

Mikrokredit – en effektiv vej ud af fattigdom

Af Flemming Kramp, medstifter af Andelskassen OIKOS og formand for repræsentantskabet

Kofi Annan erklærede 2005 for FN's Mikrokreditår.

'Vi skal nå 100 millioner af verdens fattigste med lånemuligheder inden udgangen af 2005, så de kan hjælpe sig selv ud af fattigdommen'. Det var i korte træk, hvad 3000 delegerede fra 40 lande lovede hinanden i 1997 ved den første mikrokreditkonference.

Ikke så sært at FN valgte at gøre året 2005 til mikrokreditår. Det skønnes at omkring halvdelen af målet er nået, så der skal ekstra fokus og ekstra midler til, hvis man skal nå i nærheden af målsætningen.

Mikrokredit er i grunden bare et fint ord for et lille lån, og som sådan har det altid været kendt. Manden der låner sin nabo nogle hundrede kroner; familien der låner de nygifte til indskud i en lejlighed osv. Det nye er altså ikke princippet. Det nye består i, at disse små lån kan være en vigtig brik, når u-landenes fattige skal hjælpes ud af fattigdommen.

Muhammad Yunus er den moderne mikrokredits fader. Født i Chittagong i Bangladesh i 1940 og som 35årig universitetsprofessor i økonomi. Sammen med nogle af de studerende fandt han ud af, hvordan fattigdom fungerer og hvordan man kan ændre på tingene. I 1976 begyndte det som blev til Grameen Bank, de fattiges bank, som i dag har tæt ved 4 mill. kunder, hvoraf 95% er kvinder. Alene i september måned 2004 udlånte banken 220 mill. kr. i små lån og modtog i tilbagebetaling 180 mill. kr. 98,85% af lånene i de forløbne 27 år er blevet tilbagebetalt.

Op gennem 1980erne spredte ideen om mikrolån sig. Adskillige andre organisationer tog ideen op og udviklede den yderligere, nogle gange med katastrofale følger. Kvinden, der får et lån til en symaskine, hvorefter manden snupper pengene og drikker dem op, er et godt eksempel på, hvordan fattige kan trykkes helt ned i en bundløs gæld. Men efterhånden har de fleste organisationer betalt deres lærepenge, og i dag er mikrolån et velanskrevet produkt som, når det organiseres rigtigt, kan gøre en virkelig forskel til det bedre.

Hvad er så hemmeligheden bag et vellykket mikrokreditprojekt. De undertiden dyrekøbte erfaringer omhandler

SPAR OG LÅN!

De bedste projekter er dem, hvor låntagerne begynder med at spare op. Måske kun 25 eller 50 øre om ugen, men hvis man har vist at man kan lægge til side kan man sikkert også håndtere tilbagebetaling af et lån. I nogle lande er det kun banker, der må modtage opsparing, men det er ved at ændre sig i takt med at mikrokreditanken vinder frem.

GRUPPEPRES

De mest succesrige projekter er dem, hvor låntagerne er organiseret i grupper. Inden for en sådan solidaritetsgruppe, som ofte består af 4-5 lånere fra den samme landsby, hæfter

gruppen for hinandens lån. Det giver et voldsomt gruppepres, fordi rygten hurtigt når rundt i landsbyen hvis en låntager ikke betaler.

BEGYND SMÅT

Ved at begynde med små lån på bare nogle få hundrede kroner, vil det hurtigt vise sig, hvem der kan håndtere lånene og hvem der har svært ved det. Som regel er de større lån betinget af at man punktligt har overholdt reglerne for det foregående lån.

GIV FORTRIN TIL KVINDERNE

Al erfaring siger, at kvinderne er de bedste låntagere. De er vant til at bestyre en husholdning - ofte med små midler. De føler som regel et større ansvar for børnene end mændene gør, og de er lettere at motivere til at arbejde i grupper end mændene er.

