner være tilbøyelige til å gjøre seg mest mulig synlige gjennom aktiv tilstedeværelse og donasjoner, i stedet for å holde seg i bakgrunnen, bidra med litt teknisk assistanse og trekke seg ut når mikrokredittinstitusjonen går bra.

3.2 Samaritanens dilemma

Andre del av analysen skal dreie seg om Samaritanens³⁰ dilemma, og hvordan dette fenomenet skaper utfordringer for bistandsorganisasjoner som engasjerer seg i mikrokreditt.

En bistandsorganisasjon kan karakteriseres som en altruistisk aktør. En altruistisk aktør bryr seg oppriktig om andres velferd og engasjerer seg i situasjoner hvor andre mennesker trenger hjelp (Gibson et al 2005). Samaritanens dilemma (Buchanan 1977) presenterer en utfordring for dem som ønsker å hjelpe mennesker i nød. Buchanan formulerer det slik at samaritanen velger mellom å hjelpe eller ikke hjelpe. Mottakeren bestemmer hvor høy innsats han må yte for å få hjelp fra samaritanen, høy eller lav innsats. Hvis samaritanen hjelper og mottakerens innsats er høy, vil det å hjelpe gi samaritanen høyest verdi. Mottakerens nytteverdi ville imidlertid vært enda høyere dersom bistand ble gitt, men innsatsen hadde vært lav. Figur 3 viser dette dilemmaet i en utfallsmatrise (en-periodespill med to aktører).

		Mottaker:	
		Høy innsats	Lav innsats
Samaritan:	Ingen bistand	2,2	1,1
	Bistand	4,3	3,4

Figur 3: Samaritanens dilemma: Payoff-matrise i et to-personspill. Eksempelet er hentet fra *The Samaritan's Dilemma* (Gibson et al 2005).

³⁰ I Bibelen forteller Jesus historien om den barmhjertige samaritan når han får spørsmål om *min neste*. En prest og en levitt gikk rett forbi en reisende som hadde blitt overfalt av røvere, mens en samaritaner viste nestekjærlighet ved å stoppe opp, stelle sårene hans, ta ham med til et herberge og hjelpe ham økonomisk.

Samaritanen står ovenfor et fundamentalt problem. Uansett hva mottakeren velger å gjøre vil samaritanen ha det bedre om han eller hun velger å hjelpe. I spillteori vil derfor den dominante strategien for samaritanen være å yte bistand uansett innsats fra mottakerens side. Når mottakeren gjennomskuer dette, vil den dominante strategien til mottakeren være å yte lav innsats.

Samaritanen foretrekker at mottakeren yter høy innsats, men strukturen på interaksjonen sørger for at mottakeren velger lav innsats. I motsetning til insentivproblemene jeg så på tidligere, er samaritanens dilemma altså ikke relatert til informasjonsasymmetri, men til motivasjon. Mottakeren vet at samaritanen kommer til å gi bistand, og samaritanen vet at mottakeren sannsynligvis kommer til å yte liten innsats. Fisher (2001) forteller at resultatet av FNs matdonasjoner til Sør-Sudan førte til at menneskene i området, som var kjent for å være dyktige bønder, ikke dyrket noen ting på tre år. Maren (1997) argumenterer for at sultkatastrofen på 1990-tallet hadde direkte sammenheng med etterspørselsdrevet bistand til Somalia på 1980-tallet³¹. I verste fall kan altså samaritanen bidra til å skape situasjoner hvor mottakeren faktisk mister motivasjon og ferdigheter over tid. Hvis spillet er et flerperiodespill kan et engasjement med de beste hensikter forårsake negative resultater.

For bistandsorganisasjoner som involverer seg direkte i mikrokredittinstitusjoner innebærer det at det vil bli ekstremt vanskelig å kreve inn lånene de har gitt. Den kontrakten de inngår med låntakerne er i utgangspunktet ikke troverdig og de vil operere med en myk budsjettrestriksjon. Låntakerne vet at bistandsorganisasjonen bryr seg om deres velferd, det vil si at man kan anta at bistandsorganisasjonen ikke vil kreve lånet tilbakebetalt for enhver pris. Ut fra nyttematrisen ser vi at bistandsorganisasjonen vil ha større nytte av at låntakerne beholder pengene de har lånt hvis alternativet er at de må gå sultne.

Selv om fleksibilitet og personlige hensyn er viktig, så må det være nulltoleranse for mislighold dersom man skal skape de gode insentivstrukturene som er nødvendige for å drive med mikrokreditt. Bistandsorganisasjoner som ikke håndhever disse prinsippene konsekvent vil ikke greie å skape finansielt bærekraftige institusjoner. Dersom de mislykkes

³¹ Eksemplene til Fisher (2001) og Maren (1997) er hentet fra *The Samaritan's Dilemma* (Gibson et al 2005)

som mikrokredittaktører driver de i realiteten med tradisjonell bistand, siden lånene kan betraktes som gaver av låntakeren. Sett ut i fra alle delmålsetningene i mikrofinansstrangelet, fattigdomsreduksjon, rekkevidde og finansiell bærekraft, er dette uheldig for utviklingen av mikrofinanssektoren på sikt.

Mange bistandsorganisasjoner bidrar med økonomisk støtte til, eller inngår partnerskap med eksisterende mikrofinansorganisasjoner, i stedet for å involvere seg direkte. Mekanismen fra samaritanens dilemma vil gjøre seg gjeldene også i slike situasjoner. Det er ikke plausibelt at bistandsorganisasjonen vil trekke seg ut og avbryte finansiell støtte selv om innsatsen til mikrokredittinstitusjonen er lav og resultatene dårlige. Vi kan anta at velferden til lånekundene er viktig for bistandsorganisasjonen, at den bryr seg om de fattige lånekundene og ønsker å hjelpe dem. Selv om pengene sløses bort av ledelsen eller finner veien ned i privatpersoners lommer vil bistandsorganisasjoner fortsatt ønske å hjelpe.

