

Экономика «трех нет»: нет бедности, безработице и выбросам парниковых газов / The economy of “three noes”: No to poverty, unemployment and greenhouse gases emissions

М. Юнус

В данном материале приведены выдержки из лекции профессора экономики, лауреата Нобелевской премии мира Мухаммада Юнуса, прочитанной им в рамках уникального проекта «Лауреаты Нобелевской премии в Финансовом университете». Для многих слово «микрокредитование» ассоциируется с короткими займами до зарплаты. Но в международной практике микрокредитование — это маленькие кредиты или займы на развитие своего дела. Профессор Юнус получил международное признание именно за эту модель. Деревенский банк Grameen, который он построил в Бангладеш еще в 70-е гг. XX в., успешно функционирует уже больше 50 лет. Кроме того, профессор является одним из основоположников концепции социального бизнеса, которая предполагает не только зарабатывание денег и извлечение прибыли, но в первую очередь достижение социальных целей: изменение мира в лучшую сторону, снижение уровня бедности, а также решение других глобальных проблем.

В начале 70-х гг. прошлого века я начал преподавать в одном из университетов Бангладеш, который только обрел независимость как страна. В то время Бангладеш называли самой бедной страной в мире — 86% населения жили ниже уровня бедности, был ужасный голод. Нужно было искать решение экономических проблем, и мне хотелось использовать те знания, которые я получил за годы своей учебы. Я стал задумываться о том, как принести пользу моему народу. Все экономические теории, которые я изучал, были бесполезны. Я пытался найти альтернативные пути и решил обратиться в ближайшую к моему университету деревню и посмотреть, что можно сделать для людей. Я начал с маленьких вещей и старался делать что-то полезное каждый день. Это продолжалось несколько лет: я познакомился с местными людьми, с их образом жизни.

Мне все это очень нравилось, но существовала проблема: некоторые жители деревни, пользуясь бедственным положением своих соседей, давали им деньги в долг, а в качестве погашения процентов отбирали у них все имущество, все результаты их труда. То есть большинство жителей деревни стали жертвами ростовщиков. Я задумался: могли ли я найти способ помочь этим людям? И я стал говорить беднякам: «Если вам нужны деньги, не обращайтесь к ростовщикам, обратитесь ко мне». Люди отнеслись к этому серьезно, стали обращаться ко мне, а я давал им деньги. Таким образом я спасал их от ростовщиков, и они перестали быть жертвами обмана.

Я спросил у местных банкиров, почему они не дают этим людям деньги? Они ответили, что эти люди не кредитоспособны. Я сказал: «Не нужно

обвинять этих людей, — дело не в отсутствии кредитоспособности или низкой кредитоспособности, а в том, что вы недостойны этих людей. Почему вы не измените свой подход, чтобы начать обслуживать население и давать им в долг? Банкиры должны давать деньги в долг тем, кто в них нуждается, и тогда они смогут повысить свое благосостояние. А вся банковская система выстроена «вверх ногами»: деньги дают тем людям, у которых их много». Конечно же, мои собеседники рассмеялись, а я подумал: почему бы не создать небольшой «сельский» банк, проработать эти процессы и сделать сервис для кредитования населения? В результате длительного процесса я получил разрешение на создание «сельского» банка, где начали выдавать кредиты населению. Он стал популярным, расширился и в конечном итоге распространился по всей стране.

Что именно я сделал, чтобы банк работал эффективно? Я просто смотрел на традиционные банки, изучал их системы и процессы и делал наоборот. Таким образом я создал полную структуру банка. Как же мне это удалось? Есть традиционные банки, которые кредитуют богатых, а чтобы обслуживать интересы бедного населения, процесс нужно инвертировать. Традиционные банки работают с мужчинами, я работаю с женщинами — больше 10 млн заемщиков, 70% — это женщины. Мы сосредоточились на женщинах, и это оказалось очень эффективно. Традиционный банк находится в центре города, а мы приняли решение работать в удаленных деревнях и селах, опять же, все наоборот: не с городским, а с сельским населением. Традиционные банки открывают офисы, а я сказал: «Люди не должны идти в банк, — наоборот, банк должен приходить

к людям». Вот у нас 10 млн заемщиков, и мы каждую неделю приходим к ним для обслуживания. То есть, тоже — наоборот. Традиционные банки просят обеспечение по займу, а я решил, что его в этом банке быть не должно, потому что бедные люди не могут себе это позволить. Считалось, что деньги нельзя давать в долг без обеспечения, а я решил попробовать: может быть, у меня получится. И я сумел сделать так, чтобы все прекрасно работало, я создал систему, где не нужно обеспечение. Нам не нужны юристы, как в традиционных банках, потому что у нас нет обеспечения, нет кипы юридических бумаг, действующих между кредитором и заемщиком. И мы продолжаем работать над тем, чтобы люди получали удобный, комфортный сервис. Наше начинание стало известно как «микрокредитование» и получило распространение по всему миру.

