השראה

צילום: אי.פי.איי, MCT, בלומברג

מוחמד יונוס, הוגה השיטה (מימין), ולקוחות מיקרופיינס בעסקים שפתחו בזכות ההלוואות: בעלת סדנת תיקונים בגאנה, תופרת במקסיקו ואופות במקסיקו. רוב הלקוחות הן נשים, שמשקיעות כמעט 90% מרווחיהן בבריאות וחינוך

הקרן זכתה לתהודה ברחבי העולם, ושימשה השראה לאלפי ארגונים דומים. ב־2005 הכריז האו"ם על שנת המיקרופיינס, וב־2006 זכו יונוס וגרמין בפרס נובל לשלום. היום קרן גרמין (שלה כמעט 8 מיליון לקוחות) היא רק אחת מכ־3,500 גופים שמתעסקים במיקרו־מימון. הגופים פועלים במדינות מתפתחות ברחבי אפריקה, אסיה, דרום אמריקה ואפילו במדינות מפותחות יותר כמו ארצות הברית, רוסיה וישראל (ארגון "סביבה תומכת" ו"האגודה הישראלית להלוואות ללא ריבית"), וכל יוזמה למלחמה בעוני שמכבדת את עצמה דנה היום בהשלכותיו של התחום הצעיר והמסעיר הזה. אחת מהן היא Clinton Global Initiative, הארגון הפילנתרופי של ביל קלינטון, שהקדיש למיקרופיינס חלק ניכר מהדיונים באירוע השנתי שלו, שהתקיים בניו יורק לפני שבועיים.

היקף ההשקעה העולמי בתחום הוא כ־11 מיליארד דולר בשנה, שמזרימים פילנתרופים ומשקיעים למטרות רווח, והצמיחה השנתית עומדת על כ־30%. ונראה שזו רק ההתחלה: מומחים מדברים על 3 מיליארד לקוחות פוטנציאליים ונפח הלוואות פוטנציאלי של 250 מיליארד דולר.

"מיקרופיינס הוא כלי רב עוצמה ואחד הכלים החשובים למלחמה בעוני", אומרת איזבל באר, סגנית נשיא אסטרטגיה בארגון Kiva.org, חלוץ המיקרופיינס באינטרנט, שמתווך בין לווים למלווים פרטיים (כל הלוואה היא על סך 25 דולר), בסכום שבועי כולל של כ־1.5 מיליון דולר. "בעבר היתה ברורה החשיבות של שיפור הבריאות, המים, החינוך, הסניטציה וכיוצא באלה במלחמה בעוני", ממשיכה באר, "אבל לא היתה הכרה בכך שכלים פיננסיים הם גם חלק חשוב. אנשים לא הבינו בשביל מה אדם שאין לו מה לאכול צריך חשבון בנק".

"ראינו שיפור מאוד ברור ברמת החיים בקרב הלקוחות שלנו", מספרת מרי אלן איסקנדריאן, מנ"כלית ארגון בנקאות עולמית לנשים, שעובד עם ארבעים גופי מיקרופיינס בעשרים מדינות. "לוקח כשלושה מחזורי הלוואות כדי לראות תוצאות – תהליך שנמשך שנתיים־שלוש – אבל אז אתה רואה דברים כמו מעבר מרצפת בוץ לרצפת עץ, את כל ילדים המשפחה בבית הספר, אתה רואה חסכונות, לפעמים רכישה של פוליסות ביטוח. תוצאות מרשימות".

הבעיות המתרבות

מיהו עני, מה הוא צריך וכמה ריבית הוא יכול לשלם

קל להבין מה מלהיב כל כך בשיטה הזו: היא מאפשרת לחשוב על העניים כעל שותפים, ולא כפושטי יד נחותים. אך לצד הבאז הרחב נמתחת בשנים האחרונות גם הרבה ביקורת. זו מתחילה בעובדה שתעשיית המיקרופיינס הוכיחה את עצמה לא רק כמסייעת לעניים – אלא גם לעשירים. בזמן שהאב הרוחני של ההלוואות הזעירות, קרן גרמין, נמצאת בבעלות הלווים העניים, ארגוני מיקרופיינס רבים הם ישויות מסחריות לכל דבר. כשהבנק המקסיקני קומפרטמוס, למשל, נהפך ב־2007 מעמותה לחברה ציבורית, הוא הונפק ב־150 מיליארד דולר והיה לבנק העשיר במקסיקו. גופים מסחריים רבים הצטרפו בשנים האחרונות לחגיגה, ובהם ענקים בינלאומיים כמו סיטי בנק, HSBC ודויטשה בנק.