Samaritanens dilemma predikerer altså at en altruistisk bistandsorganisasjon blir stående med en myk budsjettrestriksjon, og at inngåtte kontrakter ikke vil være troverdige. Tilgang på ekstern kapital kan da bli en hvilepute for mikrofinansorganisasjonen slik at de yter en lavere innsats. Tilgjengeligheten av subsidier og subsidiert kapital fra bistandsorganisasjoner kan ironisk nok gjøre mikrokredittinstitusjoner dårligere egnet til å løse sine oppgaver, og føre til donoravhengighet og ineffektivitet. Det er likevel mulig å begrense problemet med samaritanens dilemma. CGAP har knyttet strenge betingelser til støtten de gir, og har utviklet retningslinjer for donorer når det gjelder resultatmåling og prestasjonsmåling. Finansielt eller mentalt medeierskap i et prosjekt kan også potensielt øke motivasjonen og inspirere til høyere innsats fra mottakeren (Gibson et al 2005).

3.3 Finansiering av mikrokredittinstitusjoners virksomhet

Fattige mennesker opplever kredittrasjonering, og CGAP anslår at så mange som tre milliarder mennesker mangler tilgang til formelle finansielle tjenester. Selv om subsidier hadde vært permanente vil finansiell bærekraft og lønnsomhet i bransjen være nødvendig for å øke tilbudet. Private aktører er nødvendig for å oppnå en kraftig ekspansjon slik at mange flere får tilgang på kreditttjenester. I dette avsnittet vil jeg drøfte problemer med subsidier og privat kapital.

3.3.1 Investeringer fra privat sektor

Ifølge en studie fra Verdensbanken fra 2001 har detaljbanktjenester for lavinntektsgrupper potensial til å bli et av de hurtigst voksende massemarkedene³². Økt konkurranse vil kunne komme kundene til gode gjennom lavere rentesatser, flere produkttyper og økt fokus på kundeorientering. Informasjonsteknologi og innovasjon vil bidra til å gjøre driften enda mer kostnadseffektiv og øke rekkevidden av mikrokreditt i framtida. Større utbredelse av distribusjonssystemer og kommunikasjonsformer, som for eksempel telefon, internett og minibanker, er faktorer som kan gjøre det lettere å nå flere kunder og redusere transaksjonskostnader, også i utkantstrøk. At private og kommersielle aktører involverer seg i denne bransjen er et sikkert tegn på at finansiell bærekraft og gode insentivsystemer kan oppnås.

Globale selskaper ser i økende grad vekstpotensialet i uformelle økonomier og lavinntektssegmenter³³. Telenors investeringer i Grameen Telecom, en tilbyder av telefontjenester på landsbygda i Bangladesh, er et eksempel på tradisjonelle virksomheters satsing i lite utviklede land. Bangladesh er flere ganger blitt kåret til verdens mest korrupte

³² *The Fortune at the Bottom of the Pyramid* av Prahalad og Hart (2002)

³³ Marginene per enhet vil typisk være lave men profitt drives i dette segmentet av stort volum og kostnadseffektivitet.

land av Transparency International. I tillegg har myndighetene vært kjent for å detaljregulere markeder. Investeringen må ha fortont seg som svært risikabel da beslutningen ble tatt, men den har gitt Telenor god avkastning.³⁴

Kommersielle banker blir stadig mer sentrale innen mikrokreditt (ibid). Når kommersielle aktører skal bygge opp en lojal kundebase, kan det bli aktuelt å henvende seg til lavinntektskunder. I det segmentet vil det være stort potensial siden svært få har kundeforhold til bank fra før. Å bygge en stabil kundemasse kan være en strategi som kan medføre at mikrokredittaktører velger å betjene stadig fattigere segment av befolkningen.

Imidlertid kan forretningsdrift i fattige land by på utfordringer i forhold til etiske problemstillinger, som Telenor har fått erfare³⁵. Slike etiske problemstillinger, og spesielt negativ presseomtale kan gjøre at kommersielle aktører, som store internasjonale selskaper, vegrer seg for å betjene disse markedene.

I enkelte utviklingsland mangler dessuten et regelverk som kan åpne for kommersielle selskaper i mikrofinanssektoren. I flere utviklingsland har myndighetene innført et rentetak som er for lavt til at mikrokredittinstitusjonene greier å dekke kostnadene sine. Slik praksis reduserer drastisk sjansen til å utvikle lønnsomme institusjoner som kan ekspandere, og på sikt integreres med resten av finanssektoren.

3.3.2 Subsidiær og ettergivelse av lån

At myndigheter eller bistandsorganisasjoner subsidierer mikrolån er uheldig for konkurranseforholdene, og kan føre til konkurransevridding. Private mikrokredittaktører møter enkelte steder sterk konkurranse fra institusjoner som har tilgang på subsidiert kapital. På lang sikt vil det sannsynligvis være til hinder for stabiliteten i industrien. Mikrokredittinstitusjoner som opererer med lavere rente enn nødvendig for å dekke kostnadene, vil sannsynligvis være i drift en begrenset periode. Dessverre er muligheten stor

³⁴ <http://e24.no/boers-og-finans/article1559138.ece>

³⁵ Grameen Telecom og Telenor er uenige om en avtale som ble inngått om langsiktig eierskap, og dette har skapt mye negativ presseomtale for Telenor. <http://www.aftenposten.no/meninger/debatt/article1752165.ece>

for at de kan presse kommersielle aktører ut av markedet først. Det kan hemme utviklingen av en selvstendig mikrokredittsektor som gradvis integreres i den formelle økonomien. Konkurransen fra den ordinære finanssektoren er foreløpig fraværende mange steder, men private aktører møter konkurranse fra ikke-kommersielle kredittprogrammer med store mengder subsidier fra internasjonale bistandsprogrammer.