Меня часто спрашивают: «Вы работаете с небогатыми слоями населения, даете людям деньги, чтобы они смогли запустить свой бизнес, заработать средства на поддержание своего существования, а в чем же причина бедности?» Я стал думать над этим, и вот что подсказывает мой опыт: бедность создается не бедными людьми, а системой, которую мы построили вокруг людей. Это и есть причина бедности, а не сами бедные люди. Поэтому, чтобы решить проблему бедности, надо изменить эту систему целиком. Нужно создать другую систему, в которой люди смогут жить лучше, быть свободными, заниматься тем, чем хочется. Текущая система создала стены вокруг бедных людей, а если ее изменить, эти стены падут, исчезнут, и люди выйдут за их пределы и перестанут быть бедными. Это первостепенно.

Я приведу пример: знаете дерево бонсай, карликовые культуры? Вот мы берем семена самого высокого дерева, сажаем их дома в горшок, но бонсай не становится огромным, как в лесу. Вот то же самое происходит в экономике и в жизни. Почему же дерево бонсай не вырастает большим? Ответ очень простой: вы берете качественные семена, но сажаете их в маленький горшок, поэтому ограничиваете их в почве — такого количества хватает только для маленького дерева. И вот бедные люди — это как деревья бонсай: с семенами проблем нет, но пространства недостаточно. Те ограничения, которые система налагает на людей, мешают им, хотя «семена» такие же качественные, как у любого другого члена общества.

Что необходимо сделать? Надо изменить структуру банковской системы, потому что она

неправильная. Она должна быть универсальной, всеобщей и обслуживать не только богатых людей. Кроме того, существует целый ряд проблем, связанных с бедностью. У бедных людей всегда есть какие-то болезни и недуги, и они тратят много времени и денег на лечение себя и членов своей семьи. Нам нужно создать систему здравоохранения, в которой людям не придется тратить много денег на лечение. Одна из важных проблем, которую мы пытаемся решить, — это недостаточное качество питания для детей. Поэтому нами раздавались семена для посадки овощей и фруктов — таким образом население смогло поддерживать качество питания. Также очень важна гигиена. У нас есть направление, благодаря которому во всех сельских районах Бангладеш стали обращать внимание на важность санитарии, гигиены, ставить нормальные туалеты.

Существует также проблема с ископаемым топливом, это является вредным фактором. Часто происходят пожары, потому что в качестве топлива для осветительных приборов используется керосин. Мы постарались его заменить на возобновляемые источники энергии. Была создана компания, которая занимается солнечной энергетикой и производит солнечные панели и аккумуляторы, которые стали очень популярны в селах. Таким образом мы расширили бизнес, вышли на большой масштаб.

Итак, учреждения здравоохранения обеспечивают доступную медицинскую помощь. Много ли денег мы на этом заработали? В учебниках по экономике говорится: «Создавайте бизнес для максимизации выручки и прибыли». Но мы создали бизнес для решения проблем. Мы все делаем правильно, просто в учебниках написано неверно! Там говорится, что бизнес может стать только инструментом максимизации прибыли, а я утверждаю, что его можно создать для решения проблем. Мы не извлекаем из этого личную выгоду, не максимизируем прибыль. И чтобы людям это объяснить, было введено понятие — социальный бизнес. То есть мы утверждаем, что действующая система неверна, потому что бизнес в ней существует только для извлечения прибыли, максимизации выручки.

Почему никто не заинтересован в социальном бизнесе? Постараюсь объяснить. Важно дать правильное определение человеку: кто такой человек, чем он занимается. Человек — это лицо, которым движет личный интерес. В экономике человек представлен как эгоист — все, что делает,

направлено на то, чтобы заработать денег для себя. Считается, что именно так должна быть устроена экономическая система — только один ориентир: заработать денег. Я думаю, что это неверное толкование, — люди руководствуются не только эгоистическими интересами. Да, они могут иметь место, если это единственная движущая сила, но существует еще одна — коллективный интерес, который подразумевает решение проблем общества за счет создания бизнеса. Цель в этом случае — это не вы и ваши интересы, а все люди. Здесь нет выручки для себя, но при этом вы решаете проблему.