"בהחלט יש פה סכנה שארגונים שהמוטיבציה שלהם רק כלכלית יגרמו נזקים", מסכימה באר, אבל היא ממהרת להרגיע: "התעשייה מודעת לזה ויש הרבה דיונים וניסיונות להימנע מכך. יש ניסיונות למסד רגולציה ולדרוש שקיפות".

"אולי הראייה שלי קצת צינית, אבל אני מאמינה שאף אחד לעולם לא יעשה משהו בעבור חסרי האמצעים אם זה לא משרת את האינטרס האישי שלו", מוסיפה אסקנדריאן. "מוסדות מיקרופיינס מסורתיים מתעסקים בשורה תחתונה כפולה, חברתית וכלכלית, בעוד הבנקים המסחריים כנראה מרוכזים יותר בשורה תחתונה אחת. אבל לבנקים יש יותר כוח וכלים – כך שהמיטב שאנחנו יכולים לעשות זה לשכנע את הבנקים שכדאי להם לפנות לקהלים האלה ולפחות לדווח לנו על השורה החברתית".

עם זאת, אסקנדריאן מודה כי היא מודאגת מהתמסחרות התחום, בעיקר בנוגע למגדר. "ככל שהתעשייה נעשית מסחרית יותר, היא מתרחקת מקהל היעד המרכזי שלה – נשים. כשלאשה יזמית יש גישה לאשראי הדברים שהיא מוציאה עליהם את הכסף הם בריאות למשפחה, חינוך לילדים ושיפור הבית. מצאנו שכ־89 סנט מכל דולר שאשה יזמית הרוויחה הלכו למטרות האלה, לעומת 60 סנט שגבר הרוויח. ואלו ההשקעות שיש להן סיכוי גבוה להוציא משפחה ממעגל העוני".

כיום, מלבד סיפורי הצלחה פרטניים, קשה לאמוד במדויק את התוצאה החברתית של המיקרופיינס, ותוצאות המחקר בתחום עד כה אינן חד־משמעיות, בין השאר בגלל היקף הפעילות והקושי לבודד את המשתנים. מאמר של הכלכלן ג'ונתן מורדוך מאוניברסיטת ניו יורק, שפורסם ב־1998, הראה כי בבנגלדש הצליח המיקרופיינס לחלץ ממעגל העוני 5% מלקוחותיו מדי שנה; מנגד, לאחרונה פרסם מורדוך, עם דיוויד רודמן מהמרכז לפיתוח גלובלי, מאמר נוסף בנושא, שלפיו "אחרי 30 שנה של מיקרופיינס יש לנו מעט הוכחות מוצקות לכך שהוא שיפר את חייהם של הלקוחות".

"אני חושש שהסיבה שהמיקרופיינס מושך כל כך הרבה תשומת לב היא שהוא נותן הרגשה טובה מאוד", טוען הכלכלן פרופ' אניל קרנני מאוניברסיטת מישיגן, אחד ממבקרי השיטה. "העשירים אומרים: הגעתי לאן שהגעתי כי הייתי יזם והנה עכשיו אני עוזר לעניים לעשות אותו דבר. אבל זו רומנטיזציה של העוני; לא כל העניים הם יזמים – גם במדינות המפותחות 90% מהאנשים מועסקים על ידי מישהו. אנשים אוהבים לראות את העניים כיצירתיים; זה לא שהם לא, אבל החינוך שלהם לא טוב, יש להם הרבה דעות קדומות, ולקרוא להם יזמים זה הרבה פעמים תירוץ כדי לא לעזור.