Mange kommunale eller statlige utviklings- og landbruksbanker fokuserer mer på kreditt enn sparing, noe som gjør dem utsatt for politisk innblanding. Myndighetene har ofte vært villige til å subsidiere kontinuerlige tap i disse institusjonene, og det svekker ofte disiplinen i driften og ledelsen³⁶. Ettergivelse av lån som politisk virkemiddel er uheldig fordi det underminerer betalingsvilje, og kan føre til at kommersielle mikrofinansorganisasjoner går konkurs. Kundene vil ofte ikke se forskjell på offentlige og private institusjoner, og har naturlig nok vanskelig for å akseptere at disse ettergivelsene av lån kun blir gitt til dem som har lån i offentlig sektor, og at det ikke gjelder i deres institusjon. En av krisene Grameen Bank har vært gjennom skyldes et slikt politisk vedtak (Yunus 2003).

Det er mulig noen typer subsidier er mer skadelige enn andre. Teknisk assistanse og opplæring kan permanent redusere driftskostnadene til mikrokredittinstitusjoner og skape konkurransefortrinn og bedre tjenester for lånekundene. På sikt er innovasjon og teknologisk utvikling essensielt for å øke effektiviteten og forbedre tilbudet i bransjen. Subsidier kan øke utlånsmengden i et kredittmarked med imperfekt informasjon, jamfør Stiglitz-Weiss og kredittrasjonering. I slike tilfeller kan en subsidiert renterate bringe tilbud og etterspørsel nærmere likevekt, gitt at institusjonell effektivitet opprettholdes. Men som vi har vært inne på kan slike tilskudd kan føre til ineffektivitet og donoravhengighet. Selv om klare avtaler inngås, og subsidier er transparente og tidsbegrensede, kan det være vanskelig å overholde kontrakten på grunn av blant annet samaritanens dilemma.

Hudson og Traca (2006) finner at mikrokredittinstitusjoner som mottar subsidier er fjernere fra målet om finansiell bærekraft, men at dette er på grunn høyere marginalkostnad fordi de

³⁶ CGAP (2004) nevner Perus Cajas Municipales som eksempel i artikkelen *Financial institutions with a double bottom line*

betjener fattigere kunder. De finner ingen klare tegn til unnslutning eller rent-seeking, som teorien predikerer. Deres empiriske undersøkelse støtter argumentet om at subsidier kan være et hjelpemiddel for å nå ut til de fattigste som ikke kan benytte kommersielle låneprodukter.

Å kjøpe aksjeandeler i mikrokredittinstitusjoner kan gi bistandsorganisasjoner mer kontroll gjennom eierskap, og eventuelt en plass i styret. Andre typer bevilgninger vil ikke gi samme mulighet for deltagelse i strategiutvikling, eller innflytelse på prioriteringer. Innflytelsen man kan kjøpe seg fra vanlige donasjoner forsvinner raskt dersom bistandsorganisasjonen ikke stadig frister med mer penger. Formelle eiere kan dessuten være en styrke for mikrokredittinstitusjonen i form av ytre overvåking, styring, kontroll, kunnskap og erfaring.

I siste del av analysen skal jeg igjen ta opp *treenigheten*; rekkevidde, finansiell bærekraft og fattigdomsreduksjon, og deretter analysere hvordan mikrokredittaktører kan bidra til å oppfylle disse målsetningene.

3.4 Rekkevidde, finansiell bærekraft og fattigdomsreduksjon

Mikrokreditt og tilsvarende operasjoner krever spesifikke ferdigheter og ressurser, og stiller høye krav til kontroll og ledelse. Både innen utlån og drift er det behov for informasjon som er vanskelig tilgjengelig. Mikrokredittinstitusjoner opererer nesten alltid i vanskelige omgivelser som typisk kjennetegnes av relativt underutviklet rettssikkerhet, sosiale og helsemessige utfordringer og politiske beslutninger som direkte påvirker den finansielle sektoren. Selv om mikrokredittinstitusjoner er utbredt over store deler av verden betjener de fortsatt bare en minoritet av den andelen som ikke har tilgang til bank- og finanstjenester.

3.4.1 Rekkevidde

FN definerer mikrokreditt som *Lån til fattige, idérike mennesker som ikke får hjelp gjennom vanlige banksystemer fordi de mangler sikkerhet og/eller stabil inntekt*³⁷. Målgruppen for mikrokreditt vil altså være fattige som har en eller annen form for kredittverdighet – og i denne sammenhengen betyr det initiativ og evne til å skape noe overskuddsbringende av en idé eller et prosjekt³⁸. Mikrokreditt har vist at mange fattige har stort potensial for entreprenørskap, selv uten formell utdanning eller opplæring.