VÆR KONSEKVENT

De fleste mislykkede mikrokreditprojekter skyldes at ledelsen var for blødsøden. Når høsten slog fejl, når varerne blev stjålet, når huset brændte ned, hvem nænner så at kræve lånet tilbagebetalt? Men lader man den første slippe varer det ikke længe før den næste kommer - og den næste og den næste. I løbet af forbavsende kort tid er projektet ruineret og lukker. I nogle projekter har man løst dette dilemma ved at opkræve en overrente af alle lån. Dette beløb sættes til side til disse særlige situationer, og det er så den lokale ledelse der afgør hvor og hvornår et medlem fortjener at blive hjulpet.

Det er blevet hævdet, at mikrokreditter ikke hjælper de allerfattigste men kun de mere ressourcerstærke iblandt dem. Det er både rigtigt og forkert. Det er rigtigt i den forstand, at der altid er nogle blandt de fattigste som ikke vil kunne udnytte et lånesystem ansvarligt. Det behøver man ikke tage til et u-land for at opleve. Men det er forkert hvis man hævder at mennesker på den sociale bund principielt er ude af stand til at udnytte mikrokreditsystemet. Det bedste bevis herpå er Jamii Bora projektet i Nairobi.

JAMII BORA betyder den gode familie og blev til på initiativ af en svensk arkitekt og byplanlægger Ingrid Munro (64). Udgangspunktet var 50 kvindelige tiggere og deres familier som i 1999 begyndte at lægge et lille beløb til side hver uge. På et tidspunkt var der nok til at de kunne få et lille lån og dermed tog de det første trin på trappen ud af fattigdommen. Små lån blev efterhånden til større lån og flere og flere af byens fattigste sluttede sig til. I dag har Jamii Bora over 40.000 medlemmer fordelt over 36 filialer i Kenya - og alle ledere er rekrutteret fra deres egne rækker og er selv medlemmer. Foruden de basale mikrolån har Jamii Bora udvidet virksomheden til også at omfatte skolepengelån, syge- og livsforsikring, et motiveringsteam af forhenværende tiggere, en handelsskole hvor medlemmerne kan lære noget om forretningsvæsen og som sidste skud på stammen har Jamii Bora købt et stort stykke land 60 km nord for Nairobi, hvor de nu vil opføre 2000 beskedne huse i cement og med indlagt vand og lys. Pris pr. hus 15.000 kr. Gennem den norske Strømmestiftelse har den danske andelskasse OIKOS investeret 1 mill. kr. i denne nye landsby for Jamii Boras medlemmer.

I U-LANDSKREDSE har man diskuteret hvad der var bedst: gavebistand eller lånefinansieret bistand. Den problemstilling er falsk. Der er situationer, hvor gavebistand er både rigtig og nødvendig. Men der er også rigtig mange situationer, hvor lånebistand har vist sig at føre til



bedre og mere langsigtet udvikling, fordi modtageren fastholdes i et ansvar for tilbagebetaling og ikke placeres i en passiv modtagerrolle. Danida har i mange tilfælde knyttet mikrokreditter til deres udviklingsprogrammer, men gør ikke et stort nummer ud af det. Også flere af de frie folkelige organisationer har forsøgt sig med mikrolån. Men her kan man af og til opleve mikrokrediternes akilleshæl. Det er rigtig svært for en donororganisation at drive mikrokreditvirksomhed. Forklaringen er den enkle, at modtageren ikke skelner så nøje mellem hvornår der er tale om gavebistand fra donorerne og hvornår det er projekter, hvor pengene skal betales tilbage.

Der er tendenser i disse år til at adskille tingene, så man overlader mikrokreditfunktionen til en anden og helt uafhængig organisation, der selv har ansvaret for at lånene betales tilbage. Mikrokreditinstitutioner er nu blevet så veletableret et koncept, at også de kommercielle banker og pengeinstitutter er begyndt at interessere sig for dem og investere i dem.