

Selvstendig arbeid innen masterstudiet i økonomi og administrasjon, hovedprofil

Finansiell økonomi

Veiledere:

Professor Kjetil Bjorvatn

Associate professor Erik Ø. Sørensen

Mikrofinans: En kilde til økonomisk vekst?

av

Maja Adriaensen, Erik Berge og Petter Bjønnstu

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i økonomi- og administrasjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen inntår for de metoder som er anvendt, de resultater som er fremkommet eller de konklusjoner som er trukket i arbeidet.

Sammendrag

Denne utredningen undersøker om stor utbredelse av mikrofinans i et land fører til økt økonomisk vekst. Utredningen er i hovedsak bygget på data fra en av de fremste kildene til data fra mikrofinanssektoren – The MIX Market. Vi stadfester først hvor mikrofinans er utbredt gjennom en omfattende deskriptiv del. Bangladesh og Bolivia blir valgt ut som to av de landene hvor en del av veksten i bruttonasjonalprodukt burde kunne spores tilbake til en stor mikrofinanssektor. Ved hjelp av en neoklassisk vekstmodell finner vi et maksimalanslag på bidraget til vekst i bruttonasjonalproduktet til disse to landene i løpet av en tiårs-periode. Bangladesh får et anslag på 1,2 prosent og Bolivia 6,1 prosent. Bidragene er relativt beskjedne i forhold til antall låntakere i landene. Hovedårsaken er at kapitalakkumulasjon fra mikrofinans fortsatt utgjør en liten del av landenes totale kapitalakkumulasjon. De små investeringene kan likevel gi fattige mennesker en høyere og mer stabil inntekt som løfter dem ut av ekstrem fattigdom.

Forord

Denne utredningen utgjør siste del av masterstudiet ved Norges Handelshøyskole, hvor alle tre forfattere har finansiell økonomi som hovedprofil og samfunnsøkonomi som støtteprofil.

Utgangspunktet for utredningen var et felles ønske om å kombinere vår finanskompetanse med en utredning om fattigdomsbekjempelse. Mikrofinans utmerket seg tidlig i prosessen som et spesielt aktuelt område å skrive om. Utredningens problemstilling ble utformet i samarbeid med hovedveileder Kjetil Bjorvatn ut i fra en hypotese om at effektene fra mikrofinans burde kunne spores i makroøkonomien siden mange studier har vist positive effekter på mikronivå samtidig som mikrofinans har blitt svært utbredt.

Det har vært en utfordrende oppgave. Måling av effektene av mikrofinans i makroøkonomien har – så vidt vi har kjennskap til – ikke vært gjort før. I tillegg er tilgjengelig datamateriale på området svakt, og det har krevd en omfattende prosess for å kartlegge de beste kildene. Problemstillingen har vi beholdt gjennom hele prosessen, men det har vært nødvendig å foreta flere endringer i utredningens innhold underveis.

Vi er stolte av å kunne levere et ferdig produkt med det vi anser som et originalt og spennende innhold. Vi vil rette en takk til hovedveileder Kjetil Bjorvatn og medveileder Erik Ø. Sørensen for gode og konstruktive innspill underveis.

SAMMENDRAG	
FORORD	
1. INNLEDNING	1
1.1 BAKGRUNN FOR UTREDNINGEN OG PROBLEMSTILLING.....	1
1.2 UTREDNINGENS INNDELING	1
1.3 ØKONOMISK VEKST OG FATTIGDOMSBEKJEMPELSE	2
2. TEORETISK RAMMEVERK	6
2.1 DEN NEOKLASSISKE SYNTESEN	6
2.1.1 <i>Den neoklassiske vekstmodellen</i>	7
2.2 ENTREPRENØRSKAP	11
2.2.1 <i>Entreprenørskaps rolle for mikrofinans og økonomisk vekst</i>	12
3. MIKROFINANS.....	16
3.1 UTBREDELSE.....	19
3.1.1 <i>Hvor mange låntagere når mikrofinans ut til?</i>	23
3.2 HVOR MYE KAPITAL FRA MIKROFINANS FINNES DET?	25
3.3 FOREGANGSLANDENE BANGLADESH OG BOLIVIA.....	26
3.4 EFFEKT	30
3.4.1 <i>Vekst i mikrokreditt</i>	30
3.4.2 <i>Hvor stor andel av mikrokredittlån går til investering?</i>	31
3.4.3 <i>Avkastning av mikrofinans</i>	32
3.4.4 <i>Vil avkastningen holde på sikt?</i>	35
3.4.5 <i>Ville mikrofinansierte bedrifter blitt startet uansett?</i>	39

4.	ANALYSE.....	41
4.1.1	<i>CASE 1: Bangladesh</i>	42
4.1.2	<i>CASE 2: Bolivia</i>	43
4.2	DISKUSJON RUNDT ANALYSENS ANTAGELSER	45
4.3	SLUTNINGER.....	47
5.	AVSLUTNING	49
6.	LITTERATURLISTE	54
7.	APPENDIKS – DATAGRUNNLAG	60
7.1	MIX MARKET.....	60
7.2	MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN.....	61
7.3	UNIDO	61
7.4	WORLD DEVELOPMENT INDICATORS	61

<i>FIGUR 1-1: KORRELASJON MELLOM HDI OG BNP ...</i>	4
<i>FIGUR 2-1: SOLOW-MODELLEN</i>	9
<i>FIGUR 3-1: MCS VERSUS MM</i>	21
<i>TABELL 3-1: DATAGRUNNLAGET FOR DE VIKTIGSTE LANDENE</i>	22
<i>FIGUR 3-2: PRODUKTFUNKSJON MED SKALAFORDELER</i>	38

1. Innledning

1.1 Bakgrunn for utredningen og problemstilling

Etter den vellykkede gjenoppbygningen av Europa etter 2. verdenskrig ved hjelp av Marshallplanen, var det en begynnende optimisme rundt bistand som en metode for å skape vekst og redusere fattigdom i den tredje verden. De industrielle landene har gitt betydelige summer i tradisjonell bistand i over 60 år, uten at fattigdom har blitt redusert i den grad som har vært forventet. Til tross for at bistand har vært – og fortsatt er – helt nødvendig for de fattigste landene i verden, kan man stille seg spørsmål ved hvorfor effekten ikke har vært større og om en annen strategi for å bekjempe fattigdom vil være nødvendig.

I skyggen av tradisjonell bistand har et nytt verktøy for fattigdomsbekjempelse kommet til: Mikrofinans – kort sagt finansielle tjenester til fattige mennesker, hovedsakelig i utviklingsland, som ikke har tilgang til disse tjenestene fra vanlige banker. Mikrofinans nærmer seg nå en voksen industri, og de positive effektene har blitt godt dokumentert (Haley og Murdoch 2002). Studiene av mikrofinans og betydningen det har hatt for fattigdomsreduksjon har likevel i hovedsak handlet om bidraget til klientenes hverdag, for eksempel i form av økt inntekt og levestandard. Det har lenge vært antatt at fattige land trenger økonomisk vekst for å redusere fattigdom. Forskning på sammenhengen mellom mikrofinans og økt vekst i bruttonasjonalprodukt (BNP) er tilnærmet ikke-eksisterende.

Vi vil derfor i vår utredning forsøke å tilnærme oss dette temaet i håp om å kunne dokumentere om det finnes en sammenheng. Vår problemstilling er: Er mikrofinans en kilde til økonomisk vekst?

1.2 Utredningens inndeling

Videre i det første kapittelet ser vi nærmere på sammenhengen mellom økonomisk vekst og utvikling. Mikrofinans har som mål å hjelpe mennesker ut av fattigdom ved å gi dem

tilgang til finansielle tjenester. Vår motivasjon for å skrive denne utredningen er at mikrofinans kan vise seg å ha stor betydning for fattigdomsreduksjon og derfor er et viktig og interessant tema å utforske. Siden vi skal undersøke om mikrofinans har en effekt på økonomisk vekst er det naturlig å starte med å se nærmere på sammenhengen mellom fattigdomsbekjempelse og økonomisk vekst.

I kapittel to utreder vi for det teoretiske rammeverket vi bruker i analysen, og ser spesielt på entreprenørskaps rolle for vekst. Kapittel tre gir en innføring i hva mikrofinans er, og gjør en omfattende studie av data fra de to største kildene på utbredelsen av mikrofinans: The MIX Market og The Microcredit Summit Campaign. Kapittel fire bruker det teoretiske rammeverket til å anslå en effekt på bruttonasjonalprodukt i to av landene der mikrofinans er mest utbredt: Bolivia og Bangladesh. Til slutt vil vi i kapittel fem oppsummere våre funn og konkludere i forhold til vår problemstilling.

1.3 Økonomisk vekst og fattigdomsbekjempelse

Poverty is like punishment for a crime you didn't commit.

-- Eli Khamarov i "Lives of the Cognoscenti"

En av de største utfordringene i moderne tid er den høye andelen av fattige i verden og hvordan dette skal bekjempes. Over 40 prosent av verdens befolkning lever i fattigdom, og over 6 prosent lever i ekstrem fattigdom (Stiglitz 2006:1). Å leve i fattigdom innebærer for mange å leve i usikkerhet og frykt for morgendagen. Milliarder av mennesker mangler tilgang til essensielle varer og tjenester. Verdensbanken rapporterer at 2,6 milliarder mennesker mangler sanitetsanlegg med akseptabel standard, én milliard mennesker er uten tilgang til rent vann og 1,6 milliarder er uten elektrisitet (World Bank 2009).

I denne utredningen skal vi se nærmere på mikrofinans som et mulig hjelpemiddel til bekjempelse av fattigdom. Fattigdom kan defineres som en mangel på muligheten til å leve et liv en verdsetter. Denne definisjonen passer godt til vår problemstilling, da hovedelementet i denne definisjonen er "mangel på mulighet". Mikrofinans gir mottakerne nye muligheter og kan føre til en varig fattigdomsreduksjon ved å være en hjelp til selvhjelp

– mottakerne får evnen til å klare seg selv også etter at de ikke lenger mottar lån fra mikrofinans.

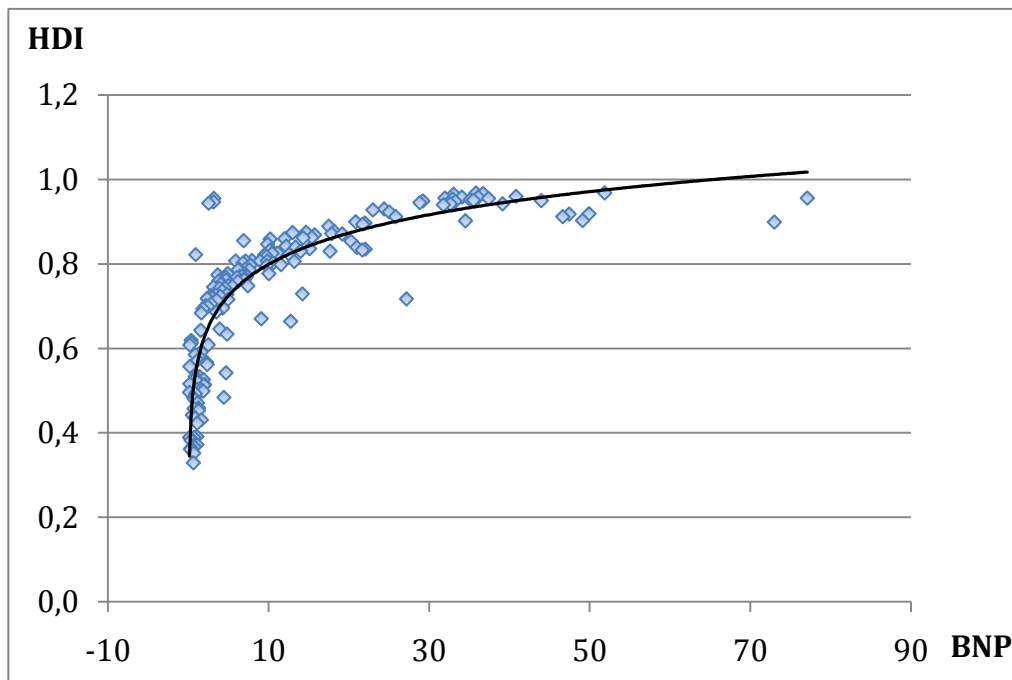
Økonomisk vekst er allment akseptert som et viktig bidrag til å redusere fattigdom. Vi skal derfor studere om mikrofinans er en kilde til økt økonomisk vekst. Men før vi studerer effekten mikrofinans har på økonomisk vekst, vil vi drøfte sammenhengen mellom økonomisk vekst og fattigdomsreduksjon.

Vekst i BNP er satt som et overordnet mål for mange land i verden. Det blir sjelden diskutert hvorfor – eller om – vi trenger økonomisk vekst, selv om en diskusjon rundt BNP-vekst som hovedmål har fått økt fokus i sammenheng med klimautfordringene og finanskrisen. Verdensbanken etablerte i 2006 en uavhengig komité for vekst og utvikling som skulle få en best mulig forståelse av politikken og strategiene som gir vedvarende vekst og fattigdomsreduksjon. I 2008 utga de resultatet av sitt arbeid i form av en rapport om vekst og utvikling (Commission on Growth and Development 2008).

Rapporten er helt klar på at vekst i BNP ikke er et mål i seg selv, men gjør det mulig å oppnå mange andre mål som har stor betydning for enkeltmennesker og samfunn. Bekjempelse av fattigdom er et av dem. De siste tiårene har verden hatt en økonomisk vekst uten sidestykke, samtidig som andelen fattige – de som lever på under 1,25 dollar om dagen – falt fra 52 prosent i 1981 til 26 prosent i 2005 (World Bank 2009). I følge komitéen for vekst og utvikling skyldes dette nesten utelukkende langvarig økonomisk vekst. Det er imidlertid klart at noen typer vekst bekjemper fattigdom bedre enn andre. Når økonomien vokser kan det føre til at ulikhetene i samfunnet bli større eller mindre. Økte ulikheter gjør den positive effekten av vekst svakere. Men man skal ikke forveksle økte ulikheter med en mislykket fattigdomsreduksjon. Langvarig og sammenhengende vekst over flere tiår gjør nesten alltid dype kutt i andelen fattige.

En god omfordelingspolitikk kan gjøre den økonomiske veksten mer effektiv i bekjempelsen av fattigdom. Men for et svært fattig land er omfordeling praktisk umulig siden det ikke finnes noe å omfordele. For rikere land blir bildet noe mer komplisert. Her kan omfordeling helt klart bekjempe fattigdom. Men også her kan dette være problematisk uten økonomisk

vekst, siden det er mye lettere å gjennomføre et omfordelingsprogram når økonomien vokser. De økte inntektene fra vekst kan bli redistribuert uten at de rikeste og politisk mektigste må senke sin levestandard.



Figur 1-1: Korrelasjon mellom HDI og BNP (World Bank - WDI online 2009)

Økonomisk vekst har en sterk korrelasjon med variabler på menneskelig utvikling. Figur 1-1 viser sammenhengen mellom BNP og den mer omfattende Human Development Index (HDI). HDI inkluderer mål på variabler innen tre dimensjoner av menneskelig utvikling: Et langt og sunt liv, humankapital og en akseptabel levestandard. Som man kan se av figuren er variablene HDI og BNP tett korrelert. Dette gjelder spesielt for land med lav BNP per innbygger. Opp til BNP per innbygger på omtrent 15 000 dollar per person er det en tydelig korrelasjon mellom HDI-indeksen og BNP. Deretter blir sammenhengen mer utydelig. Dette er en indikasjon på at økonomisk vekst er viktig for utvikling frem til et visst minimumsnivå av BNP.

Det er likevel svakheter ved måleenheten BNP. BNP er ikke et mål på disponibel inntekt til innbyggerne i et land, men et mål på hvor mye som blir produsert i landet. Selv om BNP-

vekst gir et godt bilde på økonomisk fremgang, sier målet ingenting om hvordan pengene blir distribuert. Ved å benytte BNP-vekst som mål på landets utvikling, risikerer man å fokusere på initiativ som i virkeligheten kan øke forskjellene mellom fattige og rike. Flere fremtredende forskere og økonomer har presisert viktigheten av inntektsdistribusjon for økonomisk utvikling. Easterly (2000) poengterer betydningen av en sterk middelklasse for en nasjons fremgang både økonomisk og demokratisk.

Selv om BNP har mangler når det gjelder å måle innbyggernes totale velferd, er det det mest brukte målet i forhold til fattigdomsreduksjon. I motsetning til HDI og andre alternative mål på utvikling, er BNP et standardisert mål som er lett å måle, og det er derfor tilgjengelig for de aller fleste land. Som tidligere vist er økonomisk vekst høyt korrelert med HDI for fattige land. Mikrofinans vil trolig ha positive effekter som ikke nødvendigvis vil være synlige i BNP, men som vil synes i indekser som HDI. Denne sammenhengen kommer vi tilbake til i kapittel 9.

2. Teoretisk rammeverk

Vår problemstilling i denne utredningen er om mikrofinans er en kilde til økonomisk vekst. For å undersøke dette nærmere trenger vi et teoretisk rammeverk for kildene til økonomisk vekst over tid som vi kan knytte mikrofinans opp mot.

