

시장친화형 빈곤 대책으로서의 마이크로파이낸스: 자기사업, 신용 대출, 사회적 기업을 중심으로*

박 종 현**

요약

무하마드 유누스의 그라민은행은 시장친화형 대책인 마이크로파이낸스를 통해 빈곤의 문제에 새롭게 접근할 수 있는 계기를 제공하였다. 가난한 사람들도 금융의 적절한 지렛대를 제공받아 자기 사업을 영위할 수 있다면, 자기 삶의 주인이 될 뿐 아니라 유능한 기업가로도 성장할 수 있다는 메시지는 마이크로파이낸스 열풍을 가져오는 계기로 작용했다. 이 논문은 그라민은행의 마이크로파이낸스 모델이 가난한 사람들을 성공한 기업가로 전환시키는 데는 성공하지 못했지만, 저축, 인적 자본, 사회적 자본 등을 제공함으로써 이들의 삶을 안정화시키고 빈곤의 문제를 완화하는데 기여했다는 점을 확인했다.

주제분류 : B030600

핵심 주제어 : 마이크로파이낸스, 빈곤, 신용대출, 사회적 기업, 기업가

I. 문제의 제기

빈곤은 인류의 영원한 문제이다. 유사 이래의 등장 이래 엄청난 물질적 진보와 경제적 성장에도 빈곤의 문제는 해결되지 않고 있다. 인류의 50% 가량이 여전히 하루 2달러 이하로 생활하고 있으며, 하루 생활비가 1달러에 미치지 못하는 사람들도 10억명이 넘는다(Stiglitz, 2008). 빈곤 문제

* 이 논문은 2008년도 교육과학기술부의 재원으로 한국연구재단의 지원을 받아 연구되었음(NRF - 2008 - 332 - B00036).

** 경남과학기술대학교 산업경제학과 조교수, e-mail: ecohis@gntech.ac.kr

해결을 위해 자원이 꾸준히 투입되었지만 사태가 별로 개선되지 못했다는 점에서 문제의 심각성이 크다. 이러한 상황에서 기존의 해법들과 차별화되는 새로운 빈곤 대책인 마이크로파이낸스가 새롭게 주목을 받고 있다. 마이크로파이낸스(microfinance)란 전통적인 금융기관과는 상이한 방식으로 대출·예금·보험 등 다양한 금융서비스를 제공해 빈곤층의 자활을 지원하는 대안적 금융이라고 정의될 수 있으며, 마이크로파이낸스의 핵심 부분인 마이크로크레딧(microcredit)은 가난한 사람들에게 소액의 대출을 제공해 창업을 유도하고 이를 통해 가난에서 벗어나도록 돕는 새로운 빈곤 대책이라고 할 수 있다. 이 해법은 빈곤문제를 마침내 해결해 줄 유효한 수단으로 높게 평가되었고, 수많은 자금과 인재들이 이 분야로 유입되면서 마이크로파이낸스 산업 자체가 빠른 성장세를 보이고 있다. 2006년까지 1억3천3백만 명에게 자금이 제공되었으며, 앞으로 고객이 10억명으로 늘어날 것이라는 전망도 제시되었다(Cull, Demirgüç-Kunt and Morduch, 2009).

마이크로파이낸스가 이처럼 각광을 받게 된 데에는 그라민은행의 설립자인 무하마드 유누스(Muhammad Yunus)의 역할이 결정적이었다. 유누스는 1976년 42명의 빈곤층 여성들과 시작한 그라민은행을 35년 만에, 종업원 2만5천명, 고객 8백4십만명, 대출액 10억 달러 규모의 엄청난 은행으로 성장시켰다는 점에서는 성공한 경영자이고(Bornstein, 2011), 자신의 비전과 사업모델을 아주 잘 포장해 전세계의 수많은 사람들을 설득하는데 성공했다는 점에서는 아주 유능한 세일즈맨이다(Bruck, 2006). 그런데 유누스의 기여는, 그동안 제도권 은행들이 정보의 문제를 핑계 삼아 배제시켰던 빈곤층들도 신뢰할 만한 고객임을 현실의 사업모델을 통해 실제로 입증했다는 측면과 가난한 사람들의 기업가로서의 능력에 주목해 새로운 패러다임의 빈곤 대책을 제시했다는 측면으로 다시 나누어 볼 필요가 있다.

우선, 첫 번째 부분인 그라민은행의 사업모델은, “농촌지역 빈곤층 여성들이 다섯 명씩 짝을 지어오도록 하고, 우선 두 명에게 25에서 100달러 사이의 창업자금을 대출해준다. 이들이 매주 단위로 이루어지는 원금과 이자의 분할상환을 5주에 걸쳐 성공적으로 이행하면 다른 두 명에게도 유사한 규모의 대출을 제공하며, 이들과 5주 동안 원리금 상환에 성공하면

남은 최종 구성원에게도 자금을 빌려준다. 차입자들이 시장금리를 약간 웃도는 수준의 이자와 원금을 매주 분할상환하면서 50주에 걸친 전체 일정을 성공리에 마치면, 이들에게는 더 큰 금액의 대출을 받을 자격이 부여된다.”는 것으로 요약될 수 있다. 다음으로 빈곤문제에 대한 새로운 접근법인 두 번째 부분은, “빈곤층을 가난으로부터 해방시켜주는 최상의 길은 이들을 기업가로 만들어주는 것이며, 그러려면 이들에게 사업자금을 담보 없이 대출해주는 것이 가장 필요한 일이고, 이 작업을 담당하는 수행기관은 사회적 기업 형태로 운영되는 게 가장 바람직하다”는 명제로 재구성될 수 있다.

그동안 유누스의 실험 중 경제학자들의 주목을 받았던 것은 주로 첫 번째 부분이었다. 특히 연대책임을 강조하는 공동대출 프로그램 등 그라민은행의 대출기법들이 실제로 대리인비용을 줄였는지, 기존 금융기관의 업무방식과 비교해 상환 능력과 상환 의지를 실제로 더 높였는지, 이를 가능케 한 경제적 메커니즘은 무엇이었는지 등에 분석적 관심이 집중되었다(Hermes and Lensink, 2007; Ahlin and Townsend, 2007; Armendariz and Morduch, 2010). 반면, 유누스가 발휘한 현실적 영향력은 두 번째 부분과 관련이 더 깊다. 그가 제시하는 구체적인 숫자의 정확성에 의문을 표시하는 사람들도 있기는 했지만, 가난한 사람들도 금융의 적절한 지렛대만 제공받는다면 자기 삶의 주인이 될 뿐 아니라 유능한 기업가로도 성장할 수 있다는 메시지는 수많은 사회사업가들과 기업가들을 매료시켰을 뿐 아니라 마이크로파이낸스 열풍을 가져오는 결정적인 계기로 작용했다(Bruck, 2006). 그런데 유누스와 그라민은행의 실험과 관련해, 경제적 효과 분석이라는 측면에서는 많은 논의가 있었지만, 시장을 적극적으로 이용한 빈곤탈출의 청사진, 대출⇒자기사업⇒자활⇒빈곤탈출로 이어지는 연결고리의 타당성, 빈곤층의 자활을 돕는 마이크로파이낸스 수행기관의 성격 등을 빈곤대책으로서의 마이크로파이낸스라는 전체적인 논의구도 속에서 검토하고 평가하는 시도는 상대적으로 많지 않았다. 이 논문은 유누스의 기여 중 두 번째 측면을 유누스 자신의 진술을 통해 확인하는 가운데, 그 주장의 타당성을 살펴보고 그 의의를 평가해 보려고 한다. 특히 빈곤층을 기업가로 본다는 것이 얼마나 타당한 인식인지, 빈곤층들의 대출이 창업자금으로 사용되었는지, 이들이 그라민은행의 도움을 받아 실제로 기업가가 되었는지, 빈곤 탈출에 성공했는지 등을 확인하고, 유누스 담론체계

의 한계와 의의 그리고 그 함의를 점검해 보는 것이 이 논문의 목적이다.

II. 자기사업은 빈곤 탈출의 핵심 통로인가?

1. 기존 빈곤 대책의 문제점과 자기사업의 가능성

유누스에 따르면, 인류가 빈곤 문제를 해결하지 못한 것은 자원이 부족해서가 아니라 자원을 잘못된 방식으로 투입했기 때문이다. 그가 특히 문제 삼았던 것은 정부나 자선단체 등에 의한 시혜적 방식의 빈곤 대책이었다. 가난한 사람들에게 제공되는 보조금이나 수당 등은 이들로부터 일할 동기와 자존감을 박탈하고 비참한 상태를 연장시키는 것이라는 점에서 아주 잘못된 정책이라는 것이다. 그에 의하면, 빈곤은 가난한 사람들 자신의 게으름이나 무능력 때문이 아니라 사회의 구조와 그러한 구조를 낳은 정책에서 비롯된 것이다(Yunus, 2003: 205). 유누스는 사람들에게 생존 본능과 능력이 있어, 최소한의 사회적 도움이 제공된다면 스스로의 힘으로 소득을 창출하고 빈곤에서도 벗어나는 것이 가능하다고 주장한다. 그는 또한 소득을 창출하고 사람들의 생활수준을 개선하는 데는 자본주의 시장경제가 탁월한 힘을 발휘한다고 보았다.¹⁾ 빈곤층이 의존적이고 수동적인 존재에서 벗어나 스스로를 돌보며 자신의 운명을 능동적으로 결정할 수 있려면, 소득을 지속적으로 창출하는 것이 가장 중요한데, 후발국의 경우 빈곤층-특히 빈곤층 여성-이 취직을 해 돈을 벌 수 있는 길은 대단히 제한적임을 감안할 때, 시장을 적극적으로 활용해 자기사업(self-employment)을 펼치는 것이 실질적으로 유일한 대안이 된다. 만약, 이러한 길 대신 자본을 소유한 자본가에게 고용되어 일을 할 경우에는, 자신이 창출한 가치의 대부분을 자본가에게 빼앗기게 되므로, 무기력한 상태를 벗어날 수 없다. 자본주의 사회에서 소득의 분배는 노동보다는 자본에 노골적으로 편향

1) 그는 미국에서 공부를 하면서, 시장이 어떻게 개인들을 해방시키고 자유롭게 개인적인 선택을 할 수 있도록 해주는지를 실감했다고 한다(Yunus, 앞의 책: 202). 그는 특히 시장이 모든 사람들에게 열려 있는 기회의 공간인 반면, 정부와 정부에 의해 제공되는 자원은 일부 사람들에게만 열린 배타적인 공간이라고 주장한다(Yunus, 앞의 책: 205).

