

*Andrzej Lubowski*  
*12 grudnia 2006, Niezbędnik Inteligenta*

## **„Z kąta do konta”**

Tegoroczna Pokojowa Nagroda Nobla dla Muhammada Yunusa, twórcy systemu mikrokredytów dla ubogich, zachęca do przejrzenia różnych recept na biedę tego świata.

Na wizytówce Janet A. McKinley widnieje pytanie: „If not now, when?” (Jeśli nie teraz, to kiedy?). Janet dorobiła się dużych pieniędzy, zarządzając w Ameryce funduszami inwestycyjnymi, i w wieku czterdziestu dziewięciu lat powiedziała dosyć. Postanowiła poświęcić resztę swego życia, swe doświadczenie, wiedzę i sporą część majątku, aby ulżyć losowi najuboższych. Źródłem inspiracji stał się dla niej charyzmatyczny profesor ekonomii z Bangladeszu, którego ćwierć wieku temu słuchano z przymrużeniem oka, ale którego wizja i niekonwencjonalne pomysły powoli budziły zainteresowanie i szacunek. W czasie swej ostatniej kampanii prezydenckiej, dziesięć lat temu, Bill Clinton mówił, że Muhammad Yunus zasłużył na pokojowego Nobla i że jego eksperymenty w Bangladeszu mogą być modelem dla poprawy sytuacji w gettach biedoty wielkich miast Ameryki. W 2006 r. Yunus i Grameen Bank, organizacja, jaką stworzył 30 lat temu, podzielili między siebie pokojową Nagrodę Nobla.

Zmarły w tym roku słynny amerykański ekonomista John Kenneth Galbraith twierdził, że pieniądze są równie ważne dla tych, którzy je mają, jak i dla tych, którzy ich nie mają. Ale większość instytucji finansowych woli mieć do czynienia z tymi, którzy je mają. Dzieje się tak z powodu przekonania, że nie sposób godziwie zarobić obracając drobnymi sumami. W większości krajów instytucje finansowe unikają terenów zamieszkałych przez biedotę. Nie z przypadku urodziło się powiedzenie, że bank to ktoś, kto wciska ci parasol wtedy, gdy ani chmurki na niebie.

Trzy miliardy ludzi, blisko połowa ludzkości, żyje dziś za mniej niż dwa dolary dziennie. 1,2 mld wegetuje za mniej niż jednego dolara dziennie. W Azji za mniej niż dolara dziennie próbuje wyżyć 160 mln rodzin, w Afryce i na Bliskim Wschodzie – ponad 60 mln, w Ameryce Łacińskiej – 12 mln, a w Ameryce Północnej, Europie i dawnym ZSRR – 3,5 mln. Tylko co szósta z tych najuboższych rodzin ma dostęp do jakiegokolwiek instytucji finansowej. Jak najlepiej im pomóc? Mohammad Yunus powiada: Dajcie im kredyt.

## **Dostęp do kapitału**

W 1972 r., po powrocie ze stypendium Fulbrighta, Muhammad Yunus został szefem katedry ekonomii na uniwersytecie Chittagong w Bangladeszu. Epidemia głodu w 1974 r., w wyniku której zmarło półtora

miliona ludzi, odmieniła jego życie: „Gdy ludzie umierali z głodu na ulicach, ja wykladałem eleganckie teorie ekonomii. Dlaczego ludziom, którzy pracowali 12 godzin dziennie, nie starczało na jedzenie?”. Aby znaleźć odpowiedź na pytanie, Yunus w latach 1975 i 1976 wraz ze swymi studentami spędził sporo czasu we wsi Zobra. Wprowadził ulepszone techniki sadzenia ryżu, stworzył kooperatywy, które zajęły się irygacją w czasie suszy, ale nie miało to żadnego znaczenia dla najbiedniejszych pozbawionych ziemi. Najbiedniejszym brakowało dostępu do kapitału.