2.1 Den neoklassiske syntesen

Den vanligste økonomiske tankeretningen per i dag er den neoklassiske syntesen, en kombinasjon av neoklassisk mikroøkonomi og Keynesiansk makroøkonomi som ble til etter andre verdenskrig. Neoklassisk mikroøkonomi fokuserer på hvordan priser, produksjon og fordeling av inntekter bestemmes av tilbud og etterspørsel. Tilbud og etterspørsel er et resultat av individer i økonomien som maksimerer inntektsbegrenset nytte og firmaer som maksimerer kostnadsbegrenset profitt på grunnlag av tilgjengelig informasjon og innsatsfaktorer. Aktørene i markedet er rasjonelle individer og markedene vil uten innblanding fra myndighetene gå mot en likevekt som er til det beste for alle. Keynesiansk makroøkonomi bygger på ideene til John Maynard Keynes (1936) presentert i hans bok "The General Theory of Employment, Interest and Money" fra 1936. Keynes hevdet at avgjørelser i privat sektor kan føre til uoptimale makroøkonomiske utfall hvor økonomien opererer under sin potensielle produksjonskapasitet og vekst. Total etterspørsel kan være for lav under økonomiske nedgangsperioder og leder til unødvendig høy arbeidsledighet og tap av potensiell produksjon. Offentlig sektor må da gripe inn og bruke pengepolitikk og finanspolitikk for å øke etterspørselen, slik at økonomisk aktivitet øker og arbeidsledighet og deflasjonen avtar.

Syntesen av disse to retningene er det som preger dagens økonomiske tankegang. Kort oppsummert sier syntesen at vi skal bruke makroøkonomien til å oppnå full sysselsetting, og bruke mikroøkonomien til å fordele ressurser ved å la markedet styre på områder de fungerer, og staten på områder hvor markedene ikke fungerer.

2.1.1 Den neoklassiske vekstmodellen

Innenfor den neoklassiske tankegangen benyttes en modell for økonomisk vekst, kalt den neoklassiske vekstmodellen. Ved hjelp av denne modellen kan vi analysere rollen mikrofinans spiller for økonomisk vekst. Modellen ignorerer de midlertidige konjunktorene i økonomien og forklarer økonomisk vekst ved å finne den langsiktige likevekten hvor økonomien er i såkalt balansert vekst (Steigum 2004).

Den neoklassiske vekstmodellen er også ofte kalt en Solow-Swan vekstmodell eller bare Solow-modellen, ettersom Robert Solow og T. W. Swan utviklet modellen på 50-tallet og Solow i 1987 mottok Nobelprisen i økonomi for dette arbeidet.

Sentralt i Solow-modellen står produktfunksjonen, som angir sammenhengen mellom innsatsfaktorene i produksjonen og total produksjon (bruttonasjonalprodukt). På generell form er funksjonen angitt som:

$$(1) Y_t = F(K_t, L_t, A_t)$$

Funksjonen sier at bruttonasjonalprodukt Y er en funksjon av K (realkapital, det vil si fysisk kapital, som for eksempel kontorbygninger, fabrikker og maskiner), L (arbeidsstyrken) og A (total faktorproduktivitet). Solow-modellen angir altså to kilder til økonomisk vekst: Vekst i produksjonsfaktorene K og L , og vekst i A .

Total faktorproduktivitet (TFP) er et mål på hvor mye som kan bli produsert for et gitt nivå av kapital og arbeidere. En økning i total faktorproduktivitet fører til en økning i produksjon for samme mengde kapital og arbeidere. A fanger altså opp alle relevante krefter som påvirker hvor mye man får produsert ut fra en gitt mengde faktorer. Det er vanlig å referere til A som teknologi, men omfanget av det variabelen fanger opp medfører at dette er et svært vidt begrep for teknologi. Ikke bare fanger variabelen opp mer effektive produksjonsmetoder og maskiner, men også for eksempel mer effektive statlige reguleringer, graden av monopol i markedet og utdanningsnivået til arbeidsstyrken.

Den vanligste produktfunksjonen er en Cobb-Douglas produktfunksjon. Paul H. Douglas oppdaget i 1927 at nylig innsamlede data viste at samtidig som økonomien vokste hadde

fordelingen av nasjonalinntekten mellom arbeids- og kapitalinntekt i USA vært stabil over lengre tid. Med hjelp av matematikeren Charles Cobb utformet de to en funksjon hvor inntektsandelen lå fast og arbeidstakere og kapitaleiere ble lønnet etter sine marginalprodukter. Cobb-Douglas-produktfunksjonen ser slik ut:

$$Y_t = AK_t^\alpha \cdot L_t^{(1-\alpha)}$$

Produktfunksjonen sier at hvis bruttonasjonalproduktet endrer seg, kan det kun komme av en endring i økonomiens realkapital, arbeidsstyrke eller faktorproduktivitet. Størrelsen α er en konstant parameter mellom 0 og 1, og summen av eksponentene til L og K er lik 1. Dette innebærer konstant skalautbytte, det vil si at hvis vi for eksempel doubler L og K vil også Y bli dobbelt så stor for samme A. Hvis kun én av faktorene vokser vil Y vokse, men i mindre og mindre grad. Begge disse egenskapene er rimelige i forhold til hva som skjer i virkeligheten. Lager man en kopi av den eksisterende økonomien er det naturlig å anta at denne vil produsere like mye som den gamle, altså at vi har et konstant skalautbytte. Det vil også være rimelig å anta at hvis man kun øker den ene innsatsfaktoren, vil det gi mindre og mindre økning i produksjonen ettersom den første økningen vil være mer bruk for enn den neste. Det vil til slutt ikke være noen nytte av en økning av innsatsfaktoren ettersom man vil komme til et punkt hvor en ytterligere økning ikke vil kunne bli utnyttet i produksjonen.

Vi kan nå se nærmere på hvor vekst i økonomien kommer fra. Solow-modellen gir en teoretisk oversikt over dynamikken i økonomien som fører til vekst. Den bygger på følgende forutsetninger:

- Økonomien er lukket og nasjonal sparing er derfor eneste kilde til investeringer. Investering (I) er lik andelen av BNP (Y) som spares (spareraten = s).
- Sparingen stiger lineært med landets BNP
- Spareraten (s), befolkningsveksten, og total faktorproduktivitet (A) er gitt utenfor modellen
- Produksjonen har positivt, men avtagende grenseprodukt og konstant skalautbytte

For enkelhets skyld ser vi først på en situasjon der det ikke er befolkningsvekst eller teknologisk fremgang. En fast andel s av BNP går til investeringer, resten går til konsum (C):

$$Y = C + I$$

Andelen av Y som går til henholdsvis konsum og investeringer bestemmes av spareraten:

$$C = (1 - s) \cdot Y$$

$$I = sY$$

Investeringene blir til ny realkapital som blir brukt som innsatsfaktor i produksjonen. Men tillegget til beholdningen av realkapital vil gi stadig mindre tilbake i form av BNP på grunn av avtakende utbytte av realkapital. Samtidig vil en like stor prosentandel av realkapitalen gå tapt på grunn av depresiering. Endringen i realkapital er:

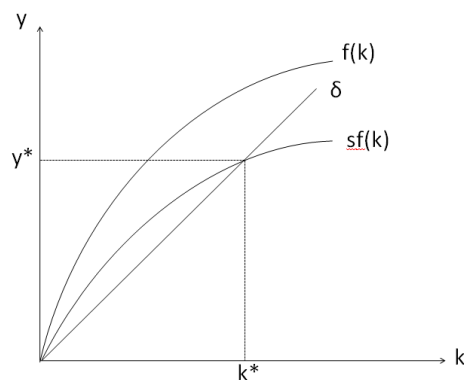
$$\Delta K = sY - \delta K$$

Økonomien vil komme til et punkt hvor ny realkapital produsert kun er nok til å gjøre opp for realkapital tapt på grunn av depresiering. ΔK er da lik null og økonomien slutter å vokse.

Det er vanlig å skrive om produktfunksjonen til per arbeider-form:

$$\frac{Y}{L} = \frac{AK_t^\alpha \cdot L_t^{(1-\alpha)}}{L} = Ak^\alpha = y \quad \text{hvor } k = \frac{K}{L}$$

Grafisk ser Solow-modellen da slik ut:



Figur 2-1: Solow-modellen (Steigum 2004)

BNP per arbeider øker med kapital per arbeider, men på grunn av avtakende utbytte ($f(k) =$ produktfunksjonen) blir effekten mindre desto høyere nivået på realkapital per arbeider er. Investering per arbeider har samme form som produktfunksjonen, men er lavere med faktor s .

Investering bygger opp realkapital per arbeider. Depresiering (δ) tærer på realkapital. I skjæringspunktet mellom $sf(k)$ og δ er tæring lik oppbygging av realkapital og forandring i realkapital per arbeider er lik null. Økonomien er da i det man kaller balansert vekst hvor $y = y^*$ og $k = k^*$.

En endring i spareraten vil ikke føre til mer enn en midlertidig endring i vekst i BNP per arbeider, på lang sikt er effekten null siden økonomien vil gå tilbake til balansert vekst på grunn av dynamikken i Solow-modellen. Spareraten vil derimot påvirke *nivået* på BNP per arbeider. Når spareraten øker vil $sf(k)$ øke, oppbygging av realkapitalen er større enn depresieringen, og på kort sikt vil både y og k vokse til økonomien igjen er i balansert vekst i skjæringspunktet mellom depresiering og investering. Etter å ha kommet tilbake til balansert vekst vil økonomien ligge på et nytt og høyere nivå for BNP per arbeider.

Hva kan da opprettholde en positiv vekst i BNP per innbygger på lang sikt? Modellen viser at realkapital per innbygger må øke, og på grunn av avtagende avkastning vil realkapitalen per innbygger måtte øke raskere enn BNP per innbygger. Dette medfører at spareraten stadig må bli større, noe som ikke vil være mulig i det uendelige. På lang sikt må derfor både BNP og realkapital per innbygger være konstant.

For å svare på spørsmålet må vi inkludere muligheten for teknologisk fremgang i modellen. Dette inkluderer alt som fører til en økning i produksjon for en gitt mengde realkapital og arbeidsstyrke. Vi utvider produktfunksjonen til å inkludere total faktorproduktivitet A . Det er da praktisk å skrive funksjonen på denne formen:

$$Y = F(K, AL)$$

Vi kan tenke på teknologisk fremgang på to måter:

- Det reduserer antall arbeidere nødvendig for å produsere et gitt BNP.

- Det øker AL, som vi kan tenke på som effektiv arbeidskraft. Hvis A dobler seg er det som å ha dobbelt så mange arbeidere.

Forskjellen fra dynamikken i modellen uten teknologisk fremgang er at vi nå ser på BNP, realkapital og investering per *effektive arbeider* i stedet for per arbeider. Resultatene for denne modellen er de samme som for en modell med BNP per arbeider, men nå for BNP per effektive arbeider. Under balansert vekst skal nå vekst i realkapital per effektiv arbeider og BNP per effektiv arbeider være lik null. BNP vokser da i takt med effektive arbeidere, altså vekst i TFP pluss befolkningsvekst. Dette betyr at vekst i BNP er uavhengig av spareraten. Spareraten påvirker derimot nivået på BNP per effektive arbeider i balansert vekst, og en økning i spareraten fører som før til en vekst høyere enn balansert vekst på kort sikt.

Skal vi se på en sammenheng mellom levestandard og BNP må vi se på BNP per arbeider, ikke BNP per effektive arbeider. I balansert vekst vokser BNP per arbeider i takt med vekst i TFP, og vekst i TFP kan i motsetning til en vekst i spareraten opprettholdes på lang sikt. Slik kan man få en økonomisk vekst som kan opprettholdes på lang sikt, i motsetning til en vekst basert på å øke spareraten.

I analysen i kapittel 4 vil vi bruke Solow-modellen med total faktorproduktivitet til å tallfeste bidraget til økonomisk vekst i Bolivia og Bangladesh, to land hvor mikrofinans er svært utbredt.

2.2 Entreprenørskap

Før vi går videre til å bruke Solow-modellen i en analyse skal vi å se nærmere på viktige mangler i modellen. Den har særlig blitt kritisert for å ikke forklare teknologisk fremgang og dermed utelate et av de viktigste bidragene til vekst. I modellen blir vekst relatert til endringer i realkapital og arbeidsstyrke. All vekst som ikke kan forklares av dette, altså restleddet A , blir sett på som teknologisk fremgang og er bestemt utenfor modellen.

Entreprenørskap er trolig en viktig del av kilden til teknologisk fremgang. Joseph Schumpeter (1942) er sentral i læren om betydningen av entreprenørskap for økonomisk

utvikling. Han hevdet at entreprenørskap skaper "creative destruction" (kreativ ødeleggelse). Kreativ ødeleggelse medfører at noe nytt overtar for noe gammelt, ny teknologi overtar for gammel teknologi, og på denne måten skapes det fremgang og økonomisk vekst.

Endogen vekstteori ble utviklet på 80-tallet som en reaksjon på kritikken av den neoklassiske vekstmodellen, og har latt seg inspirere av Schumpeters teorier. Endogen vekstteori legger vekt på utvikling av ny teknologi og human kapital som kilde til økonomisk vekst.

William Baumol har viet store deler av livet sitt til å utvikle en plass for entreprenørskap i økonomisk teori. I følge Baumol (2002:58) indikerer empiriske bevis og erfaring at entreprenørskap er en sentral årsak til vekst i BNP og produktivitet. Baumol hevder at de fleste empiriske studier viser at akkumulering av realkapital og økt arbeidsstyrke i seg selv ikke kan forklare en stor del av et lands økonomiske vekst. Restleddet blir ofte behandlet som teknologisk fremgang, men mye av denne fremgangen krevde sannsynligvis entreprenørskap.

Vi skal derfor videre se nærmere på relevante teorier for entreprenørskap og hvordan det relaterer seg til mikrofinans og økonomisk vekst. Et av hovedspørsmålene som går igjen i litteraturen er følgende: Er mikrofinans klientene entreprenører med gode forretningsideer og vekstambisjoner, eller starter de opp av ren nødvendighet for å overleve?

2.2.1 Entreprenørskaps rolle for mikrofinans og økonomisk vekst

I en artikkel av Zoltan Acs (2006) diskuteres det hvordan entreprenørskap er bra for økonomisk vekst og hvilken type entreprenører som skaper økonomisk vekst. Et enkelt svar på sammenhengen mellom entreprenørskap og økonomisk vekst er at entreprenørskap fører til nye bedrifter, og at bedriftene videre skaper nye jobber, økt konkurranse og gjerne også økt produktivitet gjennom teknologisk fremgang.

Men Acs hevder at et høyt nivå av entreprenørskap i en økonomi er mer komplisert enn dette og kan skyldes flere forhold. Hvis vi også inkluderer uformell sektor, kan en høy grad

av entreprenørskap skyldes byråkratiske barrierer som gjør det vanskelig å starte nye forretninger i den formelle økonomien, eller at det er for få lønnsbaserte jobbmuligheter i økonomien. Dersom den høye andelen av entreprenører i en økonomi skyldes disse forholdene vil en høy andel av entreprenørskap være korrelert med langsom vekst og sen økonomisk utvikling, det motsatte av hva man normalt forventer av et høyt nivå på entreprenørskap i en økonomi. Et slikt scenario kan være aktuelt i mange land hvor mikrofinans er utbredt.

Derfor er det viktig å skille mellom to typer entreprenører. Hvilken type entreprenører det finnes i en økonomi vil påvirke effekten vi kan forvente av entreprenørskap. Den første kategorien er "nødvendighets-entreprenører". Dette er mennesker som ser seg nødt til å bli entreprenører fordi de ikke har noe bedre alternativ. Byråkratiske barrierer og få lønnsbaserte jobbmuligheter som diskutert i avsnittet over kan være en viktig årsak til en høy grad av nødvendighets-entreprenører. Den andre kategorien av entreprenører kaller Acs "mulighets-entreprenører", mennesker som har tatt et aktivt valg om å starte en virksomhet fordi de ser en ubenyttet eller underutnyttet forretningsmulighet.

Et problem innen mikrofinans er at det er en stor andel klienter som er nødvendighets-entreprenører. I et intervju i NHH Bulletin (Nr. 1 2009) – "Ikke lenger business as usual" – fremhever direktør for University of Dar es Salaam Entrepreneurship Centre (UDEC) Donath R. Olomi hvor viktig forskjeller mellom entreprenører er for å forstå graden av suksess for mikroentreprenører. En stor gruppe av mikrokredittklientene starter for seg selv ut av ren nødvendighet. De starter en bedrift for å overleve og påtar seg lite eller ingen risiko fordi de ikke har noe å tape. Noen av dem har kunnskap til å drive en bedrift, men mangler selvtilliten som skal til for å ta risiko, investere og bygge opp en større bedrift.

Påstandene til Olomi støttes av Acs. Et svært viktig resultat av Acs sine studier med tanke på effekten av mikrokreditt viser at nødvendighets-entreprenører ikke har noen effekt på økonomisk utvikling, mens mulighets-entreprenører har en signifikant positiv effekt (Acs 2006:97).

Hvordan bygges økonomien i et land opp? Dette er viktig med tanke på hvordan mikrofinans skal bidra til vekst. Syrquin (1988 sitert i Acs 2006:99) skisserer tre hovedsteg i utviklingen av et land. Første steg er spesialisering innen landbruk og småskala produksjon. I andre steg skifter økonomien fra småskala produksjon til industriell produksjon. I tredje steg vil økonomien gjøre et skift over til servicetjenester.

