

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra ekonomiky**



**Diplomová práce**

**Porovnání modelů mikrofinancování v regionu  
jihovýchodní Asie**

**Tomáš Barteczek**

© 2014 ČZU v Praze

# ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra ekonomiky  
Provozně ekonomická fakulta

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Barteczek Tomáš

Hospodářská a kulturní studia

Název práce

**Porovnání modelů mikrofinancování v regionu jihovýchodní Asie**

Anglický název

**The comparison of the microfinance models in the region of Southeast Asia**

### Cíle práce

Analýza a porovnání typů a modelů mikrofinancování v regionu jihovýchodní Asie, orientace na specifika jednotlivých zemí. Zhodnocení přínosů mikrofinancí jako formy rozvojového financování a předpokladů jejich udržitelnosti.

### Metodika

Zvolená metodika odpovídá zaměření práce. Ze základních metodologických přístupů bude využita deskripce, horizontální a vertikální analýza a komparace. V rámci těchto metod budou použity odpovídající ukazatele. Rovněž budou analyzovány výsledky dotazníkového šetření strukturovaných a polostrukturovaných dotazníků. Relevantní zdroje dat poskytnou cizojazyčné odborné články a další literatura a dokumenty a statistické informace z mikrofinančních databází.

### Harmonogram zpracování

Červenec-září 2013 - shromáždění literatury a dalších dostupných informací, práce na kapitole I a II

Říjen 2013 - zpracování třetí kapitoly

Listopad 2013 - zpracování čtvrté kapitoly

Prosinec 2013 - zpracování páté a šesté kapitoly

Únor 2014 - práce se získanými daty a informacemi z dotazníků, doplnění textu

Březen 2014 - finální úpravy, odevzdání diplomové práce

**Rozsah textové části**

60-80 stran

**Klíčová slova**

Mikrofinance, mikroúvěr, rozvojové financování, udržitelnost, Grameen Bank, Bangladěš, Indonésie.

**Doporučené zdroje informací**

ARMENDÁRIZ, B.; MORDUCH, J. The economics of microfinance. Cambridge: 2010.

LA TORRE, M.; VENTO G. A. Microfinance. New York: 2006.

LEDGERWOOD, Joanna. Microfinance handbook: an institutional and financial perspective. Washington: 1999.

RAHMAN, Aminur. Women and microcredit in rural Bangladesh. Oxford: 2001.

**Vedoucí práce**

Boháčková Ivana, prof. Ing., CSc.

**Termín odevzdání**

březen 2014

**prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.**

Vedoucí katedry



**prof. Ing. Jan Hron, DrSc., dr. h. c.**

Děkan fakulty

V Praze dne 13.9.2013

### Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Porovnání modelů mikrofinancování v regionu jihovýchodní Asie" jsem vypracoval samostatně pod vedením vedoucí diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autor uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 31. 3. 2014

---

## Poděkování

Rád bych touto cestou poděkoval prof. Ing. Ivaně Boháčkové, CSc. za odborné vedení, rady a připomínky, které mi poskytla během zpracování mé diplomové práce.

# Porovnání modelů mikrofinancování v regionu jihovýchodní Asie

---

## The comparison of the microfinance models in the region of Southeast Asia

### Souhrn

Předkládaná diplomová práce se zabývá mikrofinancováním jako formou rozvojové pomoci. Nejdříve jsou představena teoretická východiska, základní principy, charakteristické znaky a vývojové etapy, které vznikly modernímu mikrofinancování předcházely. V další části je analyzován mikrofinanční sektor v zemi jihovýchodní Asie – Bangladéši. Jsou identifikovány hlavní modely, podle kterých jsou mikropůjčky poskytovány. Další text je věnován analýze islámského mikrofinancování, které má v uvedeném regionu největší potenciál k růstu. S použitím vybraných ukazatelů je analyzována a s ostatními konkurenty porovnána činnost nejvýznamnějšího představitele islámského mikrofinancování v Bangladéši – Islami Bank Bangladesh Limited. V závěrečné části jsou představeny dopady, aktuální překážky a návrhy ke zlepšení procesu poskytování mikropůjček.

### Summary

The thesis deals with microfinance as a form of development finance. Firstly, the theoretical framework, basic principles, typical characteristics and the evolution of modern microfinance is introduced. Next chapter analyses the microfinance sector of the Southeast Asian state – Bangladesh, and identifies the main microlending models in the country. The following part deals with Islamic microfinance which is the model with the highest growth potential. Using the relevant indicators, the activities of Islami Bank Bangladesh Limited are analysed and compared with its closest competitors. Final chapter explains the impact of microfinance, critical challenges and improvent proposals for the providing of microcredit.

**Klíčová slova:** Mikrofinance, mikroúvěr, rozvojové financování, udržitelnost, Grameen Bank, Bangladéš, Indonésie.

**Keywords:** Microfinance, microcredit, development finance, sustainability, Grameen Bank, Bangladesh, Indonesia.

# Obsah

<b>1 Úvod .....</b>	<b>9</b>
<b>2 Cíl práce a metodika.....</b>	<b>12</b>
2.1 Cíl práce .....	12
2.2 Metodika .....	12
<b>3 Mikrofinancování – význam a podstata.....</b>	<b>14</b>
3.1 Finance ve vztahu k nejchudším obyvatelům .....	14
3.2 Omezený přístup k finančním službám .....	16
3.2.1 Důvody finanční exkluze .....	17
3.3 Podstata a principy mikrofinancování .....	21
3.3.1 Typické znaky mikrofinančních produktů .....	21
3.4 Historie mikrofinancování .....	26
3.5 Cílová skupina mikrofinancování .....	29
3.6 Dopady mikrofinancování .....	31
3.6.1 Ekonomické dopady .....	32
3.6.2 Společenské dopady .....	33
3.7 Budoucnost mikrofinancování .....	34
3.7.1 Rozvojová pomoc vs. ziskové podnikání .....	34
3.7.2 Regulace mikrofinančního sektoru .....	35
3.7.3 Moderní technologie .....	36
<b>4 Systémy mikrofinancování uplatňované v zemi jihovýchodní Asie – Bangladéši ....</b>	<b>37</b>
4.1 Nástin současné situace mezi hlavními mikrofinančními institucemi .....	39
4.2 Vznik a vývoj mikrofinančního sektoru v Bangladéši.....	43
4.2.1 Sedmdesátá léta 20. století .....	43
4.2.2 Osmdesátá léta 20. století .....	45
4.2.3 Devadesátá léta 20. století .....	46
4.2.4 Nové tisíciletí .....	47
4.3 Mikrofinancování v porevolučním Bangladéši.....	49
4.4 Islámské mikrofinancování .....	52
4.4.1 Představení islámského financování .....	52
4.4.2 Konkrétní faktory ovlivňující úspěšný rozvoj islámského mikrofinancování ....	54
4.4.3 Proč Bangladéš potřebuje islámské mikrofinanční instituce .....	55

4.5 Islami Bank Bangladesh Limited a Rural Development Scheme.....	58
4.5.1 Předpoklady vzniku programu RDS .....	58
4.5.2 Základní produkty poskytované Islami Bank Bangladesh Limited.....	59
4.5.3 Historie IBBL a RDS – počátky islámského mikrofinancování v Bangladéši ...	61
4.5.4 Pět pravidel financování podle programu RDS .....	63
4.5.5 Proces přidělování půjčky.....	64
4.5.6 Vývoj programu Rural Development Scheme.....	65
4.5.7 Životaschopnost a finanční udržitelnost RDS .....	73
4.5.8 RDS jako forma politiky společenské odpovědnosti firem .....	74
<b>5 Možnosti zkvalitnění procesu mikrofinancování.....</b>	<b>80</b>
5.1 Nedostatek zdrojů pro financování .....	81
5.1.1 Sponzoři a dárci .....	82
5.1.2 Zdroje financování a právo šaría .....	82
5.2 Lidské zdroje, kompetence a informace .....	83
5.3 Provozní udržitelnost .....	84
5.4 Vícenásobné půjčky a jejich překrývání.....	85
5.5 Online matching.....	88
<b>6 Závěry .....</b>	<b>91</b>
<b>7 Seznam použitých zdrojů .....</b>	<b>96</b>
<b>Seznam grafů a schémat.....</b>	<b>108</b>
<b>Seznam tabulek .....</b>	<b>109</b>
<b>Přílohy.....</b>	<b>110</b>



# 1 Úvod

Přestože od založení moderního mikrofinancování Muhammadem Yunusem v Bangladéši v roce 1976 uběhlo již téměř čtyřicet let, výraznější pozornosti se v Evropě mikrofinancím dostává až s počátkem 21. století.

Mikropůjčky se od roku 2005, který byl Valným shromážděním OSN vyhlášen Mezinárodním rokem mikrofinancování, těší stále větší oblibě mezi laickou i odbornou veřejností a tento zájem byl navíc umocněn v roce 2006, kdy profesor Yunus za svůj projekt mikrofinanční banky Grameen obdržel Nobelovu cenu míru.

Základním principem mikropůjček je poskytování malých částek, zpočátku v jednotkách až desítkách amerických dolarů, velmi chudým obyvatelům rozvojových zemí, kteří tyto prostředky využijí nikoliv jako spotřebitelský úvěr, nýbrž jako vstupní kapitál vložený do drobné podnikatelské činnosti, která generuje příjem i po splacení přijaté částky. Důležitým faktorem je skutečnost, že příjemce nemusí vlastnit žádný majetek, ani nemusí za půjčku poskytovat zástavu nebo jakoukoliv jinou formu zajištění.

Stejně jako s mikropůjčkami souvisí jméno Muhammada Yunuse, ve kterém se moderní mikrofinancování bez nadsázky personifikovalo, a jeho banky Grameen, stejně tak se k tomuto pojmu váže posilování postavení žen v tradičně patriarchálních společnostech, čehož je dosaženo cíleným poskytováním půjček právě ženám, které jsou v 95% případů příjemkyněmi prostředků, k provozování podnikatelské aktivity generující zisk pro celou domácnost. Za zmínku stojí i procento splacených úvěrů, které se v jihovýchodní Asii tradičně pohybuje velmi blízko sto procentní hranici a v tomto ohledu tak poráží tradiční komerční banky.

Mikrofinance se s příchodem nového milénia rozvíjejí po celém světě, ale nejsilnější růst zažívají právě v Asii, Africe a Jižní Americe, kde v minulých letech došlo dokonce k veřejným nabídkám akcií a vstupu mikrofinančních institucí na burzu. Vzhledem k rozvojové povaze mikrofinancování je to jistě velmi překvapivá informace, proto zbývá dodat, že hodnota akcií indonéské mikrofinanční banky BRI po třech letech

obchodování vzrostla téměř sedmkrát a akcie bangladéšské mikrofinanční instituce BRAC během prvního roku obchodování svou hodnotu znásobily šestkrát, což je naprosto nadstandardní výkon i mezi nejrychleji rostoucími akciovými tituly předních technologických firem.

Mikrofinanční aktivity v současné době obsahuje i portfolio Evropské investiční banky. EIB od roku 2001 poskytuje zdroje mikrofinančním institucím v Evropské unii, v kandidátských zemích čekajících na členství v EU, ale i státům ve středomořské oblasti na severu Afriky nebo v karibské oblasti. Prostřednictvím Evropského investičního fondu financuje malé a střední podniky na území EU, kde jsou žadatelé oprávněni čerpat prostředky až do výše 25 000 eur. Úvěrové limity jsou tedy o poznání vyšší než například v Bangladéši, ale společný jmenovatel zůstává stejný – půjčka je poskytnuta bez zajištění a výhradně na rozvoj podnikání, čímž Evropská unie snižuje nezaměstnanost a podporuje rozvoj drobných živnostníků.

Hnacím motorem a nejvýznamnějším trendem v oblasti mikrofinancování v regionu jihovýchodní Asie je v současné době islámské mikrofinancování, které je založeno na právu šaría a vychází z principů islámského bankovníctví, které nedovoluje přijímat ani vyplácet úrok. Indonésie je stát s největší muslimskou populací na světě, v Bangladéši se k tomuto vyznání hlásí 90% obyvatel a tvoří tak zemi se čtvrtým nejvyšším zastoupením muslimů. Přesto však je v průměru obou zemí objem islámských mikropůjček na úrovni pouhého jednoho procenta objemu půjček poskytnutých v rámci tradičního mikrofinancování. V tomto ohledu nás tedy ještě čeká podobný vývoj, jakým prošla bangladéšská banka Grameen za poslední tři desetiletí.

Poskytování malých půjček zažívá rychlý rozvoj i v souvislosti s rozvojem sociálních sítí a online technologií, kde se financování charitativních činností přesouvá na internetovou síť a uživatel má prostřednictvím seznamu potenciálních příjemců plně pod svou kontrolou, komu, v jaké výši a na jaké účely své prostředky svěří.

Dalším z trendů, kterému ale mikrofinancování jako rozvojová aktivita a prostředek ke snižování chudoby v zaostalých částech světa bude v příštích letech muset odolávat, je komercializace. Jedná se o proces, který přitahuje mezinárodní komerční banky a investiční fondy, a to díky vysokým úrokům, které jsou s mikropůjčkami spláceny. Tyto úroky ovšem slouží k pokrytí provozních nákladů, které jsou v souvislosti s chudými a mnohdy těžko dostupnými klienty v rozvojových zemích pochopitelně mnohem vyšší, než je tomu u tradičních bankovních produktů poskytovaných v rozvinutých státech s nesrovnatelně nižšími náklady. Ve spojení s výše uvedeným nepřiměřeným růstem cen akcií mikrofinančních institucí bychom se mohli dočkat splasknutí bubliny podobné té hypoteční a to v případě, kdy se klienti nově vznikajících investičních fondů zaměřených na mikrofinancování zeptají, co je ve skutečnosti podkladovým aktivem rafinovaných strukturovaných investičních nástrojů, které nakoupili.

Jak často říká sám profesor Yunus, mikrofinancování nelze provozovat se záměrem generování vysokých zisků. Lze jej ovšem při dodržování pravidel a základních principů provozovat jako rozvojovou pomoc s minimálními náklady nebo dokonce mírným ziskem, který ovšem musí být reinvestován do dalších půjček, a nikoliv být vyplacen jako dividenda investorům.

V následujícím textu tedy bude představen vývoj bangladéšského mikrofinancování, některé z dopadů na jeho klienty, hlavní překážky, kterým v budoucnu bude muset čelit, a návrhy a doporučení, jak tyto bariéry úspěšně překonat.

## **2 Cíl práce a metodika**

### **2.1 Cíl práce**

Hlavním cílem této práce je analýza mikrofinančního sektoru jako hlavního nástroje rozvojového financování a prostředku ke snižování chudoby v Bangladéši, včetně analýzy předpokladů jeho udržitelnosti a překážek bránících jeho možnému budoucímu růstu.