Yunus pożyczył 27 dol. grupce rzemieślników. Zgodził się również być gwarantem większej pożyczki, której udzielił lokalny bank. Taki był początek organizacji, która zyskała nazwę Grameen Bank (co w języku bengali znaczy bank wiejski), a z niego uczyniła ojca idei mikrokredytu. Opiera się ona na głębokim przekonaniu, że biedni, a nawet bardzo biedni, mogą być nie tylko wiarygodnymi pożyczkobiorcami, ale także sprawnymi przedsiębiorcami.

Grameen Bank to dokładne odwrócenie zasady działania konwencjonalnego banku, który tym więcej jest ci skłonny pożyczyć, im więcej masz. Yunus uważa, że dostęp do kredytu to prawo człowieka, a ten, kto nie ma nic, ma pierwszeństwo. Tradycyjny bank chce wiedzieć, co potencjalny klient już posiada. Grameen zastanawia się nad tym, jaki potencjał, dotąd nieujawniony, tkwi w przyszłym pożyczkobiorcy. Tradycyjny bank jest własnością zwykle bogatych mężczyzn. Akcjonariusze Grameen to biedni, głównie kobiety. Tradycyjny bank stara się maksymalizować zysk. Celem Grameen Banku jest zaoferować usługi finansowe, głównie kredyt, najbiedniejszym, po to, aby pomóc im walczyć z nędzą. Konwencjonalne banki mają swe oddziały głównie w miastach. Oddziały Grameen Banku mieszczą się w regionach wiejskich. Wszystko to brzmi rewolucyjnie i idealistycznie. U jednych budzi podziw, u innych zrozumiały sceptycyzm, u jeszcze innych uśmiech politowania.

Ponad 95 proc. klientów Grameen Banku to kobiety. Mało która wcześniej dotknęła pieniędzy. Ojciec i mąż powtarzali bez końca, że jest bezużyteczna i stanowi ciężar dla rodziny. Jako wdowa, rozwódka lub porzucona będzie skazana na żebranie. Yunus pożycza jej pieniądze i nie żałuje. Duma, presja potrzeb i środowiska sprawiają, że okazuje się z reguły świetnym płatnikiem. Inwestuje w wełnę, warzywa, stragan albo krowę, i zaczyna w małych, tygodniowych ratach spłacać pożyczkę. W którymś momencie staje się samowystarczalna. Wówczas kwalifikuje się na większą pożyczkę.

Yunus wierzy, że wszyscy rodzimy się ze zdolnością do przetrwania. W jego podejściu jest sporo paternalizmu. Od klientów wymaga, aby zobowiązali się posyłać swe dzieci do szkół, nie płacili wiana wydając córkę za mąż, tworzyli grupę z czterema innymi pożyczkobiorcami; presja grupy stanowi substytut zastawu: jeśli jeden z jej członków nie spłaca pożyczki, kara spada na pozostałych.

Grameen Bank to dziś największy bank wiejski w Bangladeszu, kraju o powierzchni ponad trzy razy większej niż Polska, ze 150 mln ludności, rocznym dochodzie na głowę w wysokości 350 dol. i korupcji porównywalnej jedynie z Haiti. Do dziś pożyczył prawie 6 mld dol. blisko 7 mln ludzi.

Yunus z pasją mówi o programie pożyczek dla żebraków, jaki rozpoczął w 2003 r. Dla wielu najbiedniejszych żebranie staje się jedynym źródłem zarobkowania i często dożywotnim zajęciem. Typowa pożyczka dla żebraka to równowartość dziewięciu dolarów. Bez zastawu, bez procentu, z elastycznym kalendarzem spłat. Cel to także zastrzyk godności. Pożyczkobiorca dostaje kartę identyfikującą go jako członka wspólnoty Grameen – dowód, że stoi za nim bank. Grameen ma 55 tys. takich klientów. Dzięki pożyczce żebrak kupuje i sprzedaje chleb, banany, cukierki, zabawki. Czasem ten drobny handel to dodatek do żebrania, a czasem wystarcza, aby cofnąć rękę wyciągniętą po jałmużnę. Prawdziwą miarą sukcesu programu w oczach Yunusa jest to, czy dzieci żebraków kontynuują profesję rodziców.