I første fase er det mange entreprenører fordi de ikke har andre muligheter enn å starte for seg selv på grunn av mangel på arbeidsplasser. I fase to faller andelen av entreprenører i økonomien tilbake. Nye arbeidsplasser har blitt skapt og de som har vært entreprenører, men som ikke egner seg til eller ikke ønsker å være entreprenører, vil da gå over til faste stillinger når de ser at deres avkastning er større ved å jobbe for andre enn å drive et eget foretak. I fase tre ser vi at andelen av entreprenører tar seg opp igjen, blant annet fordi andelen servicebedrifter øker og disse er i snitt av mindre størrelse enn produksjonsbedrifter og har mer rom for entreprenørskap. I tillegg foregår den teknologiske fremgangen i fase tre i stor grad i industrier hvor entreprenørskap er viktig.

I overgangen fra fase en til to er entreprenørskap altså negativt korrelert med økonomisk vekst fordi mange går fra å være selvstendig næringsdrivende til lønnsbaserte yrker. Fra fase to til tre har vi en positiv sammenheng. De finnes derfor en U-formet sammenheng mellom entreprenørskap og økonomisk vekst ifølge Acs. I tillegg finner han at land med en overvekt av mulighets-entreprenører i forhold til nødvendighets-entreprenører har høyere BNP per innbygger.

Er entreprenørskap bra for økonomisk vekst? Svaret avhenger altså av hva slags type entreprenører det finnes i økonomien. Det sentrale poenget i artikkelen til Acs er at økonomisk vekst vil først komme når flere og flere blir involvert i mulighets-entreprenørskap og flere og flere kommer seg ut av nødvendighets-entreprenørskap og går over i lønnet arbeid hos suksessfulle mulighets-entreprenører. Overgang til lønnet arbeid skjer typisk i første fase i utviklingen av en økonomi, da mange driver selvstendig næringsdrift i jordbruk eller svært små bedrifter. En nedgang i det totale antall entreprenører er da et positivt tegn på at flere og flere kommer seg inn i lønnet arbeid i større, suksessfulle bedrifter.

Tradisjonell teori rundt økonomisk vekst tenderer til å fokusere på de store bedriftene og det generelle rammeverket for forretningsdrift, og glemmer det viktige bidraget fra entreprenørskap i følge Acs (2006). For potensielle entreprenører er det et annet sett med variabler og karakteristikk ved et lands forretningsmiljø som er viktige. Dette omfatter et lands kapasitet til å motivere til oppstart av bedrifter, kombinert med egenskapene og motivasjonen til de som ønsker å starte en bedrift. Blant det Acs lister opp som viktig for å motivere og legge til rette for entreprenørskap er risikokapital kun en av åtte variabler. Risikokapital kan blant annet komme fra mikrokreditt. Men det er altså syv andre forhold som vil være sentrale for hvor mye entreprenørskap påvirker utvikling i et land, blant annet utdanning, infrastruktur og kulturelle normer.

Et lands økonomiske utvikling avhenger også av samspillet mellom suksessfullt entreprenørskap og etablerte bedrifter. Hvilken fase i den økonomiske utviklingen landet er i vil bestemme hvor mye dette samspillet har å si for vekst. Mindre utviklede land, typisk land med mikrofinans, bør i følge Acs styrke forholdene for små- og mellomstore bedrifter for å redusere antall nødvendighets-entreprenører og få dem over i lønnet arbeid.

Av diskusjonen over kan vi si at hvis mikrokreditt skal føre til økonomisk vekst må mikrokreditt gå til mulighets-entreprenører som ser en ubenyttet eller underutnyttet forretningsmulighet og som ønsker å bygge opp en større bedrift ved å ta risiko, investere og vokse. I tillegg til dette må forholdene ligge til rette for at disse entreprenørene motiveres og har et forretningsmiljø som legger til rette for å bygge opp en bedrift. Ikke minst må det ikke bare være tilgang på mikrokreditt, men også tjenester som mikroforsikring og en mulighet for sparing, siden sparing er viktig for å investere og videreutvikle bedriften.

3. Mikrofinans

One day our grandchildren will go to museums to see what poverty was like.

~ Muhammad Yunus, grunnlegger av Grameen Bank

Mikrofinans er et av flere virkemidler som har blitt utviklet for å bekjempe fattigdom. Målgruppen er fattige og lavinntektsgrupper i samfunnet. Ledgerwood (1999:1) beskriver i "Microfinance Handbook" mikrofinans som det å tilby finansielle tjenester til lavinntektsklienter, inkludert de selvstendig næringsdrivende. Finansielle tjenester inkluderer normalt tilgang på kreditt og innskudd. Noen mikrofinansinstitusjoner (MFler) tilbyr i tillegg forsikring og betalingstjenester. Flere MFler har også sosiale tiltak som en del av et utlånsprogram, for eksempel opplæring i forretningsdrift og andre gruppeaktiviteter for å øke tilbakebetalingsraten. Mange definisjoner av mikrofinans inneholder både finansielle og slike sosiale elementer. Mikrofinans er så langt i liten grad profittmaksimerende banktjenester, men heller et verktøy for å skape økonomisk utvikling og økt livskvalitet for fattige mennesker. Joanna Ledgerwood (1999) lister opp følgende aktiviteter mikrofinans som regel inneholder:

- Små lån, som oftest til arbeidende kapital
- En uformell vurdering av lånetagere og investeringer
- Alternativer til pant, typisk i form av felles ansvar for en gruppes lån
- Mulighet til å fornye eller øke lån, basert på tilbakebetalingshistorikk
- Strømlinjeformet låneutbetaling og overvåking
- Trygge spareprodukter

Begrepene mikrokreditt og mikrofinans blir ofte brukt om hverandre. Mikrofinans er alle typer finansielle tjenester til fattige grupper. Mikrokreditt, som er en underkategori av mikrofinans, omfatter kun utlån. Mange lavinntektsklienter har ikke tilgang til banktjenester, enten som et resultat av at de ikke har mulighet til å stille sikkerhet for sine lån, eller av mangel på geografisk tilgang til disse tjenestene. Også denne gruppen, som alle andre, trenger tilgang til finansielle tjenester for å drive forretninger, bygge opp en formue, glatte konsum og håndtere risiko. Behovet for finansielle tjenester for enkeltindivider er

omvendt korrelert med inntektsnivået, til tross for at tilgangen på finansielle tjenester er korrelert med inntektsnivået. Desto fattigere et individ er, desto dårligere blir tilgangen på kreditt- og sparingsalternativer, selv om behovet øker. Et uheldig resultat av dette er at mulighetene for å komme seg ut av fattigdom blir ytterligere redusert, uavhengig av det talent eller de evner individet besitter. Hovedmålgruppen for MFlene er fattige lavinntektsklienter, og ifølge The Microcredit Summit Campaign (Daley-Harris 2009) representerer de aller fattigste, de som lever under 1 dollar om dagen, 83,4 prosent av den totale klientporteføljen på 155 millioner kunder. Nærmere 70 prosent av den totale klientporteføljen er kvinner. Innen mikrofinans er det et fokus på å styrke kvinners posisjon i samfunnet, og de regnes også for å være bedre tilbakebetalere.

Kundene til mikrofinansinstitusjonene har en overraskende høy tilbakebetalingsrate. Hos de mest veletablerte institusjonene er tilbakebetalingsraten bedre enn hos kommersielle banker. Av de velutviklede MFlene er tilbakebetalingsraten mellom 97-99 prosent (MicroNed). Grameen Bank hevder å ha en tilbakebetalingsrate på 98 prosent (Boudreaux og Cowen 2008). Dette er bemerkelsesverdig med tanke på at lånene går til fattige mennesker som ikke har mulighet for å stille sikkerhet. Tilbakebetalingsratene har ikke kommet av seg selv, men er et resultat av utviklingen av utlånsmetoder over flere tiår. De har klart det som kanskje burde regnes som en av de største suksessene innenfor mikrofinansiering; en tilbakebetalingsrate nær 100 prosent. Det er ulike grunner til at dette har blitt en realitet. Viktige årsaker er at lånene i hovedsak blir gitt til kvinner, og at det blir lånt ut i grupper. Kvinner har gjennom flere studier vist seg å være flinkere til å være langsiktige i sin håndtering av penger. Dette var noe Muhammad Yunus også erfarte. Fra i utgangspunktet å låne ut til både menn og kvinner, gikk dette gradvis over til å bli tilnærmet kun kvinner, med en kvinneandel på 97 prosent (Grameen Bank 2009). I tillegg til gruppepresset utlånsmetoden skaper, er mulighetene for å få et nytt lån en viktig årsak til de gode tilbakebetalingsratene. Problemet med å være fattig er ikke bare at inntekten er lav, men også at den er svært ustabil. Mikrolånene blir trolig høyt verdsatt og er til stor hjelp, ikke nødvendigvis bare fordi det gir dem en mulighet til å investere i sin egen bedrift, men også fordi det gir kundene en mulighet til å glatte sitt konsum.

Mikrofinans slik vi kjenner det i dag ble til på 70-tallet (Global Envision 2006). Ved eksperimentelle forsøk i Bangladesh og Brasil ble det gitt ut små lån til kvinner som skulle brukes til investeringer for å generere inntekt. En av de første mikrofinansinstitusjonene var Grameen Bank i Bangladesh, grunnlagt av Muhammad Yunus. Lånene ble gitt til solidaritetsgrupper som bestod av et bestemt antall kvinner som i tillegg til å stå til ansvar for egen tilbakebetaling også hadde medansvar for at de andre i gruppen betalte tilbake sine lån. Utover 80- og 90-tallet ble metodene forbedret og kostnadene kuttet. Det viste seg at de riktige klientene både hadde muligheten og var villige til å betale renter høye nok til å dekke kostnadene til de institusjonene som drev godt. Dermed økte optimismen rundt mikrofinans fra midten av 90-tallet og det fikk status som et nyttig verktøy i kampen mot fattigdom.

I dag er mikrofinans blitt verdenskjent, med god hjelp fra medieomtale etter at Grameen Banks og dens grunnlegger, Muhammad Yunus, vant fredsprisen i 2006 for sitt mikrofinansinitiativ. Mikrofinans er i kontinuerlig utvikling, og det som opprinnelig sett var en bransje for ikke-statlige organisasjoner (NGOer) og donordrevne organisasjoner, inkluderer nå fullt ut kommersielle MFler og normalt driftede banker. Disse institusjonene har begynt å se potensialet i fattige befolkningsgrupper og muligheter for å kombinere profitt med fattigdomsreduksjon.

Det samme potensialet ser nå et økende antall profesjonelle investorer og donorer. Dette gjør at kapital i dag flyter mer enn noen gang tidligere til mikrofinansprosjekter. En rapport fra CGAP i oktober 2009 (CGAP 2009) viser at finansiering fra donorer og investorer fortsatte å vokse i 2008. Overføringene var på 3 milliarder dollar, en økning i totale investeringer på 24 prosent til totalt 14,8 milliarder dollar per desember 2008. En dominerende gruppe på fem sto for 50 prosent av finansieringen: Den tyske banken for utvikling KfW, Asian Development Bank, European Bank for Reconstruction and Development, Verdensbanken og IFC, en undergruppe av Verdensbanken som investerer for næringsutvikling i utviklingsland. To tredeler av investorene sa at finanskrisen ikke påvirket deres finansieringsplaner for 2009. Utviklingsfinansinstitusjonene (for eksempel

Norges Norfund og Verdensbankens IFC) stod for 45 prosent av finansieringen i 2008, og skilte seg ut ved å vente økt finansiering i 2009.

Deutsche Bank Research har regnet ut at det totale behovet for mikrofinans er 250 milliarder dollar, 10 ganger estimatet for totalt utlån i slutten av 2007 (Dieckmann 2007). I følge Verdensbanken (World Bank 2009) har under halvparten av befolkningen i de fleste utviklingsland ikke en konto hos en formell finansiell institusjon – mange steder kun én av fem, og for klodens totale befolkning er andelen 26 prosent. Et hett tema i dag er debatten rundt utviklingen av industrien, spesielt med tanke på å profitere på å låne til fattige befolkningsgrupper. Fredsprisvinner Muhammad Yunus har tatt til orde for at noen bedrifter driver med det han selv kaller rovdrift. Blant annet har den meksikanske kommersielle banken Compartamos blitt kraftig kritisert av Yunus. Compartamos tar renter på over 100 prosent i året på visse lån og var i 2006 Mexicos mest lønnsomme bank (Waterfield 2007). Fredsprisvinneren Muhammad Yunus uttalte til et PBS show 21. September 2007 (Yunus 2007) at "Compartamos is not microcredit, it's raking in money off poor people desperate for cash".

Dagens mikrofinansindustri er i kraftig utvikling. Ifølge the Microcredit Summit Campaign økte antall klienter på verdensbasis med 29 prosent årlig fra 2001-2006 (Gardner 2008). I 2007 rapporterer MIX Market en global porteføljevekst på 50 prosent, målt i USD (Microfinance Information Exchange 2009:1). Det blir stadig utviklet nye produkter og tjenester for å nå ut til flest mulig mennesker på en best mulig måte. En kombinasjon av effektivisering, profesjonalisering og ny teknologi gjør det lettere å takle problemer, som det å nå ut til mennesker som bor i avsidesliggende rurale strøk. Banktjenester over mobiltelefon er et godt eksempel. Mange av de store MFIene blitt fullverdige finansinstitusjoner med tjenester som sparing, kreditt og mikroforsikring.

3.1 Utbredelse

Vi har foretatt en grundig deskriptiv analyse for å kartlegge utbredelsen av mikrofinans. En deskriptiv analyse gir oss informasjon om, og oversikt over, i hvilke land vi med størst sannsynlighet kan vente å finne mikrofinans som en mulig kilde til økonomisk vekst.

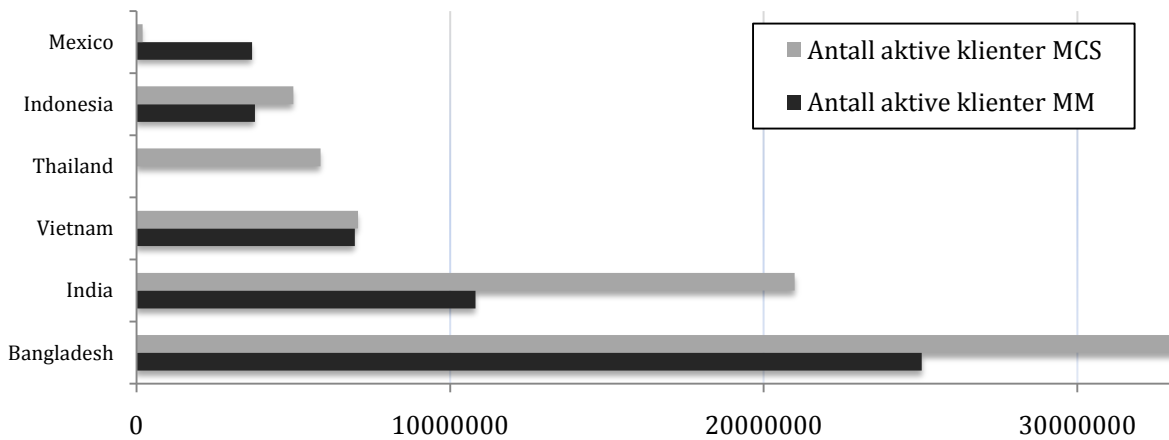
Kartleggingen gjør oss også i stand til å finne de landene vi ønsker å benytte videre i analysen i kapittel 4.

Det eksisterer to hovedkilder til data på utbredelsen av mikrofinans: The Microcredit Summit Campaign (MSC) og data fra deres State of the Campaign Report 2009, og MIX Market (MM). Siden MM bygger på egenrapportering fra institusjonene og MSC sine data kommer fra et kartleggingsarbeid gjort av MSC, vil det være naturlig at de gir et ulikt bilde av utbredelsen av mikrofinans. Ulikhetene kommer blant annet av ulike definisjoner av mikrokreditt. MSC definerer mikrokreditt på denne måten: "For the purpose of this report and the Summit's 19 year fulfillment campaign, any mention of 'microcredit' refers to programs that provide credit for self-employment and other financial and business services (including savings and technical assistance) to very poor persons" (Daley-Harris 2009:3). MM på sin side er åpen for alle mikrofinansinstitusjoner som ønsker å legge ut en profil på deres sider. En mikrofinansinstitusjon blir videre definert slik på deres hjemmesider: "Quite simply, a microfinance institution is an organization that offers financial services to the very poor." Finansielle tjenester til veldig fattige mennesker er altså felles for begge kildenes definisjoner, men MM har en bredere definisjon hvor de ikke spesifiserer hva slags type formål kreditten skal gå til.

I tillegg til ulike definisjoner av mikrofinans, er metodene for datainnsamling svært forskjellige. MM – som bygger på egenrapportering – verifiserer ikke dataene, men rangerer institusjonene fra en til fem diamanter etter hvor gode data de oppgir. Rangering på fire eller mer betyr at dataene er gått igjennom av en revisor. Av 1400 registrerte MFler har 786 institusjoner levert reviderte regnskapstall per 4.juni 2009. Disse 786 står for 75 prosent av brutto låneportefølje.

MSC sine data er samlet over 11 år, og er verifisert de siste ni årene. Dataene fra de største MFlene blir bekreftet ved at MSC sender en forespørsel til MFlene hvor de ber om en tredjepart som kan verifisere dataene. Siden starten i 1998 har totalt 3552 institusjoner besvart forespørselen. 861 MFler har svart på den siste forespørselen som ble sendt ut i 2008. MFlene som svarte i 2008 står for 86 prosent av mikrokredittklienter som totalt er

rapportert inn til MSC sin siste rapport. Dataene er altså 86 prosent nye, resten er ett er flere år gamle (State of the campaign report 2009: 22).