Mange bistandsorganisasjoner, blant annet CGAP, mener at bistand og subsidierte lån til mikrokredittinstitusjoner er nødvendig for å finansiere oppstartkostnader. Slik kan de bidra til nyetableringer i stor skala for å øke rekkevidden av tilbudet. Akkurat som grundere og entreprenører trenger startkapital har mikrokredittinstitusjoner behov for kapital i startfasen. På sikt er målet til CGAP å utvikle selvfinansierende, stabile institusjoner, og så kutte alle bånd til mikrokredittinstitusjonen slik at hele prosessen med støtte til etablering av en ny mikrofinansinstitusjon kan starte. Spesielt i områder med spredt bosetning og mye fattigdom

³⁷ www.strommestiftelsen.no

³⁸ Guri Wiggen (2005): *Fra almisser til verdighet*

vil det være behov for drahjelp i begynnelsen, på grunn av høyere marginalkostnader og høy risiko. Suksesshistorier som Grameen Bank og Banco Compartamos har vist at finansiering av oppstartskostnader og hjelp i startfasen kan bidra til å opprette stabile mikrokredittinstitusjoner. De kunne sannsynligvis aldri oppnådd den posisjonen de har i dag uten alle subsidiene de har mottatt. Men svært mange mikrokredittprosjekter klarer aldri å oppnå finansiell selvstendighet, ofte på grunn av høy misligholdsrate. Det er mange fallgruver når man driver med mikrokreditt, og uerfarne bistandsorganisasjoner uten relevant kompetanse og lokal kunnskap har minimale muligheter for å lykkes.

Å betjene de laveste inntekssegmentene med lokal arbeidskraft har vært en hovedprioritering for Grameen Bank i Bangladesh (Yunus 2003). Hvis Grameen Bank hadde vært nødt til å belaste kundene sine markedsrente fra nå av ville de vært nødt til å sette opp prisene betydelig. Siden Grameen Bank driver med utlån uten sikkerhet, vil kommersielle investorer ha betalt for den relativt høye risikoen involvert i forretningsdriften, slik at det blir nødvendig å generere overskudd for å få tilgang på privat kapital. Fra et sosialt perspektiv vil noen fattige låntakere da tjene mindre, mens andre ikke får råd til å ta opp lån på grunn av høyere rente. For å evaluere konsekvensene av subsidier må *sosiale vekter* defineres³⁹. Hvis en dollar mer i inntekt til en fattig husholdning vektet tilstrekkelig mer enn en dollar til en rikere husholdning, så kan det være velferdsmessig effektivt å hjelpe færre, men fattigere, låntakere. Ifølge Stiglitz-Weiss kan høyere rentekostnad føre til høyere misligholdsrate på grunn av ugunstig utvalg. Morduch (1999) nevner også at dersom markedsrente ble brukt ville det kunne underminere motivasjonen til de sosialt engasjerte lånefunksjonærene i Grameen Bank.

3.4.2 Finansiell bærekraft

På slutten av 1990-tallet hadde få mikrofinansorganisasjoner oppnådd finansiell bærekraft, og i de tilfellene de hadde lyktes lånte de som oftest ut penger til mer velstående kundegrupper. Murdoch (1999a) estimerte at kun 1 % av frivillige, ikke-

³⁹ *The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank* av Jonathan Morduch (1999)

profittorganisasjoners mikrokredittprogram var finansielt bærekraftige, og at bare 5 % kunne noen gang bli selvfinansierende. Selv om en mindre rigid definisjon av bærekraft blir brukt; operasjonell bærekraft hvor organisasjonene ikke betaler full kapitalkostnad, men dekker de daglige utgiftene, mente Murdoch at det så mørkt ut. Mikrofinansprogram hvor målgruppen er det laveste inntektssegmentet greier stort sett kun å dekke 70 % av utgiftene sine, mente han. Eversole (2000) anslår at en mikrofinansorganisasjon vil bruke omtrent sju år på å bli finansielt selvstendig, og da vil den bare kanskje lykkes.

Selv om de fleste mikrokredittinstitusjonene ikke er finansielt bærekraftige, vokser de som har oppnådd lønnsomhet raskt. Dermed har finansielt selvgående institusjoner, som Banco Compartamos i Meksiko, en betydelig og økende andel av mikrokreditt-kundene. Bare 209 av dagens 10 000 mikrokredittinstitusjoner er finansielt selvstendige, men de betjener faktisk om lag 60 % av 100 millioner mikrokredittklienter⁴⁰.

Omfanget av finansielt bærekraftige mikrokredittinstitusjoner begrenses blant annet av finansielle tjenester som ikke er tilpasset kundenes behov, dårlig håndheving og innkreving i forbindelse med utlånsvirksomhet, mangel på et mer konsentrert fokus på fattige kundegrupper, og sist men ikke minst et fortsatt stort underskudd på private tilbydere i forhold til etterspørselen. Gode resultater innen mikrofinanssektoren er blant annet avhengig av effektiv drift, homogene kundegrupper, tekniske hjelpemidler og rentenivå. Mikrokredittsektoren står ovenfor mange utfordringer når det gjelder innovasjon og teknologiske nyvinninger. Erfarne bistandsorganisasjoner kan bidra til finansiell bærekraft ved å tilby rådgivningstjenester og teknisk assistanse. Selv om praksis og prosedyrer må tilpasses lokale forhold kan mye kunnskap overføres fra et marked til et annet. Banco Compartamos og flere andre mikrokredittinstitusjoner har bevist at det er fullt mulig å drive finansielt bærekraftige, og til og med svært lønnsomme mikrokredittinstitusjoner.