Часто люди пытаются решить проблемы путем благотворительности, например установить бесплатные туалеты, выдать бесплатные солнечные панели, аккумуляторы. Почему нужно сконвертировать благотворительность в социальный бизнес? Вложенные в благотворительность деньги не возвращаются — это безвозвратные вложения. Вы решаете проблему только единожды, потому что денег больше нет. Если это перестроить в социальный бизнес, то деньги возвращаются обратно, и таким образом их можно использовать несколько раз. Это очень мощный инструмент. То есть деньги благотворительных организаций работают только один раз, тогда как у средств социального бизнеса срок жизни бесконечный.

Меня спрашивают: почему кто-то должен интересоваться бизнесом, который не приносит выручки и прибыли для себя? Зачем этим вообще заниматься, если не выгодно? Конечно же, деньги являются сильным фактором мотивации, а в социальном бизнесе такого стимула нет. Но деньги — это не единственный фактор мотивации. Зарабатывание денег не сделает вас счастливым, но вы испытаете небывалое, фантастическое чувство, если сделаете счастливыми других людей. Это дополнительный стимул для ведения социального бизнеса: вы видите, что у вас есть возможность исправить жизнь людей, это поразительный опыт! Как только вы сделаете что-то полезное, вы захотите повторить это снова. Это стимул счастья!

Если мы взглянем на экономическую систему в целом — в ней есть и положительные моменты, а есть просто ужасные вещи. Они настолько страшны, что подвергают сомнению возможность продолжения жизни для многих людей. Поэтому она, конечно, непригодна. Глобальное потепление — это один из результатов той системы, которую мы построили. Мы не обращали

никакого внимания на здоровье людей, не беспокоились о состоянии планеты, а хотели только зарабатывать деньги. То есть экономика была предназначена для роботов по зарабатыванию денег — это опасная ситуация. В результате мы «докатались» до глобального потепления, и у нас осталось мало времени на решение проблем, может быть, несколько десятилетий, а после этого все закончится. Текущая экономическая система превратила нас почти в самоубийц. Современная цивилизация характеризуется борьбой за максимальную прибыль. При этом нам говорят, что иной альтернативы, другого стимула для развития экономики не существует. Мы утратили свою идентичность, мы ведем себя, как роботы, и занимаемся зарабатыванием денег. Для построения новой цивилизации мы должны заново «открыть» себя, перевернуть новую страницу.

Каковы же будут основные характеристики и идентификационные признаки этой цивилизации? Попросту говоря, все, что происходит в текущей цивилизации, будет полностью перевернуто. Сейчас у нас глобальное потепление, а в новой цивилизации мы достигнем нулевого выброса углеродов. Сейчас все богатства сконцентрированы в руках нескольких людей, находящихся на «верхушке пирамиды», а те, кто у «подножия», остаются ни с чем. Чем больше богатства отправляется «наверх», тем хуже становится жизнь «внизу». В новой цивилизации богатство будет «двигаться» в направлении простых людей. Но для этого нужно перестроить экономическую систему. Нам нужно создать финансовую систему, ориентированную на социальный бизнес, где вы занимаетесь банковским делом не для того, чтобы зарабатывать деньги, а для того, чтобы решать проблемы людей. В текущей ситуации все нацелены на поиск работы, а новая будет направлена на создание рабочих мест.

У людей есть неограниченные творческие возможности, они готовы использовать их для изменения мира, для того, чтобы заниматься, в том числе, предпринимательством. Поиск работы отнимает у людей творческие возможности — как только вы занимаете какую-то должность, вы теряете их. Теперь вам говорят, что нужно делать, и вы утрачиваете индивидуальность. А вы должны оставаться свободным человеком, а не рабом работодателя. Вы не должны жертвовать творческими возможностями — вот так «работает» микрокредит. Микрокредитование позволило множеству женщин самим найти себе занятие.

Женщины из деревень не могут стать предпринимателями, ведь они безграмотные, они не посещали бизнес-школу. Но у них есть творческие возможности, нужно только дать им денег. В новой цивилизации будет иная финансовая система, которая предотвратит дальнейшую концентрацию богатства в руках небольшой группы людей.

