



Nacrt

Globalna tematska skupina o mikrofinanciranju za vrlo siromašne¹

Tazneen, Južna Afrika, novembar/studeni 2001. god.

Sean Kline

Prizmina vizija je da se prepoznaje po tome što pruža ljudima mogućnost izbora da unaprijede svoje živote i izgrade posvećene i odnose pune poštovanja

Prizmina misija je da unaprijedi dobrobit siromašnih i žena sa niskim primanjima i njihovih obitelji dajući im dugoročni pristup kvalitetnim financijskim i ne-financijskim uslugama

Analiza siromaštva u Bosni i Hercegovini

Prizma vrši analizu siromaštva u dvije skupine siromašnih i ugroženih ljudi. Prvo, analiza prizme se usredotočuje na one tradicionalno ugrožene i siromašne, koji su to zbog niskog nivoa obrazovanja, bolesti, invaliditeta, i drugih faktora koji su tipični za mnoge siromašne ljude širom svijeta. Starije osobe, posebno one koje su izgubile pripadnike svoje obitelji, su posebno ugroženi, s obzirom na kolaps državne mreže socijalne zaštite, gubitka podrške obitelji i dezintegracija neformalne potpore koju su ranije pružali susjedi u pouzdanim multi-etničkim zajednicama nepodijeljenim ratom.²

Drugo, Prizma se bavi onima koji su odnedavna siromašni i ugroženi, kao posljedica rata i etničkog sukoba, i/ili zbog toga što su doživjeli negativan utjecaj tranzicije iz državno-planske ekonomije bivše Jugoslavije na tržišnu ekonomiju. Mnogi od ovih odnedavna siromašnih često imaju domove sa više soba, srednje obrazovanje, ili druge atribute koji se u zemljama u razvoju povezuju sa ne-siromašnim. Ova dramatična ekonomska tranzicija je karakterizirana kolapsom državnih firmi izgrađenih na temelju socijalističkih praksi upravljanja i industrijske organizacije, političkog favoritizma, i pojma stalnog doživotnog zaposlenja. Najozbiljnije je, međutim, ova tranzicija dovela do velike nezaposlenosti i ubrzala je kolaps državne mreže socijalne zaštite koja je ograničila širinu i dubinu siromaštva prije raspada bivše Jugoslavije.

Ono što dodatno povećava izazov pri razumijevanju ugroženost u ovom kontekstu jeste činjenica da ne postoji značajan popis ili drugi društveni statistički podaci od prije rata iz ranih 1990-tih, koji bi pomogli razjašnjavanju široko obuhvatnih učinaka rata i ekonomske tranzicije na ljude. Još uvijek u Bosni i Hercegovini nije definirana crta siromaštva.

Ciljanje siromašnih

Prizma je nastojala izravno rješavati problem siromaštva ciljanjem na žene u zajednicama sa niskim prihodom i etnički podijeljenim, pošto žene imaju najmanje mogućnosti za formalno zaposlenje i uživanje financijskih usluga u Bosni i Hercegovini. Prizma je također nastojala dosegnuti do ljudi iz ruralnih zajednica koje su udaljene od tržišne aktivnosti i od onih minimalnih socijalnih usluga koje je država još uvijek u stanju pružiti, i etničke manjine. Među ženama u siromašnim zajednicama, Prizma posvećuje posebnu pažnju onima koje su pobjegle i postale izbjeglice (odnosno interno raseljene osobe) za vrijeme rata, i nakon toga su se vratile kući, da bi se našli politički i fizički ugroženi kao etničke manjine u svojim izvornim zajednicama. Više ovih "povratnika" je uživalo usluge Prizme nego bilo koje druge od 18 MFI koje djeluju u Bosni i Hercegovini.

¹ Ovaj program globalnog učinka financira Ford Fondacija. Dodatne detalje potražiti na www.Imp-Act.org.

² Dodatnu raspravu vidi u World Bank Briefing Paper (Izveštaj Svjetske banke), Development Brief No 47, od januara/siječnja 1995 i drugu literaturu o socijalnom kapitalu u konfliktnoj i post-konfliktnoj situaciji.