Figur 3-1: MCS (uten NABARD) versus MM

Ved sammenligning av antall klienter fra begge databasene for hvert enkelt land finner vi at det er store forskjeller. I figur 3-1 fremstiller vi forskjellen i antall låntagere mellom MM og MSC for de største landene. Vi har ikke inkludert NABARD¹ med nesten 40 millioner klienter i figuren, da NABARD har andre aktiviteter enn mikrofinans. Det er tydelige forskjeller mellom land som i følge minst en av databasene er rike på mikrofinans. For eksempel har Thailand svært få institusjoner som rapporterer inn til MM, mens Mexico ikke inngår i MCS sitt kartleggingsarbeid i det hele tatt. For landene med mest mikrokreditt registrert totalt, er flere lånetagere registrert som mottakere av mikrokreditt hos MSC enn hos MM. Men ved å se på land med lite registrert mikrofinans finner vi at MM har registrert vesentlig flere mottakere av mikrofinans i de fleste landene i forhold til MCS. MM har data for 108 land, mens MSC kun har data for 48. Vi har derfor valgt å benytte oss av dataene fra MM til den videre analysen, da de har en mer omfattende database for mikrofinans. I tillegg har de data for brutto lånestørrelser, i motsetning til MSC som kun har tall for antall klienter.

¹ National Bank for Agriculture and Rural Development, en statlig utviklingsbank i India.

Land	Antall låntagere	Låneportefølje US dollar	BNP	Låneportefølje/BNP	Befolkningsstørrelse	Antall låntagere/befolkning
Asia						
Armenia	237 844	426 399 852	9 177 274 368	4.65 %	3000874	7.93 %
Bangladesh	25 036 199	2 050 032 768	67 694 366 720	3.03 %	158571814	15.79 %
Filippinene	2 062 372	411 332 045	144 128 933 888	0.29 %	87892094	2.35 %
India	10 811 770	1 439 534 729	1 170 968 412 160	0.12 %	1123318991	0.96 %
Indonesia	3 776 565	4 848 523 965	432 817 307 648	0.25 %	225630065	1.67 %
Kambodsja	976 141	667 711 142	8 627 786 752	7.74 %	14446056	6.76 %
Kirgisistan	248 506	302 228 991	3 504 517 632	8.62 %	5242827	4.74 %
Mongolia	391 790	600 210 829	3 893 978 112	15.41 %	2612295	15.00 %
Pakistan	1 361 385	228 285 886	143 597 453 312	0.16 %	162389013	0.84 %
Tajikistan	108 602	280 307 688	3 712 418 304	7.55 %	6740085	1.61 %
Vietnam	6 965 884	3 025 877 527	71 215 865 856	4.25 %	85140414	8.18 %
Latin - Amerika						
Bolivia	886 983	1 504 936 386	13 120 183 296	11.47 %	9517537	9.32 %
Colombia	1 513 736	3 247 548 581	171 978 571 776	1.89 %	46117464	3.28 %
Costa Rica	18 213	48 588 574	25 225 400 320	0.19 %	4462193	0.41 %
Ekvador	402 869	1 090 295 141	44 183 920 640	2.47 %	13339580	3.02 %
Mexico	3 685 830	2 627 721 685	893 364 273 152	0.29 %	105280515	3.50 %
Nicaragua	431 426	553 940 504	5 675 976 192	9.76 %	5604596	7.70 %
Paraguay	267 146	473 024 987	12 004 158 464	3.94 %	6120496	4.36 %
Peru	1 625 750	3 699 420 618	109 087 924 224	3.39 %	27898182	5.83 %
Afrika						
Etiopia	1 893 549	333 396 295	19 394 727 936	1.72 %	1893549	2.39 %
Kenya	1 162 107	745 161 495	29 508 593 664	2.53 %	37530726	3.10 %
Marokko	1 328 420	721 400 924	73 275 392 000	0.98 %	30860595	4.30 %
Senegal	235 225	270 684 223	11 151 151 104	2.43 %	12411094	1.90 %
Togo	108 175	86 199 531	2 493 390 848	3.46 %	6580669	1.64 %
Europa						
Bosnia-Hercegovina	453 858	1 200 765 623	15 143 852 032	7.93 %	3772964	12.03 %
Kosovo	122 480	570 285 708	-	-	-	6.12 %
Montenegro	41 456	169 617 661	3 557 350 144	4.77 %	600265	6.91 %
Russland	145 113	1 659 966 077	1 291 011 096 576	0.13 %	141636177	0.10 %

Tabell 3-1: Datagrunnlaget for de viktigste landene (MIX Market)

3.1.1 Hvor mange låntagere når mikrofinans ut til?

Vi har kartlagt hvor mange låntagere av mikrokreditt det er verden over, og sortert ut landene hvor antallet er størst. I et globalt perspektiv ser vi ut i fra tabell 3-1 at Bangladesh er det landet hvor mikrofinans når ut til flest klienter med 25 millioner mottakere. I India er også antall låntagere svært høyt, med 11 millioner. Vietnam er det tredje største mikrofinanslandet globalt, med 7 millioner klienter. På de neste plassene har vi Indonesia og Mexico, med henholdsvis 3,8 og 3,7 millioner mottakere. Antall klienter i de aller største landene er svært mye større enn gjennomsnittlig klientportefølje i landene registrert hos MM.

For å studere utbredelse av mikrofinans i et nasjonalt perspektiv må vi korrigere for innbyggertall. I for eksempel India ser vi at selv om landet har svært mange låntagere, er det likevel ikke så stor andel av befolkningen som er berørt siden befolkningen i India er på 1,1 milliarder mennesker. For senere analyser av bidraget fra mikrofinans til BNP vil dermed India ikke være det mest interessante landet å studere, til tross for et høyt antall mikrofinansklinter.

Bangladesh har høyest andel av befolkningen som mikrokredittklinter, med sine 16 prosent i henhold til MM. MSC rapporterer at så mye som 21 prosent av befolkningen er mikrofinansklinter. Litt overraskende finner vi Mongolia som det nest største landet på mikrofinans i forhold til befolkningsstørrelsen. Der er 15 prosent av befolkningen mikrofinansklinter. Ut i fra denne variabelen fremstår Mongolia som et land rikt på mikrofinans, til tross for at Mongolia er lite omtalt i denne sammenhengen. Mongolia kommer ikke frem blant de største for antall klienter på grunn av landets befolkning på kun 2,6 millioner mennesker. De siste 10 årene har mikrofinans i Mongolia tatt seg opp og er i dag like stort som resten av Mongolias finansielle sektor (Elbegdorj 2004). De største institusjonene i Mongolia i dag er Khan Bank med 320 000 låntagere, og XacBank med 63 000 lånetagere. I Bosnia og Hercegovina er 12 prosent av befolkningen mikrofinansklinter, og er et land som også kommer overraskende høyt opp på statistikken.

Når vi kontrollerer mot MSC finner vi at Mongolia ikke inngår i deres statistikk, mens Bosnia og Hercegovina er registrert med 40 000 låneklienter – kun 1,1 prosent av befolkningen. Det kan tyde på at vi bør være særlig skeptiske når vi anslår størrelsen på mikrofinans i land hvor vi har mindre kjennskap til at mikrofinans er utbredt. Rapporteringsrutiner, kjennskap og anerkjennelsen til MM, samt oppfatninger av kriterier for å klassifisere seg som en MFI kan ha betydning for resultatene.

Det fjerde største landet er Bolivia, som er registrert hos MM med 9 prosent av befolkningen som mikrofinansklinter. Vi vil komme tilbake til Bolivia og Bangladesh senere i kapittelet siden dette er landene vi har valgt ut til den videre analysen.

Det er registrert tall for antall låneklienter hos 107 av 108 land som rapporterer til MM. Det er kun i 22 av 107 land 3 prosent eller mer av befolkningen er mikrokredittklinter. Av alle landene registrert med kapital fra mikrokreditt, har over 50 prosent av landene registrert at under 1 prosent av befolkningen har mikrokredittlån. I svært mange land er med andre ord mikrofinans fortsatt lite utbredt, selv om resultatene delvis kan skyldes mangelfull rapportering.

Tabell 3-1 viser at mikrofinans i Afrika er lite utbredt. Noen av landene med flest klienter i forhold til befolkningen er Marokko, Kenya og Etiopia, med henholdsvis 4,3, 3,1 og 2,4 prosent. Dette er lite sammenlignet med foregangslandene i Asia og Sør- og Mellom-Amerika.

Mest utbredt er mikrofinans i Sør- Amerika, Mellom-Amerika og Asia. Hovedtyngden finner vi i området rundt Vietnam og Kambodsja, samt Mongolia og Bangladesh. I Sør-Amerika ligger hovedtyngden i Bolivia, med god spredning mot Peru og Paraguay. Vi finner også store mengder mikrofinans helt opp mot Mexico, via blant annet Colombia, Costa Rica og Nicaragua. Et utvalg av landene nevnt i dette avsnittet vil være interessante å studere nærmere, for å klargjøre mikrofinans sitt potensial i land der dette enda ikke er så utbredt.

3.2 Hvor mye kapital fra mikrofinans finnes det?

Vi har kartlagt hvor vi finner mest kapital fra mikrokreditt, og rangert landene etter dette. Først i absolutte tall, og deretter i forhold til bruttonasjonalproduktet. Ved å studere graden av mikrokredittkapital i de ulike landene finner vi at det er store ulikheter mellom antall låneklienter og brutto låneportefølje.

I analysen i kapittel 4 benytter vi brutto låneportefølje til å estimere om mikrofinans kan være en kilde til økonomisk vekst. Mest finner vi i Indonesia med 4,8 milliarder amerikanske dollar i utestående lån. I dette landet er Bank Rakyat Indonesia (BRI) den største institusjonen, med 3,5 milliarder i utestående lån. Nest størst er Peru med 3,7 milliarder dollar utestående. Som nummer tre og fire finner vi Colombia og Vietnam med henholdsvis 3,2 og 3 milliarder i utestående lån. Bangladesh finner vi overraskende nede på en femteplass med 2,1 milliarder dollar utestående mikrokredittlån.

For å gi et inntrykk av fordelingen av mikrokreditt på verdensbasis ser vi på de generelle dataene fra MM. MM har data på låneportefølje fra 103 land. Av disse landene har 12 prosent en portefølje av mikrofinans på mellom 4,8 og 1 milliard dollar. 39 prosent av alle landene som er registrert hos MM har utestående mikrokredittlån på mellom 100 millioner og 1 milliard. Og av alle land som er registrert har 26 prosent så lite som under 1 million i utestående lån.

Det er lite utlån i Afrika. De landene i Afrika som har mest utlån er Kenya og Marokko, begge med litt over 700 millioner dollar i utestående lån. Når vi ser på land med utestående lån mellom 1 og 100 millioner finner vi at 59 prosent av landene som ligger i dette intervallet er afrikanske land.

For å si noe om betydningen av mikrofinans på nasjonalt nivå gir vi i tabell 3-1 en oversikt over låneportefølje i forhold til landets BNP. Vi finner at i Mongolia utgjør mikrokredittlån 15 prosent av BNP, den høyeste andelen av alle landene registrert hos MM. I Bolivia utgjør utestående lån 12 prosent av BNP, og er dermed verdens nest største land på mikrofinans sett som andel av BNP. Bolivia er ofte nevnt som eksempel på et land hvor mikrofinans har vært vellykket. Utbredelsen i Bolivia er så stor at det har blitt konkurranse i

mikrofinanssektoren, og rentene har blitt drevet ned. Bangladesh derimot, er helt nede på 15. plass når vi setter utestående lån opp mot landets BNP. En stor befolkning gir et relativt høyt BNP i forhold til mange av de andre landene som er berørt av mikrofinans, og dette fører til at landet kommer langt ned på listen til tross for høye tall for utlån. Betydningen av mikrofinans målt som andel av BNP er dermed større i mindre kjente land som for eksempel Kirgisistan og Tajikistan som har andeler på henholdsvis 8,6 og 7,6 prosent.

Som vi så tidligere i dette avsnittet er Afrika generelt dårlig representert i størrelsen på utestående lån, og sammenlignet med BNP ser vi også at Afrika ligger lavt i rangeringen. De største områdene finner vi i Asia og Sør-Amerika, samt noe i Mellom-Amerika. Togo og Senegal er de eneste to landene fra Afrika av noe størrelse i tabell 3-1. Disse har en andel av BNP på henholdsvis 3,5 prosent og 2,4 prosent. Dette er med andre ord enda ikke de helt store bidragene, selv om vi bør ta hensyn til at datamaterialet i Afrika kan være dårligere enn på kontinenter hvor utviklingen i mikrofinans har kommet lenger. Det kan derfor være spesielt mange mikrofinansinstitusjoner som ikke har rapportert til MM i denne regionen.

3.3 Foregangslandene Bangladesh og Bolivia

Vi har plukket ut Bangladesh og Bolivia – begge foregangsland for mikrofinans – som de landene vi ønsker å analysere videre. Vi har valgt disse to landene på bakgrunn av utbredelsen av mikrofinans i landene og at de er to av de mest kjente i mikrofinanssektoren. For begge – Bangladesh spesielt – er låneporteføljene dominert av store MFler som har rapportert inn reviderte tall. Det er derfor grunn til å tro at dataene er sikrere enn for mange av de andre landene.

Bangladesh er det landet som oftest blir referert til når mikrofinans omtales. Dette er mye takket være at det var her Muhammad Yunus startet en av de første MFene, Grameen Bank, på 70-tallet. Selv med en befolkning på 159 millioner mennesker og dermed det syvende største landet registrert hos MM målt i antall innbyggere, er 16 prosent av befolkningen i Bangladesh mikrokredittklienter. Målt i aktive klienter totalt er Bangladesh

også det største mikrofinanslandet i henhold til MM. Det er registrert 25 millioner aktive klienter i Bangladesh.

Hulme og Moore (2006) hevder at det i 2005 var rundt 1500 MFler i Bangladesh, med fire store institusjoner som stod for 90 prosent av kundemassen. 86 prosent av låntagerne var kvinner. Ved undersøkelse av tallene hos MM finner vi at de 4 store institusjonene – BRAC, Grameen Bank, ASA og Proshika – står for 83 prosent av kundemassen som har blitt rapportert inn. Disse har henholdsvis 6,7, 6,4, 5,9 og 1,8 millioner klienter. De tre største av disse institusjonene har en rangering på 4 diamanter hos MM, og tallene er da godkjent av en revisor. Etersom disse institusjonene står for en så stor andel kan vi anta at dataene for Bangladesh er relativt pålitelige.

Vi har sett at Bangladesh er ledende i størrelsen på mikrofinans når vi ser på antall klienter. Men med 2,1 milliarder dollar i utestående lån finner vi at Bangladesh ikke er ledende målt på låneportefølje. Fem land – Indonesia, Peru, Colombia, Vietnam og Mexico – har mer mikrokreditt i økonomien enn Bangladesh i følge MM. Bangladesh berører dermed mange innbyggere, men gjennomsnittlig kapital hver lånetager mottar er vesentlig mindre enn i de fem største landene. Bangladesh ligger nesten helt nederst på rangeringen over lån per lånetager, med 82 dollar. Dette er til sammenligning langt lavere enn mange andre land, for eksempel Mongolia med et snitt på 1532 dollar per lånetager. Men dette kan også ha å gjøre med hva som har blitt klassifisert som mikrofinans i de forskjellige landene.

Ved å sette utestående lån opp mot bruttonasjonalproduktet i Bangladesh finner vi at mikrokredittutlån utgjør kun 3 prosent av BNP. Sammenlignet med andre land i verden har 14 andre land mer mikrokreditt i økonomien i forhold til BNP enn Bangladesh, med en forskjell på litt over 12 prosentpoeng sammenlignet med Mongolia som er på topp med 15 prosent (MIX Market).

Hvordan ser det ut til at mikrofinans har fungert i Bangladesh? Resultatene er blandede, men i hovedsak finner Hulme og Moore (2006) en positiv effekt på økonomiske og sosiale forhold og en bedre tilgang på ressurser. De finner i gjennomsnitt en positiv økonomisk effekt hos klientene på grunn av økt verdiskapning og muligheten til å glatte konsum.

Kvinner i Bangladesh har vist en enorm vilje og kapasitet til å bruke mikrofinans til å forbedre husholdningens velstand og tilbakebetale lån. Men effekten er ofte liten, og det fungerer ikke nødvendigvis likt for alle klientene. De finner også i gjennomsnitt en positiv sosial effekt, eksempelvis ved at kvinners posisjon i samfunnet blir styrket og økt fokus på utdanning og helse. Hulme og Moore hevder at det i tillegg kan tyde på at mikrofinans har en positiv effekt på diverse andre faktorer i landsbyene, som styrker landsbyen som helhet.

De finner også positive effekter på nasjonalt nivå. Dette kan summeres opp i tre punkter:

- Økt nasjonal stolthet: Bangladesh har blitt kjent som landet hvor mikrofinans har sitt opphav. Innsikten og kompetansen de besitter innen mikrofinans gjør at Bangladesh-modellen både formelt og uformelt har blitt eksportert til mange andre land.
- Nye arbeidsplasser: Bare overvåking og administrasjon av mikrofinans i seg selv har skapt over 50 000 arbeidsplasser i Bangladesh.
- Mikrofinans skaper neste generasjons sosiale entreprenører: Bransjen utdanner og motiverer til sosialt entreprenørskap og fører til nye forretningsideer innen fattigdomsbekjempelse.