되어 있으며, 이 흐름을 바꾸기란 쉽지 않다는 것이 유누스의 인식이었다 (Yunus, 앞의 책: 141). 한편, 자신의 힘으로 돈을 벌어보는 경험 그리고 이를 지속하는 과정에서 형성되는 자존감은 경제적인 자립의 핵심일 뿐 아니라 자기 삶의 책임 있는 주인으로 자리 잡는 결정적 계기가 되기도 한다(Bruck, 2006).

물론, 자기사업을 하는 것이 가난에서 탈출할 유일한 기회가 아닐 수 있다가, 지식도 없고 준비도 갖추지 못한 빈곤층이 사업을 제대로 수행하는 것은 어렵다는 반문이 가능할 것이다. 이에 대해 유누스는 특별한 능력을 타고난 사람만이 기업가는 아니며, 모든 인간이 잠재적인 기업가라는 논리로 맞선다. 대부분의 사람들은 기업가란 특별한 재능을 지닌 사람들의 전유물이라고 생각하며 시도를 하지 않거나 그런 기회 자체를 얻지 못하는 반면, 성공한 기업가들은 그 재능을 표출할 기회를 얻었다는 차이만 있을 뿐이라는 것이다. 유누스는 거리에서 구걸하는 사람들까지 포함해서 모든 이들을 미래의 기업가로 본다면, 모든 이가 자신의 경제적 잠재능력을 실현할 수 있도록 돕는 새로운 경제시스템을 만드는 것이 가능하다고 역설한다(Yunus, 앞의 책: 206-7).

2. 강한 개인과 소유의 중요성

가난한 사람을 잠재적 기업가로 이해하고 이들은 자기 사업이라는 스스로의 노력을 통해서만 빈곤에서 벗어날 수 있다는 유누스의 시각은 기업가가 자신의 이익을 추구하는 과정에서 동시에 새로운 시장, 새로운 산업, 새로운 기술, 새로운 제도적 형태, 산업 전반의 생산성 향상을 통해 사회 전체의 부도 함께 늘린다는 슈페터적 관념과 친화력이 높아 보인다. 사적인 소득 추구 행위와 사회적 부의 창출 사이의 연관에 대한 관심은 기업가 정신을 강조하는 경영학 분야에서도 유누스 등 마이크로파이낸스를 주목하게 만드는 요인이 된다(Archer, 2008). 유누스의 이러한 입장은 나아가 미국의 전통적인 가치관과 긴밀히 연결되어 있다는 해석도 가능하다. Dyal-Chanda(2005)에 따르면, 창업을 통한 빈곤 탈출 모델의 핵심은 아무리 가난하더라도 타인이나 국가의 힘에 의존하지 않고 홀로 자립해 변화를 주도하는 강한 개인에 있다.

가난한 사람에게 기업가로 살아갈 기회를 제공함으로써 이들을 자기 삶의 주인으로 만들 수 있다는 발상은 빈곤 문제의 주요한 해법으로 개인의 자산 축적이나 소유 관념, 강한 개인의 확립 등을 강조하는 일련의 시각과 친화력이 대단히 높다. Sherraden(1991)은 자산의 소유가 빈곤층의 생각, 행동, 목표, 전반적인 후생수준 등에 긍정적인 영향을 미친다고 주장한다. 자산을 소유한 사람일수록 미래의 보다 나은 결과를 기대하는데, 이러한 긍정적인 기대가 다시 현재의 감정, 믿음, 선택 등을 변화시키는 희망을 촉발시킨다는 것이다. 아마티야 센(Amartya Sen)은 유누스의 기여를 가난한 사람들에게 경제적 기회를 제공했다는 것에 더해 본격적인 사회변화를 함께 모색했다는 점에서 찾는데, 이슬람 근본주의와의 충돌을 감수하고 여성의 경제적 지위 향상을 추구했던 점을 특히 높게 평가한다. 그에 따르면, 유누스의 마이크로크레딧 활동은 대단히 세속적이고, 대단히 평등지향적이며, 시장친화적이고 동시에 사회적으로는 급진적인 운동이다 (Dugger, 2006).

3. 가난한 기업가 개념의 맹점들

모든 사람이 다 기업가의 재능을 가지고 있으며, 자신의 선호와 취향에 따라 노동자와 자본가/경영자의 처지를 자유롭게 선택하는 게 바람직하다는 유누스의 주장은 비현실적인 가정에 근거한 잘못된 논리라는 반론이 많다. 무엇보다도, 모든 사람이 사업에 재능이 있다는 것은 근거 없는 믿음에 불과한 것으로,²⁾ 좋은 사업기회가 있더라도 모든 이가 다 사업에 성공하는 것은 아니며, 오히려 사업에 성공할 수 있는 사람은 소수라고 보아야 한다. 게다가 사업에 대한 소질 여부와 무관하게, 사업체를 운영하는 것에 관심 자체가 없고 인생의 주요한 목표가 다른 데 있는 사람도 많다 (Karlan and Appel, 2011). 실제 현실을 보더라도, 다수가 기업가인 곳은 없다. 미국의 자영업자는 14%에 불과하며,³⁾ 개도국의 경우 비율이

2) 유누스는 가난한 데도 살아있다는 점이야말로 가난한 사람들의 기업가로서의 능력을 입증해 주는 것이라고 주장을 하지만(Yunus, 앞의 책: 140), 생존하고 있다는 것과 별도의 준비도 없이 사업을 일구어 원금과 이자도 내고 그러면서도 번창할 수 있다는 것은 분명히 다르다(Karlan and Appel, 2011).

3) 이에 대해 유누스는 세계화나 정보기술의 확대 등 다양한 요인들로 인해 직장의 안정성이 훼손되는 상황을 고려할 때, 이제는 자영업을 적극적인 대안으로 고려해야

더 높아지는 것은 사실이지만, 이곳 사람들이 기업가로서의 재능을 더 많이 가지고 있어서가 아니라, 다른 마땅한 대안이 없어서일 뿐이라는 평가가신 지배적이다(Surowiecki, 2008).

이와 관련해 자기사업자(self-employers)와 기업가(entrepreneurs)는 다른 존재라는 반론에 주목할 필요가 있다. 특히 스펀터적 의미의 기업가를 생각해 마이크로파이낸스가 지향하는 가난한 기업가가 해당 국가의 미래를 획기적으로 바꿀 것이라고 낙관하는 것은 오류인 것으로 보인다. 후발국에서 자기 사업을 행하고 있는 빈곤층들은 대안이 없어 자영업에 내몰린 사람들로, 기술·자본·규모의 경제 등에서 열위에 놓여 있으며, 새로운 아이디어에 근거해 새로운 사업모델을 펼치는 경우는 대단히 예외적이고, 새롭게 창업에 나선 빈곤층의 경제적 처지도 대부분 빈곤선 수준에서 크게 개선되지 못했다는 다양한 연구성과들에 주목할 필요가 있다(Collins et al., 2010; Karlan and Appel, 2011; Banerjee and Duflo, 2011). 이러한 점을 고려할 때, 빈곤층들에게 기업가의 꿈을 심어주는 것은 이들을 시장으로 내몰아 수요의 새로운 원천으로 활용한 채 거친 시장의 낙오자만을 양산하는 위험한 기획일 수도 있다(Bateman and Chang, 2009).

모든 이가 기업가라거나 기업가가 되어야 한다는 사고방식은 우리로 하여금 보다 큰 기업의 장점이나 안정적인 일자리가 제공해주는 소득의 장점을 과소평가하게 만드는 효과를 발휘한다(Surowiecki, 2008). 한 국가가 경제성장을 통해 빈곤을 획기적으로 줄이려면 타인을 위한 일자리를 많이 만들어낼 수 있어야 하는데, 마이크로파이낸스에 의해 후원되는 빈곤층 창업의 경우 대부분 다른 사람들의 일자리 창출로까지 이어지지 않는다는 점에서 경제성장에 대한 기여도가 높지 않다. 경제성장과 빈곤축소의 핵심고리는 창업이 아니라 고용, 특히 합리적인 임금을 제공하는 팬찮은 일자리의 제공이며, 지속적인 경제성장을 위해서는 공장이나 건물을 짓는 등 대규모의 신규투자를 행하고 규모의 경제를 통해 노동자들을 한층 생산적으로 만들고 결국에는 부자로 만들어줄 제대로 된 기업이 필요하다(Karnai, 2007; Bateman and Chang, 2009).⁴⁾ 그러나 이에 대해서는 후발국

하는 방향으로 시대가 바뀌고 있다는 취지의 재반론을 펼친다(Yunus, 앞의 책: 178).

의 경우 당장 양질의 일자리를 제공하는 기업이 많지 않으며, 이러한 기업을 육성하는 데는 시간이 많이 소요되는 반면, 자영업을 통한 소득 창출은 상대적으로 적은 비용과 짧은 시간에도 가능하다는 현실적 특성을 고려해야 한다는 반론도 가능하다. 그리고 유누스의 마이크로파이낸스 노선이 국민경제에 영향력을 미칠 일정 규모 이상의 기업을 전혀 고려하지 않는 것은 아니라는 점에도 주목할 필요가 있다. 뒤에 살펴 볼 사회적 기업을 통해 사회가 필요로 하는 서비스를 대규모로 제공하며 이곳에 고용된 빈곤층의 경우 안정적인 소득을 획득하는 새로운 노선이 추가되었기 때문이다 (Yunus, 2009).

Ⅲ. 신용 대출

1. 가난한 사람의 자본

가난한 사람들이 기업가로서의 소질을 가지고 있음에도 불구하고 사업에 나서지 않는 것은 게으르거나 의타심을 벗어던지지 못한 결과인 것인가? 유누스의 입장에서 보자면, 가난한 사람들이 가난한 것은 글을 몰라서나 게을러서가 아니라 사업을 벌일 자본이 없기 때문이다. 아무리 작더라도 자신만의 사업을 시작하려면 자본이 필요한데, 가난한 사람들의 소득 창출 능력과 상환 의지에 대한 불신으로 인해 자본을 마련할 길은 막혀 있고, 열심히 일하더라도 자신의 노동으로 인해 발생한 수입 중 많은 부분을 이자나 이윤 등의 형태로 빼앗길 수밖에 없으므로, 빈곤의 늪에서 빠져 나오기가 쉽지 않다는 것이다.

그런데 자본주의 시장경제에서 자본을 확보하기 어렵다는 것은 시장에서 경쟁할 기회 자체가 박탈된다는 것을 의미한다. 이와 관련해, 유누스는 경쟁할 기회가 모든 사람에게 동등하게 제공되는 것이 대단히 중요하다고 주

4) 여기에 더해 중소기업의 중요성에 특별히 주목하는 시각, 즉 노점상이나 포춘 1천대 기업이 아닌, 중소기업이 필요하다는 시각도 있다. 선진국의 경우에는 중소기업들이 60% 이상의 일자리를 창출하는 것을 감안할 때, 후발국도 경제성장을 통해 빈곤 문제를 해결하려면 성장 엔진으로서의 중소기업을 육성하는 데 더 큰 관심을 가져야 한다는 것이다(Boudreaux and Cowen, 2008).

