

MIKROPÔŽIČKY

David Sulík

Osobitnou a donedávna okrajovou formou finančníctva sú mikropôžičky. Myšlienkou mikropôžičiek a ich praktickej aplikácie v moslimskom svete sa zaoberal aj Akhtar Ha-meed Khan (1914-1999), svetoznámy pakistanský sociológ a iniciátor myšlienky poskytovania mikropôžičiek. On sa stal inšpiráciou pre Muhhamada Yunusa, ktorý sa stal tvorcom asi doteraz najúspešnejšieho a najslávnejšieho experimentu s poskytovaním mikropôžičiek na svete.

Muhammad Yunus (nar. 1940), známy pod prezývkou „bankár chudobných“, je zakladateľom Grameen Bank, banky určenej pre financovanie potrieb chudobných a najchudobnejších ľudí. V roku 1972 sa rodený Bangladéšan Muhammad Yunus, dovtedy profesor na univerzite v USA, rozhodol vrátiť do svojej vojnou spustošenej vlasti, aby jej pomohol pri obnove. Situácia v Bangladéši sa ale ani po vojne veľmi nezlepšila a navyše ju v roku 1974 postihol hladomor. Yunus bol bezradný, nevedel ako má pomôcť bežným ľuďom. Jeho akademické ekonomické poučky nemali žiadny význam tvárou v tvár realite. Jedného dňa uvidel ženu, ktorá vyrábala bambusové stoličky. Sadol si k nej a dlho sa jej vypytoval, ako žije. Mala na rozdiel od mnoho iných dedinčanov prácu, a teda aj nejaký príjem. Príjem bol ekvivalent dvoch amerických centov na deň. Žena mu vysvetlila, že nemá dost' peňazí, aby si kúpila bambus, a tak si surovinu musí požičiavať od obchodníka, a tomu potom musí hotové výrobky predávať s malým ziskom. Yunus sa potom spýtal, koľko stojí bambus na jednu stoličku a žena mu odpovedala, že 20 centov. Yunus si uvedomil, že v podobnej situácii sú aj ďalší dedinčania, a tak 42 remeselníkom v podobnej situácii dal 27 vlastných dolárov s tým, že keď budú mať, nech mu vrátia. Sumou 27 dolárov im zmenil život. Yunus rozmýšľal, čo s tým ďalej. Najprv začal obiehať banky s tým, že ich požiadajú o malé pôžičky pre chudobných a on bude za ne ručiť. Banky tvrdili, že dedinčania sú najrizikovejší, že oni nikdy tie peniaze nevrátia. Keď argumentoval tým, že tých 42 dedinčanov mu všetko vrátilo, tak bankári tvrdili, že to možno funguje v jednej dedine. Tak Yunus požičal peniaze ľuďom z dvoch dedín a všetci mu všetko vrátili. Bankári tvrdili, že možno v dvoch dedinách áno, ale nie v piatich, a tak Yunus požičal ľuďom z piatich dedín a zase všetko dostal späť. Neskôr nápad rozšíril na 10 dedín, ale bankári stále, že nie. Yunus si uvedomil, že bankári nechcú aby systém fungoval, a preto mu napadlo, že založí vlastnú banku.* Tak vznikla banka Grameen, ktorá začala poskytovať mikropôžičky.

* Paradoxne, banky vždy položia práve veľkí TOP klienti, ktorí boli predtým hodnotení ako prvotriedni a bezrizikovní, tak ako sa presne ukázalo aj teraz počas krízy. Malí klienti majú v zásade snahu všetko poctivo vrátiť.

V súčasnosti je do systému mikropôžičiek zapojených okolo 40 000 dedín v Bangladéši s asi 7 miliónom chudobných dedičanov. Boli im poskytnuté mikropôžičky, ktoré im pomohli naštartovať vlastný biznis, a tým ich urobili sebestačnými. Sumy sú poskytované rádovo v niekoľkých desiatkach dolárov a poskytované sú na konkrétne užitočné projekty. Úroková sadzba je 16%, čiže nedá sa hovoriť o bezúročnom systéme, ale zisk plynúci z úrokov je zase používaný na poskytovanie nových mikropôžičiek, čím kapitál určený na požičiavanie neustále narastá, a tým zase rastie možnosť pomôcť ďalším. Kapitál tak plní skutočnú sociálnu funkciu. Splácanie je väčšinou v malých týždňových sumách, celková návratnosť mikropôžičiek je 95%.

Svetová banka zistila, že jedna tretina z tých, ktorí si požičali, prekročili hranicu chudoby a ďalšia tretina je pripravená túto hranicu prekročiť. Na medzinárodnej konferencii v Káhire venovanej problematike preľudnenia bolo ukázané, že úroveň plánovania rodiny je medzi rodinami, ktoré si požičali od Grameen banky, dvakrát vyššia. Je to v tom, že ak ľudia začnú rozhodovať o svojich životoch sami, plánujú si tiež zodpovednejšie aj rodiny. Chudobu nevytvárajú chudobní ľudia, ale inštitúcie okolo.

