



VELHEPPNAÐAR AÐGERDIR FÉÐ VAR FYRSTI MIÐLARI MYC4 OG HÖFST STARFSEMIN ÁRIÐ 2006. HJÁ FED STARFANU UM 40 MANNS OG BÚIÐ ER AÐ GREIÐA FYRIR VEITINGU UM 800 LÁNVEITINGUM. MARKMIÐ ÁRSINS 2008 ER AÐ VEITA FYRIRÆKJUM Í ÚGANDA LÁN FYRIR MEIRA EN EUR 1.000.000.

Robert Wakabi er einn af stofnendum Entrepreneurship Development (FED) í Úganda.

Afríski lánamarkaðurinn

Afríska bankakerfið er minnsta bankakerfið í veröldinni og því fer ekki mikið fyrir samkeppni í álfunni. Stjórnvöld margra Afríkurríkja takmarka aðgang erlendra banka, en við það myndast einokunarástand sem hamlar eðlilegri úthlutun fjármagns og hleypir upp vöxtum og gjöldum. Nýleg könnun Alþjóðabankans¹ hefur leitt í ljós að skortur fjármagns á viðráðanlegum kjörum er einn af helstu dragbítunum einkageirans í álfunni. Könnunin sýndi að það skiptir höfuðmáli að fleiri eigi aðgang að fjármálaþjónustu, greiðslukerfum, tryggingum og lánafyrirgreiðslu. Ljóst er að fólk úti á landsbyggðinni býr víða mjög dreift og að efnahagsleg umsvif eru yfirleitt óformleg og skipulagslaus.

Þeir sem tapa á þessu eru ekki stóru fyrirtækin. Þau hafa aðgang að fjármagni eins og þau þurfa og meira til. Það eru meðalstóru fyrirtækin (100-250 starfsmenn) og smáfyrirtækin (1-100 starfsmenn) sem vantar aðgang að fjármagni og verða því undir í baráttunni. Þau neyðast oft til að leita ásjár lánardrottna á hverjum stað sem féfletta þá með ógagnsæjum skilmálum. Þetta er ekki aðeins slæmt fyrir einstaklingana sem fyrir þessu verða, því svona viðskiptahættir draga úr framförum á öllu svæðinu. Algengt er að okurlánarar taki allt að 280% fyrir þjónustu sína, en þeir eru fljótir að afgreiða hlutina og geta verið ótrúlega sveigjanlegir þegar útvega þarf fjármagn í skyndi. Samt er það svo að flest smáfyrirtæki sem neyðast til að skipta við okurlánara drabbast niður og eigendur þeirra sleppa aldrei úr fátæktargildrunni.

Örfjármögnun

Mörg örmsmá fyrirtæki í Afríku, sem flest eru rekin af einum einstaklingi, eiga ákveðinn valkost nú orðið, því fjármálaþjónustur sem sinna þörfum þeirra (microfinance institutions, MFIs) fjölga ört. Starfsemi þeirra byggist á þeirri staðhæfingu að ef þetta fólk kemst yfir lánsfé muni það færa út kvíarnar, örva hagsæld á staðnum og ráða í vinnu nágranna sína sem ekki eru eins djarfir. Allt þetta veldur því að hjól efnahagslífsins fara að snúast hraðar.

MFIs bjóða fátæklingum ódýr lán, oftast undir USD 100². Þessi lán duga alveg duglegum einstaklingum til að hefja eða stækka rekstur eins og t.d. körfugerð, hænsnarækt eða það að kaupa búvörur af bændum og selja á markaði. Örfjármögnun hefur sannað að ef fátæku fólk er gert kleift að spjara sig, þá gerir það það. Besta dæmið um þetta er í Bangladesh, en þar hefur Grameen bankinn veitt 7,5 milljón örlán frá árinu 1983, og komið þeim allra snauðustu til hjálpar. Aðilarinnir sem veita MFIs lán eru margskonar, svosem samvinnusparisjóðir og viðskiptabankar, en algengastar eru stofnanir utan opinbera geirans. Óopinberar