Mikrofinanssuksessen forklares med det systemet Bangladesh har utviklet over tid. I Bangladesh har metoder blitt tilpasset og forbedret jevnlig. For eksempel er det gjort en rekke innovasjoner innen valg av klienter for å treffe dem som trenger kreditt mest. Dette har sikret tilbakebetaling og redusert administrasjonskostnadene. I prosessen med å forme modeller og forbedre metodene har både offentlige institusjoner og NGOer spilt en viktig rolle.

Hulme og Moore (2006) har studert andre årsaker til suksessen i Bangladesh. Også omgivelsene i Bangladesh har vært gode for utviklingen av mikrofinans. De hevder at

Bangladesh har høy befolkningstetthet og rimelig god infrastruktur, noe som har ført til lave transportkostnader. Lave transportkostnader er viktig for småskala entreprenørskap. En regelmessig tilførsel av unge nyutdannede, som har hatt få muligheter til å få seg annen jobb, har ført til at etterspørselen etter mikrokreditt har vært høy. Men problemer med banksystemer kan hindre mikrofinans fra å fungere effektivt. I Bangladesh hevder Hulme og Moore at de har et nivå på rettsystemet som har gjort at bankbransjen er rimelig trygg. En siste viktig faktor som har bidratt til mikrofinanssuksessen i Bangladesh er at det har vært god tilgang på utenlandske bistandsorganisasjoner med store budsjetter, klare for å støtte de rette prosjektene. Med gode forutsetninger for å lykkes har prosjektene blitt gjennomført ved at Muhammad Yunus og andre dyktige ledere hatt pågangsmot og vilje til å bygge opp mikrofinanssektoren i landet (Hulme, Moore 2006).

Bolivia er et annet land som ofte blir referert til som en modell på hvordan man oppnår suksess i mikrofinanssektoren. Mikrokredittporteføljen i Bolivia er på over 1,5 milliarder dollar i følge MM, og det er opp mot én million låntagere. Tallene kommer fra de rundt 26 aktive MFlene som opererer i Bolivia, hvorav fire er de dominerende aktørene BancoSol, Banco Los Andes Procredit, FFP Fie og FFP Prodem (The microbanking Bulletin 2008:1). Dette er veldrevne MFler, både med tanke på effektivitet, vekst og innovasjon. Det finnes også et stort antall mellomstore mikrofinansinstitusjoner i Bolivia.

Antallet store institusjoner har ført til konkurranse i mikrofinanssektoren, og drevet rentene ned til et nivå som er blant de laveste tilbudt mikroentreprenører, både i Latin Amerika og i verden. Gjennomsnittlig rente på låneporteføljene til en Boliviansk MFI ligger i intervallet 20 til 25 prosent (The Microbanking Bulletin 2008:1).

Ni prosent av Bolivias befolkning er mikrofinansklinter. Disse lånene har klart å dekke den andelen av befolkningen som ikke tidligere har hatt tilgang til finansielle tjenester, slik at størsteparten av Bolivias befolkning nå har tilgang til kapital. Den høye konkurransen har også ført til at de får tilgang til finansielle tjenester med bedre service til en lavere pris (The Microbanking Bulletin 2008:1).

Hvordan påvirker den gode tilgangen til kapital potensialet for nasjonal økonomisk vekst? Den høye konkurransen i Bolivia har gjort at lånebeløpene har blitt større og tilbakebetalingstiden har blitt lengre. I dag er gjennomsnittlig lånebeløp per lånetager 1697 USD (MIX Market), som er relativt høyt i forhold til de andre landene, særlig Bangladesh. Innad i Bolivia er det store forskjeller på gjennomsnittlig lånebeløp per lånetager mellom de ulike MFIene, men de aller største ligger relativt jevnt (tall fra MM).

3.4 Effekt

Hvilke effekter kan vi vente å se av mikrokreditt? En av de viktigste faktorene for at mikrofinans skal være vellykket, særlig med hensyn til en forbedring på makronivå, vil være graden av entreprenørskap i økonomien som vi har redegjort for i kapittel 2.2. Andre vesentlige faktorer er den videre veksten i mikrofinans. For å estimere reelt bidrag fra mikrofinans er det også nødvendig å vite hvor pengene fra mikrokreditt går. Går kreditten til formål som ikke er bærekraftige, eller blir pengene brukt til det som de er tiltenkt, altså investeringer i lønnsomme foretak? Og dersom de ikke blir investert, går kapitalen til andre samfunnsøkonomisk lønnsomme formål? Vi vil gjøre rede for forskning på disse områdene i kapitlene under.

Enkelte studier – enten på mikrokreditt eller på andre sammenlignbare områder – kan indikere hvilke formål kreditten går til. Tilgjengelig forskningsmateriale er likevel ikke av et omfang som gjør det mulig å trekke sikre slutninger. Dette gjelder også tilgjengelig forskning på avkastning, som er et av de viktigste områdene vi drøfter nedenfor. Vi presenterer ulike mikrostudier på avkastning, og drøfter deretter i hvilken grad avkastningen kan forventes å holde på sikt, både uavhengig og opp mot entreprenørskapsteori. Deretter diskuterer vi kort om effekten av mikrofinans kan bli redusert ved at mikrobedriftene konkurrerer hverandre ut av markedet.

3.4.1 Vekst i mikrokreditt

Det har vært en bratt vekst i mikrokreditt de senere årene. Etter en jevn økning i utlån over flere år ser vi nå en eksplosjon i utbredelsen av mikrofinans. Gardner (2008) skriver at

veksten i den globale porteføljen til MIX Market var 34 prosent i 2006. Data for 2007 viser en vekst på 50 prosent, målt i USD (MIX Market 2009:1). Veksten har tidligere ligget stabilt rundt 30 prosent over flere år. I analysen vil vi bruke et relativt forsiktig estimat med en årlig vekst på 30 prosent i mikrokreditt verden over, da dette skal gjenspeile gjennomsnittlig vekst i mikrofinans de siste 10 årene.

3.4.2 Hvor stor andel av mikrokredittlån går til investering?

Å anta at all mikrokreditt blir brukt til investeringer er en betydelig forenkling av virkeligheten, selv om hovedformålet med mikrokreditt er at det skal investeres. En ukjent andel av mikrokreditten blir trolig brukt til konsum. Dette trenger ikke bety at pengene sløses bort, men kan bety at de blir brukt til nødvendige utgifter. Dette kan for eksempel være til utdanning eller medisiner. Selv om pengene da ikke blir direkte investert i bedriften vil det kunne øke produktiviteten til klientene og være et indirekte bidrag til økt fortjeneste. Få studier er publisert på hvor mye av utlån som går til investering, men det har blitt forsøkt av et fåtall forskere. Vi skal se på disse undersøkelsene i de neste avsnittene.

Ifølge Boudreaux og Cowen (2008) har studier i Indonesia funnet at 30 prosent blir brukt på konsum, mens de resterende 70 prosentene blir brukt til investeringer i innteksbringende aktiviteter. Mel, Mckenzie og Woodruff (2008) finner i en undersøkelse gjort av et utvalg mikroforetak på Sri Lanka en nøyaktig oppdeling av hvor pengene går dersom eksisterende eiere av små foretak får tilgang til økt kreditt uten krav til hva pengene kan brukes til. De finner at gjennomsnittlig 58 prosent blir investert i bedriften, 12 prosent blir spart, 6 prosent brukes til tilbakebetaling av lån, 5 prosent går til husholdningens konsum, 4 prosent til reparasjon av hus, 3 prosent blir investert i materialer og eiendeler til en annen enn den opprinnelige forretningen, mens 12 prosent går til andre ting. Ifølge S. M. Rahman (2008) kom en undersøkelse gjort av Care i Bangladesh frem til at 50 til 60 prosent av låntagerne brukte over 50 prosent av de totale mikrolånene på såkalte produktive aktiviteter.

For å undersøke hvor mye som brukes til konsum, kan også konsumandelen fra remisser² brukes som sammenligningsgrunnlag. Remisser er en av de største kapitalstrømmene til utviklingsland, og medfører et kredittsjokk³ på samme måte som mikrokreditt. Ifølge Verdensbankens undersøkelse "Banking the Poor", varierer konsumandelen mellom 45 og 97 prosent, og mellom 45 og 61 prosent hvis man ekskluderer Cuba (World Bank 2009). Det er sannsynlig at mikrokreditt har en lavere konsumandel enn remisser, ettersom remisser generelt blir gitt for å hjelpe familiemedlemmer uten bestemte føringer på hvordan eller hva pengene skal brukes til.

3.4.3 Avkastning av mikrofinans

Avkastning er et kritisk element for å kunne estimere effekten av mikrofinans, ettersom bidraget til økonomisk vekst bestemmes av størrelsen og avkastningen på kapitalen. Utbredelsen av mikrofinans bygger på troen om at mange fattige har evnene og ønsket om å starte en lønnsom forretning, men mangler tilgang til finansiering. Hvor godt stemmer dette? Er foretakene egentlig bare et alternativ til lønnet arbeid for lite produktive klienter eller fører de til oppstart av profitable foretak og økte inntekter for låntagerne? En stor del av arbeidsplassene i utviklingsland er i små forretninger i uformell sektor. Mikrofinans har et potensielt stort marked, men hvor profitable de finansierte foretakene er, er et viktig spørsmål for mikrokredittens fremtid. Har mange av klientenes investeringer ekstraordinære avkastninger eller er det kun et fåtall som utmerker seg? De høye rentene noen foretak klarer å betale er en indikasjon på at i hvert fall noen av foretakene er svært profitable, men det er per i dag forsket lite på det totale bildet.

Det er kun et fåtall av de som har muligheten for å få mikrofinansiering som benytter seg av tilbudet (Mel et al. 2008:1330). Betyr det at potensiell avkastning av mulighetene mikrofinans gir i mange tilfeller er lavere enn renten de er nødt til å betale? Eller er det andre faktorer som påvirker denne avgjørelsen? Vi har sett nærmere på de tilgjengelige

² Remisser er penger sendt hjem fra slektninger eller bekjente som befinner seg utenlands.

³ Rask endring i tilgangen på kreditt

studiene på avkastning av mikrofinans. Dessverre finnes det få publiserte artikler, og en gjennomsnittlig avkastning er dermed vanskelig å estimere. Et utvalg enkeltstudier på avkastning av mikrobedrifter i blant annet Ghana, Sri Lanka og Mexico gjør et forsøk på å estimere avkastningen på generelt grunnlag. Nedenfor gjør vi rede for de ulike studiene.

Mel et al. (2008) diskuterer hvor høy avkastningen er blant små foretak i utviklingsland. Litteratur som støtter at flere mikrobedrifter har høy marginalavkastning baserer seg gjerne på den høye renten de klarer å betale til sine långivere, samt positive effekter av en plutselig tilførsel av kapital for klienter som søker om kreditt. Mel et al. studerer avkastningen av mikrobedrifter på Sri Lanka. De tar i forsøket utgangspunkt i at de klientene som søker om kreditt ikke er representative for alle etablerte bedrifter. De bruker derfor et tilfeldig utvalg, både med bedrifter som har valgt å søke om kreditt og bedrifter som ikke har søkt. På denne måten fjerner de påvirkningen fra mange effekter som kan være korrelert med avkastningen til en bedrift, eksempelvis evnen til entreprenørskap, og vi får dermed et bilde på avkastning hos mikrobedrifter generelt.

Informasjon om avkastning er viktig for å kunne forstå potensialet hos mikrobedriftene til å kunne bidra til økonomisk vekst, og for å forstå hva økt tilgang på kapital vil føre til. Dersom avkastningen på kapital er dårlig på lave nivåer av kapital, vil kapital være en viktig barriere for å starte et foretak og for videreutvikling av nyoppstartede mikrobedrifter. Individuer uten tilstrekkelig tilgang til kreditt vil da ha en vedvarende ulempe og vanskeligheter for å komme seg ut av fattigdom, siden det ikke vil genereres en stor nok profitt som kan reinvesteres for å bygge opp bedriften. Er avkastningen av kapitalen derimot høy, vil entreprenørene være i stand til å ekspandere bedriftene selv uten god tilgang på kapital ved å reinvestere profitt.

Resultatene av undersøkelsene artikkelforfatterne gjennomfører viser en avkastning på omtrent 60 prosent årlig for mikroforetakene, langt over de fleste lånerenter. Hvorfor blir det da ikke investert mer i disse bedriftene? En spørreundersøkelse de gjennomførte viste at 78 prosent av eierne av en forretning rapporterte at deres bedrift var mindre enn de ønsket. 93 prosent rapporterte at mangel på kapital var den viktigste årsaken til at de ikke

utvidet sin forretning. Andre svært viktige begrensninger var usikkerhet rundt etterspørsel og økonomisk politikk, og mangel på markedsinformasjon.

Mel, McKenzie og Woodruff fastslår med bakgrunn i deres resultater at mangelen på kapital og mangel på forsikring mot risiko er viktige faktorer for å forklare den høye marginalavkastningen på kapitalen. De vurderer to hovedteorier: imperfekte kredittmarkeder og imperfekte forsikringsmarkeder. De finner at marginal avkastning er høyest for entreprenører med gode entreprenørferdigheter og der det er få andre som har en inntekt i husholdningen de tilhører. Avkastningen varierer derimot ikke med risikoaversjon eller usikkerhet om fremtidig profitt.

Christopher Udry og Santosh Anagol (2006) ser på avkastning av realkapital i Ghanas uformelle sektor blant fattige entreprenører som har spesielt vanskelig for å få tilgang til finansielle markeder, nettopp de kundene mikrofinansinstitusjoner prøver å nå. De starter med å regne ut internrente på investeringene i et utvalg foretak. Et typisk problem ved beregning av internrente for små foretak i uformell sektor er at de fleste blander personlige kontoer med foretakets kontoer. For å finne inntekter og kostnader for foretaket trengs det detaljert informasjon om foretakets transaksjoner. Data for transaksjoner ble hentet inn for 1659 landområder drevet av 435 bønder i fire landsbyområder over en to-års periode i det sørlige Ghana. Bøndene ble intervjuet i intervaller på seks uker.

Udry og Anagol finner en avkastning på gjennomsnittlig 250 prosent i året for landområder på en tredels hektar som dyrker ananas. For tradisjonelt drevne områder var avkastningen 30 prosent på de 10 prosent minste områdene, og opptil 50 prosent for landområder på en tredels hektar. Forfatterne poengterer at dette ikke er marginal avkastning. Den er heller ikke justert for risiko. Men den mest vesentlige begrensningen er at det ikke er mulig å skille avkastning fra entreprenørskap og avkastning fra realkapital. Det er svært vanskelig å måle hvor god innsatsen til bonden har vært, noe som er et fundamentalt problem ved måling av avkastning.

Cull et al. (2007) redegjør for en studie utført i 2006. De bygger undersøkelsen på data fra "Mexican National Survey of Microenterprises" (ENAMIN). Dette er en undersøkelse som

har blir foretatt annet hvert år i perioden 1992 til 1998 for å gjøre rede for kapitalavkastning for mikrobedrifter i Mexico. Undersøkelsen ble gjort på bedrifter med en kapitalbase mindre enn 500 dollar. Ved bruk av data fra denne undersøkelsen har de kommet frem til at kapitalavkastningen ligger mellom 10 og 15 prosent per måned, med andre ord 120 til 180 prosent i året. Men artikkelens forfattere var usikre på korrelasjon mellom evner/innsats og avkastning, og hvordan dette påvirket den reelle avkastningen. For å minimere slike forstyrrelser ble det gjort et nytt forsøk med kapitalsjokk, sikret med kontrollgrupper. Eierne ble spurt om deres profitt etter at alle kostnader bortsett fra lønn til seg selv var trukket fra. Resultatet var en overraskende høy kapitalavkastning. Dette gjaldt spesielt for klientene som uttalte at kapitalrestriksjoner var et problem. De rapporterte en kapitalavkastning på 70 til 79 prosent per måned, eller 840 til 948 prosent årlig. For dem som ikke rapporterte at kapital var en flaskehals, var avkastningen mye mindre. Den var såpass lav at den ved statistisk testing ikke var signifikant, og dermed ikke kunne bekreftes i det hele tatt å være positiv. Gjennomsnittlig avkastning for hele eksperimentet var på mellom 20 og 33 prosent per måned, tilsvarende mellom 240 og 396 prosent årlig.

Banerjee og Duflo (2004) undersøker kapitalavkastning i India. Dette gjør de ved å analysere effekten av en lovendring om kredittverdighet. Lovendringen dreier seg i hovedsak om en nedjustering av kriteriene for kredittverdighet, slik at flere bedrifter kunne regnes som kredittverdige. Denne lovendringen gav mange firmaer en plutselig tilførsel av kapital. Ved å se på marginal avkastningen før og etter lovendringen anslår Banerjee og Duflo kapitalavkastningen for bedrifter som ellers ikke ville hatt tilgang på kapital til å ligge mellom 74 og 100 prosent.

3.4.4 Vil avkastningen holde på sikt?

Avkastningsratene vi har presentert ovenfor er avkastning av kredittsjokk i den første perioden. Men kan denne avkastningen holde på lang sikt? Og har entreprenørene tilgang på nok kapital til at de kan fortsette å utvikle bedriftene videre? Som tidligere diskutert er kapitalbegrensning en vesentlig faktor som kan hindre videreutvikling av bedriftene.