Vedlejšími cíli, které dopomohou k vytvoření závěrečných návrhů a doporučení, jsou:

- identifikace a komparace nejvýznamnějších mikrofinančních modelů a institucí, včetně porovnání základních kritérií a ukazatelů rozvoje,
- analýza instituce představující model s největším růstovým potenciálem v regionu,
- uvedení specifik, která mají rozhodující vliv na mikrofinanční sektor v oblasti jihovýchodní Asie,
- zhodnocení a kvantifikace ekonomických a společenských dopadů mikrofinancování,
- představení možností zkvalitnění procesu mikrofinancování.

### **2.2 Metodika**

Zvolená metodika odpovídá zaměření práce a výše uvedeným cílům.

Ke zpracování teoretické části diplomové práce bude použita především metoda deskripce s využitím převážně cizojazyčných monografií a odborných článků věnujících se základním principům, charakteristikám a trendům v mikrofinancování po celém světě. Zpracovány budou rovněž metodické materiály banky Grameen, která se velkou částí podílela na vzniku samotného konceptu mikrofinancování.

Analytická část bude zpracována zejména metodami komparace a horizontální a vertikální analýzy s využitím výročních zpráv a dalších dokumentů relevantních organizací a statistických informací z mikrofinanční databáze MIX Market, která agreguje data jak o jednotlivých institucích, tak celková data a profily zemí s rozvinutým nebo rozvíjejícím se mikrofinančním sektorem. Další informace a data budou čerpána ze studií a terénních výzkumů provedených mezi klienty na území Bangladéše a Indonésie.

V rámci komparace dominantních modelů bude využito ukazatelů vývoje celkového počtu klientů, objemu úvěrového portfolia, návratnosti vypůjčených prostředků, podílu žen na celkovém počtu klientů, ale i některých finančních ukazatelů jako např. ROA, ROE a provozní udržitelnosti a nákladů.

Ekonomické dopady mikrofinancování budou kromě vybraných ukazatelů finanční výkonnosti jednotlivých institucí poměřovány změnou v celkovém ročním příjmu a hodnotě disponibilního majetku domácností. Společenské dopady budou měřeny indikátorem posílení rozhodovací pravomoci žen na komunitní úrovni.

Návrhy ke zkvalitnění procesu mikrofinancování budou doplněny o dílčí výsledky dotazníkového šetření strukturovaných rozhovorů, které odrážejí povědomí a vztah úzké části české veřejnosti ke konceptu mikrofinancování.

### **3 Mikrofinancování – význam a podstata**

V posledních desetiletích se orientace zahraniční rozvojové pomoci a její hlavní zájem začíná přesouvat od technických projektů, budování mohutné infrastruktury a průmyslových objektů a stimulace národní ekonomiky k lokálně zaměřeným projektům, k sociálnímu rozvoji, k místním komunitám, tedy ke člověku a jeho přímé pomoci s co nejmenším počtem zprostředkovatelů. Právě tento nový trend představuje mikrofinancování jako poměrně nový způsob pomoci nejchudším obyvatelům planety pomocí přístupu ke zdrojům finančních prostředků a jejich efektivního využití v rámci vytvoření vlastní podnikatelské výdělečné činnosti. Nejedná se tedy o jednorázovou pomoc zvenčí, která když je vyčerpána, tak vyžaduje další a další prostředky, které se často bez výrazného efektu ztrácejí jako v černé díře. Právě sebezaměstnávání umožňuje s pomocí drobné počáteční částky vytvořit podnik, který dále sám generuje příjem, ze kterého podnikatel nebo celá domácnost dokáže žít. Mikrofinancování tedy naplňuje základní požadavek každého rozvojového projektu – udržitelnost. Navíc je to prostředek nejen k odstranění chudoby, ale zároveň k posilování sebevědomí a identity komunity v případě, že je mikropodnik nebo malá živnost provozována úspěšně.

#### **3.1 Finance ve vztahu k nejchudším obyvatelům**

Tradičním východiskem a základním předpokladem mikrofinancí je zjištění, že ekonomicky a sociálně slabí obyvatelé rozvojových zemí nemají přístup k běžným finančním službám, a proto jsou po zbytek života odsouzeni k setrvání pod hranicí chudoby. I když někteří venkované mají proveditelný, životaschopný a udržitelný podnikatelský záměr, rozhodnou se využít služeb místních lichvářů, na jejichž úroky, které se často pohybují na úrovních kolem 200%, svým podnikáním prostě nejsou schopni vydělat a jsou opět odsouzeni k nezdaru. (Roy, 2010)

Dalším častým faktorem je neschopnost nejchudších obyvatel akumulovat kapitál, který by jim usnadnil bezproblémový přechod období neúrody, nemoci, přírodních katastrof nebo jiných neočekávaných výdajů, a snížil tak jejich zranitelnost. Paradoxně se v těchto zemích vydávají poměrně nejvyšší částky na svatby svých potomků anebo pohřby,

a to přesto, že domácnost nemá ušetřené žádné peníze a musí kvůli tomu vyhledat lichváře. Významná společenská událost, na jejíž finanční zajištění se v komunitě klade velký důraz, tedy může vést k velkému zadlužení a snížení životní úrovně celé domácnosti na dlouhá léta dopředu. Spíše o neschopnosti se zde hovoří o vytvoření předpokladů pro umožnění spoření – ve vesnicích neexistují žádné instituce, které by akumulaci kapitálu umožňovaly, a uchovávání naspořených prostředků ve skromných příbytcích je značně rizikové – buď z pohledu krádeže anebo spotřeby jinými členy domácnosti, zejména muži, jejichž slovo je v tradičně patriarchálních společnostech mnohem silnější než slovo ženy, která má větší tendence spořit a chránit tak sebe a celou rodinu před nepříznivými obdobími. (Roy, 2010)

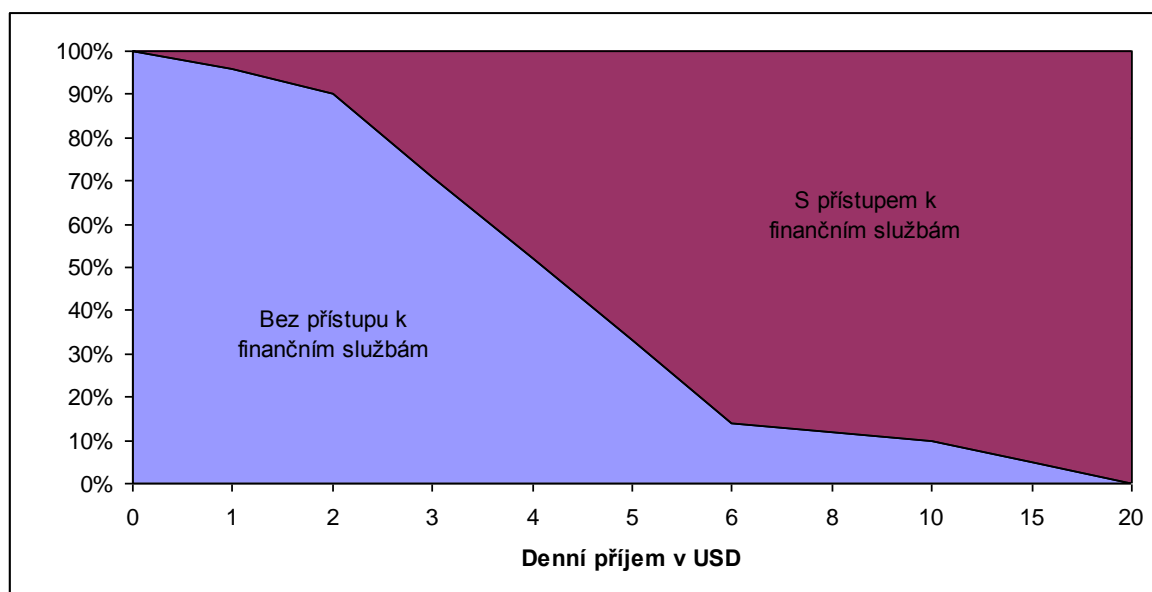
Neschopnost nebo spíše nemožnost akumulovat kapitál zároveň s omezeným přístupem k tradičním finančním službám vede ke sníženému potenciálu pro rozvoj a využití podnikatelských příležitostí jako příjem generujících aktivit. Zde je nutno uvést, že mezní užitek kapitálu je v těchto zemědělských oblastech mnohem vyšší než v rozvinutých zemích Evropy a možná vyšší, než si vůbec dokážeme představit. Jak bude v dalším textu představena výše úroků u mikrofinančních produktů, ve světle faktu o vyšším užítku kapitálu se nemusí průměrné mikrofinanční úročení ve výši 30% zdát nijak přehnané.

Vzhledem k tomu, že základní nemechanizované zemědělské nástroje a nářadí dokáží zvýšit úrodu a produkci na jednotku zemědělské plochy až o 150%, půjčka, která je v týdenních intervalech splacena do jednoho roku a úročena 30% ročně, nám nemusí připadat nijak nevýhodná. Takový řetěz investic do zemědělské produkce bychom mohli dále doplnit o mechanizované nářadí, motorové stroje, dále pak například o rekultivační zařízení a hnojiva a pomalu se dostáváme do bodu, kdy s každou další jednotkou investovaného kapitálu je stále obtížnější zvyšovat produkci. Tomuto bodu je ale prozatím zemědělství nejzaostalejších zemí, kde je půda často obdělávána ručně, velmi vzdálené. Předchozí příklad slouží pro představu, jakým způsobem mohou mikropůjčky v nerozvinutých venkovských oblastech pomáhat.

### 3.2 Omezený přístup k finančním službám

K vyřešení výše popsaných problémů by jistě pomohly tradiční bankovní produkty, jak jsou známy dnes – půjčky, vkladové účty, pojištění, případně převody finančních prostředků. Obyvatelé rozvojových zemí ovšem na služby tradičních finančních institucí a bank nedosáhnou. Je to nejčastěji z důvodu odlehlosti místa, kde žijí, malých objemů prostředků, s kterými operují, a které jsou tím pádem pro banku příliš nákladné a tedy nevýnosné, ale také z důvodu omezené obecné a finanční gramotnosti. Tradiční institucionální rámec tedy není schopen chudým pomoci a ti se proto musejí obracet na neformální instituce, nejčastěji lichváře. Na níže uvedeném grafu č. 1 je představen poměr obyvatel světa podle přístupu k běžným finančním službám v závislosti na výši jejich denního příjmu.

Graf č. 1 Poměr světové populace podle přístupu k finančním službám v závislosti na výši denního příjmu



Zdroj: Opočenská, Kunová, 2009.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Z grafu č. 1 je patrné, že obyvatelé s denním příjmem nižším než dva dolary mají velmi omezený přístup k finančním službám. Naopak mezi dvěma a pěti dolary se přístup rapidně zvyšuje a zhruba od denního příjmu nad 6 dolarů má velká většina populace



zajištěn přístup k bankovním produktům. Za hranici chudoby je považován denní příjem na úrovni 1,25 USD.

Omezený přístup k bankovním pobočkám a finančním službám tedy lidem neumožňuje spořit, ani si vzít půjčku k překlenutí nečekaných výdajů a složitého období, ani jim není umožněna investice do podnikání, které by generovalo příjem potřebný k zajištění chodu domácnosti. Pokud se obrátí na lichváře, jejich finanční situace se s nutnými splátkami navýšenými o nepřiměřený úrok ještě více zhoršuje. Není pravdou, jak se někteří domnívají, že chudí lidé nedokážou spořit. I nejchudší venkované dokáží pravidelně odkládat část svého příjmu, ale nemají zajištěnu dostatečnou ochranu naspořených prostředků jak před vnějšími vlivy, tak před sebou samými, aby peníze neutratili. (Bhatt, 2006) Venkované tedy mají schopnost spořit, ale musí být často doprovázena vzděláváním v oblasti finanční gramotnosti. Se zaváděním tohoto typu vyučování se ovšem setkáváme v dnešní době i v České republice, takže s uměním zacházet s penězi se lidé nerodí ani v rozvinutých státech světa.

### **3.2.1 Důvody finanční exkluze**

Poskytování finančních služeb a produktů chudým je obecně nákladnější než obsluha bohatší a zajištěné klientely. To je důvod, proč se segmentu mikrofinancování běžné komerční banky vyhýbají a jejich roli musí suplovat nevládní organizace a zvláště k tomuto účelu vytvořené mikrofinanční banky, které jsou zpravidla dotovány anebo sponzorovány nejruznějšími dárci z řad fyzických a právnických osob. (Ledgerwood, 1999)

Kromě toho, že chudým klientům stačí mnohonásobně menší objemy prostředků než běžným bankovním klientům sídlícím ve městech, ani tyto malé částky nemají venkované čím zajistit, protože nevlastní žádný majetek a půda, na které hospodaří je jim často pronajímána. Pravidla pro řízení rizik bance neumožňují, aby poskytovala úvěry, které nejsou zajištěny, a chudí klienti tak na jejich služby nemohou dosáhnout.

Ekonomicky a sociálně slabší obyvatelé jsou považováni za rizikovou klientelu. To se vztahuje například k tomu, že nevlastní žádný majetek, že nejsou zaměstnání u zaměstnavatele, který by prokázal výši jejich příjmu a také k tomu, že zemědělství bývá často ovlivněno nepředvídatelnými výkyvy počasí a tomu odpovídá i nepravidelnost sklizně a s tím souvisejícího příjmu. Banky jako hlavní představitelé formálního finančního sektoru se tak při hodnocení rizikového profilu potenciálního klienta nemají čeho chytit a automaticky jej musí odmítnout. (Fernando, 2006)

S finanční exkluzí souvisí i praktická nedostupnost bankovních poboček chudými venkovany. Banky mají svá sídla ve městech, a pokud bude chtít klient do pobočky dojíždět, je to spojeno s náklady, které jsou ve srovnání s příjmy a výdaji drobných zemědělců naprosto nesrovnatelné. Pokud připočteme prakticky jisté odmítnutí ze strany finanční instituce, klient se ani nepokusí požádat o půjčku. Kromě finančních nákladů existují ve spojení s dojížděním do měst i časové náklady – zemědělec si nemůže dovolit věnovat většinu dne cestování na pobočku a zpět, protože se musí starat o své pole a hospodářství. (Bhatt, 2006)

Jak bylo uvedeno výše, s využíváním finančních služeb souvisí i gramotnost. Pokud by měl teoreticky klient čím ručit a banka by se rozhodla menší půjčku poskytnout, bude jednání s méně gramotným klientem náročnější, zdlouhavější a mohou se vyskytnout následné problémy například s nepochopením smluvních podmínek nebo termínů.