장한다(Yunus, 2003: 249). 모든 사람들이 평균적으로는 크게 다르지 않은 잠재능력을 가지고 있고, 자본주의 시장경제가 사람들의 생활수준을 개선하는데 탁월한 힘을 발휘하는 게 사실이라면, 모든 사람들이 동등하게 경쟁할 기회와 규칙과 환경을 만드는 것이야말로 가난 없는 세상, 더불어 사는 세상을 위한 핵심 과제가 된다. 유누스의 논리구조에서 보자면, 가난한 사람들의 경우 자본이 없어 사업을 벌일 기회 자체가 원천으로 배제되었던 그 불공정한 구조를 타파해 가난한 사람들 스스로 자신의 삶을 바꿀 수 있도록 도와야 하는데, 그 첫 단추가 바로 담보 없이 신용만으로 자금을 대출해주는 마이크로파이낸스-보다 정확히는 마이크로크레딧-인 셈이다.⁵⁾

유누스는 그 규모가 아무리 적더라도 적절한 금융적인 자본만 제공된다면, 가난한 사람들은 자신의 인생을 스스로 개선할 충분한 역량을 지니고 있다고 믿는다. 인력거를 끌 사람, 좌판을 꾸려 먹거리를 팔 사람, 행상을 할 사람 등 다양한 선택을 보이겠지만, 담보 없이 빌린 돈으로 시장에 나가 치열한 경쟁을 통해 자신의 능력과 운을 시험하고 생활에 필요한 소득 흐름을 창출한다는 점만큼은 동일하다. 가난한 사람들에게 신용으로 대출을 제공하면, 일을 해서 돈을 벌게 되는데, 원금과 이자를 갚고 남은 돈으로 재투자를 해서 그들의 잠재능력은 더욱 개발된다(Yunus, 앞의 책: 204).

마이크로파이낸스의 옹호자들은 정치적 권리 못지 않게 경제적 권리 또한 중요하다고 주장한다. 이들에 따르면, 자신이 원하는 일을 통해 생활에 필요한 재화와 서비스를 확보하는 것은 인간의 당연한 권리이다. 이 입장에서 보자면, 가난한 사람들에게 사업에 필요한 자본을 제공하는 마이크로파이낸스는 인권으로서의 신용을 보장해주는 주요한 수단으로 기능한다(Farrar, 2008). 가난으로부터의 자유가 인권의 하나이고 신용이 이 과정에서 결정적인 역할을 담당한다면, 담보 없이 신용으로 대출을 받는 것은 보편적인 사회적 권리로 간주될 수 있다. 유누스가 신용을 음식과 마찬가지로

5) 신용 대출 이외에 예금이나 보험도 가난한 개인의 자활과 관련해 중요하지만, 사업을 통해 자기 삶의 주인으로 거듭 날 수 있는 기회를 마이크로파이낸스가 줄 수 있어야 한다는 유누스의 논리구조 안에서만 보자면, 예금과 보험 기능은 부차적이며, 마이크로파이낸스의 핵심은 마이크로크레딧이 된다. 4절에서 확인하겠지만, <그라민 II>로의 이행과 함께 이 노선은 사실상 폐기된다.

가지로 인간의 보편적인 권리라고 주장했던 것(Yunus, 앞의 책: 259)도 이런 맥락에서 이해될 수 있다.

한편 인권이라는 관점에서 마이크로파이낸스를 주목하는 입장은 자유로서의 발전과 빈곤층의 역량강화를 강조하는 Sen(1999)의 접근법과 유사한 점이 많다. 센은 발전이란 인간이 향유하는 실질적 자유가 확대되는 과정이며, 발전의 일차적 목표는 사람들에게 보다 큰 자유와 보다 많은 선택의 기회를 제공하는 데 있다고 주장한다. 센에 따르면, 사회적·문화적·정치적 자유는 그 자체로 바람직한 가치일 뿐 아니라 개인의 소득을 늘려주는 주요한 요인이기도 하다. 마이크로파이낸스는 센의 자유 개념 중, 가난한 사람들에게 보다 많은 금융적 선택의 기회를 제공함으로써 삶을 개선시켜 준다는 점에서, 도구적 자유 범주에 속한다⁶⁾(Cabrral et al., 2006).

2. 대출은 창업과 빈곤 탈출에 얼마나 기여했나?

유누스는 마이크로파이낸스의 초점을 사업자금에 맞추으로써 사람들의 주목을 받고 영향력도 키울 수 있었다. 하지만 실제로 그라민은행을 이용한 사람들의 재무상태를 장기간에 걸쳐 상세하게 조사한 연구를 보면, 마이크로파이낸스 기관으로부터 빌린 차입금이 모두 사업관련 용도에 사용되는 것은 아니었다는 점을 확인할 수 있다(Collins et al., 2010).⁷⁾ 대출금의 용도를 금액 기준으로 보면, 사업용도의 자재 구입(39%), 토지 및 건물의 구매·임대·보수(14%), 가족 이외의 사람들에 대한 대출(14%), 채무 상환(9%), 소비(4%)의 순서였고, 식료품 구입·주택 보수·채무 상환 등이 뒤섞인 혼합 용도가 19%에 달했다. 이들 중 부동산 관련 지출과 사업

6) 센은 구성적 자유(constitutive freedom)와 도구적 자유(instrument freedom)라는 두 가지 유형의 자유를 구분한다. 구성적 자유란 자유의 일차적 목적이며, 굶주림으로부터의 자유, 언론의 자유, 정치적 결사의 자유 등과 같이 인간의 기본적인 필요를 향상시켜주는 요인들과 직결되는 자유이다. 반면, 도구적 자유란 발전의 주요한 수단들로서, 상이한 도구적 자유들이 다른 자유들의 확대를 돕는 방식으로 서로 보완적 관계를 형성하고 있다(Sen, 1999).

7) 이 연구는 2002년부터 2005년까지 그라민은행을 이용한 빈곤층 43명의 금융거래에 기초하고 있다. 마이크로파이낸스 기관이 제공한 대출금은 전체 차입액의 56% 이었고, 친지·이웃 등으로부터 무이자차입(23%), 친지·이웃·사채업자 등으로부터의 이자차입(13%) 등이 그 뒤를 이었다(Collins et al., 2010).

용도의 자재구입을 광의의 사업 관련 지출로 보면, 전체 대출액 중 절반을 약간 상회하는 수준이었다.⁸⁾ 이는 유누스가 제시했던 청사진, 곧 마이크로파이낸스 기관의 대출이 사업에 사용되고 가난한 사람들은 기업가가 되어 빈곤에서 탈출하게 되는 이상적인 세계와 실제 현실 사이에는 거리가 멀다는 것을 의미한다.

그렇다면 왜 마이크로파이낸스가 약속했던 것만큼의 성과를 거두지 못한 것일까? 왜 대출을 받은 보다 많은 가정이 사업을 행할 자본을 확보했음에도 창업에 나서지 않은 것일까? Karlan and Appel(2011)은 좋은 사업 기회가 있더라도 사업에 실제로 성공하는 사람은 소수에 불과하며 선후진국을 막론하고 기업가가 되기를 원하는 사람도 생각보다 많지 않다는 점을 감안할 때, 이는 당연한 결과라고 주장한다. 여기에 더해 자녀를 교육시키며 경조사를 챙기고 긴급상황에 대처하는 등 인생에서 발생하는 다양한 필요를 충족시키는 것이 불가피하다는 점에서 빈곤층의 대출 수요를 사업용도로만 기대했던 것 자체가 비현실적 목표였다는 주장도 가능하다(Collins et al., 2010). 한편, Banerjee and Duflo(2011)는 마이크로파이낸스의 일반적인 대출모델, 곧 주별 모임을 통해 매주 원금과 이자를 상환해야 한다는 엄격한 규칙이 차입금을 사업에 사용하지 못하도록 만드는 가장 큰 이유라고 해석한다. 사업자금의 투입과 함께 곧바로 현금흐름이 발생하지 않는 분야에서 사업을 시작하려거나 이미 진행하고 있는 사람들의 경우에는 원리금을 매주 갚도록 요구하는 대출을 이용하기 곤란할 것이기 때문이다.⁹⁾

마이크로파이낸스의 지속가능성을 위해서는 상환 규율이 중시되어야 하는데,¹⁰⁾ 이 과정에서 기업가 육성이라는 애초의 목표 자체가 위협받는 새

8) 그러나 모든 피관찰자들이 대출금의 절반 정도를 생산적 용도에 사용했다는 것을 의미하는 것은 아니다. 사업용 자재구입의 경우 전체 대출의 3/4에 달하는 금액이 조사대상 43명 중 6명에 집중되었다. 따라서 사업용도는 대출건수나 금액으로 보자면 가장 순위가 높지만, 실제 차입자 숫자로 보면 아예 사업용도의 대출 자체를 받지 않은 사람들도 많았다.

9) 이는 마이크로파이낸스 기관의 경영방침이 원리금 상환에 가장 큰 우선순위를 둔 결과이다.

10) 그동안 마이크로파이낸스가 거둔 성공은 대출금의 상환을 커뮤니티가 보증하고 마이크로파이낸스 단체의 경우 상환 약속의 이행에 대한 보상으로 보다 많은 대출금을 계속 제공한다는 암묵적인 사회적 계약으로부터 기인하는 부분이 컸다. 그런데 자금을 빌려간 고객들 중 일정 비율의 실패를 용인해 준다면, 고객과 마이크로파이

로운 문제가 등장한다. 이는 마이크로파이낸스와 기업가정신 사이에 괴리가 존재한다는 것을 의미한다. 기업가정신이 속성상 위험을 기꺼이 감당하고 실패도 기꺼이 감수하려는 마음가짐과 관련이 깊은 반면, 마이크로파이낸스의 운영원리는 어떠한 실패도 용인하지 않기 때문이다. 마이크로파이낸스가 애초의 기대나 선전과는 달리 수많은 성공한 기업가들을 육성해 내지 못한 것은 수행기관의 실책이 아니라 사업모델의 성격상 불가피한 측면이 있다. 즉, 이 모델 자체는 실패할 수도 있는 사람들에게 많은 돈을 제공하는 것이 아니라 낮은 금리로 최대한 많은 빈곤층들에게 자금을 제공하는 목표를 암묵적으로 내장하고 있기 때문이다.¹¹⁾

한편, 마이크로파이낸스 관련 문헌이나 보도를 보면, 마이크로파이낸스 단체의 대출을 받아 사업을 벌이고 마침내 어엿한 기업가로 변신할 수 있었다는 성공담들¹²⁾을 만나게 된다. 그동안 마이크로파이낸스의 성과에 대한 논의들은 대부분 이러한 성공사례를 소개하는 차원에서 크게 벗어나지 않았으며, 마이크로파이낸스의 효과에 관한 체계적이며 엄밀한 분석은 최근에 와서야 제출되기 시작했다. 정책이나 제도의 효과를 과학적으로 검증해주는 최신 기법인 무작위 대조군 실험(Randomized Controlled Trial)에 의해 수행된 창업용 대출의 효과에 관한 연구들에 따르면, 새로

낸스 기관 사이의 암묵적인 계약이 흔들리게 되고 결국 대출금의 회수 확률이 크게 떨어질 가능성이 높다(Banerjee and Duflo, 2011).