W miarę, jak rosła reputacja Yunusa, udawało mu się przyciągnąć prywatny kapitał. Powstawały finansowe hybrydy, takie jak GrameenPhone, zorientowana na zysk organizacja, której większościowy udziałowiec to norweska firma telekomunikacyjna współpracująca z Grameen Telecom, który nie kieruje się motywem zysku. Z pożyczek banku Yunusa kobiety na wsiach Bangladeszu kupują telefony komórkowe i ładowarki bazujące na bateriach słonecznych. GrameenPhone ma blisko 4 mln subskrybentów, sprzedał ponad 120 tys. telefonów. Idea pani z komórką świadczącej odpłatnie usługi telefoniczne rozpowszechnia się w innych częściach Azji i Afryki.

Z kolei Grameen Shakti sprzedaje panele słoneczne instalowane na dachach chat. A na początku listopada 2006 r. na zaproszenie Yunusa Zinedine Zidane, gwiazda futbolu, uświetnił otwarcie fabryki taniej odżywki dla niemowląt, zbudowanej w partnerstwie z francuskim koncernem spożywczym Danone. Następna na liście pomysłów jest tania okulistyka i małe szpitale wiejskie, które dzięki urządzeniom telekonferencyjnym mogłyby mieć dostęp do ekspertyz lekarzy w stolicy kraju.

### **Naśladowcy i krytycy**

Badania Banku Światowego pokazały, że blisko połowie klientów Grameen Banku udało się wydostać ponad granicę ubóstwa. Wynika z nich także, że gdy żona staje się klientem banku, mąż okazuje jej więcej szacunku. Wśród klientek spadł wskaźnik rozwodów i stopa urodzeń. Yunus powtarza, że nędza nakłada na ludzi grubą skorupę, w której wyglądają jak głupi i niezdolni do inicjatywy. Kredyt daje im klucz do

człowieczeństwa. Nagle okazuje się, że są w stanie lepiej funkcjonować, podejmować bardziej racjonalne decyzje, wykazać się przedsiębiorczością.

Model jest kopiowany w wielu krajach, nie tylko biednych. W USA istnieje kilkaset instytucji sklonowanych z Grameen Bankiem. Najbardziej renomowana to South Shore Bank w Chicago. Typowy pożyczkobiorca w chicagowskim banku to samotna matka żyjąca z zapomogi. Pożyczka w wysokości 500 dol. pomaga otworzyć mały salon kosmetyczny, żłobek albo rozpocząć produkcję taniej biżuterii. To nie Bangladesz i nikt nie składa obietnic w sprawie wiana. Natomiast bank zaleca, aby unikać ekstrawaganckich pogrzebów.

W 1990 r. z inspiracji Yunusa w Boliwii powstała organizacja Pro Mujer. I tu klienci to głównie bardzo ubogie kobiety. Pro Mujer oferuje nie tylko kredyty, ale także opiekę zdrowotną, planowanie rodziny i porady psychologa, których celem jest poprawa poczucia własnej wartości. Carmen Velasco, współtwórca organizacji, mówi, że udzielenie pożyczki i zignorowanie innych potrzeb kobiet może się okazać chybionym zabiegiem.

Model sprawdza się lepiej w regionach o silnych związkach grupowych, takich jak czarne getto czy rezerwat Indian, albo w wioskach Albanii i Bośni, ale nie w dużych miastach zachodniej Europy, gdzie biednych nie brakuje, ale ludzie są zwykle mniej zintegrowani.

Krytyków nie brakuje Yunusowi od samego początku. Na rodzimym podwórku wpierw zaatakowali go fundamentaliści, który zarzucili bankowi, że jest antyislamski. Yunus odpowiedział, że wprowadzie bank pobiera procent od pożyczek, choć islam tego zabrania, ale ponieważ pożyczkobiorcy są zarazem akcjonariuszami, płacą sami sobie.