Сейчас все основано на технологиях, а когда искусственный интеллект захватит мир, для человека не останется места на планете. Поэтому мы должны сделать так, чтобы люди реализовывали свои творческие возможности. Такое предпринимательство поможет бороться с безработицей, и нами никто не будет управлять, как это происходит сейчас. Но надо следить за тем, чтобы технологии не переходили границы и не мешали людям самореализовываться. Мы хотим построить «трехнулевую» систему: без углеродных выбросов, без концентрации богатства и без бедности. Чтобы создать такой «клуб трех нулей», нужно только пять человек.

Что же такое «клуб трех нулей»? Каждый человек должен привлечь троих людей. Все они дают обещание, что не будут допускать излишних отходо́в; предпринимать какие-то шаги, способствующие распространению глобального потепления; делать то, что способствует концентрации богатства в их руках и безработице. Когда все члены «клуба» станут сторонниками этой точки зрения, мы будем создавать «семьи трех нулей», «деревни трех нулей». А когда появятся «города трех нулей», где все люди преследуют те же цели, это повлияет на все общество.

Как же трансформироваться в «человека трех нулей»? Это то направление, над которым мы хотим работать. Прежде всего, мы обращаем внимание на молодых людей, поскольку старшее поколение является носителем старых идей. А старые идеи не могут дать новых результатов. Новое поколение должно мыслить по-другому, у них есть способности, чтобы сделать это, они могут создать новый «пункт назначения» и построить дорогу к нему. Если у вас пока еще не сформирован «пункт назначения», вы можете задуматься о «теории трех нулей». Вы должны заботиться друг о друге, и это ускорит наступление новой цивилизации, где не будет войн. В будущем не будет Министерства обороны, а будет «Министерство мира». Будет создана такая цивилизация, где царит мир. Вот то направление, по которому нужно двигаться! Вот те идеи, над которыми мы работаем, — мне кажется, они вполне разумные.

Я очень рад, что социальный бизнес получил распространение во многих странах, и мои идеи подхвачены многими людьми.

Роль правительства в той системе, о которой я говорю, — это своего рода чирлидер, который поощряет людей сделать что-то, а не сам делает что-то. Правительство — это всегда бюрократия, а бюрократия не может управлять экономикой, потому что всегда спускается на индивидуальный уровень. Индивидуализм в капиталистической системе интерпретируется неправильно. Он может делать что-то для других, а не только для себя. Людям это нравится, они расстаются с деньгами: миллиарды, триллионы долларов дают на благотворительность. А у меня просто новые идеи. Вам не нужно изобретать что-то, вы уже этим занимаетесь, но как благотворительностью. Все богатые люди во время войны дают обязательства по раздаче денег. Обязательство — это юридический документ, согласно которому после смерти человека все его деньги переходят в благотворительные фонды. Если люди дают обязательство отдать что-то, у них должны быть возможности использовать эти средства, строить социальный бизнес. Жилье — это социальный бизнес, здравоохранение — социальный бизнес. Везде, где есть проблемы, нужно создавать социальный бизнес. Один из недавних примеров — «Патагония». Это крупная компания в Испании, владельцы которой объявили о том, что они передают все акции (несколько миллиардов) во владение другой компании, вся выручка которой будет использоваться для того, чтобы бороться с глобальным потеплением. Вот что такое социальный бизнес! Вот в чем разница между социализмом, капитализмом и построением социального бизнеса, о котором я говорю.

Нам не нужно беспокоиться по поводу денег — откуда они придут. Если мы преобразуем средства от благотворительности в социальный бизнес, построим его, этот инструмент станет настолько мощным, что мы сможем сформировать иной мир практически мгновенно. Я уже говорил, что у денег благотворительной организации всего «одна жизнь», они невозвратные. Я предлагаю лучшую альтернативу — вместо того, чтобы просто раздавать деньги, давайте создавать социальный бизнес. И здесь мы не стремимся к получению прибыли, не хотим получить деньги только для собственной выгоды — мы строим социальный бизнес, и он сам формирует огромную экономику для решения коллективных проблем.