Pokud jsou klienti odmítnuti bankami, obracejí se na lichváře. Jeho služby se ovšem váží nejen s vysokými úroky, ale i zpravidla se zastavením běžného vybavení domácností, které tím pádem venkované nemohou využívat, případně se zastavením drobného majetku nebo hospodářských zvířat, ze kterých po dobu zástavy opět ztrácí případný prospěch a produkty. (Ledgerwood, 1999)

Před příchodem moderního mikrofinancování byly tyto problémy řešeny například půjčkami mezi rodinami, vybíráním zástupce, který byl schopen zajistit, že prostředky, které k němu uložili ostatní obyvatelé vesnice, budou v bezpečí, ale i prostřednictvím jisté formy velmi malých zemědělských úvěrových družstev založených na kolektivním principu – tedy principu, kterého ve velké míře využívá dnešní mikrofinancování. (Koveos, 2004)

Na následující straně v tabulce č. 1 jsou přehledně uvedeny základní kategorie a rozdíly mezi tradičními bankami a mikrofinančními institucemi. V některých odborných zdrojích se lze setkat s dělením na formální a neformální finanční sektor s tím, že ten formální je zastoupen nejčastěji bankami a ten neformální mikrofinančními institucemi a lichváři. (Koveos, 2004) Pro účely této práce budou do kategorie neformálního sektoru spadat pouze lichváři, a banky, mikrofinanční a jiné peněžní formalizované a regulované instituce do kategorie formálního finančního sektoru.

Tabulka č. 1 Srovnání charakteristik tradičního bankovníctví a mikrofinancování

<b>Tradiční bankovníctví</b>	<b>Mikrofinancování</b>
Vyšší úvěry pro bohatší klienty	Spořicí a úvěrové produkty pro zpravidla negramotné drobné farmáře a živnostníky
Složité úvěrové dokumentace, nesrozumitelné podmínky, komplikovaný administrativní proces	Úvěrové procedury jsou jednoduché a srozumitelné, často zahrnují místní kulturní prvky
Drobné vklady jsou pro banku příliš nákladné na zpracování	Přijímání drobných vkladů venkovanů a chudých obyvatel
Klient musí vyhledat pobočku, pevně stanovená pracovní doba	Flexibilní "úřední" hodiny, kontakt v terénu, pracovník vyhledá klienta
Gramotnost - klient musí porozumět smluvním podmínkám a terminologii	Negramotnost - není problémem pro získání a bezproblémové splácení půjčky
Úvěr musí být zajištěn (vkladový účet, nemovitost, osobní ručení), individuální odpovědnost	Zpravidla bez zástavy nebo jiného ručení, princip skupinové odpovědnosti
Tržní úrokové sazby, pro každého klienta stejné.	Násobně vyšší úročení, obecně v průměru 30% p.a. Může se lišit dle náročnosti přístupu k lokalitě a klientovi.
Neosobní vztah banka - klient	Pravidelný kontakt s klientem, skupinová setkání, během kterých jsou vybírány splátky
Snaha o maximalizaci rozdílu mezi přijatým a vypláceným úrokem	Prostřednictvím nabídky vyššího úročení vkladů snaha o motivaci venkovanů spořit
Poskytování pouze finančních služeb	Doprovodné nefinanční služby - vzdělávání, péče o zdraví, výstavba vesnické infrastruktury

Zdroj: Svitáková, 2011.

Pozn.: Vlastní zpracování.

### **3.3 Podstata a principy mikrofinancování**

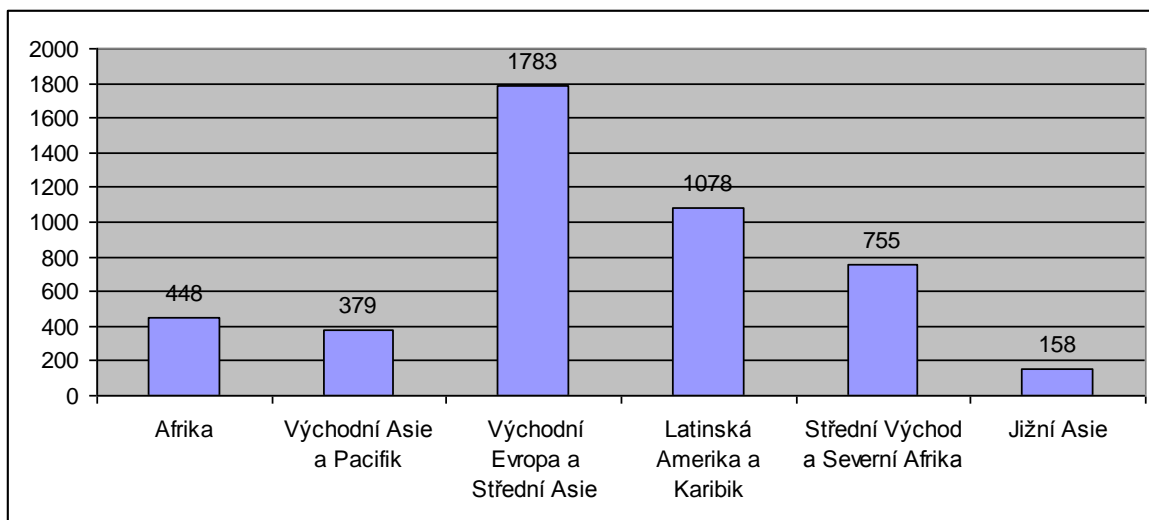
Mikrofinancování je v současné době jedním z nejučinnějších nástrojů rozvojové pomoci. Poskytování levných a dostupných finančních služeb malého rozsahu má efekty ekonomické, ale jak bude uvedeno v dalším textu, i sociální. V posledních letech se mikrofinancování posunulo od pouhých malých půjček k dalším finančním službám, především vkladům, pojištění a mikrobankovním převodům, které se stávají od sebe neoddělitelnými a mikropodnikatelé jich stále častěji využívají jako kompletního finančního balíčku.

Rozsah, kvalita a zaměření programů mikrofinančních institucí (MFIs) se liší region od regionu – někde převažují půjčky, jinde jsou žádanější vkladové produkty, v jiných regionech je zase vyšší poptávka po doprovodných službách, jakými jsou vzdělávání nebo například výstavba nemocničních zařízení. Rovněž úročení se liší podle regionu, ale také podle jednotlivých institucí – v téměř každé zemi Afriky, Jižní Ameriky nebo jihovýchodní Asie, kde mikrofinanční instituce působí, lze nalézt MFIs, které poskytované půjčky úročí třiceti ale i skoro stem procent. Pro málo vzdělané příjemce těchto půjček je velmi obtížné rozlišit, který úrok je ještě přijatelný a který budou ze svého podnikání moci splácet. Velmi významnou roli zde hraje osvěta, informovanost, ale také jistá úroveň finanční gramotnosti. (Zeller, 2006)

#### **3.3.1 Typické znaky mikrofinančních produktů**

Mikrofinancování obecně funguje prostřednictvím malých částek – jedná se o desítky až stovky amerických dolarů. První moderní mikropůjčka, kterou v Bangladéši v roce 1976 Muhammad Yunus poskytl, byla ve výši 27 dolarů a byla určena celkem 42 ženám – průměrná výše první půjčky před zhruba čtyřiceti lety tedy byla 0,6 dolarů. Průměrné částky se liší v závislosti na regionu nebo kontinentu, na kterém jsou mikropůjčky poskytovány. V grafu č. 2 jsou uvedeny průměrné částky podle jednotlivých oblastí.

Graf č. 2 Průměrná výše mikropůjček podle oblastí, kde jsou poskytovány (v USD)



Zdroj: Opočenská, Kunová, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Zatímco klasické banky pracují s klientem jako s individualitou oddělenou od jakékoliv skupiny nebo komunity, mikrofinance využívají kolektivní odpovědnosti a solidarity, jako prostředku kontroly, dohledu a v případě konfliktů i psychologického a společenského nátlaku. Předchůdci mikrofinančních institucí byly skupiny ROSCA a ASCA<sup>1</sup>, které rovněž využívaly solidarity a komunitního přístupu, ale bez zásahu nebo pomoci jakékoliv finanční skupiny zvenčí. Využívány zde byly pouze prostředky, kapacita a možnosti členů skupiny. (Counts, 2008)

V případě mikrofinancování bývají příjemcem půjčky zpravidla ženy. Důvody cílení právě na ženy budou objasněny v dalším textu. Ženy nejprve vytvoří skupiny, které mohou mít 5 až 25 členek a tyto skupiny se dále sdružují do větších útvarů, takzvaných lokálních center nebo sdružení. V rámci základní skupiny mohou ženy obdržet půjčku každá jednotlivě a mezi sebou na sebe dohlížejí, aby nedošlo ke zneužití přijatých prostředků, ale také si pomáhají v případě nesnází a sdílejí vlastní zkušenosti. Ve druhém

<sup>1</sup> ROSCA (rotating savings and credit associations) je rotační spořicí a úvěrové sdružení.

ASCA (accumulating savings and credit associations) je akumuláční spořicí a úvěrové sdružení.

Členové skupiny se znají, jsou to příslušníci jedné rodiny nebo blízcí známí ze stejné vesnice, kteří přispívají drobné částky do společného fondu. U rotačních sdružení ROSCA se nashromážděná částka půjčí tomu, kdo ji zrovna potřebuje a jakmile je splacena, může ji využít další člen skupiny. Akumulační skupiny ASCA fungují na podobném principu, ale členové s vypůjčenou částkou do společného fondu splácejí i úroky.

případě může půjčku obdržet skupina jako celek a společně ji využijí k předem dohodnutému účelu. V obou případech se skupiny nejčastěji každý týden scházejí ke splácení půjčky a zároveň, aby informovaly terénního pracovníka mikrofinanční instituce o novinkách, případně překážkách, které se během jejich dosavadní činnosti objevily.

Přestože u mikropůjček není od klientů vyžadováno ručení majetkem, celosvětově se úroveň splácení pohybuje v rozmezí 95 až 97%. U mnoha největších MFIs v jihovýchodní Asii je splaceno celkem až 99% z poskytnutého objemu půjček. Pravděpodobným důvodem tak vysoké úrovně splacených úvěrů je fakt, že členové a členky na sebe dohlíží a v případě nesplacení, případně zpronevěry, se o tomto jednání dozví celá vesnice. Na nezodpovědného člena má jeho chování ve výsledku dvojí dopad – utrpí jeho pověst ve společnosti, která může s daným jedincem omezit styky, a zároveň se jedná o dopad ekonomický, kdy mu mikrofinanční instituce nepůjčí další prostředky. Půjčku nezíská pravděpodobně ani neformální cestou mezi známými, kteří budou vědět o problémech s platební morálkou vůči MFI. (Hulme, Arun, 2009)

Vesnická komunita ale také funguje jako prevence a indikátor nepoctivého jednání – členky skupiny musí při jejím vytvoření souhlasit s tím, že společně ručí za každou členku skupiny. Pokud k takovému souhlasu nedojde, skupina není vytvořena a problémový článek skupiny se nemůže podílet na finančních a podnikatelských aktivitách celku. Je tak apriori zajištěno, že se skupina skládá pouze ze zodpovědných členek, které s největší pravděpodobností splatí celý svůj závazek. Sociální ukazatele místního společenství tak mohou mít mnohem přesnější vypovídací hodnotu o rizikovém profilu příjemce než finanční ukazatele a kritéria banky. (Rahman, 2001)

Mikropůjčka je primárně určena na rozjezd drobného podnikání – ať je to zemědělská činnost, řemeslná dílna nebo provoz služeb v oboru ubytování, stravování anebo stále častějších telekomunikačních služeb.<sup>2</sup> Podnikatelský záměr musí být udržitelný a generovat dostatečný příjem, aby pokryl splátky půjčky a náklady na život. Podnikatelské

---

<sup>2</sup> S rozvojem technologií je zejména v Indii velmi časté poskytování telefonních služeb z mobilního telefonu. Podnikatelka z mikropůjčky zakoupí telefon, který funguje jako místní telefonní budka, a majitelka za hovory vybírá drobné poplatky. Z praxe jsou známy případy, kdy z důvodu nedostatečně zavedené elektrické sítě mikropodnikatelka s přístupem k proudu pronajímá pouze nabíječku mobilních telefonů.

plány jsou často konzultovány s pracovníky instituce v terénu, případně je skupinám poskytováno takové vzdělání, aby byly samy schopny ohodnotit rizika s daným podnikem související. Jedním z důležitých faktorů je i přínos pro komunitu, to znamená, že i další obyvatelé vesnice z nabízené služby nebo produktu profitují a to zejména z toho důvodu, že v minulosti podobný podnik na místní úrovni chyběl. Co bylo tedy v minulosti obtížné a nákladnější pořídit, je teď díky mikrofinancím a nové podnikatelské činnosti dostupnější s nižšími náklady a v jakémkoliv období.

Zatímco banky si příliš nezakládají na dlouhodobých vztazích, které jsou mezi nimi a jejich klienty spíše anonymní, a po ukončení úvěrové smlouvy se obě strany rozcházejí, přičemž klient může následně využít služeb jiné banky, u mikrofinančních institucí je tomu právě naopak. Jsou zde vytvářeny dlouhodobé vztahy, terénní pracovník MFI zná své klienty včetně jejich rodin a často se dokáže orientovat v celkové atmosféře a aktuální situaci celé komunity nebo vesnice. Instituce zde kromě poskytování finančních služeb působí také jako učitel, psycholog a mediátor. (Rahman, 2001)

S tím jak se financovaný podnik venkovana rozrůstá, po splacení první půjčky lze vstoupit do dalšího úvěrového cyklu, ve kterém jsou vyšší limity půjček. V dalších cyklech se tak zvyšuje nejen poskytnutá částka, ale i doba nebo intervaly splácení. Již v pátém cyklu se tak podnikatel může dostat na objem úvěru, o jehož poskytnutí by měla zájem už i tradiční banka. Vzhledem k tomu, že si ale MFI vytvořila s klientem dlouhodobý vztah, loajalita vůči instituci je ze strany klientů vysoká a během rozvoje svého podniku ke konkurenci nepřecházejí, protože k tomu nemají jediný rozumný důvod. Existují případy i mezi mikrofinančními institucemi, kdy je kvůli vysoké konkurenci na trhu klientovi nabízena lepší úroková sazba, pokud přejde ke konkurenci, ale vztah, který byl za léta spolupráce vytvořen, by tímto nepatrným finančním ziskem nebyl vyvážen. (Bhatt, 2006)

Služby mikrofinančních institucí jsou často přizpůsobovány aktuálním potřebám klienta, nejsou formalizovány a standardizovány jako u tradičních bankovních ústavů. Solidarita v rámci skupiny navíc umožňuje, že pokud není některý člen skupiny schopen splácet například z důvodu neúrody, ostatní členové mohou dočasně se splácením vypomoci. To je ovšem možné jen ve skupinách s vysokým stupněm důvěry.