1. Making Finance Work for Africa (Að láta fjármálin vinna fyrir Afríku), Alþjóðabankinn, nóvember 2006

2. First Step Initiative, www.firststepinitiative.org; Paris Microfinance Network, parismfn.org

stofnanir sem starfa sem MFIs standa frammi fyrir því að þær eru, margar hverjar, háðar frjálsum framlögum til að fá fé til útlána, sem er ekki sjálfbær starfsgrundvöllur og alltaf má búast við að áskanir komi fram um að starfsemi sé aðeins aðferð til að stunda okurlán með fjármunum sem safnað er undir fölsku yfirskini. Óopinberar stofnanir njóta þess að vera nálægt svæðunum sem þær eiga að þjóna og þar með fólkinu sem þarf á örlánunum að halda, en nú hefur nýleg greining á dönskum óopinberum stofnunum og örfjármálum³ leitt í ljós að miðað við eðli starfseminnar ættu þessar stofnanir að starfa að eflingu örlánastarfsemi í stað þess að vera sjálfar miðlarar þessarar þjónustu.

Vandamál sem fylgja örfjármögnun

Mörg MFIs nota hópveð til að tryggja endurgreiðslu. Lántakendur sameinast um lántökur og ef skuldari getur ekki greitt af sínu láni, lendir það á hópnum og hugsanlegt er að hópurinn sé þar með búinn að fyrirgera möguleikum sínum til frekari lántöku. Hinn félagslegi þrýstingur gerir það að verkum að menn verða mjög aðgætnir við val félaga í hópinn og leggja á það mikla áherslu að greiða alltaf á réttum tíma. Vextir á bilinu 30-70% til að standa undir kostnaði MFIs eru algengir vegna þess að örlánastarfsemi fylgir mikil vinna, en þrátt fyrir það eru þessi lán hagstæð samanborið við þá ofurvexti sem tíðkast hjá okurlánurum á staðnum.

Örlánin hafa gert mjög mikið gagn, einkum í borgum og öðrum þéttbýlissvæðum, en hægar hefur gengið í dreifbýliu. 84% íbúa sunnan Sahara eru sveitamenn og launamunur þeirra og þeirra sem búa í þéttbýli heldur áfram að vaxa⁴. Í rannsókn sem gerð var á vegum Efnahags- og félagsmálastofnunar Sameinuðu þjóðanna (DESA)⁵ kemur fram að á síðustu áratugum hafi tekjumisræmið verið verst í Afríku og rómönsku Ameríku. Þar kemur einnig fram að þegar efnahagsástandið var sem erfiðast á niunda og tíunda áratugnum hafi það bitnað mest á þeim sem neðstir voru á kvarðanum og þegar þjóðartekjurnar fóru að aukast aftur batnaði einkum hagur þeirra sem best voru settir fyrir, en hlutur hinna fátækustu skánaði lítið sem ekkert.

Alþjóðabankinn⁶ bendir á þann þátt sem misréttið á í að hindra það að Þúsaldarþróunarmarkmiðin fyrir árið 2015 náist og hefur tilkynnt að "fullt tillit þurfi að taka til jafnréttismálanna, bæði við greiningu og stefnumótun". Sömu leiðis hefur Ráðuneyti alþjóðaðróunar í Bretlandi tekið fram að "misrétti hægir á því að þúsaldarmarkmiðunum verði náð"⁷. Misréttið sem viðgengst í Afríku sunnan Sahara gerir það að verkum að MYC4 ætlar að leggja á það sérstaka áherslu að við könnun ástands og val verkefna verði dreifbýlinu sinnt sérstaklega frá og með árinu 2009.

Í samvinnu við birginn sem sér fyrirtækinu fyrir kakóbaunum – fyrirtækja-samstæðuna Armajaro, sem verslar á heimsvísu með neysluvörur og stundar auk þess fjármálaþjónustu – ætlar Toms að fjárfesta milliliðalaust í starfsemi kakóbænda úti á landsbyggðinni og hjálpa þeim þannig við að gera landbúnaðinn sjálfbæran. Toms styrkir ekki aðeins samfélögin á þessum stöðum, heldur kemur fyrirtækið með þeim hætti á tengslum við helsta viðskiptasvið sitt. Þetta átak í Ghana mun ekki aðeins bæta framboðskehju Toms, því það gerir fyrirtækinu með þeim hætti kleift að lýsa strax yfir samfélagslegu framlagi sínu í Ghana sem hluta af bæði innri og ytri CSR sóknarstýringu sinni.