W społeczności ekspertów międzynarodowych Yunusowi stawia się inne zarzuty. Miliony tkwią w pułapce nędzy nie dlatego, że brakuje im dostępu do kredytu, ale z powodu błędów w polityce gospodarczej i socjalnej. Mikropożyczki nie załatwią braku wody, dostępu do godziwej służby zdrowia i oświaty dla zdesperowanych i opuszczonych społeczności wiejskich. Filozofia Yunusa budzi wątpliwości, sceptycyzm, a czasem i sprzeciw również wśród tych, którzy podzielają jego wiarę w siłę idei mikrokredytu. Są wśród nich ludzie o głośnych nazwiskach, ogromnych fortunach i zainteresowaniach filantropią na dużą skalę.

Wkrótce po tym, jak eBay wszedł na giełdę, jego twórca Pierre Omidyar stał się miliarderem. Założył fundację, aby sporą część fortuny przeznaczyć na cele charytatywne. Zaintrygowała go idea mikrokredytu. Dwa lata temu Omidyar, twórcy Google – Sergiej Brin i Larry Page, i wielu innych superbogatych przedsiębiorców z Doliny Krzemowej spotkało się w San Francisco, w domu Johna Doerra, najbardziej renomowanego kapitalisty podwyższonego ryzyka, na weekendową sesję z Yunusem.

Celem była wymiana idei, ale pod koniec spotkania część uczestników zobowiązała się wesprzeć sumą 31 mln dol. fundusz gwarancyjny, którym Fundacja Yunusa mogłaby posłużyć się wobec innych banków, aby zachęcić je do działalności mikrokredytowej.

Pierre Omidyar nie poparł jednak tego funduszu z powodu, który obrazuje fundamentalny spór w kwestii przyszłości mikrokredytu. Otóż uważa on, że instytucje, które oferują biedocie mikropożyczki, powinny być nastawione na zysk. Że tylko wówczas idea zyska wiarygodność, przybierze skalę, która stworzy nadzieję, że masowa nędza będzie zepchnięta na margines cywilizacji, a może nawet przybliży się wizja Yunusa, iż jego wnuki będą musiały odwiedzić muzeum, aby zobaczyć, co to nędza. Rok temu Omidyar i jego żona, oboje absolwenci uniwersytetu Tufts w Bostonie, przekazali swojej Alma Mater 100 mln dol. na cele komercjalizacji sektora mikrofinansów. Stoi za tym pragnienie, aby mikrokredyt dotarł do miliardów, a tego, zdaniem twórcy eBay, nie zdoła zapewnić metoda Yunusa.

### **Filantropi i konkurenci**

Przekonanie, że pożyczanie biednym powinno przynosić zysk, nie zrodziło się w głowie Omidyara. Głośno na ten temat od wielu lat mówi Accion International, sieć mikrokredytowych instytucji południowoamerykańskich. Maria Otero, prezydent Accion, wierzy, że tylko taki model ma szansę powodzenia. Jej organizacja koncentruje się na udzielaniu kredytów, czasem nie większych niż sto dolarów, ale zawsze nastawionych na zysk. Accion działa także w Stanach Zjednoczonych, gdzie 87 proc. pożyczkobiorców to mniejszości; ponad połowa to Latynosi. Jednym ze strategicznych partnerów jest meksykański Compartamos, największa instytucja mikrokredytu w Ameryce Łacińskiej. Ma ponad pół miliona klientów. 95 proc. to kobiety, ale żeby uniknąć nieporozumień, Carlos Labarthe, jeden z dwóch założycieli i szefów firmy, powiada, że wynika to z powodów czysto pragmatycznych. W wielu wioskach Meksyku mężczyźni po prostu nie ma: wyemigrowali za pracą do USA. Carlosa Labarthe nie interesują pogadanki na temat planowania rodziny i wychowania dzieci.