U ovoj širokoj skupini siromašnih, etnički manjinskih povratnika, izbjeglica (još uvijek raseljenih) i domicilnih žena-pripadnica etničke većine (koje su ostale tu za vrijeme rata), Prizma dalje cilja na samohrane glave domaćinstva – razvedene ili obudovljene žene, ili samohrane žene koje su izgubile srodnike (često one koji su zarađivali za domaćinstvo) za vrijeme rata. Prizma koristi grupno pozajmljivanje da bi dosegla do svojih najsiromašnijih klijenata.

Razvoj proizvoda koji uvažavaju siromaštvo

S obzirom na restriktivan pravni okvir u regiji, Prizmi zakonom nije dopušteno da svojim klijentima ponudi nešto osim kredita. Čak i sa svojim statusom neprofitne, ne-depozitne mikrokreditne organizacije, po zakonu kredit mora podržavati "poduzetništvo". Bez obzira na ovo ograničenje u naravi kredita, Prizma poduzima kalkulirani rizik da uvede ne-poduzetničke kreditne proizvode u ostvarivanju svoje misije unaprjeđenja siromašnih i žena sa niskim primanjima i njihovih obitelji. Stoga je uvela nove proizvode koji rješavaju *potrebe* njene siromašne klijentele, na osnovu informacija iz ove analize siromaštva i ugroženosti, i *želje*, na osnovu informacija iz tržišnog istraživanja. Kroz ove dvije leće, Prizma se fokusira na (a) sklonište, (b) standard života; i (c) osnovne potrebe.

Sklonište

Prizma nudi svojoj ciljnoj klijenteli relativno male kredite za rekonstrukciju i popravke njihovih ratom oštećenih domova. Neki od najsiromašnijih žive u ratom oštećenim kućama, napuštenim vagonima, UN teretnim kontejnerima, i drugim manje nego adekvatnim objektima. Ovaj proizvod predstavlja najveći izazov za Prizmu, u pogledu doseganja najsiromašnijih, s obzirom na cijenu koštanja, vladine standarde gradnje, kao i norme i običaje koje važe za skloništa. Prizmini najmanji zajmovi za stanovanje koji se otplaćuju tri godine predstavljaju otprilike 200% BDP po glavi stanovnika.³

Standard života

Osnovna aktivnost Prizme je i dalje kreditiranje grupnog poduzetništva. Putem njega Prizma doseže do vrlo siromašnih žena, koje ne opslužuje komercijalni bankovni sektor ili druge institucije. S obzirom da mnogi siromašni ljudi počinju nakon rata iznova, nakon što su izgubili supružnika i osobu koja je zarađivala, Prizma naglašava pomoć pokretanju firmi (50%+ kredita za poduzetništvo). Također, s obzirom na ograničene mogućnosti formalnog tržišta i veće zahtjeve za kapitalom registriranih firmi, Prizma je od svog početka podupirala neregistriranu ("sivu") tržišnu aktivnost. U stvari, više od 80% klijenata Prizme djeluju u neregistriranim firmama za trgovinu, usluge, i sitnu proizvodnju. Prizmini najsiromašniji klijenti najčešće koriste te kredite za vlastito izdržavanje (krave, perad, mala poljoprivreda, itd.), a ne za poduzetničku aktivnost. Najmanji krediti za poduzetništvo svojim najsiromašnijim poduzetničkim klijentima predstavljaju otprilike 25% BDP po glavi stanovnika.