Sjálfbær fjármögnun

Framlög góðgerðarstofnana eru meðal þess sem gert er til að draga úr fátækt í Afríku, en hugsunin sem felst í bæði örfjármögnun og MYC4 er að mynda hvata til að einstaklingarnir geti losað sig úr viðjum fátæktarinnar. Þessu má líkja við það að gefa manni fisk (og hann kemur aftur daginn eftir til að fá annan fisk) eða kenna honum fiskveiðar (svo að hann geti fætt sig sjálfur). Í fyrra tilvikinu er verið að bjarga mannlífi og það að gefa fisk er rétta aðferðin þegar í hlut á fólk sem er gjörsamlega örbjarga. Í seinna tilvikinu er um að ræða sjálfbæra lausn vandamáls. Hún miðast við hina fjölmörgu athafnamenn í Afríku sem hafa lítið fyrir sig að leggja. Hún er forsenda hagvaxtar í álfunni. MYC4 er hins vegar ekki ætlað að bæta hlut þeirra sem hvorki eiga til hnífs né skeiðar.

Á vesturlöndum ber fjármálastofnunum skylda til samkvæmt lögum að upplýsa viðskiptavinum sínum um heildarkostnað við lántökur og tilgreina ársvexti. Þetta tryggir

3. Danskar stofnanir utan opinbera geirans og örfjármálin, sett saman af Verkefnaráðgjöfinni (Projektráðgivingen), maí 2007, kostað af DANIDA

4. Combating inequality in Africa í *Africa Renewal*, Vol. 20 #2 (júlí 2006), bls. 16

5. The Inequality Predicament, 2005, Efnahags- og félagsmálastofnun Sameinuðu þjóðanna (DESA)

6. Alþjóðabankinn í 2006 útgáfunni á hinna árlegu Heimsþróunarskýrslu sinni

7. Arjan de Haan, ráðgjafi um félagslega þróun hjá Ráðuneyti alþjóðaðróunar í Bretlandi, í *NEPAD Dialogue*, riti sem gefið er út af New Partnership for Africa's Development (NEPAD)

fullkomið gegnsæi og má segja að það sé hin fjármálalega útgáfa af McDonald's stuðlinum. Í Afríku þurfa lánveitendur hins vegar ekki að upplýsa um heildarkostnað þegar lán er veitt. Menn eiga því ekki hægt um vik að bera saman mismunandi kosti og hætt er við að greiðslukjörin verði óhagkvæm.

Sem liður í því heildarmarkmiði sínu að ryðja burt hindrunum og að tryggja smá fyrirtækjum í Afríku sanngjarnar aðstæður, vinnur MYC4 að því að lántakendum verði tryggðar fullkomnar upplýsingar um vexti og önnur kjör.

MYC4

Vegna þess að viðskipti eru eitt beittasta vopn sem til er gegn fátækt í heiminum, hefur MYC4 útbúið og látið fjárfestum í té öflugt verkfæri til að stofna og styðja við ný fyrirtæki og nýjungar í viðskiptaháttum í Afríku. MYC4 beinir fjármagni til "ófjármagnanlegra" verkefna og kemur á sambandi fólks sem hefur áhuga á viðskiptum með bestu markaðskjörum. Internetið er sá hvati til breyttra háttá sem mest munar um.

MYC4 leitast við að verða vettvangur þar sem saman kemur fjármagn, einstaklingar og þekking. Markmiðið er að koma á sjálfbærum viðskiptaháttum í Afríku.

Markmið MYC4 er að verða fyrsta fyrirtækið í heiminum sem verður í eigu allrar heimsbyggðarinnar. Í rauninni þýðir það að hluthafarnir yrðu ekki færri en 6,6 milljarðar. MYC4 stefnir að því að ná sambandi við 25.000 fjárfesta fyrir árslok 2008 og greiða fyrir fjárfestingum sem yrðu EUR 12,5 milljónir í meira en 5.000 fyrirtækjum í Afríku.

Höfuðstöðvar MYC4 eru í Kaupmannahöfn. Komið hefur verið á fót þróunarmiðstöð fyrir upplýsingatækni í Kampala í Uganda. MYC4 A/S var stofnað í maí 2006 sem samvinnuverkefni Mads Kjær, Kjær Group A/S, og Tim Vang.

Nánari upplýsingar veitir:

Alette Heinrich Pramming

Head of Corporate Communications

MYC4 Danmark



MYC4 A/S

Frederiksholms Kanal 4, 4.

DK-1220 København K

Danmark

Sími: +45 7026 2015

Fax: +45 4926 2015

Tölvupóstur: info@myc4.com

www.myc4.com