Как формируется социальный бизнес для решения проблемы безработицы? Это начинается как малый бизнес, допустим, мы нанимаем пять безработных, которые перестают быть безработными. Здесь нет задачи заработать денег: мы берем на работу пять человек, и бизнес становится стабильным, сам себя поддерживает, выходит на самообеспечение. И если есть выручка, она возвращается в бизнес, потому что прибыль не извлекается, она инвестируется. Если сейчас мы можем нанять пять человек, завтра сможем нанять шесть, а еще через день — семь, потому что бизнес растет, средства возвращаются в банк, реинвестируются. И так пять, десять, двадцать человек можно «вытащить» из безработицы. Но эти деньги возвращаются. Они не потрачены единожды, безвозвратно, как в случае благотворительных организаций. Деньги обращаются, крутятся. Я могу так устроить тысячи людей, сотню тысяч, миллион, и бизнес работает по тому же принципу, это вопрос воспроизводимости. Микрокредит — это когда человеку дают денег в долг, он строит бизнес и возвращает средства. И если мы одному человеку можем помочь в таком режиме, то можем и миллиону. Вот так развивается бизнес — механизм построен на самокупаемости, он сам себя поддерживает. Я не говорю, что все бизнесы нужно прекратить, они должны работать дальше. Если у вас есть стремление к тому, чтобы оставить след на планете Земля, нужно понять, что можно сделать, помимо заработка средств в своих интересах. Вы принимаете решения для себя, никто другой не может вам приказать: ни правительство, ни кто-то еще, — именно вы решаете, в чем цель вашей жизни. Вот моя общая мысль, моя общая идея.

Сейчас существует множество технологий, но некоторые из них не приносят прибыль, поэтому они почти никому не интересны. Если использовать другие технологии, допустим, ископаемое топливо, можно заработать много денег. На ВИЭ (возобновляемых источниках энергии) пока много не заработаешь, поэтому они используется меньше, по сравнению с ископаемым топливом. То есть экономическая теория такова, что нужно максимизировать прибыль, и как только мы подключаем эту систему в социальный бизнес, который не предполагает заработка, то картина коренным образом меняется. ВИЭ не дают большой прибыли, но это устойчивый источник энергетики, который дает избыток энергии. Итак, я задействую все технологии, которые

доступны, — они мало кому интересны, потому что у них в несколько раз ниже прибыльность, чем у энергетики, построенной на ископаемом топливе. ВИЭ не применяют, потому что они не дают достаточно прибыли. Как только мы подключаем социальный бизнес, это становится очень привлекательным инструментом: я хочу через социальный бизнес спасти планету, а не деньги себе в карман положить. Когда в центре внимания будут ВИЭ, появится целый ряд других идей. Как только там будет задействован социальный бизнес, появятся новые ВИЭ. Мы не ищем большой прибыли, — как только у нас есть возможность покрыть издержки, открываются новые горизонты, возникают новые технологии. Вот бизнесовая часть цели по нулевым выбросам углерода.

Теперь о роли человека. Я говорю про «клуб трех нулей». Если я вхожу в этот клуб, я вообще не должен потреблять ископаемое топливо. Чем больше количество участников, тем больше будет снижено потребление ископаемого топлива. Быть членом этого клуба — это большое обязательство. Это личное решение: я хочу спасти себя, своих детей. Это мое обязательство, комитмент: я не прикасаюсь к ископаемому топливу, потому что хочу спасти все последующие поколения. Если нужно будет ходить пешком, я буду ходить пешком, потому что я взял на себя обязательство сохранить планету. Когда будет принято личное решение на уровне отдельного человека, то спрос на потребление ископаемого топлива резко снизится, потому что мы больше не захотим его использовать. Несмотря на большое количество энергетических ископаемых, их будет просто некому продавать, они никому не будут нужны. Надо спросить себя: почему я использую ископаемое топливо, почему порчу жизнь себе и будущим поколениям? Необходимо вернуться к базовому фактору «я»: Какова моя роль? Как я могу скорректировать свои действия с тем, чтобы защитить нашу планету, и чтобы мои друзья поступили так же и вступили в «клуб трех нулей»? Мы должны стремиться к искоренению безработицы, выбросов углерода и концентрации благосостояния.