- 11) 나아가 마이크로파이낸스는 크게 성공할 기업가들을 찾아내는 유효한 수단으로도 적합하지 않다. 마이크로파이낸스 자금을 이용 중인 빈곤층들은 반드시 상황을 해야만 한다는 직간접적인 압력으로 인해 안전을 우선시할 동기를 갖게 되는데, 성공할 기업가란 이와는 반대로 위험을 기꺼이 감당하려는 사람들이기 때문이다. 위험을 감내하려는 사람들을 효과적으로 찾아낼 수 있는 수단은 대출, 특히 마이크로크레딧 대출이 아니라 지분투자가 이루어지는 자본시장에 있다(Banerjee and Duflo, 2011).
- 12) 스와힐리어로 '좋은 가족'을 뜻하는 마이크로파이낸스 단체인 Jamii Bora의 설립자, 잉그리드 민로의 성공담을 보자. 그녀는 세상에서 가장 가난한 나라의 가장 위험한 지역에서 가장 가난하게 살고 있는 사람들을 대상으로 사업자금을 빌려줘 새로운 기회를 제공하는 데 성공한 대표적인 인물로 알려져 있다. 민로는 제이미 보라의 가장 유명한 성공담으로 Claris Adhiambo라는 여인을 언급한다. 처음 마이크로파이낸스 사업을 시작했을 때의 고객들 중 한 명인데, 16달러를 저축한 후 32달러를 빌려 좌판을 꾸리고 생선을 판매하기 시작했다. 3년 후에는 음식점 주인이 되었고 11 차례 대출금을 갚은 끝에 2006년 당시의 대출금은 3천2백 달러에 달했다. "최고 국민층들 중에서도 절대적으로 뛰어난 명석한 사람들이 있습니다. 학교에 갈 기회만 있었다면 어디서든 최고경영자가 될 그런 사람들이지요. 지금 그녀를 보면 거물처럼 보입니다. 한때 거지였던 사람이 지금은 마치 국회의원처럼 보인다는 사실을 믿을 수 있겠어요?(Bruck, 2006)"

대출을 받은 사람들의 이윤이 늘어났다거나, 사업관련 지출과 투자가 늘어났다거나, 소득이나 소비가 늘어났다는 등 다양한 결과가 제출되었다.

필리핀 마닐라의 1601명을 대상으로 한 연구를 보면, 새로 사업용 신용 대출의 확대가 남성의 경우 이윤 증가로 연결되었으며, 이처럼 늘어난 이윤은 자녀 진학에 주로 사용되었다. 또한 보험도 줄어들었는데, 이는 차입자들이 사업용 대출에 대한 접근 기회를 비공식적인 위험 공유 메커니즘의 확대로 인식했음을 의미한다. 그러나 주관적인 행복감의 증가로 이어졌다는 증거는 찾을 수 없었다(Karlan and Zinman, 2009). 한편, 인도의 하이데라바드시에서 활동 중인 마이크로파이낸스 단체 스판다나를 이용하고 있는 104명을 대상으로 한 무작위 대조군 연구에서는 이들을 절반으로 나누는 후 한쪽에는 소액대출을 제공하고, 다른 쪽은 제공하지 않은 채 15-18개월 동안 관찰을 했다. 소액대출을 받은 사람들이 그렇지 않은 사람들보다 창업을 더 많이 했으며, 자전거, 냉장고, TV와 같은 자산 구입도 늘렸다. 소액대출을 받은 여성들의 역량이 상대적으로 더 강화되었다든가 가정 내에서 경제적 발언권이 더 높아졌다든가 하는 식의 변화는 없었다(Banerjee, A. and Esther Duflo, 2011). 그리고 인도 벵갈지역 소재 마이크로파이낸스 기관인 반단을 대상으로 2년 동안 수행된 연구에 따르면, 수혜자들은 대출을 받지 않았던 여타 극빈층들에 비해 가축이나 자산의 보유를 더 늘렸고, 이들 자산으로부터 벌어들이는 수입도 컸다. 월간 총지출도 10% 정도 높았는데, 식료비 부분의 차이가 가장 컸다(Banerjee et al., 2010).

이상의 연구는 빈곤층에 대한 대출이 빈곤 탈출을 본격적으로 가져왔다는 증거를 찾기 어렵다는 것을 의미한다. 가령, 벵갈에서 반단의 대출을 받은 빈곤층 가정은, 소비 기준으로 보자면, 2년 전에 비해 10% 정도 부유해진 것에 불과하며, 여전히 가난한 사람들이라고 보아야 할 것이다. 하지만 타고난 기업가로서의 재능과 외부로부터의 지원이 맞물려 선순환이 시작되었다는 평가는 가능하다(Banerjee et al., 2010). 새로운 연구들에 의한 새로운 발견이 의미하는 바는 크게 두 가지로 요약될 수 있다. 비사업용대출도 빈곤층들의 삶에 중요한 의미를 지니며, 신용 대출을 통해 가난한 사람들을 기업가로 만들고 빈곤에서 벗어나도록 하려면 추가적 지원이 필요하다는 함의가 그것이다.

3. 빈곤층의 포트폴리오와 변동성의 약화

지금까지 살펴 본 바와 같이 대출이 소득 증대 등 가난한 사람들의 경제적 처지를 개선하는 데 오랜 시간에 걸친 일관된 성과를 거두지 못한 것이 사실이라면, 수많은 사람들이 적지 않은 금리를 지불하면서 대출을 계속 받고 있는 이유는 무엇인가? 최근 이 문제와 관련해 빈곤층의 삶을 밀착 조사한 한 연구¹³⁾에 따르면, 가난한 사람들의 가장 큰 특징은 수입이 일정치 않아 대단히 불안한 삶을 살아간다는 데 있다. 따라서 이들에게 정말 필요하지만 어려운 일은 예상치 못한 곤경이 닥쳤을 때 유효하게 대응하는 것인데, 이를 가능케 하는 것이 바로 마이크로파이낸스라는 주장이 제기되었다. 즉, 마이크로파이낸스는 약속된 날에 약속된 금액의 돈을 손에 움켜쥘 수 있게 해 주거나 재산을 한 군데 모아둘 수 있도록 해,¹⁴⁾ 현금흐름의 높은 변동성을 낮추고 인생의 스트레스와 고달픔을 잘 견딜 수 있게 해준다. 빈곤층들은 마이크로파이낸스를 포함한 다양한 자원들을 전략적으로 활용해 소득의 흐름을 고르게 하고, 건강 문제에 대처하며, 자녀의 수업료를 마련하고, 매일의 끼니를 거르지 않도록 하며, 때로는 사업에 대한 투자에도 사용을 한다는 것이다(Collins et al., 2010). 유사한 맥락에서, 마이크로파이낸스는 가난한 사람들을 빈곤의 늪에서 건져 올리는 것도, 가난의 굴레로 더 떨어뜨리는 것도 아니며, 단지 가난을 견디어 가는 사람들 곁에 자리한 또 하나의 금융 수단 정도일 뿐이라는 주장도 있다

13) 이 연구는 방글라데시, 남아프리카, 인도에 거주하는 가난한 가정 3백 곳에 대한 미시적인 조사의 결과물이다. 현금흐름 등 다양한 지표를 현미경 수준으로 조사했으며, 2주 간격으로 인터뷰를 실시해, 빈곤층 자신에게 가난이란 무엇인가라는 물음을 새롭게 제기하고 그 물음에 대한 대답을 얻으려 했다(Collins et al., 2010).

14) Rajan(2010)은 유누스의 마이크로파이낸스 대출모델 자체가 빈곤층에게 저축 서비스를 제공했다고 주장한다. 빈곤층의 경우 은행을 이용하기 쉽지 않아 그때그때 번 돈을 집 안에 보관하면 어려운 이웃이 오거나, 가까운 친척이 도움을 청하는 상황에서 거절하기가 쉽지 않다. 그러나 돈을 빌려 필요한 자산을 사고, 이로부터 들어오는 소득으로 매주 분할 상환을 해 나간다면, 이는 저축하기 위해 돈을 벌리는 것과 동일한 효과를 거두게 되며, 어렵게 벌어들인 돈을 순식간에 날려 버리는 일을 방지할 수 있다. Boudreaux and Cowen(2008)도 마이크로파이낸스가 급전이 필요한 친척들의 존재에도 불구하고 양심의 가책 없이 재산을 지킬 수 있도록 해준다면 유사한 논지를 펼친다. 이 점에 주목할 경우, 유누스의 주별 상환 모델은 차입자들의 재무 규율 및 책임 의식 강화에 대해 저축 증대라는 강점도 지니게 된다.

(Bornstein, 2011).

4. 인적 자본과 사회적 자본의 역할

하지만 마이크로파이낸스를 빈곤층의 기존 자금조달원에 더해진 또 하나의 금융 수단 정도로 이해하는 것이나 빈곤층의 삶을 안정시켜주는 주요한 수단으로 규정하는 것은 마이크로파이낸스가 가난한 사람들에게 미치는 보다 총체적인 영향을 간과하는 것으로 판단된다. 마이크로파이낸스 그 자체는 또 하나의 금융 수단일지 모르지만, 대출에 더해 예금은 물론 경영컨설팅이나 역량강화 등 다양한 프로그램도 함께 제공하고 있기 때문이다. 유누스는 가난한 사람들은 타고난 생존기술을 지니고 있으므로 이들에게 별도의 교육훈련 프로그램을 제공하는 것은 시간낭비라고 주장했지만,¹⁵⁾ 이처럼 빈곤층의 사업을 겨냥한 대출의 효과가 기대했던 것만큼 크지 않을 수 있다는 점이 확인되면서, 빈곤층의 창업 및 사업 확대에 대한 실질적인 도움이 되려면 금전적 자본 이외에도 인적 자본이나 사회적 자본도 함께 제공될 필요가 있다는, ‘마이크로크레딧 플러스’ 접근법이 주목을 받게 되었다. 그리고 경제적 자활을 돕고 상환능력을 높여줄 다양한 프로그램들을 함께 제공하는 단체들의 성공 사례들이 보고된 바 있다.