⁴⁰ www.mixmarket.org

3.4.3 Effekt på fattigdomsreduksjon

Innsats og effekt utover det økonomiske resultatet er vanskelig å observere. Bistandsorganisasjoner kan muligens ha en rolle innen resultatmåling, ved å jobbe for at målsetninger blir spesifisert og eksplisitt uttrykt, og fulgt opp med kvalitative og kvantitative undersøkelser. Når vage målsetninger som fattigdomsreduksjon konkretiseres eksponerer det prioriteringer: Dersom man er villig til å måle framgang mot spesifikke delmål, som inntektsvirkning, indikerer dette at man er dedikert til å jobbe mot fattigdomsreduksjon. Resultatmåling kan også hjelpe ledelsen til å avsløre trender, interne svakheter, spesifisere nye delmål og gjøre benchmark-sammenligninger. Det er viktig at målemetodene omfatter mer enn bare mikrokredittinstitusjonens prestasjon. Det trengs mer kunnskap og informasjon om hvilke effekter mikrokreditt har i en større sosial sammenheng. Donorer og filantropiske investorer kan også spille en viktig rolle i å påvirke at sosiale målsetninger forblir en prioritering, på tross av økt fokus på kommersialisering og utbredelse av mikrokredittjenester. De kan utvikle spesifikk kompetanse og systemer egnet for resultatmåling, og eventuelt finansiere måling av positive og negative effekter.

De fleste impactanalyser viser positive effekter av mikrokreditt, og erfaringer fra mikrokredittpersonell tyder på at mikrokredittinstitusjoners aktiviteter har medført en vesentlig heving av levestandarden for mange mennesker. Bistandsorganisasjoner tilbyr ofte subsidiert kreditt i tillegg til ikke-finansielle tjenester, som for eksempel helseopplysning og distribusjon av mat. Ut i fra samaritanens dilemma og insentivproblemer kan vi hevde at kombinasjonen av kreditt og bistand er uheldig. I tillegg tyder empiriske undersøkelser på at det ikke er de fattigste som best greier å nyttiggjøre seg et tilbud om kreditt, og at denne målgruppen ofte har lavere tilbakebetalingsgrad og høyere forekomst av frafall. Erfaringene varierer imidlertid, og ulike økonomiske, sosiale og kulturelle forhold gjør det vanskelig å trekke ensartede konklusjoner for mikrokredittinstitusjoner som helhet.

Finansielle tjenester kan absolutt anses som et gode, men for bistandsorganisasjoner som er opptatt av de aller fattigste vil muligens andre virkemidler gi like god uttelling som det å gi lån. Fattige som ikke får dekket sine grunnleggende behov vil ofte ikke være i stand til å investere, men heller bruke lånet sitt på umiddelbart konsum. Det vil være svært vanskelig for en altruistisk aktør å kreve lånet tilbakebetalt i situasjoner med reelle betalingsproblemer.

Det ligger utenfor denne oppgaven å drøfte andre finansielle tjenester, men det er mulig at ulike typer likvide spareprodukter, forsikringer, utdanningsstipend til barn og ungdom eller andre typer bistand kan være mer effektivt for å hjelpe de fattigste.

Potensiell velferdseffekt av subsidiert kreditt

Hvis velferdseffekten for fattige har større vekt i den samfunnsøkonomiske analysen enn velferdsgevinsten for mer velstående, kan det være ønskelig å subsidiere kreditt i mikrokredittinstitusjoner. Det forutsetter at det er mulig å skille ut lånekundene i målgruppen og unngå rent-seeking fra mindre fattige og velstående låntakere. I tillegg må ikke subsidiene bidra til å forringe kvaliteten på tjenestene som tilbys eller på institusjonen generelt. I et marked med kredittrasjonering kan subsidier gi et kredittilbud til grupper med lav inntekt som ellers ville vært uten den muligheten. Det kan kanskje bidra til at de kommer ut av en ond sirkel med lav kapitaltilgang, lav produktivitet, lav inntekt, lite sparing og stor grad av sårbarhet. Det bør imidlertid være et langsiktig mål at lånekundene, når inntektsgrunlaget har nådd et visst nivå, kan avansere til finansielt bærekraftige mikrokredittinstitusjoner og integreres i den formelle økonomien.

Tilgang på subsidiert kreditt kan potensielt hjelpe fattige mennesker, men organisering og drift av et slikt prosjekt vil være svært utfordrende og krevende. Komplekse insentivsystemer må implementeres for å unngå ineffektivitet i institusjonen. Det er viktig at mikrokredittinstitusjoner som tilbyr subsidiert kreditt ikke opererer i samme markedssegment som private aktører, siden det kan føre til konkurransevridning. Et viktig ankepunkt mot subsidiert kreditt til de aller fattigste, er at det vil kunne gi lavinntektsgrupper insentiver til å framstille seg som mer fattige og trengende enn de realiteten er. Det harmonerer dårlig med det som ofte trekkes fram som styrken til mikrokreditt; nemlig *empowerment* og fokus på låntakernes personlige ressurser, kreativitet og kapasitet. Denne tankegangen gjenspeiles i tittelen på boka *Fra almisser til verdighet* (Wiggen 2005). Kunnskap om kredittrasjonering og vektede velferdsmaal⁴¹ kan medføre at subsidiert kreditt vil virke fornuftig ut i fra en samfunnsøkonomisk velferdsanalyse. På grunn av ulike former

⁴¹ Velferdsgevinst for lavinntektsgrupper vektet altså tyngre enn velferdsgevinst for de med høyere inntekt.

for insentivproblemer og samaritanens dilemma, vil det imidlertid være svært vanskelig å oppfylle ambisiøse målsetninger og ønskede resultater av slike prosjekter i praksis.