"יש גם הרבה בלבול במערב לגבי מיהו עני, ולעתים קרובות המיקרופיינס לא מגיע לעניים באמת. בעיניי מישהו שמרוויח 10 דולרים ביום נראה עני, אבל בשביל מישהו שמרוויח 2 דולרים ביום הוא עשיר. זה שוב סוג של רומנטיזציה".

אז מיקרופיינס זה רע?

"הוא לא אסון מוחלט. יש כמה דברים חיוביים בזה: זה מעצים נשים, והאשראי עוזר לאנשים בלי הכנסה קבועה לווסת את תזרים המזומנים שלהם. זה כלי נוח, אבל זה לא פתרון לעוני. הבעיה העיקרית עם המיקרופיינס היא שהוא נמכר כדרך להפחתת עוני, והוא לא. יותר מקומות עבודה – זה מה שיפתור את בעיית העוני.

"עניין נוסף הוא שפעמים רבות הלווים מתחילים עסק מאוד פשוט, נגיד מישהי קונה בננות במקום אחד ומוכרת אותן במקום אחר. מהר מאוד יותר מדי אנשים עושים את זה, יש יותר מדי תחרות והיא מוצאת את עצמה עם אשראי שהיא לא יכולה להחזיר. אנשים אחרים משתמשים בהלוואות כדי לקנות דברים, כמו אוכל או תכשיטים".

מאמר שפורסם לאחרונה ב"וול סטריט ג'ורנל" טוען שהודו, שבה צמחה תעשיית המיקרופיינס ב־70% בשנה שעברה, עשויה לעמוד בפני סכנת בועה של מלכודות חוב, שבהן הדרך היחידה לשלם הלוואה היא באמצעות הלוואה אחרת. "לקחתי הלוואה מבנק אחד כדי לשלם על ההלוואה מהבנק הקודם. ואחר כך עשיתי את זה שוב", סיפרה לעיתון זהרין טאג' מהעיר רמנגרם בדרום הודו.

אחת הסיבות למלכודות החוב היא שהריביות בתחום גבוהות מאוד בהשוואה לריביות שמוצעות לאנשים עם קצת יותר מזל כלכלי: 20%–60% בשנה. הסיבות לכך רבות, כמו העלויות הנדרשות כדי להגיע למקומות מרוחקים, עם בעיות תקשורת ונגישות נמוכה, ולספק את המודל העסקי של הבנקאות הזעירה – שכולל פעמים רבות הדרכה פיננסית והיכרות אישית של הבנקאי עם הלקוח ומשק הבית שלו. "נכון שהעלויות שלהם גבוהות מאוד", אומר קרנני, "אבל זו לא הצדקה לריבית. עובדה שבכל זאת הם עושים רווח יפה".

"אני בהחלט מבינה למה אנשים חושבים שהריביות גבוהות", עונה באר, "אבל השאלה שצריכה להישאל היא מה האופציות שיש לעניים ללא מיקרופיינס. האופציה היחידה ללוות במקומות האלה עד לא מזמן היתה בריבית של 100% ממלווים פרטיים – הלוואות שלעולם לא יאפשרו להם לצאת ממעגל העוני".

עוד שאלה שמעלים מבקרי השיטה היא אם הכסף באמת מגיע לעניים ביותר. "כדי לקבל הלוואה אתה חייב איזושהי הכנסה, אפילו אם זה דולר או שניים ביום", אומרת באר, "ומוסדות רבים בוחרים בכוונה לקוחות שהם טיפה מעל העוני המרוד, עם סיכוי טוב יותר לעמוד בהחזרים. אבל זה גם נושא מורכב מאוד, כי אתה יכול לטעון שלתת לאנשים שהם לא הכי עניים זה דבר טוב, כי היזמים העניים האלה יכולים ליצור עבודות בשביל אחרים, וכך במאקרו יש לזה השפעה גדולה יותר על הפחתת העוני".