페루에서 마을은행 모델을 운영 중인 FINCA 페루와 제휴해, 대출만 제공할 때와 사업훈련 프로그램을 병행했을 때의 성과를 비교 분석한 무작위 대조군 실험 연구에 따르면, 사업훈련을 받은 집단에 속하는 사람들은 교육받은 전략을 사업에 활용해 능동적으로 재고를 관리하고 이에 따라 사업 수입도 실제로 늘어났다. 특히 계절적 변동요인을 적극적으로 통제하는 등 적극적인 경영을 통해 나쁜 결과를 예방할 수 있었다(Karlan and Appel, 2011). 도미니카 공화국의 마이크로파이낸스 단체를 대상으로 상이한 유형의 사업교육을 받은 두 집단을 비교해 사업교육이 빈곤층 고객에

15) “그라민은행이 대출 희망자들에게 대출을 받아 사업을 벌이기 위한 전제조건으로 직업훈련 프로그램을 반드시 이수하도록 요구했다면, 대부분의 사람들은 아마도 겁을 먹고 도망갔을 겁니다. 우리 차입자들에게는 공식적으로 수업을 받는다면가 하는 것은 끔찍스런 일입니다. 제도권 학습 프로그램은 가난한 사람들의 타고난 역량을 파괴할 수도 있고, 스스로를 작고 우둔하며 쓸모없는 존재로 느끼게 만들 위함이 큼니다(Yunus, 앞의 책: 141).”

게 미치는 영향을 검토한 또 다른 연구에 따르면, 재무제표나 금융지식에 초점을 맞춘 표준적인 교육 프로그램의 효과는 크지 않았고, 잠재적 사업자들에게 현금흐름을 관리할 간단한 경험법칙을 소개하고 당장 직접 현장에서 써먹을 수 있게 해주는 응급처방식 교육 프로그램(rule of thumb training)이 효과를 거두었다(Drexler, Fischer and Schoar, 2010).¹⁶⁾

한편, 신뢰 등 사회적 자본의 중요성도 주목을 받았다. 사회적 자본이란 “공동의 목표를 달성하기 위해 규범과 가치 등의 공유를 통해 서로 협력함으로써 생겨나는 집단적 힘”(Fukuyama, 2002)으로 정의되는 개념인데, 마이크로파이낸스 분야에서는 사회적 자본이 대출금의 회수 가능성을 높인다는 점과 빈곤층의 역량을 강화하는 주요한 원동력이 될 수 있다는 점이 강조되었다.¹⁷⁾ 대출의 전반적 과정에서 사회적 자본을 한층 강화하는 노력을 병행하거나, 대출에 교육·의료·경영컨설팅 등 여타 서비스를 추가한 모델의 성공 가능성이 높다는 점에 대해서는 의견이 대체로 일치한다. 하지만 이 경우 높은 운영비용이 수반된다는 문제가 발생하는데, 이 운영비용을 누가 어느 정도까지 감당할 것인가가 중요한 쟁점으로 대두된다.¹⁸⁾

5. 저축의 중요성

빈곤층에게 제공되는 신용 대출은 새로운 사업의 시작을 가능케 하는 수

-
- 16) 한국의 사회연대은행은 맞춤형 경영지원을 통해 차입자의 창업을 지원한 또 다른 모델이다.
- 17) 이 점은 핀카 페루의 마을은행 모델 마이크로파이낸스 사업에 참여했던 아야쿠초 마을 사람들의 증언을 통해서도 확인된다. 25-30명으로 구성된 마을사람들은, 마을은행의 운영에 참여하고 자신의 경제활동에 관한 이야기를 나누며 정보를 교환하는데, 이 과정에서 높은 고양감과 자존감을 얻게 된다. 하나의 집단으로서의 임무를 수행해 본다는 것, 회원들 사이에 친교와 연대감을 공유한다는 것은 새로운 가족을 얻게 되는 것과 같은 느낌을 주며, 공동으로 저축과 대출 행위를 수행하는 경험을 통해 무형의 자산을 확보하게 된다. 집단의 일부가 되어 저축을 한다는 것은 개별적인 저축과는 아주 다른 일로, 혼자였다면 그렇게 많은 저축은 불가능했다거나, 대출을 매개로 제공된 모임과 그곳에서의 만남이 자신들의 인생에 대출 그 자체보다 훨씬 큰 의미를 주었다는 증언도 있다(Bebbington and Gómez, 2006).
- 18) 다음 절에서 확인하듯이 상업형 마이크로파이낸스 기관의 경우에는 사회적 자본이나 인적 자본을 병행해 제공하는 활동이 비용 효율적이지 않다면 이를 폐지하는 것이 일반적인 반면, 핀카나 그라민은행 등 사회적 가치를 중시하는 단체들은 장기적으로는 비용 대비 편익이 더 크다며 계속 유지하고 있다.

단이기도 하지만, 빈곤층의 차입 증가를 의미하기도 하는데, 소득이 늘어나지 않을 경우 차입자는 상환실패의 문제에 직면하게 되며, 이 경우 신용은 가난한 사람들의 자유를 심각하게 구속하고 곤경으로 몰아넣는 족쇄가 되기도 한다. 이러한 상황을 예방하려면 자기사업으로부터 충분한 현금흐름이 확보되는 게 중요한데, 빈곤층의 소득이 많지 않고, 각종 위험에 노출되어 있다는 점을 감안할 때 결코 쉬운 일이 아니다(Vanroose, 2007).¹⁹⁾ 나아가 신용 대출을 통해 가난한 사람들의 자활을 유도하는 것은 채무의 악화에 더해 무절제와 방탕과 같은 도덕적 타락을 가져올 수도 있으며, 보조금이나 실업수당에 의존해 살아갈 때보다도 더 나쁜 결과가 초래될 수 있다는 비판도 있다(Dichter, 2007).

이와 관련해 대출보다는 저축이 빈곤층의 후생 개선에 더 기여한다는 논의도 적지 않다. 대출은 효과가 크지만 부작용도 만만치 않은 반면, 저축은 거의 모든 사람이 혜택을 보는 영역이며, 서양의 경제발전을 가져온 청교도 경제윤리의 핵심인 노고(hard work)와 저축의 가치에도 부합한다는 것이다. 빈곤층의 자활 의지, 자긍심, 자활능력을 일차적으로 제공하는 것은 대출이 아니라 저축이라는 주장²⁰⁾이나 저축을 통해 축적된 자산은 자활의 중요한 터전이 될 뿐 아니라 필요 대출규모를 줄여주며, 저축은 추가적인 대출의 중요한 담보가 된다는 주장도 유사한 맥락에서 제기되었다. 저축과 보험을 통해 미리 미래를 계획하고 대비하려면 자기통제가 요구되는데, 이러한 자기통제는 단순한 자산관리의 차원을 뛰어넘어 인생의 아주

19) 2010년 말 인도 안드라 프라데시 주에서는 마이크로파이낸스 단체로부터 차입금을 갚지 못한 상태에서 가혹한 상환압력 속에서 다른 금융기관으로부터 돈을 빌려 빚을 돌려 막는 상황이 발생했고, 급기야는 차입자들이 자살하는 사태까지 일어났다. 이 일과 관련해 한쪽에서는 빚을 권하는 마이크로파이낸스 모델의 예정된 결과였다는 주장이 제기되기도 했다. 유누스의 경우에는 마이크로파이낸스가 악덕 사채업자(loan sharks)라는 오명을 뒤집어줄 날이 오리라고는 상상도 하지 못했으며, 그 원인을 마이크로파이낸스의 상업화에 따른 지나친 영리추구에서 찾는다(Yunus, 2011).

20) 핀카 페루의 마이크로파이낸스 프로그램에 참여한 회원들의 증언을 보면, 처음에 은행을 찾게 된 핵심 동기는 대출 기회를 얻기 위한 것이었지만, 구성원들 간의 모임이 자리를 잡고 개인의 저축이 늘어남에 따라 은행을 찾는 동기에 변화가 발생함을 알 수 있다. 3년 이상 프로그램에 참여한 여성들의 경우, 핀카로부터 제공받는 서비스 중 가장 높게 평가하는 것은 저축할 기회 및 능력의 제공이고, 그 다음이 다른 여성들과 만나 이야기를 나눌 기회의 제공이고 세 번째가 신용의 이용가능성이었다(Bebbington and Gómez, 2006).

값진 자산이 될 것이며, 튼튼한 공동체를 조직하는 밑거름이 될 수도 있다 (Toyama, 2011).

IV. 사회적 기업으로서의 마이크로파이낸스

1. 사회적 기업의 출현 맥락

그라민은행 등 마이크로파이낸스의 활동에 대해서는 가난한 사람들을 시장으로 내몰아 희생자를 양산한다거나 개인들 사이의 경쟁만을 강조해 연대와 협동의 전통적 가치를 훼손한다는 등의 비판에 더해, 정부의 고유한 몫을 빼앗는다는 주장도 제기되었다. 가난한 사람들을 돕는 최선의 방법은 신용 대출이 아니라, 경제의 성장과 사회의 근대화를 향해 자원을 배분하는 것이며, 이를 위해 정부가 필요한 제도들을 수립하고 교육·통신·물류 등 관련 인프라를 강화해야 하는데, 마이크로파이낸스가 이를 방해한다는 것이다(Bornstein, 2011; Bhagwati, 2011). 한편, 유누스 등 마이크로파이낸스의 옹호자들은 시장실패도 문제이지만, 정부실패는 더 큰 문제라며, 수십년 동안 정부의 개입에도 빈곤의 문제가 거의 해결되지 못했다는 사실 자체가 마이크로파이낸스의 존재를 정당화시킨다는 논리로 이러한 비판에 맞선다.