4. Oppsummerende kommentarer

Empiriske undersøkelser viser at finansielle tjenester som mikrokreditt har en positiv effekt på velferd og fattigdomsreduksjon. Internasjonale bistandsorganisasjoner og subsidier har vært avgjørende for utviklingen av dagens mikrokredittsektor, men det er fortsatt et enormt antall mennesker som ikke har tilgang til formelle banktjenester. Ved hjelp av bistandsmidler alene vil det være umulig å øke tilbudet i den grad som er nødvendig for å mette etterspørselen etter mikrokreditttjenester. Denne erkjennelsen har ført til økt fokus på finansielt bærekraftige mikrokredittinstitusjoner, som minimum må dekke sine drifts- og kapitalkostnader. BancoSol i Bolivia og Banco Compartamos i Meksiko er eksempler på sosialt orienterte aktører som har ekspandert hurtig og oppnådd gode finansielle resultater. Dette kan på sikt bidra til mer private investeringer og flere kommersielle tilbydere i mikrokredittmarkedet.

Mikrokredittinstitusjoner har tatt i bruk uformelle teknikker som gruppelån og kollektivt ansvar for å sikre tilbakebetaling. De gir ofte låntakere kontrakter med insentiver til å overvåke hverandres innsats, og benytter lokale utlånsfunksjonærer som kan tilegne seg kunnskap om betalingsvilje og betalingsvilje. Dermed har de i varierende grad greid å kompensere for problemer med asymmetrisk informasjon, ugunstig utvalg og moral hazard. I tillegg er progressive lånestørrelser et effektivt og mye brukt insentiv i markeder med kredittrasjonering.

Kredittrasjonering kan oppstå i markeder med asymmetrisk informasjon, og fravær av formelle mekanismer for å håndheve inngåtte kontrakter. Når banken ikke kan skille låntakere med ulik risikoprofil vil det være nødvendig med en høy rente fra alle låntakere for å kompensere for høy risiko. Høy rente kan imidlertid føre til ugunstig utvalg og moral hazard, fordi kostnaden med å låne blir høyere. Det kan igjen øke risikoviljen til låntakere, og derfor vil ikke banken alltid velge en utlånsrente som fører til at tilbud blir lik etterspørsel (Stiglitz-Weiss 1981).

Jeg har i denne oppgaven forsøkt å belyse hvordan bistandsorganisasjoner og subsidier kan bidra til utviklingen av en finansielt bærekraftig mikrokredittsektor. På grunn av

insentivproblemer på flere nivå, vil det by på store utfordringer for bistandsorganisasjoner å være direkte engasjert i mikrokreditt. Bistandsorganisasjoner påvirkes ikke i samme grad som andre aktører av markedsmekansimens disiplinerende effekt, og mangel på velkomponerte insentivstrukturer kan føre til ineffektivitet. Samaritanens dilemma innebærer at en altruistisk aktør vil stå med en myk budsjettrestriksjon fordi den ønsker å hjelpe, uansett hvilken innsats mottakeren gjør. Hvis kundene gjennomskuer dette vil det sannsynligvis påvirke betalingsviljen negativt. Mange bistandsorganisasjoner som er involvert i mikrokreditt sliter med høye misligholdsrater.

Spesialiserte bistandsorganisasjoner med kunnskap om kredittmarkeder, resultatmåling og insentivstrukturer kan likevel spille en viktig rolle. De kan påvirke slik at sosiale målsetninger fortsatt blir prioritert når kommersialisering og profittmaksimerende aktører blir mer utbredt i mikrokredittsektoren. Ved å gi startkapital til etablering av flere bærekraftige finansinstitusjoner med sosial målsetning, kan de for eksempel bidra til at flere lavinntekssegmenter betjenes. Subsidierte renter kan også i enkelte tilfeller være effektivt ut i fra en samfunnsøkonomisk velferdsanalyse, hvis målgruppen til mikrokredittinstitusjonen har for lav inntekt til å låne til markedsrente, men kan nyttiggjøre seg kreditt. Det forutsetter at kunder i målgruppen kan identifiseres, og at subsidiene ikke bidrar til ineffektivitet, som for eksempel konkurransevridning eller rent-seeking. Mer forskning vil imidlertid være nødvendig for å estimere velferdstapet til fattige mennesker på grunn av manglende kreditttilgang.

For å unngå insentivproblemer i mikrokredittinstitusjoner vil det være nødvendig med kontinuerlig resultatmåling og forskning, både på institusjonenes prestasjoner og effekten på lånekundenes situasjon. Bistandsorganisasjoner som er involvert i denne praksisen bør ha et langt tidsperspektiv, god kjennskap til ulike nivåer av insentivproblemer og detaljkunnskap om lokale forhold. Prosjekt som gjennomføres uten tilstrekkelig kompetanse og planlegging vil ikke etablere finansielt bærekraftige institusjoner. Det kan gjøre mer skade enn nytte, både for lånekundene direkte, og gjennom å bremse utviklingen av en stabil mikrokredittsektor.

Litteraturliste

Artikler:

Akerlof, George (1982): *Labor contracts as partial gift exchange*: Quarterly Journal of Economics, s. 543-569
[http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533\(198211\)97%3A4%3C543%3ALCAPGE%3E2.0.CO%3B2-E](http://links.jstor.org/sici?sici=0033-5533(198211)97%3A4%3C543%3ALCAPGE%3E2.0.CO%3B2-E)
 (sist besøkt 18.06.2007)

Athmer, Gabrielle og Fion de Vletter (2006): *The Microfinance Market in Maputo, Mozambique: Supply, Demand and Impact: A Case Study of Novobanco, Socremo and Tchuma*: Impact assessment study commissioned by The Netherlands Platform for Microfinance:
<http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/39177> (sist besøkt 18.06.2007)

Buchanan, James.M. (1972): *The Samaritan's Dilemma*, reprinted in: Buchanan, J.M. (1977): *Freedom in Constitutional Contract*, Texas A&M University Press: 169-185.