For å få svar på dette kan vi studere etterspørsel og tilbud på kapital etter første låneperiode. En viktig del av mikrofinans er at låntagere tilbakebetaler med en motivasjon om å få nye og kanskje større lån i neste periode dersom de betaler tilbake. Et av problemene som diskuteres rundt mikrokreditt er at bedriftene ikke får videreutviklet sine bedrifter nettopp fordi de ikke mottar lån i neste periode. Dette kan føre til at de ikke har mulighet til å vokse ut av fattigdom, med mindre avkastningen er svært høy, og mulighetene for sparing er god. Dersom disse to faktorene er tilgjengelige, kan låntagerne reinvestere profitten og over tid videreutvikle bedriftene.

Dersom tilgang på kreditt i senere perioder blir allmenn, hvilken avkastning kan vi da forvente oss på lang sikt? Armendariz og Murdoch (2005) presenterer en modell med en konkav produktfunksjon og avtagende avkastning⁴, hvor selskaper med lite kapital har høy marginalavkastning på kapitalen. Dersom vi går ut i fra empiriske studier på avkastning av mikrofinans, vil vi få en modell hvor marginalavkastningen blir lavere desto mindre kapitalbegrenset entreprenøren er. Men dersom marginalavkastningen er høyere for en fattig entreprenør, hvorfor kommer da ikke kapital naturlig til de fattige? I modellen har selskaper med lite kapital, høy marginalavkastning på kapitalen. De burde være i stand til å betale høyere renter enn kapitalrike selskaper, og kapital burde strømme fra velstående investorer og selskaper til fattige entreprenører. Dette vet vi ikke er tilfellet.

Robert E. Lucas Jr. (1990), nobelprisvinnende samfunnsviter, har undersøkt forskjeller i avkastning mellom land basert på at marginalavkastningen til kapital kun avhenger av mengden av kapital i forhold til andre produksjonsfaktorer. Ut fra dette har han estimert at låntagere i India skal være villige til å betale 58 ganger mer for kapital enn låntagere i USA. Lucas stiller dermed følgende spørsmål: Hvorfor flyter kapitalen andre veien, fra fattige til rike land, eller fra de fattige til de rike innad i landet?

I følge Armendariz og Murdoch er første forklaring risiko. Det er mer risikabelt å investere i utviklingsland, på grunn av mer ustabile lokale forhold og strukturer. Og det er mer

⁴ Stadig mindre økning i produksjon for hver enhet økning av en innsatsfaktor

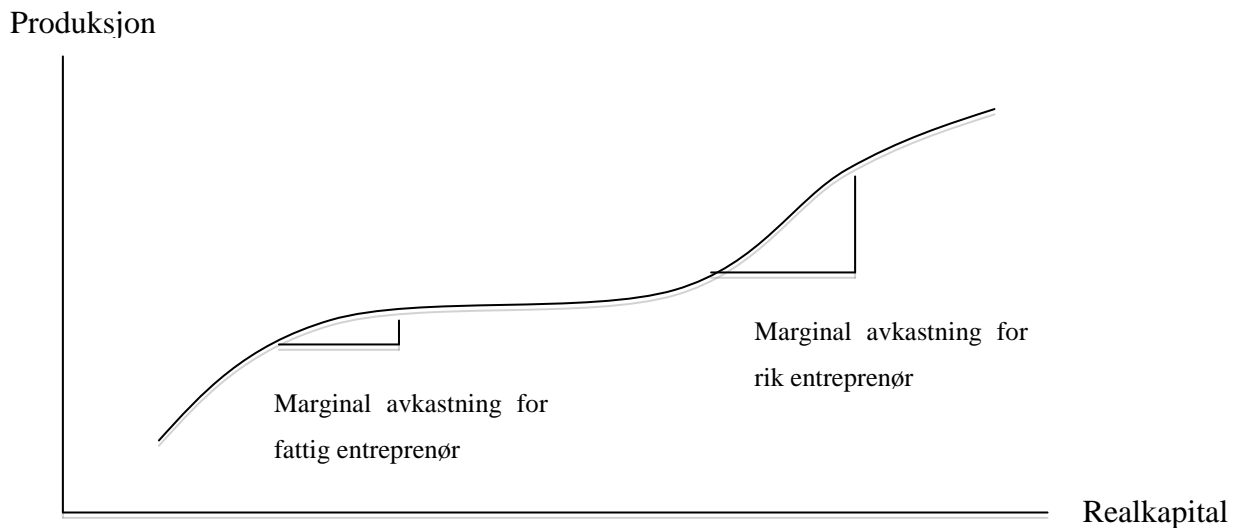
risikabelt å låne til fattige enkeltindivider i stedet for store regulerte selskaper. Men hva om avkastningen er så stor at risikoen blir kompensert for? Flere hevder problemet er at institusjonene er regulert slik at de ikke kan tilby det rentenivået på lån som ville kompensert for den ekstra risikoen. Om dette er tilfellet, er utfordringen for mikrofinans kun politisk og burde kunne rettes med å lette på reguleringene. Men virkeligheten er mer komplisert. Om taket på rentene hadde blitt fjernet, ville vi fått et annet problem. Når bankene skal låne ut til fattige entreprenører mangler de essensiell informasjon. Det er asymmetrisk informasjon – moralsk hasard⁵ og ugunstig utvalg⁶ – i forholdet mellom bankene og låntagerne. Dette blir i banksektoren blant annet løst ved at entreprenørene stiller med pant, noe fattige entreprenører ikke har mulighet til. I tillegg gjør mangel på gode og billige måter å håndtere informasjon om de fattige og høye transaksjonskostnader ved små og mange transaksjoner, at investeringene blir mindre lønnsomme. Metodene for tildeling av mikrokreditt har redusert disse problemene, for eksempel ved at det stilles kollektiv pant.

To hovedtanker har inspirert utbredelsen av mikrofinans. For det første kan fattige tjene på større tilgang til kreditt. For det andre kan institusjoner tjene på å betjene de fattige. Er virkeligheten som i modellen med konkav produktfunksjon og avtagende avkastning, hvor alle fattige husholdninger har høyere marginalavkastning enn rike husholdninger? Trolig ikke. Noe som sjelden nevnes er at alt utenom kapital holdes konstant. Modellen antar at utdanningsnivå, forretningskunnskap, kommersielle kontakter og tilgang til andre produksjonsfaktorer er lik for fattige og rike entreprenører. Dersom vi antar at disse faktorene er forskjellige, kan vi få en modell med lavere marginalavkastning for en fattig entreprenør, og høyere marginalavkastning for en rikere entreprenør. Men en slik modell

⁵ Moralsk hasard oppstår etter kontraktinngåelse, og medfører at et individ eller en institusjon – i dette tilfellet låntagerne – ikke bærer de fulle konsekvensene av sine handlinger, og derfor har en tendens til å handle mindre forsiktig enn de ville gjort om de måtte ta de fulle konsekvensene av sine handlinger.

⁶ Ugunstig utvalg forekommer før kontraktinngåelse, og vil si at selger – banken i dette tilfellet – ikke har informasjon til å skille hvilke entreprenører som er mer og mindre risikable. De mest risikable er de som vil jobbe hardest for å få et lån og derfor også har størst sannsynlighet for å bli valgt.

stemmer ikke overens med empiriske funn, som viser en svært høy avkastning for kapitalbegrensede entreprenører.



Figur 3-1: Marginalavkastning til kapital med en produktfunksjon hvor skalafordeler inngår (alt annet konstant). En fattig entreprenør har lavere marginalavkastning til tross for mindre realkapital (Armendariz og Murdoch 2005)

En modell som stemmer bedre overens med empiriske funn vil være en kombinasjon av de to modellene i forrige avsnitt. Figur 3-2 viser en modell hvor produktfunksjonen fra den første modellen ikke nødvendigvis er helt konkav. Modellen antar at en rik og en fattig entreprenør har de samme forutsetningene untatt for tilgang til kapital, og at det finnes skalafordeler.

Vi ser at det kan være større profitt per dollar investert hos en rik entreprenør som produserer i stor skala enn en fattig entreprenør som produserer i liten skala. Uten riktig finansiering kan det bli umulig for fattige entreprenører å oppnå det produksjonsvolumet som kreves for å konkurrere mot kapitalrike entreprenører. Dette kan føre til en fattigdomsfelle grunnet mangel på kreditt.

Modellen viser også hvordan en kan forvente at avkastningen holder seg på lang sikt. Dersom mikrokreditt kun blir gitt i én periode, vil bedriftenes avkastning kunne bli gradvis redusert i senere perioder ettersom realkapitalen tæres ned. Men om mikrobedriftene blir fulgt videre i prosessen og får nye større lån, vil de ha et potensial til å videreutvikle sine bedrifter og etter hvert ha den samme tilgang til kapital som rike entreprenører. I figur 3-2 ser vi at det er et intervall hvor entreprenørene er spesielt avhengig av å få tilført ny kapital. Avkastningen kan holde på sikt, men vil ha en ny kapitalkrevende periode hvor tilgang til kapital er kritisk for å kunne utvikle bedriftene til større bedrifter med bedre produksjonsteknologi og til å konkurrere på lik linje med rike entreprenører. I avsnittet om entreprenørskap er det diskutert om det finnes et grunnlag for at de små bedriftene mikrokredittklientene starter blir til større bedrifter. Gitt at dette finnes, og at det er god tilgang på mikrokredittlån i den kritiske fasen med kapitalbegrensning, vil mulighetene være gode for at entreprenørene kan utvikle bedrifter med høy avkastning også på lang sikt.

3.4.5 Ville mikrofinansierte bedrifter blitt startet uansett?

Dersom mikrobedrifter har en høyere marginalavkastning enn større bedrifter er det naturlig å forvente at tilgangen på kapital vil være god. Vi har diskutert i avsnittet over hvorfor dette ikke er tilfellet. Fattige entreprenører er kapitalbegrenset, og et av hovedproblemene er at bankene mangler essensiell informasjon. Men til tross for at den formelle sektor ikke tilbyr lån til fattige entreprenører, har de fleste hatt tilgang på noe kapital gjennom uformell sektor før de eventuelt fikk tilgang til mikrofinans. Det vanligste har vært i form av lån fra familie og venner, penger tilsendt fra slekt i utlandet og lån hos såkalte lånehaier. Betyr det at mikrobedriftene ville vært startet uansett?

I kapittel 2.2.1 skillte vi mellom mulighets-entreprenører og nødvendighets-entreprenører. Økonomisk teori tilsier at de fleste mulighets-entreprenørene ville fått tilgang til kapital uavhengig av tilgangen på mikrokreditt. Potensialet for avkastning fra bedriftene startet av mulighets-entreprenørene er helt klart større enn hos dem som starter mikrobedrifter av ren nødvendighet. Derfor vil de som regel ha lettere for å tiltrekke seg kapital fra venner, bekjente eller investorer. Men selv om flere mulighets-entreprenører enn nødvendighets-

entreprenører tidligere hadde tilgang på kapital, vil også en andel av dem ikke ha hatt denne tilgangen.

Boudreaux og Cowen (2008) hevder at det ikke har vært et spørsmål om mikrokreditt versus ingen kreditt, men mikrokreditt versus lånehaier. Dette var også en av hovedgrunnene til at Dr. Muhammad Yunus startet med å gi lån uten sikkerhet til de fattigste. Han så at selv om kundene klarte å betale tilbake lånene til lånehaiene, ble all profitt spist opp av rentene som kunne være så høye som 100 prosent i måneden. Dermed hadde de ingen mulighet til å videreutvikle sine bedrifter og komme seg ut av fattigdomsfellen.

Om mikrobedrifter skal overleve uten mikrokreditt, må kapitalen være billig nok til at rentene ikke stjeler alt overskuddet. Mikrokredittklientene er villige til å betale de høye rentene på mikrokredittlånene, og det indikerer at de ikke har tilgang på billigere alternativer. Vi kan dermed anta at et flertall av mikrobedrifter ikke har blitt startet opp på grunn av kapitalbegrensning før mikrokreditt ble tilgjengelig, eller ble drevet i liten skala. Tilbakebetalingsratene og veksten i mikrokreditt en god indikasjon på at nettopp mangel på kapital med en fornuftig rente har vært en hindring for mange lønnsomme mikrobedrifter.

4. Analyse

Solow-modellen og produktfunksjonen gir oss det rammeverket vi trenger for å kunne sette opp en analyse av bidraget til økonomisk vekst. Vi analyserer to av de landene hvor mikrofinans har hatt størst utbredelse; Bangladesh og Bolivia.

Vi gjør følgende antagelser for begge landene:

- Økonomisk vekst kan modelleres ved hjelp av en Solow-modell som inkluderer teknologisk fremgang
- Produksjonen i landet kan beskrives ved en Cobb-Douglas produktfunksjon:

$$y = Ak^\alpha$$

hvor y er bruttonasjonalprodukt per arbeider $\left(\frac{Y}{L}\right)$ og k er realkapital per arbeider $\left(\frac{K}{L}\right)$

- Kapitalinntekt som andel av BNP (α) er $1/3$
- I 1997 er landet i balansert vekst, det vil at landet er ved sin potensielle langsiktige vekstrate og vekst per effektive arbeider er null
- Total faktorproduktivitet (A) og arbeidsstyrken (L) er konstant fra 1997 til 2007
- Hvert år fra 1997 til 2007 har landet fått tilført ny kapital fra mikrofinans
- Alle lånene som stammer fra mikrofinans har en løpetid på ett år
- Alt av mikrokreditt har blitt investert
- Utlånene har økt med 30 % årlig siden 1997

Med en løpetid på lånene på ett år og antagelsen om at hele lånet har gått til investeringer kan vi si at utestående lån for hvert år er å anse som ny realkapital tilført økonomien. Vi kan da finne et tall på totalt tilført realkapital over de ti årene ved å summere utestående lån for hvert år.

Når landene er i balansert vekst, er vekst per effektive arbeider lik null. Med en konstant total faktorproduktivitet og arbeidsstyrke for alle de ti årene og mikrofinans som eneste kilde til økt realkapital vil all vekst i BNP per arbeider over perioden kunne tilegnes mikrofinans.

4.1.1 CASE 1: Bangladesh

Vi kan nå regne ut bidraget mikrofinans har hatt på vekst. Vi gjør tre observasjoner:

- Utestående lån i Bangladesh i 2007 var på 2,1 milliarder USD
- Realkapital per arbeider i 1997 i Bangladesh var 2955,6 USD
- BNP per arbeider i 1997 i Bangladesh var 3040,2 USD
- Arbeidsstyrken i 1997 var 58 051 843

Finner vi BNP per arbeider i 2007 kan vi finne et tall på bidraget til vekst fra mikrofinans over perioden. For å regne ut BNP per arbeider i 2007 bruker vi følgende likning:

$$y_{2007} = A(k_{1997} + \Delta k_{1997-2007})^\alpha$$

Vi må finne to ukjente: A og Δk :

$$A = \frac{y_{1997}}{k_{1997}^\alpha} = \frac{3040}{2956^{1/3}} = 211,8$$

For å finne Δk må vi først finne akkumulert realkapital over de ti årene. Utlån i 1997 (U_{1997}) kan regnes ut med utgangspunkt i utlån i 2007 på 2,1 milliarder:

$$U_{1997} * 1,3^{10} = 2,1 \text{ milliarder USD}$$

$$U_{1997} = \frac{2,1 \text{ milliarder USD}}{1,3^{10}} = 148,7 \text{ millioner USD}$$

Akkumulert realkapital fra mikrofinans i 2007 blir da:

$$\sum K_{1997-2007}^{mikro\ finans} = \frac{A((1+r)^t - 1)}{(1+r) - 1} = \frac{148,7 * 10^6 USD((1+0,3)^{10} - 1)}{(1+0,3) - 1}$$

= 6,3 milliarder USD

Vi kan nå finne den siste av de to ukjente. Kapitalakkumulasjon per arbeider over 10-årsperioden blir:

$$\Delta k_{1997-2007} = \frac{K_{1997-2007}}{L} = \frac{6,3\ milliarder\ USD}{58\ 051\ 843} = 109,2\ USD$$

Vi kan nå regne ut BNP per arbeider i 2007:

$$y_{2007} = A(k_{1997} + \Delta k_{1997-2007})^\alpha = 211,8(2955,6\ USD + 109,2\ USD)^{1/3} = 3077,2\ USD$$

Økning i BNP over 10-årsperioden som følge av tilførsel av mikrofinans blir:

$$\frac{3077,2 - 3040,2}{3040,2} = 0,0122 = 1,22\%$$

4.1.2 CASE 2: Bolivia

For Bolivia gjør vi disse tre observasjonene:

- Utestående lån i 2007 var på 1,5 milliarder USD
- Realkapital per arbeider i 1997 var 7254,1 USD
- BNP per arbeider i 1997 var 6765,3 USD
- Arbeidsstyrken i 1997 var 3 305 181

Som for Bangladesh bruker vi følgende likning for å regne ut BNP per arbeider i 2007:

$$y_{2007} = A(k_{1997} + \Delta k_{1997-2007})^\alpha$$

Vi må finne de to ukjente A og Δk :

$$A = \frac{y_{1997}}{k_{1997}^\alpha} = \frac{6765,3}{7254,1^{1/3}} = 349,5$$

For å finne Δk må vi først finne akkumulert realkapital over de ti årene. Utlån i 1997 (U_{1997}) kan regnes ut med utgangspunkt i utlån i 2007 på 1,5 milliarder USD:

$$U_{1997} * 1,3^{10} = 1,5 \text{ milliarder USD}$$

$$U_{1997} = \frac{1,5 \text{ milliarder USD}}{1,3^{10}} = 109,2 \text{ millioner USD}$$

Akkumulert realkapital fra mikrofinans i 2007 blir da:

$$\sum K_{1997-2007}^{\text{mikrofinans}} = \frac{A((1+r)^t - 1)}{(1+r) - 1} = \frac{109,2 * 10^6 \text{ USD} ((1+0,3)^{10} - 1)}{(1+0,3) - 1}$$

$$= 4,7 \text{ milliarder USD}$$

Kapitalakkumulasjon per arbeider over 10-årsperioden blir:

$$\Delta k_{1997-2007} = \frac{K_{1997-2007}}{L} = \frac{4,7 \text{ milliarder USD}}{3\ 305\ 181} = 1407,7 \text{ USD}$$

Vi kan nå regne ut BNP per arbeider i 2007 etter en tilførsel av mikrofinans over 10 år:

$$y_{2007} = A(k_{1997} + \Delta k_{1997-2007})^\alpha = 349,5(6765,3 \text{ USD} + 1407,7 \text{ USD})^{1/3}$$

$$= 7177,3 \text{ USD}$$

Veksten i BNP over 10-årsperioden som følge av tilførsel av mikrofinans:

$$\frac{7177,3 - 6765,3}{6765,3} = 0,0609 = \mathbf{6,09\%}$$

4.2 Diskusjon rundt analysens antagelser

I de avgjørende variablene i modellen vil minimale endringer kunne gi vesentlige utslag på våre resultater. En av de mer ekstreme antagelsene i modellen er antagelsen om at hele lånet går til investeringer. Som beskrevet i avsnitt 3.4.2 er dette trolig ikke tilfelle. Til tross for at det per i dag finnes begrenset med studier på dette området, mye grunnet problemer med å kontrollere hva kundene faktisk bruker lånene til, viser flere studier at minst 30 prosent av lånene går til konsum. Konsumglatting⁷ er et normalt behov både for fattige og rike. Effekten på resultatene av endringer i investeringsraten er stor. Om vi antar at 50 prosent istedet for 100 prosent går til konsum blir effekten på BNP nærmest halvert.