Jak již bylo uvedeno výše, mikropůjčka je z pohledu nákladů dražší než tradiční bankovní úvěr. Pracovníci MFI musí za klientem cestovat, pracovat s ním v rámci pravidelných setkání, kdy jsou v týdenních intervalech vybírány splátky, a celkově poskytují kromě finančních i nefinanční služby, které spočívají zejména ve vzdělávání. V odborné literatuře se uvádí, že pokud jsou bankovní úrokové sazby v zemi na úrovni 10 až 20%, mikrofinanční instituce potom za své služby inkasuje 20 až 50%, přičemž lichváři účtují úroky až ve výši 200% ročně. (Fernando, 2006)

V souvislosti s doprovodnými nefinančními službami je nutno uvést, že klienti musí vzdělávací kurzy absolvovat již před přijetím první mikropůjčky, aby byli ihned v prvním úvěrovém cyklu schopni své finance a podnikatelské činnosti efektivně spravovat a řídit. Jedná se o další faktor, který eliminuje pravděpodobnost nesplácení – vzdělaný a informovaný mikropodnikatel představuje větší jistotu, že dokáže díky mikropůjčce generovat dostatečný příjem.

Schéma č. 1 Přehled nástrojů používaných k odstraňování chudoby a rozdělených podle jednotlivých příjmových skupin



Zdroj: Opočenská, Kunová, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

### 3.4 Historie mikrofinancování

Koncept mikrofinancování je chápán jako bankovníctví pro chudé, jako poskytování finančních služeb obyvatelům rozvojových zemí, kteří jsou ekonomicky nebo i sociálně znevýhodněni. Modernímu mikrofinancování v podání velkých nevládních organizací a MFIs, jak je známe dnes, předcházela neformální sdružení obyvatel ve formě ROSCA nebo ASCA, jak bylo nastíněno výše, ale také v podobě formalizovaných institucí, jakými byla zemědělská úvěrová a spořitelní družstva. (Hackett, 2010)

S prvními institucemi tohoto druhu se v Evropě setkáváme počátkem 18. století v Irsku. Právě zde byl spisovatelem Jonathanem Swiftem založen Irský úvěrový fond, který poskytoval malé krátkodobé půjčky rodinám z chudinských čtvrtí. Uvádí se, že v době největší slávy tohoto fondu bylo do jeho aktivit začleněno až 20% irských obyvatel.

V Irsku s počátkem 18. století existovalo větší množství dobročinných organizací, které po vzoru Irského úvěrového fondu poskytovaly bezúročné půjčky. Díky nově přijatým legislativním opatřením mohly tyto organizace a fondy od roku 1823 změnit svůj status na takzvané finanční zprostředkovatele, kterým bylo podle nových zákonů umožněno poskytovat úročené půjčky a přijímat vklady. Stejně jako je tomu u mikrofinancování dnes, ve srovnání s tradičním bankovním sektorem bylo úročení irských fondů výrazně vyšší, což opět souviselo s rizikovějším profilem a nedostupností klientů. Tradiční komerční banky té doby, kterým bylo vysoké úročení trnem v oku a které si pravděpodobně plně neuvědomovaly zvýšené náklady související s poskytováním mikropůjček, proto u zákonodárců lobbovaly za omezení činnosti těchto fondů a úvěrových družstev. Obchodním bankám se s postupem času stále více dařilo prostřednictvím nově přijímaných zákonů a opatření omezovat činnost jejich konkurentů, až došlo v roce 1950 k úplnému zániku těchto nebankovních mikrofinančních institucí.

Právě zemědělská spořitelní a úvěrová družstva, a společně s nimi první záložny, začínají vznikat v první polovině 19. století. Institut založen pro nejchudší obyvatele byl vytvořen a rozvíjen F. W. Raiffeisenem v Německu, odkud byl následně replikován v zemích po celé Evropě. (Zeller, 2006)

Ve druhé polovině 19. století bylo již zmíněným Raiffeisenem založeno první venkovské úvěrové družstvo, dnes známé jako Raiffeisenbank, a F. H. Schulze-Delitzsch založil první městské úvěrové družstvo, které je dnes nejen v Německu známo pod značkou Volksbank. Právní forma obou organizací byla ustavena v roce 1889, kdy byla přijata nová legislativa upravující tento obor podnikání. Německý zákon o úvěrových družstvech se tak stává prvním zákonem svého druhu na světě. (Zeller, 2006)

Počet německých venkovských zemědělských družstev se do první světové války z několika desítek rozšířil až na více než 15 000 a nový model se šířil do všech okolních zemí. Zemědělská, a s ní související i potravinová krize, která v Holandsku probíhala v osmdesátých letech 19. století, byla důvodem vzniku úvěrových družstev po vzoru těch, které v Německu vytvořil F. W. Raiffeisen. Do roku 1920 jich zde vzniklo téměř 1300.

Podobné instituce začaly postupně vznikat i v Kanadě, Spojených státech, ale i Indonésii a na začátku 20. století také v Latinské Americe. Indonésie bývá společně s Bangladéšem označována za zemi, kde se moderní mikrofinancování zrodilo. Právě zde holandská koloniální správa od roku 1895 zavádí různé druhy lidových úvěrových družstev, přesně podle evropského vzoru. Jedno z těchto družstev založené Holanďany se vyvinulo v banku, která je dnes jednou z nejvýznamnějších světových mikrofinančních institucí – jedná se o Bank Rakyat Indonesia (BRI). Své pověsti a úspěšnosti banka dosáhla díky transformaci, která proběhla právě v roce 1895, a z upadajícího zemědělského družstva byla vytvořena prosperující banka. (Ledgerwood, 1999)

Podle dostupných zdrojů je vůbec nejstarší mikrofinanční institucí Bank Dagang Bali, která byla v roce 1970 založena jako komerční banka poskytující mikropůjčky na indonéském ostrově Bali. Činnost banky, která poskytovala půjčky, ale také přijímala vklady, byla po celou dobu její existence zisková a nikdy nepřijala dotaci nebo sponzorský dar. Bank Dagang Bali byla po celou dobu vyzdvižována jako úspěšný příklad obchodní banky působící v oblasti mikrofinancování. V srpnu 2004 byla ovšem indonéskou vládou její činnost ukončena z důvodů neplnění pravidel likvidity a povinných minimálních rezerv. (Yenawine, 2010)

Zejména po druhé světové válce začínají vznikat organizace podobné dnešním mikrofinančním institucím, které si kladly za cíl poskytovat levné a dotované půjčky chudým venkovanům a zemědělcům. Organizace byly spravovány vládními agenturami anebo nově vznikajícími rozvojovými nevládními organizacemi. Většina těchto programů neměla dlouhého trvání a jejich činnost musela být ukončena hlavně kvůli špatné platební morálce, vysokým objemům nesplacených úvěrů a to vše díky nevhodně nastaveným pravidlům a podmínkám čerpání. Jedním z nejvýznamnějších problémů byla záležitost týkající se i počátků mikrofinancování v Bangladéši – na půjčky a větší úvěry zpravidla dosáhli jen bohatší zemědělci, kteří navíc měli kontakty a známosti na místních a regionálních politických úrovních. Tato forma rozvojové pomoci prostřednictvím malých půjček, která byla orientována hlavně na chudé zemědělce, paradoxně pomáhala k většímu bohatství těm zemědělcům, kteří byli vlastníky rozsáhlých zemědělských ploch a měli svou existenci pevně zajištěnu. (Ahmed, 2009)

Moderní mikrofinancování, tak jak jej známe dnes, vzniklo v sedmdesátých letech 20. století na univerzitě v Chittagongu v Bangladéši. Muhammad Yunus, který za tuto činnost později obdržel Nobelovu cenu míru, v okolních vesnicích začal experimentovat s malými půjčkami a zkoumal, jaký mají vliv na kvalitu života příjemce. Záměrně se v této praxi orientoval na ženy, které považoval za zodpovědnější při nákupování s penězi a zároveň za podnikavější ve srovnání s jejich muži. Zároveň hned od počátku Yunus zavedl skupinové půjčování, kdy celá skupina žen odpovídala za půjčku, kterou obdržela. První půjčka byla poskytnuta v roce 1976 a pilotní program společně se všemi mikrofinančními aktivitami byl spojen a zastřešen jedinou institucí, která v roce 1983 získala právní statut banky a vznikla tak Grameen Bank neboli Vesnická banka.

Po okamžitém úspěchu banky Grameen začaly podobné instituce vznikat po celém světě, v současné době je jejich neintenzivnější aktivita zaznamenávána právě v jihovýchodní Asii a Latinské Americe, ale stále vznikají ve všech rozvojových zemích. Cesta mikrofinančních institucí byla velmi ulehčena tím, že banka Grameen na počátku své činnosti stanovila základní seznam pravidel a vytvořila vlastní metodologii, podle které by měla každá mikrofinanční instituce fungovat a poskytovat mikropůjčky. Tato metodologie

byla nově vzniknuvšími organizacemi v podstatě pouze přejata, replikována, a nutno podotknout, že se tato pravidla osvědčila až do dnešních dní. (Counts, 2008)

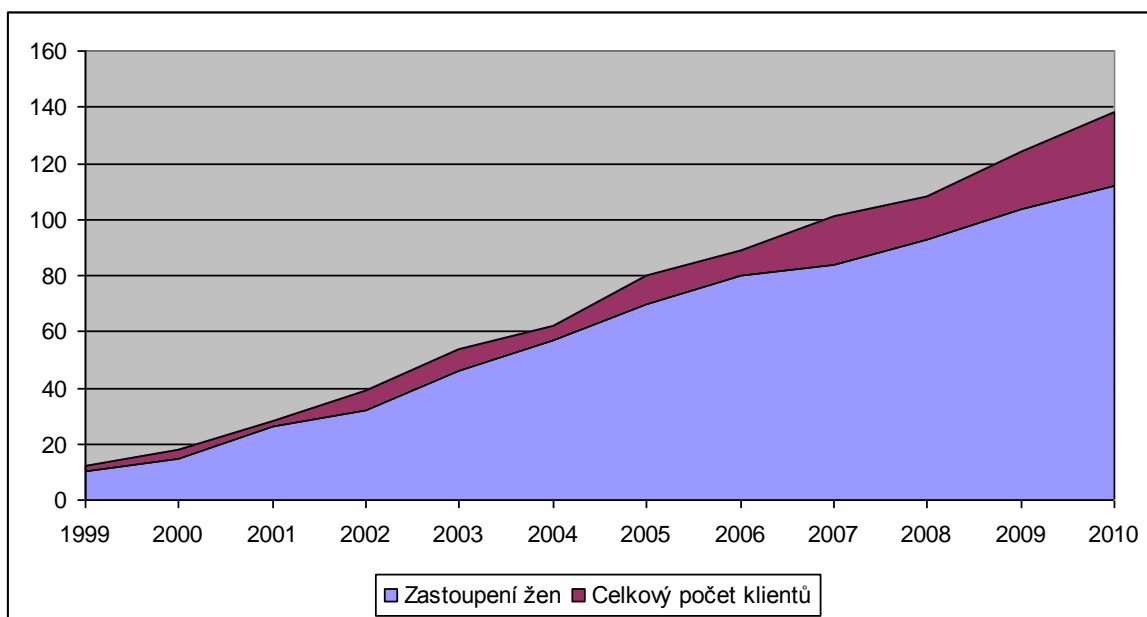
Počáteční stanovení těchto pravidel, rozhodnutí a indikátorů má zároveň ohromný vliv na to, že většina mikrofinančních institucí dokáže pokrýt své náklady, některé dokáží vytvořit i lehký zisk, čímž se nemusí spoléhat na vládní dotace nebo sponzorské dary. Mnoho z dnešních MFIs existuje dokonce ve formě akciových společností anebo jako speciální programy běžných komerčních bank, které byly založeny s cílem maximalizace zisku.

### **3.5 Cílová skupina mikrofinancování**

Jedním z hlavních znaků současného mikrofinancování je fakt, že celosvětově tvoří ženy 75% mikrofinančních klientů. Podle studií z rozvojových zemí tvoří ženy v těchto regionech až 82% obyvatel, kteří žijí za méně než 1,25 USD na den. (Counts, 2008) V následujícím textu bude vysvětleno, co vedlo zakladatele Grameen Bank Muhammada Yunuse, aby se v rámci poskytování mikropůjček zaměřil právě na ženy. Kromě celkového finančního modelu kopírují nově vznikající MFIs i tento prvek mikrofinančního schématu.

Podle Rozvojového programu Organizace spojených národů tvoří ženy většinu z počtu obyvatel planety, kteří žijí v absolutní chudobě. Bylo zjištěno, že ženy jsou v této skupině 1,3 miliardy lidí zastoupeny ze 70%. (Counts, 2008) Ženy po celém světě se potýkají s velmi podobnými problémy se stejným jmenovatelem – vyšší nezaměstnanost než u mužů, nižší úroveň příjmů a menší míra gramotnosti. V rámci tradičně patriarchálních společností jsou ženy často omezovány i společensky a kulturně, jejich role je spíše pasivní a tím pádem jsou více zranitelné. Tyto důvody byly hlavní motivací, proč původní mikrofinanční schémata cílila na ženy a snažila se zlepšit jejich ekonomické, ale i společenské postavení.