Osnovne potrebe

Nastojeći produbiti svoj doseg, i opslužiti veći broj siromašnih klijenata, Prizma je nedavno ponudila mogućnost korištenja potrošačkog proizvoda koji se može lako dobiti i bez kolaterale, čija je namjera da posluže urgentnim ili drugim osnovnim kratkoročnim potrebama najsiromašnijih segmenata svoje klijentele, koji su često oni sa niskim ili neredovnim mirovinama ili dodacima, i minimalnim standardom života. Ovo je omogućilo Instituciji da dosegne mnogo siromašnije klijente u urbanim područjima pružajući sredstva za nabavku lijekova, hrane, plaćanje komunalija i odjeće za djecu. Da bi zadovoljila slične potrebe ruralnog stanovništva, Prizma priprema za pilot testiranje proizvod za osnovne potrebe grupe, koji namjerava plasirati u udaljenim zajednicama. Prizma je uvjerena da će kombiniranjem osobina svojih grupnih i potrošačkih kredita u kreditni proizvod za zadovoljavanje potreba grupe moći doseći još siromašnije klijente u ruralnim zajednicama. Najmanji od ovih kredita najsiromašnijim klijentima Prizme predstavljaju otprilike 10% BDP po glavi stanovnika.

Izazovi za doseganje najsiromašnijih

Prizma još nije ostvarila značajnu dubinu dosega, koja bi ojačala njen razvitak i institucijske (poslovne) imperitive. Cilj produbljenja dosega je posebno važan s obzirom da niti jedna druga formalna institucija u Bosni i Hercegovini nema za cilj najsiromašnije, drugi oblici pomoći NVO sektora se brzo smanjuju, i nije jasno kada i na koji način će država ponovno uspostaviti svoju mrežu socijalne zaštite da bi pomogla najsiromašnijima. Prizma također osjeća veću urgentnost da se ponovno usredotoči na

³ Svrha ovog procenta je samo da pruži neku perspektivu, ne konačnu sliku dubine dosega Prizme.

dubinu dosega sada kada je ostvarila punu financijsku održivost, i kada se ovaj izazov pokazao ostvarivim. I na kraju, Prizma nastoji produbiti svoj doseg jer siromašni i najsiromašniji predstavljaju važan tržišni segment klijentele Organizacije koji ne koriste usluge drugih na sve konkurentnijem tržištu financijskih usluga.

Kako je već navedeno, Prizma je bila tek skromno učinkovita u dosezanju najsiromašnijih iz više važnih razloga. Prvo, Prizma još nije u potpunosti sposobna ponuditi usluge štednje, što bi moglo riješiti značajne potrebe najsiromašnijeg segmenta njene klijentele. Drugo, njeno osnovno poduzetničko kreditiranje je privuklo manje siromašne ljude, što je često dovelo do više grupa manje siromašnih klijenata.

Treće, srušeni, nezreli i nedovoljno kapitalizirani financijski sektor je doveo do velike potražnje za proizvodima Prizme i među manje siromašnima, koji bi se inače obraćali komercijalnim bankama i drugim oblicima formalnog financiranja. Neformalno financiranje sigurno postoji, ali se čini da ne zadovoljava velike potrebe za kapitalom među praktično svim segmentima stanovništva.

Četvrto, pristranost osoblja prema manje siromašnim klijentima, kao rezultat uobičajene pristranosti prema siromašnima uopće, zajedno sa bonusom za performanse, stavlja značajno težište na kvalitetu portfolia, predstavljalo je smetnju osoblju da dosegne dublje u mnogim zajednicama.

Peto, dosezanje do vrlo siromašnih ljudi u ruralnim zajednicama je skupo, i prema tome, i dalje predstavlja veliki izazov za dubinu dosega Prizme. Ruralno stanovništvo ne mora uvijek biti siromašno, ali mnogi od najsiromašnijih žive u ruralnim područjima. Trenutno, oko 25% Prizminih klijenata žive u ruralnim područjima, koja se definiraju kao mjesta sa manje od 2,000 stanovnika; 10% klijenata Prizme žive u manjim mjestima, između 2,000 i 10,000 ljudi, a preostalih 65% posto žive u gradovima srednje veličine, sa 10,000 do 100,000 stanovnika.