Maria Otero z Accion i Carmen Velasco z Pro Mujer były przyjaciółkami szkolnymi w Boliwii, ale znalazły się po przeciwnych stronach podzielonej społeczności sektora mikrokredytu i ideologicznej debaty. A sedno tej debaty to więcej niż spór o czystość motywów. Wiadomość o tym, że Yunus i Grameen Bank dostali Nobla, wywołała więc mieszane uczucia w społeczności mikrokredytu. Radości towarzyszyły obawy, że propaganda sukcesu w konfrontacji z rzeczywistością i nadmiernymi oczekiwaniami zdyskredytują cały sektor.

Krytycy spoza sektora podkreślają, że w końcowym rozrachunku mikrokredyt to nie panaceum na nędzę w skali globalnej, ale środek antybólowy, który nie ma nic wspólnego z głębokimi reformami

społecznymi. Zwolennicy Yunusa w odpowiedzi pytają: Jak długo jesteście skłonni czekać na rewolucję? A co, jeśli nie nadejdzie? Kto dał wam moralne prawo, aby odmawiać szansy milionom ludzi, jeśli dostęp do kredytu taką szansę stwarza?

Omidyar zachęca inwestorów i sponsorów do rozróżnienia między kapitałem wymagającym, takim, który poszukuje godziwej rekompensaty za poniesione ryzyko, i kapitałem niewymagającym, czyli sponsorami, którzy niczego nie oczekują w zamian za swą szczodrość. Omidyar wierzy, że jest miejsce dla kapitału czysto filantropijnego w takich dziedzinach, jak badania i budowa infrastruktury, ale w przeciwieństwie do np. fundacji Gatesa nie wspiera takich organizacji jak Pro Mujer. Zainwestował natomiast w sieć ProCredit z siedzibą we Frankfurcie, której menedżer, były niemiecki radykał C.P. Zeitinger, stworzył sieć banków w Europie Wschodniej, Ameryce Łacińskiej i Afryce. Zaczął od Bośni i Hercegowiny, a ostatnio wszedł do Konga. Nawet na Haiti zarabia na swych operacjach. W anarchii widzi zarówno zagrożenie, jak i szansę. Przymierza się do Kolumbii, Hondurasu, Sierra Leone, Armenii i Kirgistanu. Twierdzenia Yunusa, że nędza trafi do muzeum, a dostęp do kredytu to podstawowe prawo człowieka, uważa za nonsens.

Nie wszystkim odpowiada poprawa dostępu do kredytu dla biedoty. Islamscy fundamentaliści podłożyli bomby pod oddziały Grameen Bank w Bangladeszu i zaatakowali personel kredytowy w Indiach. Maoiści obrabowali oddziały instytucji mikrokredytu w Nepalu. Szef mikrokredytu w Afganistanie został zamordowany, przypuszczalnie przez handlarzy narkotyków. Dla nich łatwiejszy dostęp do kredytów stwarza alternatywę dla chłopów, których przetrwanie zależało przedtem wyłącznie od uprawy maku. W biednych krajach dla elit, które kontrolują nieefektywne monopole, mikrokredyt oznacza potencjalną konkurencję i ewentualną obniżkę marży zysku.

### **Przedsiębiorczość i własność**

W maju 2006 r. Fundacja Gatesów zaprosiła do swej siedziby w Seattle przedstawicieli ośmiu instytucji mikrofinansów. Wśród nich znalazła się Carmen Velasco z Pro Mujer, Maria Otero z Accion, a także Ingrid Munro, założycielka i szefowa organizacji o nazwie Jamii Bora (dobre rodziny w języku swahili), która służy najbiedniejszym mieszkańcom slumsów Nairobi. Munro w 1999 r. pożyczyła pieniądze grupie 50 żebraków. Organizacja rozrosła się do przeszło 60 oddziałów i 130 tys. członków. Klienci mogą uzyskać pożyczkę w wysokości dwukrotnie wyższej niż ich oszczędności. Niemal cały personel to dawni pożyczkobiorcy lub członkowie ich rodzin. Rok temu Munro uświadomiła sobie, że ci, którzy nie spłacili pożyczek, mieli zwykle chorobę w rodzinie. Ponieważ żadna firma ubezpieczeniowa nie była skłonna ubezpieczyć jej klientów, Munro sama wprowadziła do swej oferty ubezpieczenia zdrowotne. Stawki są

niskie, ubezpiecza także chorych na AIDS, a mimo tego Jamii Bora nie dokłada do tego interesu.