유누스에 의하면, 자유시장이 모든 사회적 문제들에 대해 적절한 해결책을 제공해 주지 못하는 것은 분명하다. 자유시장은 가난한 사람이나 노약자들에게 경제적 기회도, 건강이나 교육에 접근할 기회도 제공해주지 못하기 때문이다. 그렇다고 해서 그 공백을 정부가 잘 메꿔줄 수 있다고 기대하는 것은 곤란하다. 정부, 특히 후발국의 정부는 비효율과 무능의 온상이며, 자선이나 보조금은 가난한 사람들의 자립의지와 주도권을 박탈한다는 의미에서 빈곤을 영속화시킬 뿐이라는 것이다. 유누스의 이러한 전제 위에 정부는 법 집행, 사법제도, 국방, 대외관계 등의 영역을 제외하고는 대부분의 영역에서 손을 떼고 이를 민간의 사회적 기업에 위임해야 한다고 주장한다. 이때 사회적 기업(social business)이란, 이윤을 극대화하는 대신 자신들이 추구하는 사회적 가치를 극대화하려는 새로운 유형의 경제조직

또는 시장의 힘을 동력으로 삼아 가난한 사람들에게 주요한 재화와 서비스를 제공하려는 경제조직을 의미한다(Yunus, 2003: 204).²¹⁾

사회적 기업이란 이윤에 의해 움직이는(profit-driven) 대신 세상을 보다 살만한 곳으로 바꾸겠다는 대의에 의해 움직이는(cause-driven) 회사이다. 사회적 기업은 노동자를 고용해 생산한 재화나 서비스를 시장가격으로 판매한다는 점에서만 사적 기업과 차이가 없다. 하지만 기본 목적, 곧 사업을 평가하는 기준은 사회적 편익의 창출 여부에 있으며, 투자자들의 경우 투자원금 이외의 어떠한 수익도 회수하지 않는다는 차이가 있다. 한편, 사회적 기업은 공익적 가치를 추구한다는 점에서는 자선단체나 시민단체와 동일하지만, 사업에 들어가는 모든 비용을 회수하려 한다는 점에서는 차이가 있다. 두 조직이 동일한 사회적 가치를 지향함에도 불구하고 차이가 큰 것도 이 때문이다. 대부분의 비영리조직이나 시민단체는 자체 사업을 통해 운영비를 조달하지 못한 채, 자선단체의 기부금·재단 지원금·정부 보조금 등에 의존하기 때문에 모금 활동에 많은 시간과 에너지가 소모되며 독립성 훼손의 문제가 불거질 때도 많다. 반면, 사회적 기업은 출범 시점부터 모든 비용의 회수를 당연한 것으로 여기며, 가격 책정도 이 점을 염두에 두고 행해진다(Yunus, 앞의 책: 267).

2. ‘공익적 가치의 구현’과 ‘지속가능성’ 사이의 상충관계

마이크로파이낸스의 운영과 관련한 핵심 쟁점 중 하나가 ‘공익적 가치의 구현’과 ‘지속가능성’이라는 두 가지 상충되는 목표들 사이에서 어떤 균형을 선택할 것인가의 문제이다. 공익적 가치의 구현(outreach)이란 해당 단체

21) 사회적 기업은 이윤을 추구하되 배당은 없는 기업, 눈앞의 돈벌이에 집착하는 대신 세상에 긍정적인 변화를 가져오는 데 집중하는 기업으로 표현될 수도 있다(Yunus, 앞의 책: 265). 한편, 유누스가 사회적 기업이라는 개념을 제안한 동기 중에는 좌와 우의 대립을 통합하려는 의도도 있다. 시장을 나쁜 것으로만 치부하려는 전통적인 좌파에 대해서는 시장 자체는 누구에게나 열려 있는 공간으로 누가 어떻게 이용하는가에 따라 사회적 가치를 달성하는 마당이 될 수도 있다는 주장을 펼친다. 한편, 우파의 입장은 “기업이 해야 할 일은 사업에만 신경 쓰는 것(the business of business is business)”이라는 밀턴 프리드먼의 잠언으로 요약될 수 있다. 모든 기업은 정의상 이윤극대화를 추구하는 기업이야만 한다고 주장하거나 이를 일종의 공리적 진리처럼 취급하는 것은, ‘진짜’ 인간의 복잡성과 다면성을 무시하는 것으로, 현실에서는 사회적 가치에 의해 움직이는 기업도 이윤 동기에 의해 움직이는 기업의 강력한 적수가 될 수 있다고 비판한다(Yunus, 앞의 책: 205).

가 가난한 사람들의 빈곤 탈출을 돕는다는 본연의 목표를 얼마나 잘 달성했는가를 나타내는 것으로, 서비스 제공을 받은 고객의 숫자(breadth)가 많을수록, 서비스 제공을 받은 고객의 빈곤상태(depth)가 심할수록, 고객들에게 제공된 서비스의 종류(width)가 다양할수록, 서비스의 제공기간(length)이 길수록, 공익적 가치가 더 잘 구현되었다고 평가할 수 있다. 한편, 지속가능성(sustainability)이란 운영비와 금융비용을 회수할 수 있을 정도의 수입 확보 능력을 갖추고 있어 보조금이나 기부금 없이도 재정적으로 자립이 가능한 상황으로 정의되는데, 대출금리·상환율·수행기관의 생산성 등이 높을수록 지속가능성도 커진다(Vinelli, 2002).

그런데 가난한 사람들에게 담보 없이 신용으로 대출을 제공하고 그밖의 다양한 서비스도 함께 제공해 자활을 돕는다는 마이크로파이낸스 사업 고유의 속성상, 공익적 가치에 신경을 쓸수록 수행기관의 지속가능성은 위협을 받게 된다. 공익적 가치를 구현한다는 목표에 더 잘 부합하려면 가능한 상대적으로 더 가난한 사람-사회적 지원의 손길이 더 필요한 빈곤층들을 고객으로 삼아야 하는데, 이 경우 마이크로파이낸스 단체의 비용은 증가하는 반면 수입은 감소하게 된다. 상환 의지가 있더라도 인적 자본 등이 워낙 부족하기 때문에 상환 능력이 떨어지며, 이러한 부분을 보완해주려면 자활의지 고취·역량강화·사업교육 등 보다 많은 자원을 투입해야 하는데, 이는 수행기관의 비용상승 압력으로 작용한다. 대출금리의 설정 부분도 두 목표 사이의 상충이 두드러지는 지점이다. 지속가능성을 위해서는 대출금리를 높일 필요가 있지만, 이는 높은 이자를 지불할 형편이 되지 못한 극빈층들을 마이크로파이낸스로부터 배제시키며, 고리대금업자와 다를바 없다는 비판을 초래하기도 한다(Armendariz and Morduch, 2010).

3. 영리형 모델의 대두와 사회적 기업으로서의 마이크로파이낸스

그라민은행 등 1970년대부터 마이크로파이낸스 운동을 이끌기 시작했던 전통적인 단체들은 과거 공익적 가치 구현에 더 큰 의미를 두었다. 이들은 최저 빈곤층들 중 자활 의지가 확인된 사람들을 주요 고객층으로 설정해 상대적으로 높지 않은 금리로 대출을 해주며 기관 운영과 관련해서는 많은

부분을 국제기구나 자선단체 등으로부터의 보조금과 기부금에 의존했다. 하지만 1990년대부터는 중남미 마이크로파이낸스 기관들의 대표적인 네트워크인 액시온 인터내셔널(Accion International)에 의해 상업화를 향한 흐름이 새롭게 대두되기 시작했다. 이들은 지속가능성과 규모의 확대를 핵심 가치로 내세우며, 마이크로파이낸스가 보다 많은 사람들에게 다가가려면 기존의 보조금이나 기부금만으로 부족하고 자본시장에 참여하는 투자자들의 돈도 필요하다는 논리를 제시했다. 영리형 마이크로파이낸스 단체들이 가져온 가장 큰 변화는 수익성 중심의 경영이었다. 금리는 최대한 높이고, 수익에 도움이 된다는 것을 증명하지 못하는 부분들은 과감히 철폐했다. 이 과정에서 빈곤층들에게 인적 자본과 사회적 자본을 제공해주었던 주별회합·역량강화·교육훈련 등 부가 서비스들이 폐지되고, 단순대출 중심의 모델로 바뀌었다. 소액대출이 주주들에게 이익을 남겨 줄 수 있으면, 금리를 올리는 것에 더해, 대출액을 최대한 늘리고 대출금도 공격적으로 회수해야만 한다. 이 과정에서 전통적인 마이크로파이낸스의 운영자들이 차입자들에게 보여주었던 공감과 연대의 정신은 크게 훼손되었다(Armendariz and Szafarz, 2010; Toyama, 2011).

영리형 마이크로파이낸스로의 전환은 적어도 외형상으로는 큰 성공을 거두었다. 고객 수가 크게 늘어났으며, 투자자들에게는 높은 수익을 돌려주었다. 영리형 단체들은 결국 기업공개로 통해 엄청난 자금을 새롭게 확보했고 사업도 확장하게 되었다.²²⁾ 이러한 성공은 후발국의 경우 저소득층의 금융 수요가 대단히 크며, 이들 지역의 금융배제 계층에게 금융서비스를 제공함으로써 선진국의 투자자들과 후발국의 가난한 사람들의 후생이 함께 증대될 수 있음을 입증한 것이었다. 이에 따라, 월가의 많은 돈들이 이 분야로 계속 유입된 가운데 자본시장을 통해 자금을 조달하는 마이크로파이낸스 기관들이 계속 늘어났고, 성공한 기업가들 중에는 마이크로파이낸스 사업에 직접 뛰어드는 사람들까지 등장했다. 극빈층을 상대로 하는

22) 대표적인 성공사례로는 비영리시민단체로 출발했다가 영리은행으로 변신한 콤파르타모스(Compartamos)의 사례를 들 수 있다. 1993년에는 3백명에 불과했던 고객이 2000년에는 6만으로 늘어났고, 기업공개에 성공한 2007년에는 80만명으로 늘어났다. 기업공개 당시 보유주식의 30%를 매각해 5억 달러의 신규 자본 유치에 성공했는데, 이때 청약 경쟁률은 13배를 기록했으며, 시가총액은 16억 달러로까지 급등했다(Cull, Demirgüç-Kunt and Morduch, 2009).

전통적인 마이크로파이낸스 기관은 여전히 남아 활동하겠지만, 앞으로의 대세는 영리형 마이크로파이낸스라는 낙관론이 확산되었다(Bruck, 2006; Cull, Demirgüç-Kunt and Morduch, 2009).

그러나 모든 사람들이 이러한 흐름에 공감을 한 것은 아니었다. 수익성 중심의 경영은 외형상의 눈부신 성공에도 불구하고 목적과 수단 전도로 인해 가난한 사람들의 삶과 마이크로파이낸스 산업에 부정적인 결과를 초래할 것이라는 비판의 목소리도 적지 않다. 이러한 입장에 선 대표적인 인물이 바로 유누스이다. 그는 가난한 사람들이 높은 금리를 부담할 능력이 있더라도 금리를 그렇게 높게 부과하는 것은 옳지 않으며, 재산을 불려서 가난에서 탈출할 수 있도록 우선은 잉여를 최대한 많이 가난한 사람들에게 남겨 줘야 한다고 믿었다. 요컨대, 빈곤은 근절의 대상일 뿐, 돈벌이의 기회가 되어서는 곤란하다는 것이다. 이때 가난한 사람들로부터 돈을 버는 것 자체도 바람직하지 않지만, 더 큰 문제는 마이크로파이낸스 단체가 돈벌이에만 관심이 있는 것으로 빈곤층에게 비쳐짐으로써 마이크로파이낸스 단체와 가난한 사람들 사이의 신뢰관계가 훼손된다는 데 있다. 이처럼 대출자들의 동기에 변화가 일어나면 그동안 높은 상환을 가능케 하던 신뢰관계가 깨어지며, 가혹한 채무이행 요구에도 불구하고 상환율이 오히려 떨어지는 등 마이크로파이낸스의 사업모델 자체가 붕괴될 수도 있는 것이다.²³⁾ 이런 극단적인 사태가 발생하지 않더라도 수행기관이 수익성을 향한 충동에 의해 움직이게 될수록 가난한 사람들을 돕겠다는 애초의 사명은 표류하고(mission drift), 덜 빈곤한 사람들에게만 서비스가 제공될 것임은 분명하다(Yunus, 2011).