Šesto, proliferacija institucija mikro-financiranja pod vodstvom Svjetske banke (37 u 1997 i 18 u 2001) u ovoj maloj zemlji od 3.8 stanovnika je brzo potaklo konkurenciju, i ostvarilo utjecaj na sektor u cjelini da dodijeli veći prioritet održivosti nego rješavanju siromaštva. Umjesto ublažavanja (eliminacije) siromaštva, fokus mikrofinanciranja Svjetske banke nakon rata u Bosni i Hercegovini je bio na rastu poduzeća i zapošljavanju. Ovaj je pritisak potvrđen, na primjer, studijama slučaja izvana, kao što je slučaj prikazan u skorašnjem *Microbanking Bulletin*, koji je kao jedan od svojih ključnih fokusa predstavio "uspjeh" MFI sektora u postizanju financijske održivosti.⁴ Takvo okruženje je utjecalo na Prizmu da stvori institucionalne inicijative naglašavajući financijsku održivost nad dosegom prema siromaštvu, i tek zadnjih godina, Prizma je ponovno usredotočila svoju pozornost na strateški (institucionalni) i razvojni imperativ opsluživanja siromašnih klijenata.

I na kraju, Prizma je slijedila sličan put kao mnoge MFI, da brzo identificira i isključi one klijente koji pokazuju nesposobnost otplate kredita u svom prvom ciklusu. Mada je ovo doprinijelo vrlo visokoj kvaliteti portfolia (PAR je manje od 0.3% > 30 dana u 2000), to je također i dovelo do isključivanja mnogih vrlo siromašnih klijenata za koje je mjesečna rata i drugi oblici nefleksibilnosti veliki izazov. Priznajući ovaj ishod nulte tolerancije razvoja nefleksibilnih proizvoda, Prizma je nedavno uvela kratkoročni proizvod za osnovne potrebe, za koji ne isključuje vrlo siromašne klijente zbog nulte tolerancije. Rizični portfolio u ovom proizvodu je porasta u periodu 1-30 dana nakon dospijeća, ali nakon 30 dana nije predstavljao značajan problem. Dosadašnje Prizmino iskustvo pokazuje da najsiromašniji klijenti često pate od kašnjenja mirovina, drugih oblika izdržavanja, i od obiteljskih kriza – situacija koje iziskuju veću institucionalnu fleksibilnost, osjetljivost i razumijevanje.

Inovacije da dođu do najsiromašnijih – tekuće i planirane

S obzirom na relativnu mladost sektora mikrofinanciranja u NIS-CEE i zakonsku nemogućnost Prizme da ponudi nešto više, osim kredita, Organizacija priznaje da je pred njom još dug put u inoviranju dosega do najsiromašnijih ljudi. Međutim, Prizma je izradila neke važne strategije i inovacije da bi ojačala dubinu svog dosega.

⁴ Vidi članak o MFI sektoru u BiH u *Microbanking Bulletin* iz aprila/travnja 2001. Ovaj se članak bavi isključivo onim MFI koje je financirala Svjetska banka

Prvo, Prizma je pokrenula korištenje plaćenih koordinatora za zajednicu – samih siromašnih pripadnika zajednice – da predstave Prizmu i identificiraju siromašne ljude svih etničkih pripadnosti u etnički podijeljenim zajednicama. Organizacija trenutno razmatra ulogu ovih koordinatora, razmišljajući o načinima kako ih iskoristiti u novom modelu usluga. Drugo, Prizma nastoji krenuti i dalje od odobravanja vrlo malih kredita bez kolaterale na razini poduređa, i ispitati mogućnost nuđenja ovog proizvoda, koji se može dobiti brzo, a namijenjen je zadovoljavanju osnovnih potreba, bliže domovima, kako bi se djelotvornije ostvario kontakt sa siromašnim domaćinstvima. Treće, Prizma je nedavno ispitivala korištenje bodovanja kredita, koje bi joj omogućilo da efikasnije upravlja rizikom, i da bi zauzvrat dosegla dublje u svakoj zajednici sa svojim kreditima sa malom ili nikakvom kolateralom.⁵ I na kraju, nakon naredne tri godine, Prizma prepoznaje da produbljivanje njenog dosega iziskuje veći spektar mogućnosti usluga, uključujući uvođenje malih, fleksibilnih usluga štednje koje osiguravaju rutinsku štednju i mogućnost povlačenja sredstava sa te štednje, i opet, u cilju boljeg rješavanja krizne situacije, iskorištavanje mogućnosti i na drugi način rješavanje važnih potreba životnog ciklusa.