העתיד בערפל

האינטרנט והסלולרי ישנו גם את הענף הזה

"יש כיום הרבה ארגונים והתחרות מתחילה להיות גדולה", מנסה באר להעריך לאן הולכים מכאן. "אני חושבת שבעתיד נראה הרבה מיזוגים של חברות קטנות לתאגידים גדולים, וזה יאפשר להוריד עלויות ולתת יותר סוגי שירותים פיננסיים ליותר לקוחות. תהיה גם התמקצעות גדולה יותר: המיקרופיינס התחיל עם ארגונים שהציעו שירותים חברתיים, ופשוט גילו שהלקוחות שלהם זקוקים גם לשירותים פיננסיים. הם התחילו להציע הלוואות בלי ממש להבין בזה. היום יש דחיפה לכיוון מקצועי, וזה ימשיך בעתיד. אני גם חושבת שהרגולטורים יתחילו להבין מיקרופיינס, ואנחנו נעבוד בסביבה יותר רגולטיבית, חוקית".

איסקנדריאן: "העתיד בעיניי הוא להרחיב את מגוון המוצרים הפיננסיים שלנו. עבדנו קשה כדי לשנות את השם ממיקרוקרדיט למיקרופיינס, כדי שיהיה ברור שזה לא רק אשראי. חשוב לדאוג שלאנשים עם הכנסה נמוכה תהיה גישה למוצרי חיסכון וביטוח וגם לאשראי לדיור ותחבורה".

עוד שחקנית חשובה בעתיד המיקרופיינס היא הטכנולוגיה, שתעזור להגיע לקהלים גדולים ולהפחית עלויות. Kiva ואחרים כבר עושים את זה באמצעות האינטרנט, עם אתרים שמחליפים את הבנק ומאפשרים ללווים לקבל בלחיצת עכבר כסף ממלווים פרטיים (כל אחד מאיתנו). הדבר החם הבא הוא חשבונות בנק סלולריים שיחליפו את הסניף המקומי – אנשים ללא חשבונות בנק יוכלו לחסוך כסף, לקבל הלוואות ולהחזיר חובות באמצעות הטלפון הנייד, והקיוסק המקומי יתפקד כבנקט. בשוק כבר קיימות חברות שעוסקות בנושא, ובראשן OBOPAY האמריקאית וטריפל ג'אמפ, שפועלת במזרח אפריקה.

"כולנו מקווים שטכנולוגיה מפותחת תעזור לנו להפוך את המיקרופיינס ליותר יעיל", אומרת איסקנדריאן. "הייתי לא מזמן ברפובליקה הדומיניקנית, שם עשו הרבה עבודה בתחום החסכונות, ואשה אחת אמרה לי שפשוט לא משתלם לה לנסוע לכפר השכן ולהכניס לחיסכון שלה פחות ממה שעלה כרטיס האוטובוס".

ומעבר לכל, נראה שהדבר הנחוץ ביותר למיקרופיינס ומה שיקבע את עתיד השוק הם כלים כלשהם, רגולטיביים או אחרים, שיאפשרו לסנן בין מי שבאמת עוזר לעניים ובין מי שפשוט נמצא שם כדי להרוויח על חשבונם. אסקנדריאן מסכימה: "הוכחנו שזו תעשייה רווחית, עכשיו אנחנו צריכים למצוא מדדים כמותיים לאפקט החברתי. זו קלישאה ידועה: מה שנמדד, נעשה. ואם כל מה שנוכל למדוד זה התוצאה הכלכלית, אז זה סוג המשקיעים שנמשוך".

> **פרופ' אניל קרנני, ממבקרי השיטה:** "לא כל העניים הם יזמים – גם במדינות המפותחות 90% מהאנשים מועסקים על ידי מישהו. אנשים אוהבים לראות את העניים כיצירתיים; זה לא שהם לא, אבל החינוך שלהם לא טוב, יש להם הרבה דעות קדומות ולקרוא להם יזמים זה הרבה פעמים תירוץ כדי לא לעזור"

> **איזבל באר, ארגון קיווה:** "אני מבינה למה ריביות של 20%—60% נראות גבוהות, אבל השאלה היא מה האופציות שיש לעניים ללא מיקרופיינס. במקומות האלה האופציה היחידה עד לא מזמן היתה ללוות בריבית של 100% ממלווים פרטיים – הלוואות שלעולם לא יאפשרו לצאת ממעגל העוני"

מתבונן
על העולם החדש

שיזף רפאלי

מה טבען האמיתי של רשתות חברתיות?