Andre avgjørende variabler er depresiering og vekst. Vi har i modellen sett bort i fra depresiering. Depresieringsraten vil trolig variere mye mellom landene med mikrofinans, siden de økonomiske systemene i disse landene typisk har flere særegenheter enn for eksempel de mer strømlinjeformede økonomiske systemene i OECD-land. Å inkludere depresiering i modellen vil ha en negativ innvirkning på sluttresultatet.

Avsnitt 3.4.1 omtaler den bratte veksten i mikrofinans de siste ti årene, både vekst i antall klienter og i totalt utlån. Vi har benyttet en årlig vekst på 30 prosent i analysen, noe som er et relativt beskjedent estimat, da vi finner at veksten i den globale mikrokredittporteføljen i 2007 var på 50 prosent. Veksten rapportert fra MM var på 34 prosent globalt i 2006.

⁷ Låne for å opprettholde et visst konsumnivå

Tallene reflekterer gjennomsnittlig vekst på verdensbasis, men det er store variasjoner mellom land og regioner. Eksempelvis har veksten i Asia vært på 60 prosent i 2007 (Microfinance Information Exchange 2009:1), og vi finner også drastiske forskjeller i vekst mellom landene innad i Asia. India, Kambodsja og Vietnam har i 2007 hatt en vekst i porteføljen på rundt 90 prosent, mens Bangladesh, Nepal og Indonesia har hatt en betydelig lavere vekst, på mellom 15 og 30 prosent (Microfinance Information Exchange 2009:3). Vi anser validiteten av den globale vekstvariabelen som god. Låneporteføljene bygger på konkrete data, enten fra MIX Market eller store internasjonale organisasjoner som The Microcredit Summit Campaign. Derfor vil tallene være mer pålitelige enn for eksempel investeringsandel, hvor tallene bygger på spørreundersøkelser og avhenger av individuelle forskjeller og grad av ærlighet.

Analysen i utredningen baserer seg på brutto lånestørrelser frem til 2007. Men hvordan vil utviklingen være i fremtiden? Vil veksten fortsette i samme omfang? Kan man forvente at avkastningen er like høy når markedet begynner å bli mettet? Som nevnt i den deskriptive analysen i avsnitt 3.3 finner vi at i Bolivia har størsteparten av befolkningen per i dag tilgang til kapital. Dermed vil videre utvikling og vekst i Bolivia de neste årene kunne gi oss en indikasjon på hva vi kan forvente av vekst og avkastning i fremtiden i andre land med mikrokreditt. Som nevnt i kapittel tre, har Deutsche Bank anslått at man på verdensbasis kun har lånt ut 1/10 av hva det kan forventes å være behov for. Samtidig er profesjonelle investorer på vei inn i bransjen. Det gir en sterk indikasjon på at veksten på verdensbasis vil fortsette i høyt tempo i mange år fremover.

Vi antar i modellen at all realkapital har samme avkastning. Etersom mikrokreditt da blir behandlet på lik linje med vanlig kapital, er dette en antagelse som underdriver resultatene i analysen. Kapitalavkastning for utviklingsland ligger i snitt på 17 prosent (Asiedu 2001), høyere enn gjennomsnittlig avkastning i industriland. En avkastning på 17 prosent er likevel langt lavere enn hva studier på feltet har kommet frem til. Forskning vi presenterte i avsnitt 3.4.3 har funnet avkastninger på opptil flere hundre prosent. Ut i fra tilgjengelig forskning kan det se ut til at avkastningen til realkapital som stammer fra mikrofinansiering er høyere enn tilfellet er for vanlig realkapital. Avkastning er – alt annet likt – korrelert med

begrensningen i tilgang på realkapital, og få andre industrier opererer innenfor et område med like høy knapphet på denne innsatsfaktoren.

Tross gode avkastningsrater generelt, finner Mel et al. (2008) ingen signifikant positiv avkastning for bedrifter drevet av kvinner (på Sri Lanka). Dette er bemerkelsesverdig, da 68,9 prosent av all mikrokreditt blir gitt til kvinner (MM) og tilbakebetalingsraten er rapportert som svært god. Tilbakebetalingsraten er et mye brukt argument for at avkastning av realkapital fra mikrofinans er høyere enn for vanlig realkapital og at de høye rentene dermed er forsvarlige. Rentene er ofte langt høyere enn 30 prosent, samtidig som tilbakebetalingsraten er nær 100 prosent for mange MFler. Dette kan skyldes to forhold: Avkastningen på investert kapital er lik eller høyere enn det klientene betaler i renter, eller klientene har tilgang på kapital fra andre kilder. Over tid vil en så sterk tilbakebetalingsrate tilsa at rentene er bærekraftige og at mikrokreditten blir brukt til formål som gir klientene høyere avkastning enn rentene.

Per i dag ser vi at renter på mikrokredittlån varierer kraftig mellom land og organisasjoner. Noen organisasjoner, som Compartamos i Mexico, tar en rente på over 100 prosent i året (Waterfield 2007), mens andre organisasjoner, som Bancosol i Bolivia, har klart å få renten ned til mellom 12 til 20 prosent (Thangada 2009). Det er å forvente at rentene i andre land vil fortsette å synke, da historikken på rentenivået i Bolivia – hvor konkurransen er høy og en stor andel av befolkningen har tilgang til kreditt – viser at rentene er drevet ned til et gjennomsnittlig rentenivå for mikrokredittklienter på 20 prosent (CGAP 2006).

4.3 Slutninger

I analysen i 4.1 blir bidraget til vekst i BNP i Bangladesh på 1,2 prosent og for Bolivia 6,1 prosent i løpet av en tiårs-periode. Antagelsene vi har gjort i analysen og diskutert i kapittel 4.2 tilsier at dette er maksimale anslag på effekten av mikrofinans i disse landene, spesielt fordi vi har antatt at alt av mikrofinans blir investert.

Tallene er relativt beskjedne, særlig for Bangladesh. For et land som Bangladesh, hvor anslagsvis 16 prosent av landets befolkning mottar mikrofinans, burde dette gi mer synlige

spor i landets samlede verdiskapning. Hovedårsaken til de moderate vekstanslagene av mikrofinans skyldes nettopp at dette er små lån. Kapitalakkumulasjon fra mikrofinans utgjør derfor en beskjeden andel av landets totale kapitalakkumulasjon. Dette forhindrer selvsagt ikke mikrofinans fra å ha en betydelig effekt for dem som mottar lånene. Selv beskjedne investeringer, i form av for eksempel en symaskin eller en ku, kan gi fattige mennesker en høyere og mer stabil inntekt som løfter dem ut av ekstrem fattigdom. Inntektene som genereres fra disse investeringene er ikke store i nasjonal forstand, men kan ha stor betydning for dem det angår.

5. Avslutning

Verdenssamfunnet står i dag ovenfor flere utfordringer, hvorav mange bygger på fremveksten av det industrialiserte samfunnet. Blant de største utfordringene finner vi brudd på menneskerettigheter, befolkningsvekst, globalisering, befolkningens helse, global oppvarming, terrorisme og internasjonalt samarbeid. Mange av utfordringene er nært relaterte, og ved forbedring av én utfordring kan det ha positive ringvirkninger for andre. Ved å redusere antall mennesker som lever under fattigdomsgrensen vil det trolig fremme positive ringvirkninger som redusert befolkningsvekst, bedre helsetilstand og færre brudd på menneskerettigheter. Flere stabile land vil kunne føre til mer handel på tvers av landegrenser og økt internasjonalt samarbeid. Dette kan gjøre det lettere å løse etniske konflikter og sammen bekjempe den globale miljøkrisen.

Kan mikrofinans gi økt økonomisk vekst og dermed løfte et land ut av fattigdom? Dette er spørsmålet vi har forsøkt å besvare. Som nevnt tidligere er tilgangen på data begrenset. For å sikrere kunne dokumentere hvilken påvirkning tilførsel av kapital fra mikrofinans vil ha på økonomisk vekst krever det i første omgang en forbedring av datagrunnlaget. Rapporteringen fra MFlene til databaser som kartlegger og innhenter informasjon om de ulike institusjonene er stigende. MIX Market har hatt en bratt økning i antall MFler som rapporterer til dem de siste årene. Vi finner også en stadig bedre ekstern innhenting av data som i arbeidet til The Microcredit Summit Campaign. På denne måten blir datagrunnlaget kontinuerlig forbedret. I et intervju i UNCDF sitt magasin "Microfinance Matters", tok Stanley Fischer (2005), lederen for rådgivningsgruppen til The International Year of Microcredit, til orde for at Verdensbanken og IMF bør påta seg arbeidet med å systematisk samle inn data om mikrofinans. Dette har dessverre fremdeles ikke blitt en realitet. Fischer fremhevet også at uten et godt datagrunnlag vil det ikke være mulig å måle hvor viktig tilgang til mikrofinans er, heller ikke å kartlegge når og hvordan det er mest effektivt.

Vi har forsøkt å tilnærme oss spørsmålet rundt effekten av mikrofinans ved hjelp av en enkel modell. Modellen har flere forenklede antagelser med hensyn til mikrokreditt og

anvendelsen av den, siden tilgjengelig datagrunnlag er for usikkert til at det har en hensikt å forsøke å gjøre en mer detaljert analyse. I modellen har vi brukt produktfunksjonen til å finne effekten på vekst i BNP fra en tilførsel av mikrokreditt over ti år frem til 2007. Noen av de antagelsene som har størst effekt på sluttresultatet er antagelsene om at mikrolånene har en investeringsgrad på 100 prosent og en løpetid på et år. Vi har drøftet modellen i etterkant ved å diskutere noen av variablenes betydning for resultatene, samt hvilket intervall vi kan forvente at de faktisk ligger innenfor basert på tilgjengelig forskning. Dette gir oss informasjon om hvor forenklede antagelsene i virkeligheten er, og dermed også hvor usikre resultatene er.

Bolivia får et aggregert bidrag til vekst på 6,1 prosent i perioden 1997 til 2007. Mikrofinans i Bangladesh, som vi i utgangspunktet ville hatt større forventninger til, gir et beskjedent bidrag til BNP på 1,2 prosent.

Graden av entreprenørskap i økonomien inngår ikke i modellen. Vi anser dette som en av de viktigste kildene til vekst, og drøfter derfor temaet grundig i vår utredning. Som diskutert i kapittel 2.2.1 viser forskning en sentral forskjell mellom entreprenører. Achs (2006) deler entreprenører inn i to grupper: nødvendighets-entreprenører og mulighets-entreprenører. Første kategori låner kort sagt med et ønske om å investere og bygge en bedrift, mens den andre kategorien låner for å overleve. Nødvendighets-entreprenører har gjerne søkt om mikrokreditt av mangel på mulighet for lønnet arbeid.

Hvilken type entreprenører som mottar mikrokreditt kan være av så stor betydning at vi ser på det som en kritisk faktor som kan avgjøre om mikrofinans blir en suksess i fremtiden og fører til utbredt bekjempelse av fattigdom. Spørreundersøkelser kan kartlegge årsakene og motivasjonen for å motta mikrokreditt, og kan gi oss informasjon om andelen av de ulike typene entreprenører. Mange av mikrofinans klientene er trolig såkalte nødvendighets-entreprenører. Nødvendighets-entreprenørene kan selvfølgelig også starte opp lønnsomme bedrifter, men de bygger gjerne ikke opp en større bedrift, og nøyer seg så lenge inntekten dekker nødvendige utgifter. Achs hevder å ha funnet at nødvendighets-entreprenører ikke har noen effekt på økonomisk utvikling, mens mulighets-entreprenører har en signifikant

positiv effekt (Acs 2006:97). En høy grad av entreprenørskap trenger derfor ikke være korrelert med høyere økonomisk vekst. Typen entreprenører er avgjørende.

Ahlin og Jiang (2005) fra Vanderbilt University i USA hevder at mikrokreditt alltid fører til lavere fattigdom og inntektsforskjeller, men at den videre påvirkningen i stor grad avhenger av hvor mange som klarer å bygge opp en fullskala bedrift. De skiller mellom to typer utvikling for mikrokredittklientene som fører til vekst: De klarer å bygge opp en større bedrift ved å tjene supernormal profitt, eller de klarer dette ved å spare opp normal avkastning. De hevder at kun normale avkastninger kombinert med en høy nok sparerate kan føre til vekst over tid. Skal man se at mikrofinans fører til økonomisk vekst vil det være viktig å ha en størst mulig andel mulighets-entreprenører. Det er derfor viktig å få mulighets-entreprenørene inn i videre entreprenørskap og nødvendighets-entreprenørene inn i lønnet arbeid hos suksessfulle mulighets-entreprenører. I tillegg er det viktig at klientene har et komplett tilbud av finansielle tjenester etter hvert som investeringene blir større og mer avanserte, eksempelvis mikroforsikring, trygg sparing og enkle transaksjonstjenester.

Det kan også diskuteres hvorvidt flere av mikrobedriftene hadde like god tilgang på kapital tidligere fra andre kilder og hadde blitt startet uansett. Noen mikrobedrifter, særlig startet av mulighets-entreprenører, har trolig hatt tilgang til kapital tidligere. Noe av potensielt bidrag til BNP-vekst kan også forsvinne ved at nye mikrobedrifter starter opp i sektorer som allerede har mettet markedet, og dermed ikke bidrar med annet enn å ta markedsandeler og profitt fra andre aktører.

Våre resultater har vist at den direkte effekten på vekst i BNP mest sannsynlig er svak, men det er likevel mange indirekte effekter som kan ha vel så stor påvirkning på makronivå på lengre sikt. Formålet med denne utredningen har vært å studere potensiell effekt på BNP med bakgrunn i at BNP-vekst er korrelert med fattigdomsreduksjon. Derfor er alle effekter som bedrer tilstanden for den fattige delen av befolkningen vesentlige, selv om effekten på BNP kan se ut til å være liten. Det er gjort en rekke undersøkelser på helse- og utdanningsgevinster som følge av bedre tilgang på finansiell kapital (CGAP 2009). Gevinsten av tilgang på mikrokreditt på mikronivå er det relativt stor enighet om blant forskere. En

stor del av mikroeffektene er sannsynligvis noe vi vil kunne spore i BNP-bidrag først om flere år eller tiår.

Økonomisk vekst vil bli hemmet uten bedring av sosiale forhold, og disse sosiale forholdene er vanskelige å løse uten økonomisk vekst og større skatteinntekter. Mikrofinans kan være til hjelp for å komme ut av denne onde sirkelen. Et fokus på en kombinasjon av sosiale og finansielle løsninger kan være helt essensielt for at mikrofinans skal fungere. En studie gjort av Willamette University i USA viser for eksempel at klienter av Grameen Bank får færre barn enn dem som ikke har tilgang til mikrokreditt (Basher 2007). Å senke befolkningsveksten er helt avgjørende for å redusere fattigdom (Zlotnik 2009). Videre hevder Basher at mikrofinansiering og oppstart av bedrifter også gir indirekte effekter i form av økt humankapital. Mange av klientene bygger opp nye kunnskaper gjennom forretningsdriften og gjennom kurs som blir gitt i forbindelse med lånene. Basher hevder at mange av klientene, som i hovedsak er kvinner, får en større selvfølelse, økt sosial status og utvikler sine forretningsevner. Klientene går fra å være passive mottakere av kreditt til å bli aktive økonomiske og sosiale agenter. Dette tilskuddet til human kapital kan være vanskelig å måle, men er viktig for vekst. Mankiw, Romer og Weil skriver i sin utredning (1992) at bidraget fra humankapital til vekst i BNP er vel så stort som bidraget fra den fysiske realkapitalen.