Graf č. 3. Podíl klientek na celkovém počtu mikrofinančních klientů, kteří žijí pod hranicí chudoby (v mil. obyvatel)



Zdroj: Opočenská, Kunová, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Studie provedené ve spolupráci Organizace spojených národů a Světové banky prokázaly, že posilování postavení žen ve společnosti je velmi efektivní součástí rozvojových projektů. Posílená role ženy má následné dopady na rodinu i komunitu, a to jak ve společenské, tak ekonomické oblasti. Výzkumy dále prokázaly, že země, ve kterých je vyšší nerovnost mezi pohlavími, zároveň trpí menším hospodářským růstem než společnosti, ve kterých je postavení muže a ženy na stejné nebo velmi podobné úrovni. V rozvojových zemích, ve kterých byly zjištěny problémy s hospodářským růstem a nerovným postavením žen, byly jako doprovodné ukazatele často zaregistrovány slabé vlády a nízká životní úroveň obyvatel. (Rahman, 2001)

Výzkumy a studie prováděné mezi bangladéšskými ženami, které přijaly mikropůjčku a staly se mikropodnikatelkami, prokázaly, že finanční prostředky směřované k rozvoji postavení žen a jejich aktivit měly větší dopad na rodinu než v případě mužů. Z peněz, které ženy díky drobnému podnikání vydělávají a ušetří, se snaží většinu věnovat na vzdělávání svých dětí a na chod domácnosti. Zároveň jsou spořivější než muži a tím pádem lépe připraveni na budoucí nečekané výdaje, které mohou souviset s nemocí, neúrodou, ale

i svatbou nebo úmrtím některého člena rodiny. Naproti tomu muži preferují spotřebu před spořením a samotné mikropůjčky jsou muži často zneužity jako spotřebitelský úvěr, který tím pádem nevytvoří žádné pracovní místo a s ním související příjem. Na základě studií z Latinské Ameriky bylo zjištěno, že zatímco muž do domácnosti investuje 50-70% svého příjmu, žena si ke své spotřebě neponechává téměř nic a více než o vlastní prospěch jí jde o blaho celé rodiny. (Rahman, 2001)

Jedním z faktorů, proč je současné mikrofinancování orientováno hlavně na ženy, je také fakt, že spolupráce v rámci ženských mikrofinančních vesnických skupin je hladší a bezproblémovější. Týká se to interakce v rámci skupiny, ale také navenek ve vztahu k terénním pracovníkům a zaměstnancům místních poboček. Bylo zjištěno, že ženy do vztahů uvnitř komunity investují více času a úsilí, tím pádem se tvoří užší vazby mezi členkami, ty se tak stávají na sobě závislejší a s tím se zvyšuje i psychologický a společenský tlak, který má příznivý vliv na platební morálku a vzájemnou spolupráci jako celek. (Bhatt, 2006)

### **3.6 Dopady mikrofinancování**

Kvantifikace dopadů mikrofinančních programů na nejhudší venkovany a jejich komunity je často velmi obtížná. V případě ekonomických dopadů se nejčastěji využívá ukazatel změny celkového ročního příjmu na domácnost, anebo změna v hodnotě majetku, který domácnost po ukončení prvního úvěrového cyklu vlastní. V případě sociálních dopadů je kvantifikace velmi problematická a mnohem obtížnější než v případě ekonomických důsledků. Pro měření společenského efektu mikrofinancování se velmi často používá indikátor změny v rozhodovacích pravomocích ženy v domácnosti, anebo změna počtu zastoupení žen v lokálních politicko-správních funkcích. Společenské dopady na ostatní členy domácnosti mohou být měřeny prostřednictvím zlepšené gramotnosti anebo zvýšené docházky dětí do školy. Ekonomické dopady bývají v odborné literatuře označovány jako primární, společenské dopady jsou považovány za sekundární.

### 3.6.1 Ekonomické dopady

Základním ukazatelem ekonomického dopadu, který se také často používá k jeho měření, je zvýšení příjmu a životního standardu domácnosti. Naměřené hodnoty se liší podle regionu, ve kterém jsou mikropůjčky poskytovány. Velký vliv má mnoho vnějších faktorů, mezi nimi zejména úroveň poskytování služeb na místní úrovni a vyspělost zemědělských technik a postupů. Obecně platí, že čím méně je podnikatelské a zemědělské prostředí rozvinuto, tím vyšší efekt může mít zejména v prvním cyklu poskytnutá mikropůjčka. Dalším faktem je, že příjem domácnosti je zvyšován prakticky okamžitě. Půjčky jsou totiž spláceny v týdenních intervalech, mikropodnikatelé tedy musí ihned začít konat a pustit se do aktivity, která má generovat příjem. Podle výzkumů OSN se za posledních 15 let díky mikrofinancím přes hranici chudoby vyšplhalo asi 10 milionů lidí. V roce 2005 byla v jihoamerickém Peru provedena studie, podle jejíchž výsledků se roční příjem mikropodnikatelů zvýšil o 1000 dolarů a k tomu se zvýšila hodnota jejich majetku a vybavení o 750 dolarů již po prvním roce. Jiné studie naopak oproti zvýšenému příjmu nebo hodnotě majetku akcentují bohatší příjem potravin a celkově zlepšenou situaci domácnosti v oblasti stravování. (Hulme, Arun, 2009)

Dalším z ekonomických dopadů mikrofinancování je velmi často změna spotřebitelských preferencí směrem k dlouhodobým investicím. Rodiny, ve kterých byla přijata mikropůjčka mění své návyky od okamžité spotřeby a krátkodobých investic směrem k dlouhodobému uchování hodnoty a jejímu zvyšování. Nejenže investují do vybavení a nástrojů, které jsou potřeba k podnikání, ale zároveň bylo zjištěno, že v rámci omezování spotřeby je nejvíce šetřeno na alkoholu a tabákových výrobcích. Mikrofinancování tedy může mít v některých oblastech pozitivní vliv i na životosprávu jejich příjemců. V případě alkoholu a tabáku je to pravděpodobně zvýšená péče a starost o hospodářství, která s sebou nese i vyšší časové nároky, a kombinace těchto dvou faktorů má za následek omezení spotřeby výše uvedeného typu zboží. (Hulme, Arun, 2009)

Efekty mikrofinancí byly zkoumány i z pohledu dopadu na hrubý národní produkt. Zde se ale, pravděpodobně z důvodu vyloženě lokálního charakteru mikropůjček a jejich rozsahu, korelace neprokázala. Povaha mikrofinancování a mikropodnikání je



navíc taková, že se nepromítá do celonárodních statistik týkajících se zaměstnanosti, národního produktu a dalších makroekonomických ukazatelů. Neopomenutelnou záležitostí zůstává i fakt, že země, ve kterých mikrofinancování zažívá výrazný rozmach, patří mezi rozvojové země, které velmi často procházejí obdobím ekonomické transformace a s tím spojeným hospodářským růstem. Jasnou příčinnou souvislost tedy nelze prokázat, ale jak již bylo uvedeno, mikrofinancování zatím zřejmě díky svému rozsahu není schopno výrazně ovlivňovat hrubé domácí produkty jednotlivých zemí.

### **3.6.2 Společenské dopady**

Nejvýznamnějším sociálním dopadem je, jak již bylo mnohokrát uvedeno, emancipace žen, tedy posílení jejich postavení v domácnosti, ale i v místní komunitě. V zemích jako je Indie nebo Bangladéš ale zatím není velmi časté a obvyklé, aby peníze do domácnosti přinášela žena. Pro místní tradiční patriarchální společnost je to novinka a zejména muži tento fakt poměrně těžce nesou. Proto se objevují případy, kdy peníze, které díky mikropůjčce žena získá a následně další vydělá, jsou spravovány buď pouze manželem, anebo v lepším případě oběma dohromady. Jedná se tedy o sociálně-psychologickou překážku, na kterou místní společnost ještě není plně připravena. S tím, jak žena do domácího rozpočtu přináší finanční prostředky, se zvyšuje její rozhodovací pravomoc v rodině, žena získává více respektu a uvádí se, že se dokonce v tomto ohledu snižuje výskyt domácího násilí. (Paci, Sasin, 2008)

S předchozím souvisí i zlepšení duševní rovnováhy žen, uvědomění si vlastní hodnoty, zvýšená sebedůvěra a s prvními úspěchy i motivace k dalšímu podnikání. Z některých terénních výzkumů byly dokonce zaznamenány optimističtější představy klientek o budoucnosti, ale na druhou stranu také zvýšený stres, který se dostavil se starostí o vlastní mikropodnik. Úrovně stresu ale nikdy nedosáhly takových hodnot, aby se staly překážkou v podnikání a vždy se spíše jednalo o důkaz toho, že klientkám na udržení prosperujícího podnikání velmi záleží. (Bhatt, 2006)

V předchozích částech bylo uvedeno, že mikrofinanční služby jsou doprovázeny nefinančními doplňkovými službami, především vzděláváním. Vzhledem k tomu, že většinou příjemců jsou ženy, dochází k rapidnímu zlepšení úrovně vzdělanosti mezi ženami v nejchudších venkovských oblastech. Mikropodnikatelky kromě získaného vlastního vzdělání velmi výrazně investují do vzdělání svých dětí, přičemž je zdůrazňován fakt, že neupřednostňují své syny před dcerami. V tradičních společnostech je totiž kladen větší důraz na vzdělávání chlapců než dívek, a ty tak obvykle čeká stejný osud, jakým prošly místní podnikatelky před vstupem do mikrofinančního programu.

### **3.7 Budoucnost mikrofinancování**

Mikrofinance jako prostředek rozvojové pomoci se naustále vyvíjejí, reagují na potřeby klientů, ale také na nové příležitosti v oblasti financování, ale i moderních technologií. V následující kapitole budou přiblíženy některé ze současných trendů, které se v oblasti mikropůjček projevují.

#### **3.7.1 Rozvojová pomoc vs. ziskové podnikání**

Podle mnoha odborníků nejsou mikrofinance považovány za tradiční nástroj rozvojové pomoci. (Bhaduri, 2005) Těmi tradičními programy jsou myšleny dobročinné sbírky, charitativní akce, humanitární distribuce potravin a zdravotnických potřeb důležitých pro přežití v nejchudších oblastech světa. Hlavní rozdíl ovšem tkví v tom, že zatímco poskytování potravin má velmi krátkodobý efekt, v podstatě žádné druhotné dopady a potřeba prostředků na tento druh humanitární pomoci je téměř neomezená, mikrofinancování dokáže v komunitách nastartovat příjem generující aktivity, a vesnice se díky tomu dokáží postavit na vlastní nohy a další rozvojovou pomoc už nepotřebují, případně jen velmi omezenou.

Přestože jsou mikrofinance prostředkem ke snižování chudoby, nejsou za tradiční humanitární program považovány z toho důvodu, že se jedná v podstatě o finanční služby, a navíc je z nich vybírán velmi často poměrně vysoký úrok. To jsou faktory, které nejsou mnoha klasickým lidskoprávním a charitativním organizacím po chuti. Poskytovaná

úročená finanční služba by ovšem nebyla to nejhorší – naprosto zásadním aspektem, který poskytuje nejvíce argumentů pro kritiku mikrofinancování, je fakt, že je často provozováno se ziskem. Zde na sebe ale naráží dvě teoretická východiska – zatímco zakladatel Grameen Bank Muhammad Yunus tvrdí a prosazuje, že mikrofinancování může být provozováno se ziskem, ale ten musí být investován do mikrofinanční instituce, nikoliv vyplacen investorům jako dividenda. (Yunus, 2007) Zastánci tržního přístupu a komercializace ovšem vidí mikropůjčky jako velmi atraktivní podnikatelskou příležitost a podle toho také jednají – vybírají si nejlukrativnější mikrofinanční klienty a instituce, a těm, které nejsou dostupné a na jejichž obsluhu jsou potřebné mnohem vyšší náklady, těm se úplně vyhýbají. To, jaký přístup jaká mikrofinanční instituce zvolí, je plně v rukou managementu a správních rad, a právě tyto skupiny ponosou na svých bedrech chválu nebo kritiku ze strany nejen odborné veřejnosti za zvolenou strategii.

### **3.7.2 Regulace mikrofinančního sektoru**

S tím, jak se mikrofinancování rozvíjí, jak přichází s novými produkty, jak reaguje na tržní podněty a neustále se zvyšuje počet MFIs, narůstá potřeba regulace celého mikrofinančního sektoru. Ve valné většině zemí neexistuje jednotný rámec pro kontrolu a dohled nad mikrofinancováním, dokonce ani jednotná instituce. Problémy nastávají zejména v jihovýchodní Asii, kde existují modely tradičního mikrofinancování, ale i islámského. V minulých letech zde vznikla jakási zastřešující organizace, která příležitostně poskytuje financování mikrofinančním institucím, ale pouze těm tradičním, nikoliv islámským.<sup>3</sup> (Hartungi, 2007)

Další konflikt nastává v případech, kdy jsou mikropůjčky na jedné straně poskytovány nevládními organizacemi, a na straně druhé jsou vytvořeny mikrofinanční programy komerčních bank. V této situaci se opět regulace a dohled dělí na dvě větve – komerční banka se svým mikrofinančním programem spadá pod bankovní dohled, nevládní organizace pod dohled instituce, která se zabývá mikrofinančním sektorem. Zřízení dohledových a regulatorních orgánů je ale v současné době plně v gesci národních vlád. Prvního nadnárodního orgánu tohoto druhu se mikrofinancování pravděpodobně ještě

---

<sup>3</sup> Jedná se o vládní organizaci Palli Karma-Sahayak Foundation.

minimálně desítku let nedočká. (Hartungi, 2007) Je tedy plně v rukou vlád, jakým způsobem upraví prostředí ve svých zemích, aby byla zajištěna nerušená činnost mikrofinančních institucí. V tomto ohledu je vyžadována i vzájemná spolupráce a koordinace vládních aktivit zejména v regionech, kde působí velké množství MFIs, jako je tomu například v jihovýchodní Asii. Vytváření společných regionálních mikrofinančních politik by mikrofinančním institucím umožnilo působit i přes hranici vlastního státu a tím sdílet zkušenosti s organizacemi působícími v sousedních zemích.

### **3.7.3 Moderní technologie**

Sektoru mikrofinančních služeb i v tak nerozvinutých zemích jako je například Bangladéš v poslední době začínají vládnout moderní technologie, zejména ty telekomunikační. Mnoho mikropodniků je založeno na mobilních telefonech, které jsou v jihovýchodní Asii velmi rozšířeny – velmi časté je poskytování telefonních hovorů z mobilního telefonu, který je ve vlastnictví mikropodnikatelky, případně je za poplatek k dispozici nabízena nabíječka mobilních telefonů.

Telekomunikační technologie ulehčují práci mikropodnikatelkám i jinak – mohou být v každodenním kontaktu s pracovníky banky, aniž by kterýkoliv z nich musel dojíždět na místo. Problémy jsou tak řešeny okamžitě a nemusí se čekat až na pravidelné setkání, které je pořádáno každý týden ve vesnici a na kterém jsou přítomny všechny příjemkyně mikropůjčky.

Ve spolupráci s mobilními operátory jsou v rámci programů mikrofinančních institucí vyvíjeny i služby, prostřednictvím kterých je možné s použitím mobilního telefonu vybírat a vkládat na účet drobné částky. Jedná se o takzvaný m-banking, neboli mobilní bankovníctví, a v současné době je využíváno ve východní Africe, ale i v rámci programů banky Grameen. (Koveos, 2004)

## **4 Systémy mikrofinancování uplatňované v zemi jihovýchodní Asie – Bangladéši**

Bangladéš byl jako cílová země pro studium mikrofinancí vybrán z toho důvodu, že je považován za kolébkou moderního mikrofinancování. Právě zde v roce 1976 Muhammad Yunus poskytl první mikropůjčku a položil tak základy aktivit banky Grameen, jejíž model mikrofinancování v následujících letech úspěšně kopírovaly další organizace v Bangladéši a poté po celém světě.