‘Odstupanja misije’

Prizma je povećala svoje opredjeljenje prema siromaštvu u protekloj godini, a nije odstupila od takve misije. Međutim, kako je gore već spominjano, pritisak Misije Svjetske banke na sektor u cjelini da postigne punu finansijsku održivost (kao njegov primarni cilj) u kratkom vremenskom razdoblju (≤ 3 godine), zajedno sa internim pritiskom da se osiguraju nove finansijske rezerve za punu održivost, je donekle udaljilo Prizmu od usredotočivanja na najsiromašnije. Pored toga, zabrinutost Prizme za veći broj klijenata je doveo do povećanja njihove osnove klijentele, što je dovelo nove manje siromašne klijente da rade s njim.

Iskustva Prizme sa istraživanjem učinka

Prizma je popunila AIMS istraživanjem učinka, koje je USAID proveo 2000. godine, a koji pretpostavlja hipotezu da (a) Prizma doseže do svoje ciljane klijentele; (b) da se blagostanje domaćinstava klijenata Prizme poboljšava (mjereno po stalnim sredstvima, troškovima i štednji); i (c) da postoji unaprjeđenje poslovne aktivnosti klijenata (mjereno po prihodu i stalnim sredstvima). Pitanje da li Prizma opslužuje najsiromašnije na značajan način se nije nalazilo u fokusu ove studije. Umjesto toga, istraživanje je postavljalo pitanje da li Prizma doseže do siromašnih i žena sa niskim primanjima općenito. U retrospektivi, fokus istraživanja na dosezanje najsiromašnijih bi sigurno imalo utjecaja na ranije preusmjeravanje Prizme na pitanje dubine dosega. Važna, mada predvidljiva potvrda studije bila je da mnogi siromašni klijenti, uključujući i najsiromašnije, preusmjeravaju dio ili većinu sredstava kredita za poduzetništvo na ne-poduzetničke, osnovne potrebe domaćinstva. To je bila geneza proizvoda koji je Prizma nedavno pokrenula, a koji se odnosi na mali kredit za osnovne potrebe, koji omogućuje Organizaciji da se efikasnije približi svojim vrlo siromašnim klijentima.

Potencijalni doprinos Prizme širem učenju

S obzirom na svoju mladost, Prizma još ima dug put pred sobom u nuđenju cjelovite strategije dosezanja do najsiromašnijih u kontekstu BiH. Ono što Prizma može ponuditi jesu neke od važnih lekcija o ulozi mikrofinanciranja u dosezanju do najsiromašnijih u post-ratnoj situaciji, kada ljudi ostaju podijeljeni i ugroženi zbog rata, etničkog sukoba, i ekonomske tranzicije.

Izazovi koji se postavljaju pred sektor mikrofinanciranja u cjelini

Sektor mikrofinanciranja u cjelini se još uvijek bori sa većim brojem važnih pitanja, uključujući i stav da profitabilnost mora zamijeniti održivost. U proteklih pet godina, na površinu je izbilo rašireno mišljenje da sektor mikrofinanciranja treba, i da je neophodno, da postigne veliku profitabilnost, i, zauzvrat, poveže se sa tržištima kapitala da bi osiguralo dugoročno financiranje. Međutim, tek mala šaka mikrofinancijskih institucija u svijetu je postiglo značajnu profitabilnost i uključilo se u financiranje na tržištu kapitala. Prema tome, ostaje pitanje da li je takva profitabilnost moguća u sektoru, i što je još važnije, da li će takva ambicija (i poticaji donatora) odvratiti MFI od razvijanja usluga koje će ponuditi najsiromašnijima. Ukratko, da li će ova paradigma “tržišta kapitala” dovesti do veće dubine dosega, ili samo natjerati MFI da odstupe od svojih misije borbe protiv siromaštva, i izgubiti svoj razvojni imperativ.

⁵ Mada se ne radi o potpuno adekvatnoj paraleli, dokazi iz SAD pokazuju da je bodovanje dovelo do snažnog kretanja naniže na tržištu među ponuđačima kreditnih karata i drugih pružatelja finansijskih usluga.