הן היו קיימות הרי הרבה לפני הפייסבוק ולינקד־אין, הרבה לפני האונליין. בני אדם תמיד היו לא רק חלק מקבוצה או עדר, אלא גם חלק מרשת, והקבוצות שלנו מורכבות משנדמה במבט ראשון. אנחנו אנושיים משום שאנחנו חלק מקהילה, אבל מה טבעה של ההתנהגות שלנו בקהילה? ספר חדש בוחן את העניין, בעזרת מחקרים ונתונים עשירים שנאספו ברשתות בעולם ה"אמיתי".

רשתות חברתיות אמיתיות הן אוסף האנשים שנמצאים במעגל החברתי של אלה שנמצאים במעגל החברתי שלנו, כמו בפרסומת ההיא של משרד הבריאות ובכלל של "Six degrees of separation". מתברר שבבסיס הרשתות החברתיות עומד מבנה טבעי עם חוקיות יפה, והמאפיינים שלהן דומים ברשתות שונות. אולי, אם כך, התבוננות ברשתות הלא־מלאכותיות תספק את הפתרון לחידת הצלחתן של הרשתות המקוונות. לפייסבוק הרי אין מודל עסקי, לטוויטר אין זרם הכנסות, ובכל זאת הם שורדים, והמשקיעים עומדים בתור.

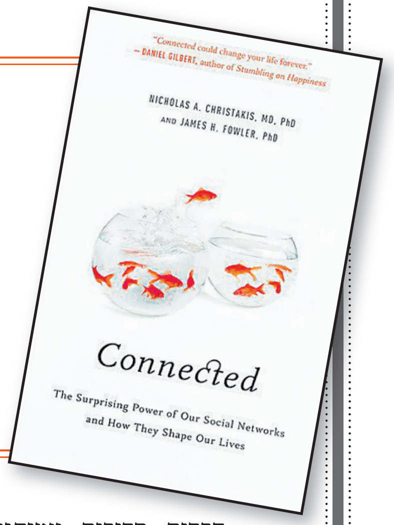
חברים, קרובים, עמיתים לעבודה ומכרים הנמצאים ברשת החברתית שלנו משפיעים על העדפותינו, וסוציולוגים כבר מצאו כי דווקא הקשרים החלשים יותר, הדלילים יותר, הם אלה שיספקו סיוע וכוח גדולים יותר. את כל מה שאנחנו יודעים, את רוב מה שאנחנו מרגישים וחלק ניכר מההתנהגויות שלנו אנחנו לומדים מתוך שיחות עם הסובבים אותנו – מדעותינו הפוליטיות ועד נטייה לשתות אלכוהול או לנהוג בצורה מסוכנת. החברים שלנו והחברים שלהם הם אלה שאת התנהגותם נראה, את דעותיהם נשמע. סבירות גבוהה שנתחתן איתם, וסבירות גבוהה עוד יותר שהם ישפיעו על הרכיבים העיקריים של חיינו מכאן והלאה. יתרה מזאת: השתייכותנו לרשתות חברתיות והמיקום שלנו בתוכן משפיעים באופן ישיר גם על הבריאות הפיזית והמנטלית שלנו, על הסיכוי להשמין, על הרגלי העישון, אפילו על שמחת החיים.

לא פלא אפוא שאחרי שהרשתות ואופן בנייתן זכו לתשומת לבם של גדולי המתמטיקאים והפסיכולוגים החברתיים, כעת הן מושכות חוקרים מתחומי האבולוציה והרפואה.

הספר "Connected", בכותרת המשנה "הכוח המפתיע של הרשתות החברתיות שלנו ואיך הן מעצבות את חיינו", הוא הדוגמה הטרייה ביותר. המחברים – המומחה לבריאות הציבור פרופ' ניקולס כריסטאקיס והסוציולוג ד"ר ג'יימס פאולר – ניתחו את הביולוגיה של הרשתות, ואת האופן שבו היא מגדרת את הסוציולוגיה. הרכב הרשתות שלנו, מתברר, אינו רק עניין מבני או סביבתי של פסיכולוגיה והעדפות אישיות; הוא מוכתב גם על ידי הגנטיקה שלנו.