Denne utredningen gir ikke et konkret svar på om mikrofinans direkte kan være en kilde til økonomisk vekst. Mange forhold påvirker mulighetene for mikrofinans til å gi betydelige bidrag til et lands BNP. Blant sammenhenger vi har sett på er typen entreprenører og hvor godt omgivelsene ligger til rette for deres investeringer, og om de har tilgang til de finansielle tjenestene de trenger utover kreditt – som for eksempel forsikring og sparekontoer. Men hovedårsaken til at mikrofinans ikke har gitt de store effektene på makroøkonomien ligger helt i starten av lånenes levetid: Lånene er små. Resultatene i analysen er derfor relativt beskjedne i forhold til den utbredelsen av mikrofinans vi ser i dag. Kapitalakkumulasjon fra mikrofinans utgjør fortsatt en liten del av landenes totale kapitalakkumulasjon. Men de små investeringene kan likevel gi fattige mennesker en høyere og mer stabil inntekt, som løfter dem ut av ekstrem fattigdom. Dette var

Muhammad Yunus sitt mål da han startet Grameen Bank for over 30 år siden, og er fortsatt målet for mikrofinans i dag. Slik sett har mikrofinans vært en betydelig kilde til fattigdomsreduksjon, om enn ikke til økonomisk vekst.

6. Litteraturliste

- Acs, Zoltan (2006): *How is entrepreneurship good for economic growth?* George Mason University, Discussion paper 29. mars 2006. USA
<<http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/itqg.2006.1.1.97?cookieSet=1>> (13. mai 2009).
- Ahlin, Christian og Neville Jiang (2005): *Can micro-credit bring development?* Vanderbilt University, Departement of Economics. Working paper No. 05-W19 juli, 2005. USA
<<http://www.vanderbilt.edu/Econ/wparchive/workpaper/vu05-w19.pdf>>
- Armendariz de Aghion, Beatriz og Jonathan Murdoch (2005): *The economics of Microfinance*. First MIT paperback edition 2007. Massachusetts Institutive of Technology. USA
- Asiedu, Elizabeth (2001): *On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?* University of Kansas, Department of Economics ,Discussion paper juli 2001. USA
<http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID280062_code010911640.pdf?abstractid=280062&mirid=3> (06. desember 2009)
- Banerjee, Abhijit and Esther Duflo (2004): *Growth Theory through the Lens of Development Economics*. Massachusetts Institute of Technology, Discussion paper desember 2004. USA. <<http://econ-www.mit.edu/files/521>> (5. mai 2009)
- Basher, Abul (2007): *The empowerment of microcredit participants and its spillover effects: Evidence from The Grameen Bank of Bangladesh*. Willamette University, Discussion paper volum 2, nummer 40, s. 173-183, 30. april 2007. USA
<http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID983363_code804331.pdf?abstractid=983363&mirid=3> (5. desember 2009)
- Baumol, William J. (2002): *The free-market innovation machine: Analyzing the growth miracle of capitalism*. Utgitt av Princeton University Press. USA
- Boudreaux, Karol and Tyler Cowen (2008). *The Micromagic of Microcredit*. The Wilson Quarterly Winter 2008 edition. George Mason University. USA
<http://www.wilsoncenter.org/index.cfm?essay_id=361250&fuseaction=wq.essay> (7. mars 2009)
- CGAP (2006): *Competition and microcredit interest rates*. Focus Note nummer 33, februar 2006. <http://www.cgap.org/qm/document-1.9.2575/FocusNote_33.pdf> (15. nov 2009)

- CGAP (2009): *2009 Microfinance Funder Survey*. 29. Oktober 2009
 <<http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.12206/>> (31. oktober 2009)
- CGAP (2009): *What do we know about the impact of microfinance?*
 <<http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1306/>> (18. Juni 2009)
- Commision on Growth and Development (2008): *The Growth Report – Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
 <<http://cgd.s3.amazonaws.com/GrowthReportComplete.pdf>> (13. desember 2009)
- Cull, Robert et al. (2007): *Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico*. World Bank, Discussion paper, 12. Februar 2007.
 <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/Experimental_Evidence_on_Returns_to_Capital_and_Access_to_Finance_in_Mexico.pdf> (20. april 2009)
- Daley-Harris, Sam (2009): *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009*. The Microcredit Summit Campaign. Washington, USA.
 <http://www.microcreditsummit.org/uploads/socrs/SOCR2009_English.pdf> (5.mai 2009)
- Dieckmann, Raimar (2007): *Microfinance: An emerging investment opportunity Uniting social investment and financial returns*. Deutsche bank research paper, 19.desember 2007. <http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000219174.PDF> (11. mai 2009)
- Easterly, William (2001): *The Middle Class Consensus and Economic Development*. The World Bank, Discussion paper juli 2001.
 <http://www.nyu.edu/fas/institute/dri/Easterly/File/middle_class_consensus.pdf> (3. des 2009)
- Elbegdorj Ts. (2004): *National Summit on Microcredit and entrepreneurship*. Speech by Ts.Elbegdorj, Prime Minister of Mongolia, at the National Forum “Microcredit and Entrepreneurship”. Great Hall, Government House Mongolia, 18.nov 2004.
 <<http://www.pta.gov.mn/netdealer/microcredit/en5d.htm>> (22. mai 2009)
- Fischer, Stanley (2005): *Q&A on the Importance of Collecting Data on Microfinance*. Microfinance Matters, UNCDF issue 15.
 <http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/newsletter/pages/2005_08/featured_guest.php> (5. august 2009)
- Gardner, Gary (2008): *Microfinance Surging*. *Worldwatch Institute*, Publisert 24 juli 2008.
 <<http://www.worldwatch.org/node/5830>> (20. mai 2009)

- Global Envision (2006): *The History of Microfinance*. Publisert 14 april 2006.
<<http://www.globalenvision.org/library/4/1051/>> (14. februar 2009)
- Grameen Bank (2009): *Is Grameen Bank different from conventional banks?* Publisert November 2009 <http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=176> (25. november 2009)
- Haley, Barbara og Jonathan Murdoch (2002): *Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction*. The Canadian International Development Agency. NYU Wagner Working Paper No. 1014, 28. Juni 2002
<http://pdf.wri.org/ref/morduch_02_analysis_effects.pdf> (06. desember)
- Hulme, David og Karen Moore (2006): *Why Has Microfinance Been a Policy Success In Bangladesh (and Beyond)?* Institute for Development Policy and Management, School of Environment and Development, Discussion paper 10. Mars 2006. Manchester: University of Manchester. <<http://www.gprg.org/pubs/workingpapers/pdfs/gprg-wps-041.pdf>> (27. mai 2009)
- Isaksson, Anders (2007): *World Productivity Database: A Technical Description*. RST Staff Working Paper 10/2007. Vienna: UNIDO.
<http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Services/Research_and_Statistics/TechnicalDescriptionWPD.pdf> (9. mars 2009)
- Keynes, John M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Atlantic Publishers & Distributors (Sist utgitt i 2008)
- Ledgerwood, Joanna (1999): *Sustainable banking with the poor MICROFINANCE HANDBOOK An Institutional and Financial Perspective*. The World Bank, Washington DC.
- Lucas, Robert E. (1990): *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?* The American Economic Review. Vol. 80, No. 2: 92 – 96. Discussion Paper 2. mai 1990.
- Mankiw, Gregory N., Romer and Weil (1992): *A contribution to the empirics of economic growth*. The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, Discussion paper Vol. 107, No. 2, Mai 1992 <<http://www.jstor.org/pss/2118477>> (4. februar 2009)
- Mel, Suresh De et al. (2008): *Returns to capital in microenterprises: Evidence from a field experiment*. The Quarterly Journal of economics, MIT Press, Discussion paper VOL CXXIII, Issue 4, November 2008.
<<http://ideas.repec.org/a/tpr/qjecon/v123y2008i4p1329-1372.html>> (17. april 2009)

- Microfinance Information Exchange (2009): *Asia Microfinance Analysis and Benchmark report 2008*. (Mars 2009).
 <<http://www.themix.org/sites/default/files/2008%20Asia%20Microfinance%20Analysis%20and%20Benchmarking%20Report.pdf>> (20. oktober 2009)
- MicroNed: *FAQ: How high are the repayment rates?* MicroNed is microfinance network of Cordaid, Hivos, ICCO, Oxfam Novib and Rabobank Foundation. <http://www.microned.nl/microned/fag/microfinance/5_how_high_are_repayment_rates>(10. november 2009)
- MIX Market. <www.mixmarket.org>
- MIX Market (2009): Microfinance institutions.
 <<http://www.mixmarket.org/en/demand/demand.show.profile.asp?ett=280>> (10. mai 2009)
- MIX market: "Ten frequently asked questions about microfinance"
 <<http://www.mixmarket.org/en/overview.asp>> (20. mai 2009)
- NHH Bulletin (2009): *Ikke lenger business as usual*. NHH Bulletin, nr 1, s 23-24, 2009. Bergen: Norges Handelshøyskole.
 <<http://www.nhh.no/Admin/Public/DWSDownload.aspx?File=%2fFiles%2fFiler%2fNHH+Bulletin%2fBull-nr1-09.pdf>> (17. desember 2009)
- Rahman, S.M (2008): *What do microcredit clients do with the loan money?* The Financial Express, 15. mars 2008. <<http://www.thefinancialexpress-bd.com/2008/03/15/28056.html>> (28. september 2009)
- Schumpeter, Joseph (1942): *Capitalism, Socialism and democracy*. Published by Taylor & Francis e-library (Sist utgitt i 2003), USA.
- Steigum, Erling (2004): *Moderne makroøkonomi*. 1. Utg. Gyldendal akademisk, Oslo
- Stiglitz, Joseph E. (2006): *Making Globalization work*. First Norton paperback edition (2007). W.W Norton & Company Inc, New York.
- Thangada, Goda (2009): *MICROCAPITAL STORY: Zurich Bolivia and Microfinance Bank BancoSol To Offer Life Insurance To Bolivian Emigrants*. Microcapitalmonitor.org
 <<http://www.microcapital.org/microcapital-story-zurich-bolivia-and-microfinance-bank-bancosol-to-offer-life-insurance-to-bolivian-emigrants/>> (7.des.2009)
- The Microbanking Bulletin (2008): *The Premier Source of Industry Benchmarks*, The Microbanking Bulletin no 17. Microfinance information exchange, INC. Høst 2008.
 <<http://www.themix.org/sites/default/files/MBB%2017%20Autumn%202008.pdf>> (5. mai 2009)

Udry, Christopher and Santosh Anagol (2006): *Return to capital in Ghana*. Center discussion paper NO. 932, mars 2006, Yale University, USA.
<http://www.econ.yale.edu/growth_pdf/cdp932.pdf> 22. april 2009)

Waterfield, Chuck (2007): MicroCapitalMonitor. *The Great Debate: Compartamos*
<<http://microcapitalmonitor.com/cblog/index.php?/archives/796-The-Great-Debate-Compartamos-Flotation-Discussed-in-Microfinance-Practice-Online-Discussion-Group.html>> (2. april 2009)

World Bank (2009): *Banking the poor: Measuring Banking Access in 54 Economies*. The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank Group.
<<http://www.cgap.org/gm/document-1.9.7730/Banking%20the%20Poor.pdf>> (11. juni 2009)

World Bank (2009): *News and Broadcast – Microfinance*.
<<http://go.worldbank.org/GGLCQBH4Q0>> (29. november 2009)

World Bank (2009): *Overview: Understanding, measuring and overcoming poverty*.
<<http://go.worldbank.org/K7LWQUT9L0>> (14. desember 2009)

World Bank (2009): *World Development Indicators*.
<<http://go.worldbank.org/B53SONGPA0>> (10. desember 2009)

Yunus, Muhammad (2007): *Who's making money from microcredit?* Intervju hos Public Broadcasting Service, 21. September 2007
<<http://www.pbs.org/now/shows/338/index.html>> (13. november 2009)

Zlotnik, Hania (2009): *Press Conference on Population Growth, challenges of poverty reduction*. United Nations, 1.april 2009.
<http://www.un.org/News/briefings/docs/2009/090401_Population.doc.htm> (06. desember 2009)

Referanseliste for figurer og tabell:

Figur 1-1:

World Bank: World Bank Indicators (WDI) Online. <<http://go.worldbank.org/B53SONGPA0>> (20. november 2009)

Figur 2-1:

Steigum, Erling (2004): *Moderne makroøkonomi*. 1. Utg. Gyldendal akademisk, Oslo

Figur 3-1:

Daley-Harris, Sam (2009): *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009*. The Microcredit Summit Campaign. Washington, USA.
<http://www.microcreditsummit.org/uploads/socrs/SOCR2009_English.pdf > (5.mai 2009)

MIX Market. <www.mixmarket.org>

Figur 3-2:

Armendariz de Aghion, Beatriz og Jonathan Murdoch (2005): *The economics of Microfinance*. First MIT paperback edition 2007. Massachusetts Institute of Technology. USA

Tabell 3-1:

MIX Market. <www.mixmarket.org>

World Bank (2009): *World Development Indicators*.
<<http://go.worldbank.org/B53SONGPA0>> (10. desember 2009)

7. Appendiks – Datagrunnlag

For data på utbredelsen av mikrofinans har vi benyttet oss av to kilder: MIX Market (MIX Market 2009) og The Microcredit Summit Campaign, med data fra deres "State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009" (Daley-Harris 2009). Vi har benyttet tallene fra MIX Market som hovedkilde til data på utbredelsen av mikrofinans, og benyttet tallene fra MSC som et sammenligningsgrunnlag. Til beregningene av bidraget til vekst i BNP fra mikrokreditt, har vi hentet data fra "The World Productivity Database" (Isaksson 2007) hos United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). I tillegg har vi hentet variabler fra Verdensbankens "World Development Indicators" (World Bank 2009) til både analysen og vår deskriptive analyse.

7.1 MIX Market

MIX Market er en database for mikrofinansindustrien utviklet av the Microfinance Information Exchange (the MIX). MIX Market gir informasjon til aktører i bransjen og offentligheten generelt om mikrofinansinstitusjoner over hele verden, private og offentlige fond som investerer i mikrofinans, MFI nettverk og diverse andre aktører i bransjen. I juni 2009 inneholdt databasen data fra blant annet rundt 1400 institusjoner og 100 investorer. I følge deres hjemmesider er The MIX Market verdensledende på sitt område. De har som mål å utvikle et oversiktlig marked for informasjon for å knytte MFler, investorer og givere sammen og øke investeringer og informasjonsflyt i en bransje som per i dag er relativt uoversiktlig.

Fra MIX Market har vi hentet variablene "Gross Loan Portfolio" og "Number of Active Borrowers" for alle MFler i databasen som har rapportert. Tallene ble lastet ned fra MIX Market 27. April 2009. Gross Loan Portfolio er definert som følger av the MIX Market: "All outstanding principal for all outstanding client loans, including current, delinquent and restructured loans, but not loans that have been written off. It does not include interest receivable. It does not include employee loans." "Number of Active Borrowers" er definert

slik: "The number of individuals who currently have an outstanding loan balance with the MFI or are responsible for repaying any portion of the Gross Loan Portfolio." Tallene er summert opp slik at vi har fått en total sum for hvert land. Vi valgte å hente inn siste rapporterte data fra alle institusjonene selv om noen av dem ikke har rapportert inn siden 2003. Dette er for å få med oss mest mulig av omfanget av mikrofinans, selv om tallene da er fra forskjellige år. Overvekten av tallene er rapportert inn i 2006 og 2007.

7.2 Microcredit Summit Campaign

Microcredit Summit Campaign sine data er samlet over 11 år, og er verifisert de siste ni årene. De sender ut forespørsler hvert år til tusenvis av institusjoner hvor de etterspør deres nyeste data. Siden starten i 1998 har 3552 institusjoner besvart forespørselen.

Fra appendix 1 på side 44 i "State of the Campaign Report 2009" har vi hentet ut tall for "Total active clients as of 31. Dec. 2007" for hver registrerte MFI. Disse tallene er summert for å få en total sum for hvert land.

7.3 UNIDO

United Nations Industrial Development Organization har utviklet en database kalt "World Productivity Database" hvor man kan laste ned indikatorer relatert til økonomisk vekst. Databasen er spesielt utviklet med tanke på utviklingsland, hvor tilgangen på produktivitetstall er dårlig. Vi har lastet ned nivå for realkapital per arbeider og BNP per arbeider.

7.4 World Development Indicators

WDI er Verdensbankens database for utviklingsindikatorer. Fra denne databasen har vi hentet ut tall for total arbeidsstyrke i 1997 for å finne kapitalakkumulasjonen per arbeider over 10-årsperioden i analysen i kapittel 4. For vår deskriptive analyse har vi hentet ut

variablene for total populasjon i 2007, BNP i 2007 i 2007-dollar, og innenlands kreditt fra banknæringen (domestic credit provided by the banking sector) i 2006.