Grupa widziała się z Melindą i Billem Gatesami, a także z Warrenem Buffettem. Ponieważ spotkanie miało miejsce na kilka tygodni przedtem, zanim Buffett ogłosił swój wkład ponad 30 mld dol. do Fundacji Gatesów, goście uznali, że znalazł się na tym spotkaniu przypadkiem, przy okazji odwiedzin przyjaciół. Byli pod wrażeniem mnóstwa pytań, jakimi ich zasypał. Munro z dumą opowiadała o kobiecie z pierwszej grupy żebraków, którym pożyczyła. Mąż wygnał ją z domu po urodzeniu piątego dziecka. Kobieta zaoszczędziła szesnaście dolarów, pożyczyła trzydzieści dwa, otworzyła stragan z rybami. Trzy lata później stała się hurtownikiem, otworzyła restaurację. Pożyczała i spłacała. Kupiła ziemię i budowała nowe sklepy. Dziś jej pożyczka wynosi 32 tys. dol. „Gdybyście ją zobaczyli – wygląda jak członek parlamentu – nigdy byście nie uwierzyli, że była żebraczką”. Munro i wszyscy inni szefowie instytucji mikrofinansów są zgodni co do jednego: wśród ich klientów znajdują się ludzie, którzy w innych warunkach niż te, które zgotował im los, byłiby szefami wielkich korporacji.

Peruwiańczyk Hernando de Soto recepty na nędzę upatruje gdzie indziej. Uważa, że z nędzy wybawić może biedotę tylko jej własna przedsiębiorczość. Tej jej nie brakuje. Brakuje natomiast dostępu do kapitału. Biedni oszczędzają i inwestują: w działki, małe domki, substandardowe mieszkania, ryksze, łodzie rybackie, stragany, czasem jadłodajnie, pralnie, szwalnie, ale nie mają dowodów, że to ich własność, więc nie mogą użyć tego majątku jako zastawu pod kredyt. Ich kapitał jest zatem martwy. Recepta de Soto jest prosta na pierwszy rzut oka i nie taka prosta w praktyce: zalegalizować to, co robią, dać im prawo własności do tego, co posiadają, a to otworzy im drogę do kredytu bankowego. „Cztery miliardy ludzi funkcjonuje poza rynkiem, gdzie czają się na nich gniewni faceci, tacy jak poplecznicy ibn Ladena”, powiada de Soto.

Diagnoza peruwiańskiego ekonomisty, która wzbudziła powszechne zainteresowanie kilka lat temu, nie ma jednak odniesienia do większości klientów, na których skupia swą uwagę Grameen Bank. Jego pożyczkobiorcy nie cierpią z tego powodu, że ich kapitał jest martwy. Ich kapitał po prostu nie istnieje.

## **Pomoc i postęp**

Za energiczną batalią przeciw nędzy w skali globalnej przemawiają dziś nie tylko racje moralne, humanitaryzm, ludzka solidarność, ale geopolityka i względy bezpieczeństwa. W najliczniejszych krajach muzułmańskich, takich jak Pakistan, Indonezja lub Egipt, nędza i desperacja, w połączeniu z religijnym ekstremizmem, to idealna gleba dla terroryzmu. Dla tych, którzy nie mają wiele do stracenia, oferty

zbawienia drogą samobójczych ataków terrorystycznych brzmią ponętnie. Dlatego potrzeba nadziei na lepszą przyszłość na ziemi, a nie w raju. Takiej nadziei nie da się zbudować bez ogromnej i dobrze zorganizowanej pomocy świata bogatych. Na razie bogaci czynią o wiele za mało, aby ulżyć nędzy. A to, co robią, jest często przeraźliwie nieefektywne.