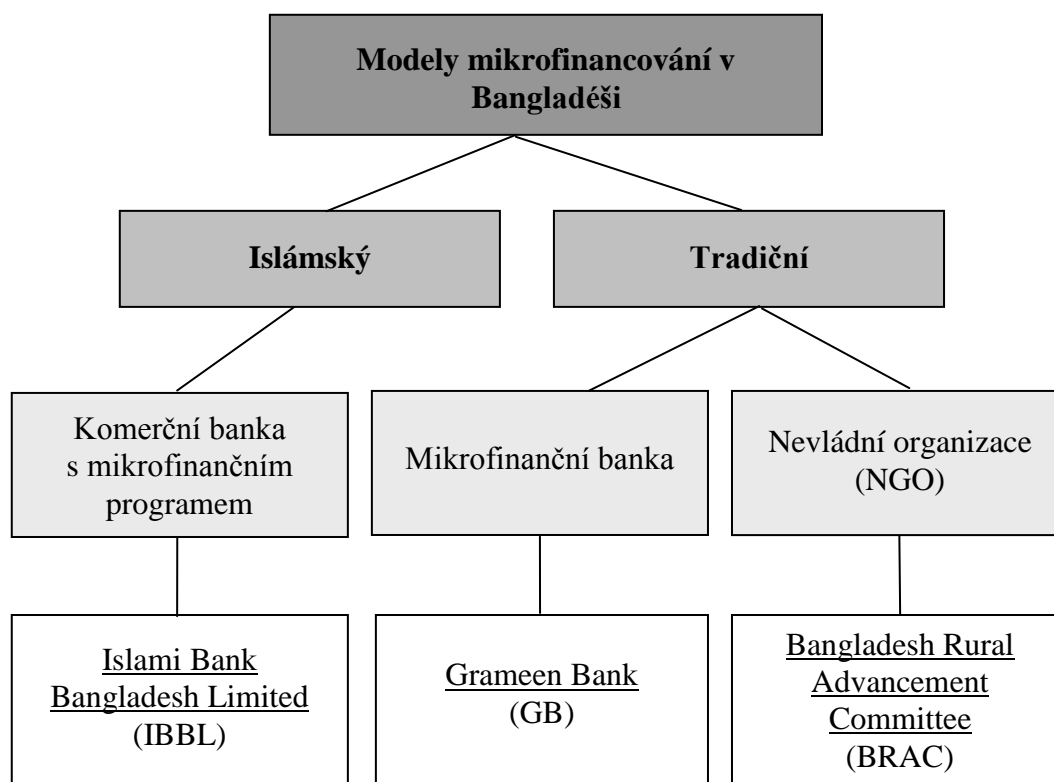
V regionu jihovýchodní Asie se nachází ještě jedna země, ve které se mikrofinancování rozvíjí podobně intenzivním a rychlým tempem jako v Bangladéši. Touto zemí je Indonésie. Mikrofinanční sektor je zde ale více fragmentován a neexistují zde takové základní modely a typy organizací v nejbližší podobě, jak se s nimi setkáváme v Bangladéši. Mikrofinancování je zde velmi málo prováděno nevládními organizacemi a téměř vůbec mikrofinančními bankami po vzoru Grameen Bank. Naopak zde existuje velké množství komerčních bank a zemědělských úvěrových družstev, které bývají sdruženy pod jednu zastřešující organizaci, která ovšem neposkytuje dostatek statistických dat k analýze organizace jako celku, případně jejích jednotlivých členů.

Co však obě uvedené země spojuje je to, že je jejich většinová populace muslimského vyznání a představují proto základnu a obrovský potenciál pro rozvoj islámského mikrofinancování, tedy financování v souladu s právem šaría. Ještě s jednou islámskou zemí, která už je ovšem mimo region jihovýchodní Asie, Afghánistánem, Bangladéš a Indonésie představují 80% světového islámského mikrofinancování. Abychom si ale ujasnili, o jakých sumách v případě osmdesátiprocentního pokrytí mluvíme, je nutno zdůraznit, že islámské mikrofinancování představuje na přelomu roku 2012 a 2013 v průměru pouhé jedno procento celkového mikrofinančního sektoru Bangladéše a Indonésie. Pro ještě větší uvědomění si, jak paradoxní je tento nepoměr, je nutno uvést, že Indonésie je největší muslimská země na světě a v Bangladéši se k tomuto vyznání hlásí 90% obyvatelstva.

Na základě podrobného studia literatury, dokumentů a statistik o bangladéšských mikrofinančních institucích byl přijat závěr, že se v současné době v Bangladéši vyskytují tři modely mikrofinancování, přičemž na každý model je navázán jeden unikátní typ mikrofinanční instituce. Každá z uvedených institucí je průkopníkem aktivit v rámci modelu, který zastupují, a vzhledem k rozsahu činnosti a době, po kterou každá z uvedených organizací v Bangladéši operuje, lze přijmout teoretický závěr, že každý model je představován právě jedinou mikrofinanční institucí.

Na základě výše uvedených závěrů bylo vytvořeno následující schéma:

Schéma č. 2. Znárodnění mikrofinančních modelů v Bangladéši s uvedením nejvýznamnější instituce pro každou kategorii



Zdroj: Vlastní zpracování.

Příklad IBBL je unikátní v tom, že se jedná o islámskou banku již od svého založení. Po celou dobu své existence tak pracuje s finančními produkty, které podléhají zákonům islámského práva šaría. V okamžiku, kdy zakládala islámský mikrofinanční program, tedy změna spočívala pouze v tom, že mířila na velmi chudé klienty a nabízela jim nesrovnatelně menší objemy půjček.

Ve srovnání s IBBL se například neislámská komerční banka BRI (Bank Rakyat Indonesia), která je největším hráčem na poli indonéských mikrofinancí, pro zavedení islámského mikrofinančního programu musela učit muslimským principům a zákonům práva šaría od počátku a musela k tomuto účelu nabírat mnoho nových zaměstnanců, kteří byli v oblasti finančních produktů pro muslimy zkušení. IBBL tedy měla od počátku velmi značný náskok, co se týče know-how a celkové znalosti prostředí islámských financí.

#### **4.1 Nástin současné situace mezi hlavními mikrofinančními institucemi**

V roce 2012 v Bangladéši existovalo přibližně 1200 mikrofinančních institucí s celkovým počtem 23 milionů klientů a 3,7 miliardami USD v poskytnutých půjčkách.

Čtyři největší z nich – mikrofinanční banka Grameen a nevládní organizace Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC), Association for Social Advancement (ASA) a Proshika, zastřešují 90% ze všech mikrofinančních klientů v Bangladéši a ve svých úvěrových portfoliích mají 2,6 miliardy dolarů.

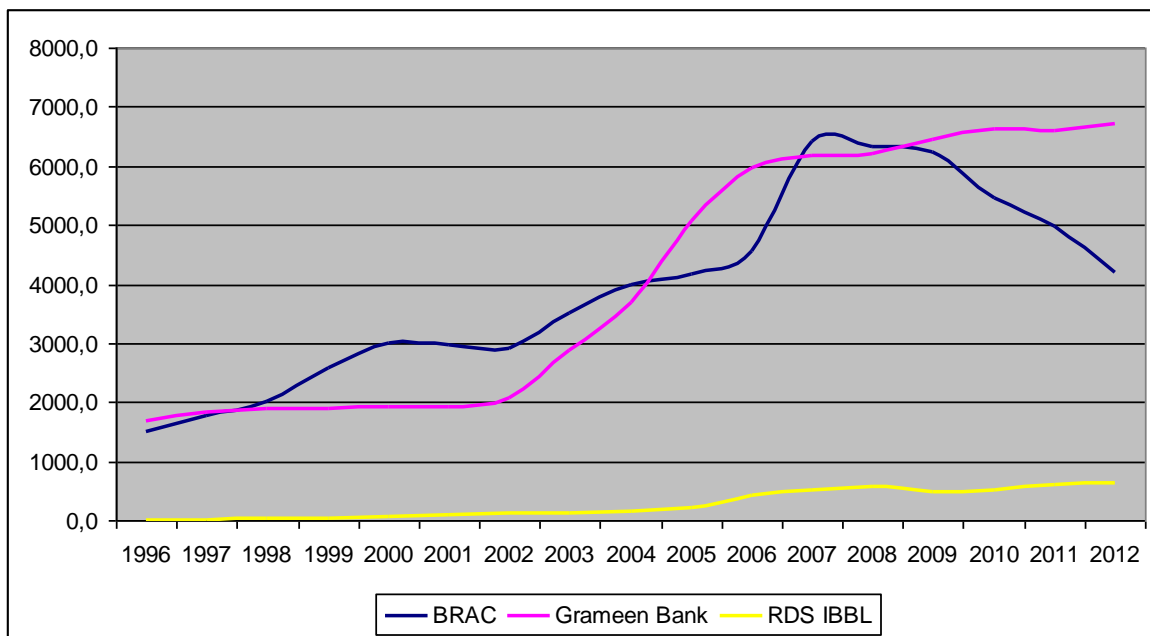
V mikrofinančních statistikách se neobjevuje v současnosti jediný fungující aktér na poli bangladéšského islámského mikrofinancování – Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL). Data nejsou do statistik zahrnuta z toho důvodu, že se nejedná o mikrofinanční banku ani nevládní organizaci, ale o běžnou komerční banku, která v rámci své obchodní činnosti dobrovolně provozuje i mikrofinanční program Rural Development Scheme. Program se v roce 2011 pohyboval na hranici ziskovosti, ale banka jej ve svém portfoliu v rámci firemní politiky společenské zodpovědnosti stále zachovává a dokonce do roku

2020 plánuje rozvoj programu do takové míry, aby byl RDS přístupný ve všech pobočkách banky po celém Bangladéši.

IBBL v rámci svých finančních výkazů nezveřejňuje samostatná čísla týkající se programu RDS, proto je nutné čerpat z dílčích zpráv a informací ve výročních zprávách a dalších dokumentech banky.

Rural Development Scheme banky IBBL, která je největší bangladéšskou komerční bankou co do počtu klientů i spravovaných aktiv, se v roce 2012 v celkovém počtu příjemců půjček umístil těsně za hlavní čtyřkou na sedmém místě s půl milionem klientů a na šestém místě v objemu poskytnutých úvěrů s portfoliem přesahujícím 100 milionů dolarů. V této kategorii dokonce předstihl nevládní organizaci Proshika, jednu ze čtyř největších organizací podle počtu klientů, která se umístila až na devátém místě s polovičním objemem půjček ve srovnání s RDS.

Graf č. 4. Srovnání počtu klientů mezi zástupci jednotlivých mikrofinančních modelů v Bangladéši v letech 1996-2012 (v tis. klientů)



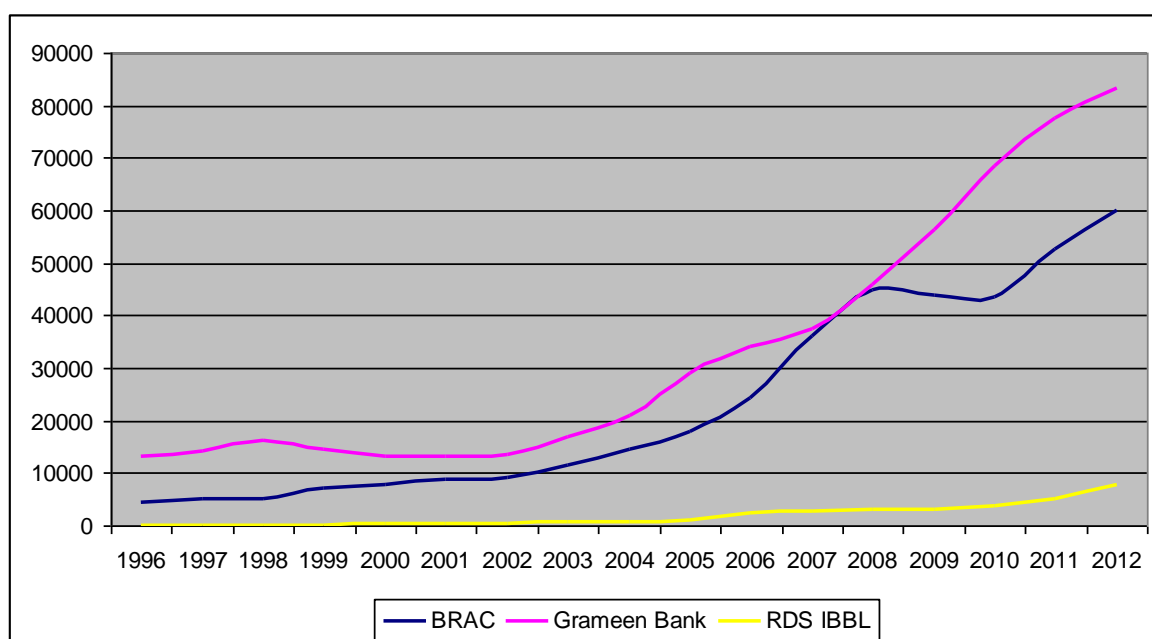
Zdroj: Databáze MIX Market (2013) a výroční zpráva IBBL (2012).

Pozn.: Vlastní zpracování.



Z grafu č. 4 je patrné, jaký náskok v počtu klientů má Grameen Bank a nevládní organizace BRAC před programem RDS. Z analýzy růstu počtu klientů ale vyplývá, že za poslední tři roky, to znamená mezi lety 2010 a 2012, organizaci BRAC počet klientů klesal průměrným tempem 12,4% ročně, bance Grameen rostl o 1,4% ročně a u programu RDS se počet klientů zvýšil každý rok průměrně o 8,2%.

Graf č. 5. Srovnání objemu poskytnutých půjček mezi zástupci jednotlivých mikrofinančních modelů v Bangladéši v letech 1996-2012 (v mil. BDT)



Zdroj: Databáze MIX Market (2013) a výroční zpráva IBBL (2012).

Pozn.: Vlastní zpracování.

Rovněž z údajů o celkovém objemu poskytnutých půjček je patrné, že i v tomto aspektu jsou Grameen Bank a BRAC oproti RDS ve vedení. Analýzou tempa růstu bylo ale zjištěno, že úvěrové portfolio během let 2010-2012 u organizace BRAC rostlo průměrným ročním tempem 11%, u banky Grameen se jednalo o 13,9% ročně, zatímco průměrné tempo růstu portfolia programu RDS bylo za uvedené období 37,9%.