Podobné projekty ako je Grameen Bank sa dnes objavujú v ďalších 56 krajinách sveta, vrátane USA. Mikropôžičky sú dôležitým nástrojom v boji proti chudobe a aktuálne, v čase krízy aj v rozvinutých krajinách. Príklad s Gameen Bank je žiarivým príkladom, ako sa dá jednoduchým spôsobom riešiť stav chudoby. V roku 2006 bol Mohhamedovi Yunusovi a Grameen banke spoločne udelená Nobelova cena mieru. Peniaze za Nobelovú cenu hneď použil pre výstavbu nemocnice pre chudobných v Bangladéši. Yunus sám získal niekoľko ďalších národných a medzinárodných ocenení.

Pri rozprávaní o Muhhamadovi Yunusovi si vždy spomeniem na naše hlúpe reklamy a celú smiešnu nafúkanosť a úbohosť mnohých bánk, ktoré sa hrajú na veľký biznis a sú zamerané na veľké spoločnosti, developerov a „privátne bankovníctvo“ určené pre bohatých a najbohatších. Pričom realita jasne ukazuje, že veľké spoločnosti môžu totálne potopiť ako banku, tak celý sektor. Fungovanie mikropôžičiek v Bangladéši, a v rozvinutých krajinách, by sa mohlo stať príkladom aj u nás pre adresný spôsob účinnej hospodárskej pomoci, hlavne pre ľudí z chudobnejších regiónov Slovenska a možno tiež aj ako návod na riešenie chudoby Rómov. Pri Rómoch by to mohlo prebiehať napríklad tak, že vytipovaným Rómom, ktorí majú aspoň minimálne pracovné návyky, by sa poskytli pôžičky, ktoré by im pomohli rozbehnúť malé podnikanie.

Zaujímavosťou a alternatívnou formou poskytovania malých pôžičiek sú aj tzv. P2P pôžičky. O čo vlastne v prípade P2P pôžičiek ide? Požičať peniaze si nemusíte len od bánk, ale aj od bežných ľudí. Prostredníctvom internetu sa dostanete na špecializovaný server, napíšete, koľko si chcete požičať a prípadne na čo, vyplníte elektronický formulár sebahodnotenia a ľudia vám môžu ponúkať svoje peniaze k zapožičaniu za úrok, na ktorom sa vy a protistrana dohodnete, a ktorý je pre vás zaujímavý. Takto to fungovalo aj bez internetu, keď ste obišli známych a príbuzných, ale s internetom to ide oveľa lepšie a elegantnejšie: požičiavať si môžete od ľudí alebo ľuďom, ktorých vôbec nepoznáte. Podstatou celého systému je to, že sa tu využíva rozdiel medzi úrokmi, ktoré dostane človek v banke, keď si uloží svoje peniaze a medzi úrokmi, ktoré si pýta banka za poskytnutý úver. Napríklad, ak by som si uložil napr. eurá na ročnom terminovanom vklade dnes (november 2009) okolo 1% úroku, čo nepokryje ani infláciu a banka pri tom poskytuje spotrebný ročný úver za 8%, tak je pre mňa, ale aj toho, kto si chce zobrať spotrebný úver, výhodnejšie, že obídeme banku a ja mu priamo požičiam napríklad za 5%, čím ja dostanem viac, ako by som dostal inde v banke a on má zase lacnejší úver. Výhodné je to pre obe protistrany. Skrátka príde len banka, čo nikomu okrem nej nevedí.

Na internete vznikla celá rada virtuálnych miest, akýchsi trhov zameraných na P2P pôžičky, kde sa sprostredkovávajú úvery medzi ľuďmi. Na tomto virtuálnom trhu si vyberiete objem, menu, úrok, ktoré vám vyhovujú, ako aj spôsob, akým sa daný úver zabezpečí, tiež si môžete hneď aj vybrať a vyplniť patričný druh zmluvy, ktorú už len stačí podpísať a zaslať. Nachádzajú sa tam rôzne databázy o údajoch a platobnej morálke klientov. Poskytovateľ pôžičky berie na seba síce riziko, ale je plne na ňom, aký druh zabezpečenia a zmluvy si vyberie, aby sa cítil isto. Prax však ukazuje, že problémy s nesplácaním pôžičiek sú v zásade menšie ako pri klasickom bankovníctve. Z celého tohto systému zase vyplýva, že pre dobré fungovanie finančného systému nie sú banky až tak potrebné a v dobe internetu a rozvinutých mentálnych schopností si ľudia vedú finančný trh sami zorganizovať a riadiť lepšie než banky.