W ostatnim półwieczu Zachód przeznaczył na pomoc dla krajów najuboższych ponad bilion dolarów. Ale wiele państw, które tę pomoc otrzymały, jest dziś tak samo biednych jak pół wieku temu. System administrowania funduszami pomocy nie daje sobie rady z gigantyczną korupcją w krajach nędzy. Ani instytucje przyznające pomoc, ani ci, którzy tę pomoc otrzymują, nie ponoszą żadnej konsekwencji za marnotrawstwo. Bez radykalnej reformy miliardy będą nadal szły w błoto w krajach, gdzie tysiące dzieci umiera każdego dnia z powodu dyzenterii.

Amartya Sen, pierwszy azjatycki laureat Nobla z ekonomii, który badając etyczne i filozoficzne kwestie nędzy, głodu i nierówności zyskał przydomek strażnika sumienia ekonomistów, doszedł do podobnego wniosku co Muhammad Yunus: reformy rynkowe nie mają żadnego znaczenia, jeśli nie prowadzą do postępu społecznego.

W 2004 r. na Światowym Forum Gospodarczym w Davos tytuł Społecznego Przedsiębiorcy Świata otrzymała organizacja o nazwie TechnoServe. Skupia się ona na pomocy dla najbiedniejszych rolniczych regionów w krajach Afryki i Ameryki Centralnej. Nie rozdaje pieniędzy, ale pomaga najbardziej aktywnym członkom miejscowych społeczności w tworzeniu przedsiębiorstw i budowie stabilnych miejsc pracy. Techno Serve przyciągnął w swe szeregi wielkie nazwiska amerykańskiego biznesu, członków kierownictw takich firm jak Goldman Sachs, Morgan Stanley, General Mills, Ernst&Young, Cargill, Procter&Gamble, Monsanto, Liz Claiborn, Starbucks. Ci ludzie ofiarują pieniądze, rady i czas. Renomowane firmy konsultingowe, takie jak McKisney i Bain, używają pro bono swych konsultantów, a niektórzy z nich zasilają na stałe szeregi organizacji.

Jeffrey Sachs z Uniwersytetu Columbia i doradca ONZ do walki z nędzą wierzy, że wielkim wyzwaniem, w obliczu których stoi dziś świat – od zmian klimatu, poprzez choroby, skrajną nędzę, rosnącą przemoc i konflikt cywilizacji – można stawić czoła stosunkowo skromnym kosztem. Za dodatkowe 50 mld dol. rocznie, twierdzi, można wybudować w najbiedniejszych krajach szpitale, szkoły, drogi, elektrownie, użyźnić glebę. Skąd wziąć te pieniądze? Sachs proponuje nałożyć na superbogatych Amerykanów, których roczna podstawa opodatkowania przekracza pół miliona dolarów, podatek dla ratowania świata w wysokości 5 proc. od sumy przekraczającej 500 tys. dol. rocznie. Wpływy z tego podatku wyniosłyby 35 mld dol. To niespełna 0,3 proc. amerykańskiego PKB.

Na razie na bardziej realistyczną drogę ataku na nędzę wygląda mariaż idei Yunusa z filantropią Gatesów i Buffetta. Wsparcie dla instytucji mikrokredytu w Indiach rozpoczęła ostatnio Fundacja Michaela Della i jego żony o kapitale 1,2 mld dol. W październiku 2005 r. ruszyło filantropijne ramię Google, z kapitałem ok. 1 mld dol., które koncentruje się na zwalczaniu chorób, efektu cieplarnianego, a także na walce z nędzą, wspierając mikrokredyt. Vinod Khosla, współtwórca Sun Microsystems, z niedawnej podróży do Indii i Bangladeszu wrócił przekonany, że wiele instytucji mikrofinansowych jest zarządzanych lepiej niż większość firm Doliny Krzemowej.