מחברי הספר מצאו, בין השאר, עדויות חדשות להשפעת הגנטיקה על מוחצנות או ביישנות, ומכאן להשפעה על הקשרים החברתיים. הם מראים שהרשתות של זוגות תאומים זהים דומות זו לזו יותר מרשתות חברתיות של תאומים בני אותו מין שאינם זהים. אמנם לא נמצא קשר בין מספר החברים שיש לאדם לבין הגנטיקה שלו, אבל ישנן עדויות לקשר חזק של מידת הפופולריות שלו ומיקומו ברשת – במרכזה או בשוליה – למבנה הגנטי. במילים פשוטות, "מגניבות" חברתית היא תורשתית. אפילו דחיסותה של הרשת החברתית שלנו, מידת הקשר בין חברים של חברים שלנו, קשורה למבנה הגנטי שלנו, ולא רק לתכונות שלהם. יש בני אדם שבאופן גנטי מועדים לערוך היכרויות בין חבריהם, ויש כאלה שכבר ב־DNA שלהם טבועה נטייה למידור.

> הפופולריות של אדם ומיקומו ברשת החברתית, מתברר, קשורים באופן הדוק למבנה הגנטי שלו. במילים פשוט, מגניבות חברתית היא תורשתית



"Connected could change your life forever."
– DANIEL GILBERT, author of Stumbling on Happiness
NICHOLAS A. CHRISTAKIS, MD, PhD
AND JAMES H. FOWLER, PhD
Connected
The Surprising Power of Our Social Networks and How They Shape Our Lives

ממצאים אחרים שמציגים החוקרים מעידים על כך שרשתות חברתיות מכוונות את הדמיון והפעולה בעניינים ביולוגיים, כגון עודף משקל ועישון – והתהליך הזה דומה להתפשטות מגיפה. מוצע כאן מושג חדש בחקר רשתות: אם עד כה התמקדנו בקשרים – איזה וכמה יש למי – כריסטאקיס ופאולר מציעים מדד נוסף, מידת ההידבקות (contagion). קשרים הם האנטומיה של הרשת, ואילו תכונת ההידבקות היא הפיזיולוגיה שלה.

הספר הזה אופטימי, וגם שנוי במחלוקת. רשתות הן תשתית שמפיצה חיידקים, אלימות, דיכאון, רעיונות, שקרים, שמועות, ואפילו נטיות להתאבדות. אבל הן גם הערוץ שדרכו עוברים אהבה, שמחה, מידע וידע, טוב לב, חן, חסד ורחמים. לפי כריסטאקיס ופאולר, סך ההשפעה של הרשתות – הנטו של החסרת נזקיהן מתועלתן – הוא חיובי. המסר מעודד.

אבל קל מאוד, ואפילו קל מדי, להיסחף למחשבה שהכל מוכתב על ידי מנגנוני התורשה. טיעונים אבולוציוניים עלולים להוביל למסקנה שאין עוד השפעה של הסביבה או חופש בחירה לפרט. אפשר אפילו לטעון, כמו כריסטאקיס ופאולר, ש"מגניבות" ו"מקובלוּת" חברתיות הן צו הטבע וכורח אבולוציוני שאינו ניתן לריסון. טיעונים כאלה שנויים במחלוקת, מעוררים חשד ודורשים זהירות, וחלק מהמבקרים של כריסטאקיס ופאולר כבר מתייחסים לעניין.

דווקא בגלל המחלוקת, חשוב שנבין את מהותן הטבעית של רשתות. אנחנו בונים חיקויים מלאכותיים, דיגיטליים, לרשתות, מקבלים החלטות על גודלן הרצוי, המבנה ואופן הפעולה שלהן. אנחנו מייצרים את מידת הדביקות וההידבקות שלהן. לכן עלינו לשים לב, אולי גם באמצעות מחקריהם של כריסטאקיס ופאולר, לתכונות של הרשת.

פרופ' שיזף רפאלי הוא ראש בית הספר לניהול והמרכז לחקר חברת המידע באוניברסיטת חיפה. sheizaf.rafaeli.net