유누스는 이러한 비판에서 한 걸음 더 나아가 마이크로파이낸스 기관이 영리를 추구하지 않더라도 규모를 확대하고 재정을 자립화할 수 있다고 믿었다. 이는 마이크로파이낸스가 ‘공익적 가치의 추구’와 ‘지속가능성’이라는 두 마리 토끼를 동시에 잡을 수 있음을 의미한다. 그의 믿음은, ‘공익적 가치의 구현’을 중시하는 전통적 모델과 비교해서는 보조금이나 기부금 등 외부자금에 대한 의존 없이 가난한 사람들의 든든한 후견인을 지향한다는 차

23) 2010년 말, 마이크로파이낸스 기관을 둘러싸고 벌어졌던 인도의 소동은 바로 이 맥락에서 이해될 수 있다. 차입자들은 마이크로크레딧 기관이 자신들을 이용해 이익을 챙겼다고 믿게 되었고, 그랬기에 거리낌 없이 채무이행을 거부했던 것이다.

이가 있고, '재정자립'과 '규모의 확대'를 중시하는 영리형 모델과 비교해서는 효율을 중시하면서도 고객들과의 긴밀한 연계 위에 납득할 만한 수준의 금리로 극빈층들에게까지 다양한 서비스를 제공하려 한다는 차이가 있다 (Yunus, 2003; Yunus, 2009).

공익적 가치와 지속가능성은 양자택일의 대상이 아니며, 마이크로파이낸스를 표방하는 한 동시에 추구되어야 하며 실제로도 가능하다는 믿음은 유누스의 실험을 통해 어느 정도 입증 된 것으로 보인다. 이 사업모델의 핵심은 다양한 금융서비스를 제공함으로써 가난한 사람의 경제적 자립을 돕되, 여기에 소요되는 비용은 적정금리를 부과해 회수하고, 대출에 소요되는 재원은 예금으로 조달해 재정자립을 유지한다는 것, 곧 적정금리+예금중시 모델로 요약될 수 있다. 이때 유누스는 사업에 소요되는 비용을 시장을 통해 이용자로부터 회수한다는 점을 특히 강조했다. 보조금이나 기부금 등 외부자금에 대한 의존에서 벗어나 재정자립을 달성하게 되면, 거의 무제한적인 성장과 확대가 가능해지며,²⁴⁾ 애초에 이루고자 했던 꿈, 곧 가난한 사람들의 경제적 자립과 생활 안정을 돕겠다는 목적도 보다 큰 규모로 이룰 수 있게 되기 때문이다. 그런데 이처럼 시장원리를 따르면서도 공익적 가치를 추구한다는 것은 바로 '사회적 기업'의 정의에 정확히 부합하며, 그라민은행 자체가 바로 사회적 기업임을 의미한다.

4. 〈그라민 II〉

그런데 그라민은행이 처음부터 사회적 기업이었거나 재정자립의 문제에서 자유로웠던 것은 아니다. 그라민은행은 보조금이나 기부금 등에 많이 의존하는 시민단체로 출발했고, 효율성에 대한 문제의식도 강하지 않았으며, 지속가능성의 문제에 봉착하기도 했다. 실제로 그라민은행은 1990년대 말 심각한 위기에 직면하게 되는데, 이 위기를 가져왔던 문제들을 기업가적 방식으로 해결하는 과정에서 사회적 기업으로서의 그라민은행이 본격

24) 재정자립의 장점들로는, 수행기관의 활력과 창의력, 비용절감이나 신상품 개발 등을 포함하는 다양한 이노베이션, 기부자의 번덕이나 피로감으로부터의 해방 등을 들 수 있다. 재정자립을 이룬 단체들이 단기적 성과에 집착하지 않고 장기적 전망 속에서 사회적 목표를篤심 있게 추구하는 모습을 보여줄 수 있었던 것도 이러한 재정자립과 관련이 깊다(Armendariz and Morduch, 2010).

화될 수 있었다. 그라민은행은 1990년대 말, 98%에 달한다고 선전되었던 상환율이 75%로까지 떨어지는 지역이 속출하는 등 빌린 돈을 갚지 않는 사람들이 늘어나면서 곤경에 봉착했다. 유누스는 이에 맞서 세상을 놀라게 했던 기존의 혁신적 사업모델을 포기하고 발상의 전환을 통해 <그라민 II>라는 새로운 노선을 세상에 선보인다. <그라민 I>이 공동대출 프로그램을 중심으로 한 마이크로크레딧에 초점을 맞추었다면, <그라민 II>는 대출에 더해 빈곤층의 다양한 요구에 능동적으로 부응해 예금이나 보험 등 다양한 서비스까지 포괄하는 명실상부한 마이크로파이낸스의 성장을 겨냥했다.²⁵⁾ 이후 그라민은행 내부자들도 놀랄 정도로 고객 숫자가 크게 늘어났고 대출 및 예금액도 급증했으며, 결국에는 2006년의 노벨평화상 수상으로까지 이어졌다(Armendariz and Morduch, 2010).

<그라민 II>의 결정적인 변화는 두 가지로 요약될 수 있다. 하나는 기존 대출 시스템의 경직성을 대폭 완화하는 것이었다. 예전에는 대출기간은 1년, 채무는 매주 분할 상환하는 방식이었는데, 가난한 가게의 현금수입 흐름과 호응하지 않는 문제가 드러났다. 이에 따라 대출기간을 3개월부터 3년으로 다양화하고, 대출을 통한 현금흐름이 도중에 말라붙거나 새로운 투자 기회가 생길 경우를 감안해 채무가 전액 상환되지 않은 상황에서도 상환한 금액만큼은 추가로 대출을 받을 수 있도록 허용하는 새로운 대출 프로그램(*loan top-up facility*)을 도입했다. 두 번째 변화는 고객들의 여러 다양한 욕구들에 최대한 부응하는 방향으로 금융 상품들의 구성과 범위를 확대하는 것이었다. 그라민은행이 저축 관련 서비스를 대폭 개선한 데는 가난한 고객의 필요에 부응한다는 측면과 더불어 대출 재원을 모두 예금으로 확보해 재정 자립을 달성하려는 의도도 있었다(Collins et. al., 2010). <그라민 II>의 출범과 더불어 가난한 고객으로부터의 예금은 물론 일반 시민들로부터의 예금도 크게 늘어났는데, 이는 오늘날의 그라민은행을 가져온 원동력이 되었다. 2004년 말 그라민은행의 예금잔고가 대출잔

25) 그라민은행은 마이크로파이낸스라는 용어가 널리 확산된 시점까지도 마이크로크레딧이라는 용어를 고집했다. 이는 대출-창업-기업가-빈곤탈출이라는 매력적인 빈곤 대책 담론이 이 은행을 대표한다고 믿었기 때문인 것으로 판단된다. <그라민II>로의 이행이 완료된 시점부터는 마이크로파이낸스라는 용어를 사용하고 있는데, 대출-창업-기업가-빈곤탈출로서의 마이크로파이낸스를 사실상 폐기했다는 해석도 가능하다.

고를 처음으로 넘어섰으며, 이후 예금은 대출에 비해 빠른 속도로 계속 증가했다.

〈그라민 II〉의 또다른 특징으로는 그라민은행이 마이크로파이낸스에 더해 공익적 가치에 부합하고 사회경제적 파급효과가 큰 분야로까지 진출하기 시작했다는 점이다. 그라민은행은 빈곤층 어린이들에게 요구르트를 제공해 영양상태를 개선시키려는 그라민다농(Grameen Danone), 재생에너지에 초점을 맞춘 그라민샤키티(Grameen Shakti) 등으로 사업을 확장해 소기의 성과를 달성한 바 있다. 그라민은행의 이러한 시도는 이동통신 기술, 재생에너지, 보급형 주택 등을 정부보다 훨씬 효율적으로 빈곤층에게 제공할 수 있다는 것을 입증한 것이라는 평가를 받고 있다(Bornstein, 2011). 이는 동시에 대출-창업-기업가-빈곤탈출이라는 기존 노선에 대해 제기된 비판들의 합리적 핵심들을 최대한 수용하면서 빈곤완화와 경제성장에 더 큰 영향을 미칠 수 있도록 그라민 스스로가 직접 고용과 소득의 창출을 시도한다는 점에서 기존의 자영업 확대 전략과는 차별화되는 새로운 노선을 선택했음을 의미한다.

V. 맺음말

2010년 말 그라민은행은 과거 노르웨이로부터 받았던 기부금 1억 달러를 자회사로 부적절하게 이체했다는 혐의를 받았다. 세금 포탈을 위해 이런 일을 벌였으리라는 것이 정부 측 주장이었다. 그라민은행의 결백을 알리는 노르웨이 정부의 발표가 있었지만 그라민은행에 대한 정부의 공격은 계속되었다(Vajai, 2011). 빈곤 완화라는 미명 아래 그라민은행이 가난한 사람의 고혈을 빨아먹었다는 비난 끝에, 유누스는 결국 그라민은행으로부터 축출되었다. 이처럼 방글라데시 정권이 그라민은행을 공격한 이유를 놓고 정치권의 무능과 부패를 비난하며 정치세력화 움직임을 한때 보였던 유누스에 대한 정치적 복수라거나, 알짜배기 그라민은행을 사유화하려는 정치가들의 욕심이라는 비판이 제기되었고(Kristof, 2011), 힐러리 클린턴 등 많은 사람들로부터 유누스를 지지하는 선언이 발표되기도 했다.