Если бы каждому человеку удалось высвободить свои творческие возможности, создав правительственные институты, это была бы огромная сила. Текущая экономическая система не позволяет людям раскрыть творческий потенциал, цель обратная — ограничить возможности людей. Это совершенно неверно. Рабочее место по найму —

это не высвобождение творческого потенциала, это рабство. Экономика нас дезориентировала, зародила в нас неправильные идеи, направленные на поиск рабочего места. В результате этого мы создали образовательные институты, которые также неправильные, их задача сейчас — выпустить людей, которые заняты поиском работы на фабрике, в офисе и т.д. Берется «сырье» и из него формируется продукт для текущего бизнеса. Это совершенно неверно, это полная дезориентация человека. Люди мечтают и воплощают свои мечты в жизнь. На это и должно быть направлено образование — чтобы помочь людям реализоваться. Оно должно заставить человека задуматься: кем я хочу стать? А ответ должен быть таким: «Я хочу быть самим собой, а не работником компании А или компании Б». Как только мы высвобождаем свою творческую энергию, мы получаем возможность создать социальные предприятия. То есть, если вы видите проблемы вокруг себя, то не ждете, что правительство вас подтолкнет, — у вас есть все возможности, чтобы решить эту проблему. Сейчас мы часто жалуемся на правительство. Но если я могу сделать что-то лучше, чем правительство, почему я должен ждать от него помощи? Я создаю собственные образовательные учреждения, организации здравоохранения, я сам борюсь с бедностью, организую бизнес, который помогает людям вырваться из-под опеки социального обеспечения. Человек не должен ждать, пока кто-то его накормит и даст средства к существованию. Человек создан для того, чтобы заботиться о других. Вот такую систему мы должны выстроить.

Как социальный бизнес вписывается в эту картину? Я говорю не только о нашем банке с 10 млн заемщиков. У тех людей, которые вначале к нам обращались, уже выросли дети, они выучились, некоторые из них пошли в колледжи, в университеты, получили степени магистра или бакалавра, доктора и т.д. А они ждут работы. Я спрашиваю: «Почему вы ждете работы? Ваши матери не ждали какой-то должности. Они получили деньги в нашем банке и открыли свой бизнес. Посмотрите, в чем разница: ваши матери не ходили в школу, но они получили от меня деньги и стали выращивать цыплят, чтобы прокормить себя. А вы пошли в школы, колледжи и стали “искусственными” людьми, которые ждут рабочего места и без должности ничего сами не сделают. Вы полностью готовы к жизни, а сидите, сложа руки.

Дело в том, что ваше мышление было искажено системой образования, то есть без рабочего места вы ничего не можете сделать. Почему вы не обратитесь к вашим матерям и не научитесь у них тому, чему вас должны были научить в школе? Попробуйте стать “естественным” человеком, как ваши матери».

Как снова вернуть человеку естественное состояние, с тем, чтобы он мог заботиться о себе, а не искать заботу у других. Мы приглашаем молодых людей: выдвигайте свою бизнес-идею, и мы поможем вам с деньгами. А о безработице не говорите. У нас есть социальный бизнес, — пожалуйста, мы ждем, когда вы обратитесь к нам за деньгами. Если бы убедите нас, что ваша идея разумна, мы инвестируем в ваш бизнес, и вы будете им управлять и сможете стать полезным членом общества. Вот так мы инвестируем. Сотни и сотни молодых людей каждый месяц обращаются к нам с бизнес-идеями, и мы даем им деньги. Как только они зарабатывают деньги, начинают погашать свои кредиты. Затем они обращаются за вторым «кругом» инвестиций, третьим и т.д. Мы продолжим давать деньги, потому что они успешны. У нас венчурный фонд, мы не заинтересованы в прибыли — прибыль принадлежит вам, поскольку на социальном бизнесе не зарабатывают. Мы просто хотим получить назад те деньги, которые вам дали, и все. Эти молодые люди не должны делиться с нами прибылью, которую они заработали. Вот как работает венчурный фонд социального бизнеса. Мы должны создать не только социальный бизнес, но и венчурный фонд, когда деньги будут даваться заемщикам не для того, чтобы заработать на них, а с тем, чтобы помочь им создать свое предприятие. Конечно, при таком подходе возникает масса возможностей: вы изучаете проблему, принимаете решения. И это уже не благотворительность — это бизнес. Если я могу решить проблему пяти человек, я могу решить проблему и пяти млн человек — здесь только масштаб, вот и все.

*Мухаммад Юнус —
бангладешский банкир, профессор экономики,
лауреат Нобелевской премии мира 2006 г.
Muhammad Yunus — Bangladeshi Banker, Professor
of Economics, Winner of the 2006 Nobel Peace Prize*