CGAP Occasional Paper (2004): *Financial Institutions with a "Double Bottom Line": Implications for the Future of Microfinance*: www.cgap.org (sist besøkt 18.06.2007)

CGAP (2007): *Reflections on the Compartamos Initial Public Offering: A Case Study on Microfinance Interest Rates and Profits*:
http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/News/press_release_06-11-07.html (sist besøkt 18.06.2007)

Dunford, Christopher (2000): *The Holy Grail of Microfinance: 'Helping the poor' and 'sustainable?'*: fra boka *Microfinance: Evolution, Achievement and Challenges* redigert av Malcom Harper (se bøker)

Eversole, Robyn (2000): *Beyond Microcredit—the Trickle UpProgram*: Small Enterprise Development, 11, s. 45–58.
<http://openurl.ingenta.com/content?genre=article&issn=0957-329&volume=11&issue=1&spage=45&epage=58>
 (sist besøkt 18.06.2007)

Gugerty, Mary Kay (2005): *You Can't Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Association in Kenya*: Daniel J. Evans School of Public Affairs
http://www.polisci.ucla.edu/wgape/papers/2_Gugerty.pdf (Sist besøkt 28.05.2007)

Hietalahti, Johanna og Mikael Linden (2003): *Socio-economic impacts of microfinance and repayment performance under imperfect information: A case study of the Small Enterprise Foundation*: Department series University of Joensuu: Kansantaloustiede, Department of Economics, Faculty of Social Sciences
http://joypub.joensuu.fi/publications/other_publications/hietalahti_linden_microfinance/index_en.html
 (sist besøkt 18.06.2007)

Hudon, Marek og Daniel Traca (2006): *Subsidies and Sustainability in Microfinance*: Working Paper Series: Université Libre de Bruxelles, Solvay Business School, Centre Emile Bernheim (CEB)
<http://www.solvay.edu/PDF/working-papers/WP%2006%20020%20MH%20DT.pdf> (sist besøkt 18.06.2007)

Hulme, David (2000): *Is Microdebt Good for Poor People? A note on the dark side of microfinance*: fra boka *Microfinance: Evolution, Achievement and Challenges* redigert av Malcom Harper (se bøker)

Janvry, Alain, Craig McIntosh og Elisabeth Sadoulet (2006): *From Private to Public Reputation in Microfinance Lending: An Experiment in Borrower Response*:

<http://are.berkeley.edu/~sadoulet/papers/CreditBureau16.pdf> (sist besøkt 18.06.2007)

Khandker, Shahidur og Michael Pitt (1998): *The Impact of Group-Based Credit Program on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?*, Journal of Political Economy, Vol.106, s. 958-996

Khandker, Shahidur (1998): *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh* i New York: Oxford U Press for the World Bank

Isern, Jennifer og David Porteous (2005): Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Success: CGAP Focus Note Nr. 28

<http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.da0167f15fef30167808010591010a0>

(sist besøkt 18.06.2007)

Mathison, Stuart (2005): *Increasing Outreach and Sustainability of Microfinance through ICT Innovation*:

<http://www.fdc.org.au/Electronic%20Banking%20with%20the%20Poor/1%20Mathison.pdf>

(sist besøkt 18.07.2006)

Morduch, Jonathan (1999a): *The Role of subsidies in microfinance: Evidence from the Grameen Bank*: Journal of Development economics, Vol 60, s. 229-248

Morduch, Jonathan (1999): *The Microfinance Promise*: Journal of Economic Literature, Vol 37, s. 1569-1614

Nissanke, Machiko (2002): *Donors' Support for Microcredit as Social Enterprise*: Discussion Paper Nr. 2002/127: World Institute for Development Economic Research

<http://www.wider.unu.edu/publications/dps/dps2002/dp2002-127.pdf> (sist besøkt 18.06.2007)

Panjaitan-Drioadisuryo, Rosiantan og Kathleen Cloud (1999): *Gender, self-employment and microcredit programs. An Indonesian case study* The Quarterly Review of Economics and Finance 39 (1999) 769–779

Prahalad, C.K og Stuart L. Hart: *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*: Strategy and Business, issue 26

<http://sramanamitra.com/articles/fortune-at-the-bottom-of-the-pyramid> (sist besøkt 19.06.2007)

Rosintan, D. M. Panjaitan-Drioadisuryo, Kathleen Cloud (1999): *Gender, self-employment and microcredit programs: An Indonesian case study*: The Quarterly Review of Economics and Finance 39 s. 769–779

http://www.microfinancegateway.org/files/18564_Panjaitan_Drioadisuryo_1999.pdf (sist besøkt 31.05.2007)

Rutherford, Stuart: *Raising the Curtain on the 'microfinancial services area (2000)'*: fra boka Microfinance: Evolution, Achievement and Challenges redigert av Malcom Harper (se bøker)

Schmidt, Reinhard H og Ingo Tschach (2001): *Microfinance as a Nexus of Incentives* Working Paper Series: Goethe University, Finance and accounting, No 87 A

<http://www.wiwi.uni-frankfurt.de/schwerpunkte/finance/wp/333.pdf> (Sist besøkt 27.05.2007)