Tabulka č. 2. Přehled 30 největších bangladéských mikrofinančních institucí podle počtu klientů a objemu poskytnutých půjček v roce 2012

Pořadí	MFI	Počet příjemců	Pořadí	MFI	Objem poskytnutých úvěrů (USD)
1	Grameen Bank	6 710 720	1	Grameen Bank	1 071 784 815
2	BRAC	4 362 339	2	BRAC	883 864 100
3	ASA	4 339 877	3	ASA	699 637 692
4	PROSHIKA	1 761 638	4	BURO	175 827 157
5	BURO	900 438	5	TMSS	106 031 668
6	TMSS	666 539	6	RDS (IBBL)	102 593 099
7	RDS (IBBL)	532 235	7	JCF	85 918 856
8	Shakti	398 656	8	SSS	73 618 983
9	SSS	367 818	9	PROSHIKA	57 683 740
10	JCF	321 305	10	UDDIPAN	48 869 553
11	UDDIPAN	255 219	11	Shakti	39 893 461
12	RDRS	216 257	12	PMUK	37 892 269
13	Caritas BD	211 639	13	Sajida	30 405 883
14	PMUK	196 779	14	RDRS	28 575 616
15	CSS	148 245	15	CDIP	25 319 788
16	RRF	140 908	16	DSK	22 531 297
17	Sajida	120 182	17	RIC	21 787 034
18	POPI	118 58	18	Caritas BD	20 436 633
19	DSK	114 053	19	POPI	18 953 359
20	RIC	108 879	20	RRF	18 602 000
21	CDIP	100 156	21	CSS	17 819 682
22	Wave	100 126	22	GUK	17 092 707
23	SKS Bangladesh	92 139	23	ESDO	14 019 146
24	IDF	88 537	24	MSS Bangladesh	13 694 929
25	GUK	86 131	25	Wave	12 767 708
26	BEES	83 745	26	IDF	11 849 877
27	CODEC	80 682	27	BEES	11 805 093
28	ESDO	80 287	28	SKS Bangladesh	11 628 782
29	HEED	70 862	29	VERC	11 237 749
30	Coast Trust	67 543	30	HEED	10 369 092

Zdroj: Databáze MIX Market, 2013.

Pozn.: Vlastní zpracování.

## 4.2 Vznik a vývoj mikrofinančního sektoru v Bangladéši

### 4.2.1 Sedmdesátá léta 20. století

Počátek snah o zajištění přístupu nejchudších obyvatel k finančním prostředkům se datuje do poloviny sedmdesátých let 20. století, která následovala po vyhlášení nezávislosti Bangladéše na Pákistánu a která souvisela s vytvořením mnoha vládních i nevládních organizací, jejichž cílem mělo být zajištění nápravy společenské i hospodářské situace po občanské válce, která předcházela vzniku samostatného Bangladéše v roce 1971.

Zároveň se vznikem těchto organizací se objevují první snahy a pokusy s poskytováním úvěrů domácnostem, které nedosáhnou na tradiční bankovní produkty buď vzhledem k jejich vzdálenosti od nejbližší pobočky banky, nebo pro nedostatek majetku, kterým by byla půjčka zajištěna.<sup>4</sup>

Nová bangladéšská vláda a řada mezinárodních charitativních organizací, které do země přijely, si ovšem nedokázaly poradit s rozsahem škod, které byly způsobeny občanskou válkou. Vznikají tak první bangladéšské nevládní organizace, které stojí před výzvou, se kterou si nedokázaly poradit ani zahraniční instituce.

První dvě, kterými byly BRAC a Proshika, se v první polovině 70. let zaměřují zejména na rozvoj společnosti s minimální orientací na využívání finančních nástrojů (vytváření kulturních center, posilování národní identity po občanské válce, obnova místní samosprávy).

V tomto okamžiku se ale setkávají s prvním problémem – prostřednictvím nově vytvořených struktur se po společenském žebříčku směrem nahoru nejrychleji pohybují lokální elity – bohatí obchodníci a předrevoluční političtí funkcionáři.<sup>5</sup> BRAC přichází se

---

<sup>4</sup> V této souvislosti se poprvé objevuje termín „unbankable“ ve spojení s lidským faktorem. Tedy takové skupiny obyvatel, které nejsou bankou přijímány z důvodu neatraktivnosti z pohledu ziskovosti transakce.

<sup>5</sup> Anglické studie používají termín „elite capture“, který vyjadřuje proces uzurpování prostředků, které jsou určeny na rozvoj široké společnosti, místními elitami, které je pak využívají pouze ve svůj prospěch.

závěrem, že bez odstranění této bariéry se mikrofinance nebudou rozvíjet zdravě a nenajdou nejpotřebnější adresáty. Většina prostředků by skončila u bohatých, kteří by se tak stali ještě bohatšími.

Přestože nastalá situace vyvolala širokou diskuzi o tom, jestli se k řešení chudoby mají využívat pouze ekonomické nástroje (půjčky, vkladové účty), anebo by mělo být postupováno cestou mobilizace společnosti proti přetrvávajícím nespravedlnostem, kde finanční nástroje nejsou potřeba, BRAC přichází s novým přístupem – cílování nejchudších obyvatel a bez zprostředkovatelů jim poskytovat finanční pomoc. Zde si musíme uvědomit, že právě řada zprostředkovatelů mezi poskytovatelem a příjemcem prostředků v rozvojových zemích způsobuje, že se z původní částky na místo určení dostane pouhý zlomek.

Ve druhé polovině 70. let 20. století je na univerzitě v Chittagongu<sup>6</sup> prováděn pod vedením profesora Muhammada Yunuse terénní výzkum, během kterého je v nedaleké vesnici Jobra poskytován mikroúvěr. V roce 1976 Yunus půjčil prvních 27 dolarů z vlastních peněz celkem 42 ženám, které ve vesnici vyráběly bambusový nábytek. Zde byl také představen skupinový princip odpovědnosti za půjčky. Čtyři až pět žen tvořilo skupinu, v rámci které všechny odpovídaly za půjčku ostatních, a dvě až pět takových skupin tvořilo jednotku, která se každý týden scházela a splácela přijatou částku.

Metodou pokusu a omylu bylo zjištěno, že je pro atmosféru ve skupině lepší, pokud jsou rozděleny podle pohlaví. Stejně tak probíhal experiment, podle kterého byli členové rozděleni do skupin podle zaměstnání nebo předmětu podnikání. Tento přístup se ale neosvědčil a byla zvolena cesta, kdy členové skupin i větších jednotek ze skupin složených musí být ze stejné vesnice.

Zájem o mikropůjčky předčil Yunusovo očekávání a tomu se proto již v samotném roce 1976 podařilo od státní banky Janata získat první úvěr, ze kterého mohl poskytovat další půjčky. V roce 1982, tedy šest let od spuštění terénního výzkumu,

---

<sup>6</sup> Chittagong je druhé největší bangladéšské město a zároveň největší přístav v zemi.

profesor registroval 28 000 členů. V roce 1983 je založena Grameen Bank, v překladu Vesnická banka.

#### 4.2.2 Osmdesátá léta 20. století

Osmdesátá léta jsou charakteristická vznikem celé řady nevládních organizací, které experimentovaly se způsoby poskytování mikropůjček.

Hlavními dvěma konkurujícími si modely bylo poskytování prostředků na skupinové projekty a naproti tomu stálo úvěrování jednotlivých osob při spolupůsobení skupinového dohledu. Druhá varianta se ukázala být mnohem účinnější vzhledem k problémům se správnou motivací všech účastníků skupinových projektů, které byly financovány, a také zde byl častý výskyt černého pasažéra, který se s projektem pouze vezl.

Ke konci osmdesátých let se tedy zejména s pomocí Grameen Bank ustavuje model, který je replikován mikrofinančními institucemi po celém světě a v nezměněné podobě funguje dodnes. Jedná se o model cílování nejchudšího obyvatelstva, přímý přístup ke klientům a jejich sdružování ve skupinách, které mají prostřednictvím solidarity zajistit vysokou míru návratnosti prostředků poskytnutých jednotlivcům, vše pod podrobným dohledem pracovníků lokálních poboček mikrofinančních institucí.

Uvedený model v tomto období přijímá i ASA, v roce 2012 podle počtu klientů třetí největší mikrofinanční nevládní organizace v Bangladéši. Právě ASA<sup>7</sup> začínala s modelem vytváření občanských sdružení, která bojovala proti nerovným podmínkám ve společnosti, ale vzhledem k tomu, že se v nich prosazovaly zájmy lokálních elit a sdružení byla zneužívána k naplnění jejich cílů, ASA přešla k modelu cílování nejchudších domácností a přímému poskytování finančních prostředků jejich členům. ASA šla v tomto ohledu ale ještě dál a od osmdesátých let si udržuje nízkonákladovou strategii distribuce mikropůjček, které dokázala docílit vysokým stupněm decentralizace směrem k terénním pracovníkům, tlakem na snižování byrokracie a produkce papírových dokumentů a celkově

---

<sup>7</sup> Odtud pramení její plný název Association for Social Advancement.

velmi štíhlou organizační strukturou. Právě to jsou faktory, které například Grameen Bank začínají výrazně trápit v roce 2012, na provozních nákladech tak ukrájí stále více procent ze zisku, a tím pádem se banka bez dotací není schopna udržet v kladných číslech.

#### **4.2.3 Devadesátá léta 20. století**

Devadesátá léta jsou ve znamení rozšiřování aktivit do dalších vesnic, zvyšování počtu zaměstnanců specializovaných na mikrofinancování, registrování stále většího počtu klientů a poskytování vyšších půjček. K žádným výrazným metodologickým změnám nebo zlepšením nedochází.

Zvláště zajímavý je fakt, že u největších nevládních organizací této doby odvaha k aplikaci mikrofinančního programu na celostátní úrovni pramenila ze zkušeností s jinými celonárodními programy, které s mikrofinancováním vůbec nesouvisely. Automaticky tedy předpokládaly, že pokud se jim povedlo vytvořit, řídit a udržet aktivitu v celém Bangladéši, musí se to opět povést i s mikrofinancemi. Tento předpoklad se naštěstí potvrdil.

Příkladem budiž historie organizace BRAC, jejíž první zkušenost s celonárodním programem byla v oblasti předcházení průjmovým onemocněním prostřednictvím pravidelného pitného režimu z nezávadných zdrojů. Do projektu bylo na počátku devadesátých let zapojeno 13 milionů žen. Pro srovnání měla BRAC v roce 1992 necelého půl milionu mikrofinančních klientů. K drobnému metodologickému posunu zde ale na základě této zkušenosti přece jen došlo. Zaměstnanci BRAC byli odměňováni na základě počtu žen, které si byly schopny nové návyky nejen osvojit, ale i udržet. Tento princip byl uplatňován i u mikrofinancování, kdy byli terénní pracovníci hodnoceni nikoliv za co nejvyšší množství registrovaných klientů, ale za jejich úspěšnost při splácení půjčky. S touto praxí souvisí i politika systematického náboru a školení zaměstnanců, která byla během devadesátých let po vzoru BRAC rozvíjena ve všech organizacích a dodnes je na ni kladen velký důraz, protože jsou to právě terénní pracovníci poboček MFIs, kteří mají největší vliv na klienty během procesu zprostředkování mikropůjčky.

V polovině devadesátých let se začínají u některých organizací, zejména těch neislámských, projevovat tendence k přesunu zodpovědnosti za půjčku ze skupiny na jednotlivce. V těchto letech zároveň vzniká mikrofinanční program Rural Development Scheme Islámské bangladéšské banky<sup>8</sup>, který od počátku klade velký důraz na úlohu rodiny a skupiny. U islámských MFIs je ve srovnání s těmi tradičními dodnes patrný větší důraz na skupinovou odpovědnost a solidaritu v rámci komunity.

Vzhledem ke zvyšujícímu se počtu klientů se ve druhé polovině devadesátých let stává i kontrola a konzultační funkce ze strany zaměstnanců více formalizovaná a méně osobní. Monitorování klientů se profesionalizuje a začínají se využívat manažerské informační systémy. V roce 1998 jsou zároveň ve všech 64 správních oblastech Bangladéše dostupné mikrofinanční služby.

#### **4.2.4 Nové tisíciletí**

S přelomem tisíciletí se v mikrofinančních produktech objevuje nový trend. Je jasné, že původně nastavené schéma banky Grameen, která poskytovala drobné půjčky s pevně stanovenými horními i dolními limity a s fixními měsíčními splátkami, již není vyhovující. Klienti, z nichž někteří se v mezidobí díky mikrofinancování vyšplhali nad hranici chudoby, vyžadují diverzifikované finanční produkty s vyššími stropy a flexibilními splátkami, a dále také doplňkové finanční i nefinanční služby. Jednoduchá půjčka už jim jednoduše nestačí. Jejich potřeby se od sedmdesátých let 20. století podstatným způsobem rozvinuly.

S diverzifikací produktového portfolia se ale zvyšují náklady a dohled nad aktivitami bank a institucí již není tak jednoduchý a přehledný. Největší rozvoj zažívají vkladové účty, na kterých mohou venkované v bezpečí spořit své volné prostředky, a pojišťovací produkty, které zajišťují, že je v případě smrti klienta jeho zbývající dluh umořen a rodině jsou navíc vyplaceny peníze potřebné na pohřeb a bezprostřední ekonomickou stabilizaci rodiny, která se tak ocitá bez příjmu z podnikatelské činnosti.

---

<sup>8</sup> Islami Bank Bangladesh Limited. Vznik mikrofinančního programu RDS v roce 1995.

Nefinanční doplňkové služby představují zejména školení a vzdělávání samotného mikropodnikatele v oboru jeho činnosti a v prodejních schopnostech, ale i vzdělávání vlastních dětí. Grameen Bank v roce 2002 přichází s programy školního pro středoškolské vzdělávání dívek a studentských půjček na vysokoškolské vzdělávání dívek i chlapců. MFIs dále pořádají kurzy na téma péče o zdraví nebo školení v oblasti práva.

Ze studie (Zaman, 2004), která byla provedena mezi 310 nevládními organizacemi, vyplývá, že všechny poskytují alespoň čtyři finanční nebo nefinanční služby a zároveň 92% z nich provozuje mikrofinanční program pro nejchudší venkovany.

Kolem roku 2005 se oblast mikrofinančních produktů dále vyvíjí a je patrný stále významnější trend financování SME.<sup>9</sup> Z běžných programů pro drobné financování, které stály u vzniku, jsou vydělovány nové programy určené buď pro malé a střední podnikání anebo pro úspěšně podnikající klienty v navazujících úvěrových cyklech, kterým už jsou původní objemy půjček malé. Půjčky na SME jsou v průměru v rozmezí 300 až 3 000 USD, ale například nevládní organizace BRAC v roce 2005 zakládá BRAC Bank, která se specializuje na malé a střední podnikání a poskytuje úvěry až do výše 6 000 dolarů.