해외의 목소리는 압도적으로 유누스 편을 들어주는 상황에서, 인도 출신

의 저명한 발전경제학자인 바그와티(Jagdish Bhagwati)가 유독 다른 목소리를 내 눈길을 끌었다. 유누스와 그라민은행이 해외자본을 등에 업고 민주적으로 선출된 정부의 반대세력으로 커가는 것을 용인할 정부는 없으며, 마이크로파이낸스로는 빈곤 문제를 해결할 수 없고, 방글라데시는 근본적인 경제개혁으로 성장에 성공한 인도의 경험을 배워야 한다는 것이 주된 주장이었다(Bhagwati, 2011). 이러한 입장은, 빈곤 문제를 제대로 해결하려면 광범위한 사회 개혁이 반드시 필요한데, 마이크로파이낸스는 기본적으로 이런 시도들과는 무관한 대중요법에 불과하다거나, 나아가 빈곤층의 삶을 약간 건널 만한 것으로 만듦으로써 잘못된 현상을 고착화시켜준다는 비판들과 맥락을 같이 한다.

그런데 이러한 비판은 잘못된 현실인식에 바탕을 둔 이분법에 근거하거나 마이크로파이낸스와 사회적 기업들의 다양한 시도들을 충분히 고려하지 않는다는 점에서 일면적인 것으로 보인다. '우등생 인도 vs. 열등생 방글라데시'라는 구도 자체가 과장된 부분이 크다. 인도가 1992년 이후 눈부신 경제성장을 기록 중인 것은 부인할 수 없는 사실이지만, 방글라데시의 경제성장률도 인상적이었다. 세계은행 자료에 따르면, 1992-2009 기간 동안 인도와 방글라데시의 성장률은 각각 6.7%와 5.4%를 기록했다. 한편, 방글라데시의 경우, 인도보다 GDP 성장률은 낮았지만 사회분야의 주요 지표들은 동아시아 나라들 중 돋보이는 실적을 거두었으며, 인도도 압도했다. 최근 UN 인간개발 보고서(Human Development Report)에 따르면, 전세계에서 가장 큰 성취를 거둔 나라가 방글라데시였다. 이러한 성취가 가능할 수 있었던 것은 견고한 시민사회의 기여, 특히 그라민은행과 이 나라의 또다른 마이크로파이낸스 단체인 BRAC의 공로가 컸다(Kristof, 2011).

유누스에 대한 정부의 공격과 그라민은행에 대한 바그와티의 비판은 유누스가 추구하는 노선의 독특한 성격과 관련이 있는 것으로 보인다. 유누스는 정부의 경우 속성상 효율적이기 어려우며 정부의 재분배 정책 또한 사람들의 의존심을 키운다고 믿기 때문에 정부에 대해서는 기본적으로 부정적이다. 그가 벌이고 있는 사회적 기업 중 많은 부분들이 다른 나라 같으면 정부나 국영기업에 의해 수행될 영역인 것도 이러한 문제의식을 반영한다. 이 과정에서 정부가 사회의 일반의지를 대표하는 유일하고도 배타적

인 조직이라는 점이 부정되거나 공공정책의 수행과정에서 마찰이 빚어지는 상황도 예상되는데, 이번 충돌은 정부와 사회적 기업 사이의 관계를 어떻게 정립할 것인가에 대한 생산적 고민으로 발전시킬 필요가 있다. 한편, 바그와티의 비판은 시장에 참여하는 기업 조직이 사회적 가치를 달성할 수 있다는 발상에 대한 신고전학과 경제학자의 불쾌한 심경을 반영하는 측면도 있어 보인다. 실제로 바그와티의 글 속에서 사회적 가치를 추구하는 기업이란 말장난에 불과하거나 낡은 좌파적 가치를 그럴 듯하게 포장해주는 정도로 치부한다는 느낌을 확인할 수 있다. 그러나 사회적 기업을 표방하는 그라민은행이 정부나 사적기업을 불편하게 만들 정도의 놀라운 실적을 기록했다는 점을 부인하기는 어렵다. 그라민은행의 경우 1990년대부터 외국 자금을 지원받지 않고 있을 뿐 아니라 방글라데시의 국영은행들이나 월가의 투자은행들과 달리 단 한번도 구제금융을 신청한 적이 없기 때문이다. 그라민다농이나 그라민텔레콤 또한 방글라데시의 기업들 중 가장 높은 수준의 성과를 거두고 있는 것으로 알려졌다. 유누스의 마이크로파이낸스 운동, 사회적 기업 사업은, 쉐의 표현처럼, 대단히 세속적이고, 대단히 평등지향적이며, 시장친화적이고 동시에 사회적으로는 급진적인 운동으로서, 기업과 시장을 통해 사회적 가치를 구현하는 게 과연 가능한가라는 물음에 대한 진지한 실험이라고 평가할 수 있을 것이다.

이 논문은 가난한 사람들에게 담보 없이 신용만으로 자본을 제공함으로써 이들을 기업가로 전환시키고 가난 없는 세상을 이룰 수 있다는 기획의 의의를 유누스 자신의 발언에 기초해 확인하고 그 타당성과 한계를 확인해보았다. 그리고 그라민은행의 사업이 전개되는 과정에서 애초의 기획이 지니고 있던 비현실적인 부분들이 보다 현실적인 구성요소들로 교체되면서 빈곤 대책으로서의 효과가 지속되었음을 확인할 수 있었다. 하지만 이 논문은 유누스의 빈곤 대책이 기존 대책들과 어떻게 다른가에 대해 본격적으로 검토하지 못했다는 한계를 갖는다. 가령, 마이크로파이낸스에 기초한 유누스의 빈곤 대책이 한국형 발전국가 경제성장 모델과 어떤 차별성을 갖는지 등에 대한 비교제도 분석의 결여되어 있는 바, 이는 다음 연구의 과제로 삼는다.

◆ 참고문헌 ◆

- Ahlin, C. and R. Townsend, "Using Repayment Data to Test Across Models of Joint Liability Lending," *Economic Journal*, Vol. 117, 2007.
- Archer, Geoffrey R., "Microfinance: Social Entrepreneurship? Commercial Entrepreneurship? Or Both?" DRAFT Work in Progress, 2008.
- Armendariz, B. and Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2010.
- Armendariz, B. and A. Szafarz, "On Mission Drift in Microfinance Institutions," edited by Labie, M. and Beatriz Armendariz, *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing Company, 2010.
- Bajai, V., "Microlenders, Honored With Nobel, Are Struggling," *New York Times*, 01-05-2011, 2011.
- Banerjee, A. and Esther Duflo, *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, PublicAffairs, 2011.
- Banerjee, A., Esther Duflo, Raghavendra Chattopadhyay and Jeremy Shapiro, "Targeting the Hard-Core Poor: An Impact Assessment," Mimeo, 2010.
- Bebbington, D.H. and A. Gómez, "Rebuilding Social Capital in Post-Conflict Regions," edited by J.L. Ferdinando, *Microfinance: Perils and Perspectives*, Routledge, 2006.
- Bhagwati, J., "Grameen vs. Bangladesh," Project Syndicate, 03-24-2011, 2011.
- Bornstein, D., "Grameen Bank and Public Good," *New York Times*, 03-24-2011, 2011.
- _____, "Microfinance Under Fire," *New York Times*, 03-21-2011, 2011.
- Boudreaux, C. and Tyler Cowen, "The Micromagic of Microcredit," *The Wilson Quarterly*, Winter, 2008.

- Bruck, C., "A Reporter At Large: Millions For Millions," *The New Yorker*, 10-30-2006, 2006.
- Cull R., Asli Demirgüç-Kunt and Jonathan Morduch, "Microfinance Meets The Market," *Journal of Economic Perspective*, 23(1), 2009.
- Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, Orlanda Ruthven, *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*, Princeton University Press, 2010.
- Dichter, T., "Can Microcredit Make an Already Slippery Slope More Slippery? Some Lessons from the Social Meaning of Debt," Edited by Thomas Dichter and Malcolm Harper, *What's wrong with Microfinance?*, Practical Action, 2007.
- Drexler, A., Greg Fischer, and Antoinette Schoar, "Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb," CEPR Development Economics Workshop, Sant Benet Monastery (Manresa), Barcelona, 8-9, October 2010.
- Dugger, C.W., "Peace Prize to Pioneer of Loans to Poor No Bank Would Touch," *New York Times*, 10-14-2006, 2006.
- Farrar, R., "Exploring the Human Rights Implications of Microfinance Initiatives," *International Journal of Legal Information*, 36(3), 2008.
- Fukuyama, F., "Social Capital and Development: The Coming Agenda," *SAIS Review*, Vol. XXII, No. 1, Winter-Spring, 2002.
- Giné, X. and Dean Karlan, "Group Versus Individual Liability: A Field Experiment in the Philippines," World Bank Policy Research Working Paper 4008, 2006.
- Hermes, N. and Robert Lensink, "THE EMPIRICS OF MICROFINANCE: WHAT DO WE KNOW?," *The Economic Journal*, Vol. 117, February, 2007.
- Karlan, D. and Jacob Appel, *More Than Good Intentions: How a New Economics Is Helping to Solve Global Poverty*, Dutton Adult, 2011.
- Kristof, N., "Is Bangladesh Trying to Take Over Grameen Bank?," *New York Times*, 01-05-2011, 2011.
- Sen, A., *Development as Freedom*, Anchor, 1999.

- Stiglitz, J., "Toward a General Theory of Consumerism: Reflections on Keynes's Economic Possibilities for our Grandchildren," Edited by Lorenzo Pecchi and Gustavo Piga, *Revisiting Keynes Economic Possibilities for Our Grandchildren*, The MIT Press, 2008.
- Surowiecki, J., "The Financial Pasge: What Microloans Miss," *The New Yorker*, 03-17-2008, 2008.
- Toyama, K., "The Future of Microfinane: Savings and Insurance," *The Atlantic*, 03/01/2011, 2011.
- Vinelli, A., "Financial Sustainability in U.S. Microfinance Organizations: Lessons from Developing Countries," edited by Carr, J.H. and Zhong Yi Tong, *Replicating Microfinance in the United States*, Fannie Mae Foundation, 2002.
- Yunus, M., *Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, PublicAffairs, 2003.
- _____, *Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*, PublicAffairs, 2009.
- _____, "Sacrificing Microcredit for Megaprofit," *New York Times*, 01-14-2011, 2011.

Microfinance as a Market-Friendly Strategy for Poverty Reduction

Jonghyun Park*

Abstract

Muhammad Yunus and his Grameen Bank are famous for microfinance model that has offered a new strategy for poverty reduction. The message which the poor could be a master of his own life and become a successful entrepreneur by the help of financial lever was a decisive factor for the astonishing growth of microfinance industry. Although microfinance model of Grameen Bank did not succeed in keeping its promise to make the poor successful entrepreneurs, it could contribute to the poverty alleviation by means of offering saving, human capital and social capital to the poor.

KRF Classification: B030600

Key Words: microfinance, microcredit, poverty reduction, social business, entrepreneur

* Assistant Professor, Gyeongnam National University of Science and Technology, e-mail: ecohis@gntech.ac.kr