Schreiner, Mark (1996): *Thinking About the Performance and Sustainability of Microfinance Organizations*:

http://www.microfinance.com/English/Papers/Thinking_about_Sustainability.pdf (sist besøkt 18.06.2007)

Schreiner, Mark (2000): *Ways Donors Can Help the Evolution of Sustainable Microfinance Organizations*: Savings and Development, Vol. 24, Nr. 4, s. 423-437.

http://www.microfinance.com/English/Papers/Donors_and_Evolution.pdf (sist besøkt 18.06.2007)

Sriram, Mankal S og Radha Kumar (2005): *Conditions in Which Microfinance has Emerged in Certain regions and Consequent Policy Implications*: Research Paper Indian Institute of Management
<http://www.iimahd.ernet.in/~mssriram/regionalspread-shgs.pdf> (sist besøkt 18.06.2007)

Sriram, Mankal S (2005): *Information Asymmetri and Trust: A Framework for Studying Microfinance in India*: Vikalpa, vol 30, nr 4 (Desember 2005)
<http://ideas.repec.org/p/iim/iimawp/2002-09-02.html> (sist besøkt 18.06.2007)

Stiglitz, Joseph E og Andrew Weiss (1981): *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*: The American Economic Review, Vol 71, Nr 3 (Juni 1981) s. 393-410
<http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28198106%2971%3A3%3C393%3ACRIMWI%3E2.0.CO%3B2-0>
 (sist besøkt 18.06.2007)

Wright, Graham og Aleke Dondo (2001): *Are You Poor Enough – clients selection by microfinance institutions*: fra boka *Microfinance: Evolution, Achievement and Challenges* redigert av Malcom Harper (se bøker)

Yunus, Muhammad (2002): *Grameen II: Designed to Open New Possibilities*:
<http://www.grameen-info.org/bank/bank2.html> (sist besøkt 18.06.2007)

Bøker:

Aghion, Beatrice A og Jonathan Morduch (2005): *The Economics of Microfinance*: MIT Press, Cambridge

Bhattacharya, Sudipto et al (2004): *Credit, Intermediation, and the Macroeconomy: Models and Perspectives*: Oxford University Press, Oxford

Gibson, Clark C et al (2005): *The Samaritan's Dilemma: The Political Economy of Development Aid*: Oxford University Press, Oxford

Harper, Malcom (2003): *Microfinance: Evolution, Achievements and Challenges*: ITDG Publishing, London

Ray, Debraj (1998): *Development Economics*: Princeton University Press, New Jersey

Squire, Lyn og Herman G. van der Tak (1975): *Economic Analysis of Projects*: The John Hopkins University Press, Washington (Publisert for Verdensbanken)

Wiggen, Guri (2005): *Fra almisser til verdighet*: Civita, Oslo

Yunus, Muhammad (2003): *Banker to the Poor: Micro Lending and the Battle Against Poverty*: Public Affairs, New York

Avisartikler og lenker:

<http://www.aftenposten.no/meninger/debatt/article1752165.ece>

Welle-Strand, Anne (2007): *Telenors uhjelp i Bangladesh*. (sist besøkt 19.06.2007)

<http://www.bancosol.com.bo/en/cliente.html>

BancoSol: *Clients* (sist besøkt 19.06.2007)

<http://www.bistandsaktuelt.com/Lesartikkel.asp?ID=286>

Piene, Bibliana Dahle (1997): *Stor interesse for mikrokreditt*: Bistandsaktuelt nr 7/1999 (sist besøkt 29.05.2007)

<http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.9a218408ac5bc61fae6c6210591010a0/>

Landbrukskreditt på 1950-tallet: (sist besøkt 05.06.07)

<http://e24.no/boers-og-finans/article1559138.ece>

Haugnes, Gunhild (2006): *Nobelprisvinner Muhammad Yunus kritiserer Telenor: Tjener enormt i lutfattige land* (sist besøkt 19.06.2007)

http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story_id=8853734

Time to take the credit (2007): Leder i The Economist, 15. mars (sist besøkt 18.06.2007)

http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/MBB13_Autumn_2006_web.pdf

The Mix Market, MicroBanking Bulletin (2006): *Issue 13*. (sist besøkt 19.06.2007)

http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/MBB13_Autumn_2006_web.pdf

Financial Self-Sufficiency (sist besøkt 08.06.07)

http://www.norad.no/default.asp?V_ITEM_ID=1590

Norad (2005): Uformell sektor – mikrofinans (sist besøkt 19.06.2007)

http://www.strommestiftelsen.no/default.aspx?did=233064&title=2005+-+FNs+internasjonale&path_by_id=

Strømmestiftelsen (2005): 2005 - FNs internasjonale år for mikrofinans (sist besøkt 19.06.2007)

http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/newsletter/pages/2005_08/news_measuring.php

Jacquand, Marc (2005): *Measuring Social Performance: The Wrong Priority*: Microfinance Matters, Issue 15: (sist besøkt 18.06.2007)

http://www.yearofmicrocredit.org/docs/mdgdoc_MN.pdf

UNCDF (2005): *Microfinance and the Millennium Development Goals, A reader's guide to the Millennium Project Reports and other UN documents* (sist besøkt 19.06.2007)

Forelesningsnotater:

Bjorvatn, Kjetil (2006): *Mikrokreditt: Gruppelån og ugunstig utvalg*: Forelesning 14 i Økonomisk vekst og utvikling: SAM 465, 20.10.2006

Sannesmoen, Johannes (2006): Gjesteforelesning fra Strømmestiftelsen: *Mikrofinans: Økonomisk vekst og utvikling*: SAM 465, 24.10.2006