Když se vrátíme o 30 let zpět, kdy Muhammad Yunus poskytl 42 ženám první mikropůjčku v objemu 27 dolarů, vidíme od té doby zajímavý nárůst ve výši poskytovaných prostředků – v roce 1976 to byla průměrná půjčka 0,64 USD na výrobu bambusového nábytku, v roce 2005 je to 6 000 USD na malé a střední podnikání. Původní částka se za tři desetiletí zvýšila téměř 10 000 krát.

I přes tři dekády vývoje se bangladéšské mikrofinancování na konci roku 2012 stále potýká s několika zásadními problémy, které se ovšem týkají pouze těch nejchudších příjemců:

- mikrofinanční programy mají pro půjčky nastavené minimální limity, které mohou být pro příjemce v prvním cyklu stále příliš vysoké (nejchudším klientům k zahájení výdělečné činnosti stačí v průměru 9 USD) – přijetím

---

<sup>9</sup> Z anglického Small and Medium Enterprises, tedy malé a střední podniky.



nadstandartně vysoké půjčky, tedy takové, která značně převyšuje klientovy potřeby, může dojít k tomu, že je část prostředků využita k podnikání, ale zbývající část je spotřebována na příjem negenerující statky a činnosti a v procesu splácení potom takto utracené peníze prostě chybí,

- základní mikrofinanční produkty mají stále nastavené týdenní splácení – to může být vzhledem k sezónnosti zemědělského sektoru a příjmům z něj pramenících komplikací pro pravidelné splácení,
- mnoho skupin se stále potýká se situací, kdy ne všichni členové jsou ochotni se vzájemně zaručit za nejchudší členy mikrofinanční skupiny – zde by mohla být řešením cesta největších MFIs, kteří zdůrazňují osobní odpovědnost za půjčku, anebo cesta islámského mikrofinancování, kde je odpovědnost rozptýlena mezi širší rodinu, v rámci které je ochota se zaručit mnohem vyšší,
- mnoho klientů stále obývá velmi vzdálené nebo nedostupné oblasti – zde je řešením zvýšená aktivita zaměstnanců banky a terénních pracovníků, která s sebou nese zvýšené náklady na činnost, která tím pádem musí považována za čistou rozvojovou pomoc, a nemůžeme předpokládat, že si na sebe sama vydělá.

#### **4. 3 Mikrofinancování v porevolučním Bangladéši**

Islám je v Bangladéši, třetí největší muslimské zemi na světě, oficiálním náboženstvím a hlásí se k němu zhruba 90% obyvatel. Podle průzkumu Světové banky z roku 2010 zde žilo 43% obyvatel pod hranicí chudoby a více než 11% obyvatel v absolutní chudobě. Počet nejchudších obyvatel se z 58 milionů (z celkového počtu 66 milionů obyvatel) v roce 1970 zvýšil na 80 milionů (z celkového počtu 150 milionů obyvatel) v roce 2010. V následující tabulce č. 3 můžeme vidět, že přestože se počet chudých v absolutních číslech zvýšil, v procentuálním vyjádření vzhledem k celkové populaci došlo k výraznému snížení. I zde je tedy patrná korelace a vliv mikrofinancování na snižování chudoby v Bangladéši.

Tabulka č. 3. Vývoj celkového počtu obyvatel a počtu chudých v Bangladéši (v milionech obyvatel)

	1970	2010	Změna
<b>Počet obyvatel</b>	66	150	127%
<b>Počet chudých obyvatel</b>	58	80	38%
<b>Podíl chudých na celkovém obyvatelstvu</b>	87,9%	53,3%	-34,6%

Zdroj: Vlastní zpracování.

Přestože je Bangladéš zemědělskou ekonomikou s většinou svých obyvatel žijících ve venkovských oblastech, zemědělství nebylo schopno nabídnout zaměstnání všem venkovanům z důvodu jejich nevzdělanosti a nedostatečnému přístupu k půdě. Pokud byli venkované zaměstnání, byli to zpravidla muži. Proto si bangladéšská vláda již od své nezávislosti v roce 1971 kladla za cíl především snižování chudoby a přístup žen k pracovním příležitostem a již v této době přijímá strategii, podle které má být mikrofinancování stěžejním prostředkem k dosažení stanovených cílů. V roce 1972 je v důsledku naplňování nové strategie v Bangladéši registrováno zhruba 20 000 nevládních organizací a mikrofinančních institucí. Vzhledem k tomu, že je životaschopnost MFIs závislá především na vládních a mezinárodních grantech, zhruba 90% nově založených institucí nepřežila prvních pět let své existence.

Jako protiváhu tedy vláda v roce 1974 založila státní obchodní banku, Special Agriculture Credit Programme Bangladesh, která se měla zabývat mikrofinančními aktivitami. Projekt banky ale skončil nezdarem, především z důvodu centrálního řízení aktivit z hlavního města Dháky. Dalšími důvody byly pravděpodobně následující faktory:

- **politické zásahy** do fungování banky,
- **nesprávné mechanismy** přidělování půjček – vzhledem k tomu, že byly nastaveny minimální úrovně příjmů nebo majetku (půdy), kterými musel

žadatel disponovat, extrémně chudí na úvěry nedosáhli a naopak z nich profitovali venkované s alespoň nějakým majetkem, kteří tak měli k dispozici velmi nízké nebo vůbec neúročené prostředky.

Na uvedeném příkladu je patrné, že jedno ze stěžejních pravidel pro úspěšné fungování mikrofinanční instituce není ani výše úročení půjček ani její právní forma, ale právě správné nastavení metodiky cílování nejchudších obyvatel jako potenciálních příjemců mikroúvěrů.

Bez zajímavosti nezůstává ani otázka lidského faktoru na straně MFI v případě poskytování mikropůjček. Některé tradiční obchodní banky, které spolupracovaly se SACPB<sup>10</sup>, se potýkaly s případy, kdy bankovní úředníci raději zpracovávali žádosti běžných klientů než těch chudých, protože tyto vyžadovaly mnohem větší úsilí, byly časově náročnější a úředník jich za časovou periodu zpracoval méně, což se projevilo v jeho finančním ohodnocení. Práce na mikropůjčkách pro chudé totiž nebyla vůbec žádným způsobem bonifikována a úředníci tak neměli motivaci se jimi zabývat.

V předchozích odstavcích byly představeny nejvýznamnější problémy, se kterými se mikrofinancování od svého vzniku v Bangladéši potýká. Stěžejním nedostatkem ale stále zůstával fakt, že komerční banky, ani vládní či nevládní mikrofinanční organizace, se nezabývaly finančními potřebami muslimského obyvatelstva země. To bylo tím pádem vyloučeno z přístupu k finančním službám hned ze dvou důvodů:

- neexistence islámského mikrofinančního sektoru a nemožnost využít tradičních MFIs z náboženských důvodů,
- nedostatečný majetek, který byl v případě využití služeb tradičního mikrofinancování vyžadován.

---

<sup>10</sup> Special Agriculture Credit Programme Bangladesh, státní mikrofinanční banka.

## 4.4 Islámské mikrofinancování

### 4.4.1 Představení islámského financování

Podle studie organizace CGAP<sup>11</sup> z roku 2008 téměř 72% procent obyvatel zemí, kde je islám hlavním nebo převažujícím náboženstvím, nevyužívá tradiční finanční služby, jaké známe v oblasti nejběžnějších bankovních produktů v České republice. I když jsou obvyklé finanční nástroje v těchto zemích dostupné, muslimové vidí konvenční bankovníctví jako neslučitelné s islámskými principy a zákony práva šaría. Mnohé mikrofinanční instituce proto poskytování finančních služeb v souladu s právem šaría pro chudé muslimy vidí jako vítanou mezeru na trhu, do které jsou připraveny vstoupit. Islámské mikrofinancování je v současné době soustředěno hlavně v Bangladéši, Indonésii a Afghánistánu, přičemž uvedené tři země představují 80% celosvětového islámského mikrofinančního pokrytí.

Představitelé zemí s převažující islámskou populací uznávají mikrofinancování za nástroj ke zmírnění chudoby a zároveň za protiváhu tradičnímu mikrofinancování - výskyt mikrofinančních aktivit se proto v těchto státech každým rokem zvyšuje. Islámské MFIs jsou zakládány a rozvíjeny tak, aby poskytovaly funkční finanční služby, které jsou v souladu s islámskými zásadami a především s právem šaría, které zakazuje účtování, placení a přijímání úroku, tzv. ribá.

Právo šaría nezná časovou hodnotu peněz a není tedy přípustný příjem, který pramení pouze z půjčování finančních prostředků. Peníze musí být využity k tvorbě reálné hospodářské hodnoty a věřitel je v postavení investora nebo partnera, který se s příjemcem mikroúvěru podílí na zisku, ale i na riziku v případě ztráty. V tomto ohledu vidíme zásadní rozdíl oproti tradičnímu (mikro)financování, kdy všechna rizika nese příjemce úvěru a poskytovatel vyžaduje řádné a včasné splacení. Konvenční mikrofinancování je založeno na úročení, jehož zákaz v právu šaría podstatnou měrou urychluje vznik a rozvoj islámských MFIs v jihovýchodní Asii.

---

<sup>11</sup> Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Organizace spadající pod křídla Světové banky.

Zákaz úroku pramení ze dvou zásad:

- **Peníze nemají vnitřní hodnotu**, samy o sobě nejsou aktivem a jejich hodnota se může zvýšit pouze prostřednictvím vazby na jiné zdroje, se kterými se podílí na produktivní činnosti. Peníze tedy nemohou být prodávány a kupovány jako komodita sui generis a nezajištěny reálným aktivem nemohou s časem růst na své hodnotě.
- Poskytovatelé prostředků (v našem případě islámské mikrofinanční instituce) musí **sdílet obchodní rizika** s příjemci. Není jim tedy garantován předem stanovený výnos (úrok).

Principy islámského financování jdou ale ještě o krok dál za zákaz úročení. Jak už bylo zmíněno, všechny finanční transakce musí být spojeny s reálnou podnikatelskou činností a prostředky mohou být investovány pouze do hmotného majetku.

Dalším pravidlem je nutnost smluvní určitosti – smlouvy musí být uzavírány se souhlasem všech dotčených stran, všechny smluvní podmínky a termíny musí být přesně specifikovány a písemně uvedeny v dokumentaci. Všechny strany navíc musí být detailně informovány o vlastnostech a charakteristikách produktů a služeb, které jsou prodávány či nakupovány.<sup>12</sup>

Vlastností samotného islámského mikrofinancování je to, že je založeno na zásadách morální zodpovědnosti a podpoře hospodářské spravedlnosti. Poskytovatel finančních prostředků se tedy nemůže zbavit odpovědnosti v případě, že se prokáže, že zneužil neznalosti příjemce půjčky.

---

<sup>12</sup> Na slovo „detailně“ je v islámském právu pod sankcí neplatnosti ujednání kladený velký důraz. V tomto ohledu by se Česká republika mohla velmi úspěšně inspirovat zejména s ohledem na poskytování půjček nebankovními subjekty a seznámení příjemců takových půjček se smluvními podmínkami.

#### **4.4.2 Konkrétní faktory ovlivňující úspěšný rozvoj islámského mikrofinancování**

Podle již zmíněné studie organizace CGAP z roku 2008 je přibližně 44% klientů tradičních mikrofinančních institucí obyvateli zemí s muslimskou většinou. Přesto však nejsou tyto tradiční a na úrocích založené MFIs schopny naplňovat potřeby nejchudších muslimů právě kvůli náboženskému zákazu úroků. Není to jen nedostupnost islámských MFIs, která způsobuje, že vyznavači islámu nedosáhnou na mikropůjčky, ale existuje zde řada dalších faktorů, které způsobují, že konvenční mikrofinancování nepomáhá nejpotřebnějším vymanit se z chudoby tak intenzivně, jak je to představováno na mezinárodních fórech věnovaných rozvojové pomoci.

Mezi nejpalčivější mohou být zařazeny zejména tyto:

- **Zkreslené informace** o poskytování mikroúvěrů ženám jako prostředek k dosažení jejich společenské a ekonomické nezávislosti a vymanění se z často patriarchálního vlivu manžela. Realita je však taková, že je to právě manžel, který tlačí na svou ženu, aby o půjčku požádala. Příjemcem prostředků je tedy žena, ale uživatelem peněz je manžel, který je mnohdy využije na nepodnikatelskou činnost, která negeneruje příjem. MFIs, které cílí na ženy jako příjemce, tedy vytvářejí ve společnosti tlak, který se pouze zvyšuje s tím, jak žena musí půjčku splácet, ale prostředky má pod kontrolou její manžel.
- **Ekonomická udržitelnost MFIs** – kvůli vysokým administrativním nákladům a nedostatečné mobilizaci zdrojů je dlouhodobá hospodářská udržitelnost některých z nich nemožná. V roce 2004 byly celkové náklady na fungování MFIs v jihovýchodní Asii v rozpětí od 24 do 400% z každého vypůjčeného dolaru. Podle propočtů z údajů za rok 2004 by i Grameen Bank hospodařila se ztrátou, pokud by neobdržela granty a dary od sponzorů. Aby se dostala do kladných čísel hospodaření, musela by

v daném roce zvýšit své úrokové sazby o 21%. Činnost mnoha institucí je proto ve světle těchto informací z dlouhodobého pohledu v ohrožení.

- **Dluhová past** – vzhledem k tomu, že jsou zdokumentovány mnohé případy, kdy jsou mikropůjčky použity na neinvestiční činnost, klient nemá z čeho splácet jistinu a musí si vzít další úvěr z jiných zdrojů k pokrytí splátek.
- **Problematika extrémně chudých** spočívá v tom, že jim úvěr buď není vůbec přiznán, anebo úvěr dostanou, ale nepodaří se jim jej celý splatit.<sup>13</sup> Tradiční MFIs v tomto ohledu selhávají v pomoci nejchudším k finanční nezávislosti.

#### 4.4.3 Proč Bangladěš potřebuje islámské mikrofinanční instituce

Navzdory silné poptávce po produktech islámského mikrofinancování, růst tohoto segmentu je poměrně pomalý. To je způsobeno tím, že islámské MFIs mají zpravidla formu nevládních organizací, které nedisponují dostatečnými znalostmi v oboru a zdroji financování svých aktivit. Naproti tomu islámské komerční bankovníctví, které poskytuje finanční služby ne-chudým obyvatelům, v Bangladéši během posledních třiceti let zažívá nebývalý rozvoj. Toto období se paradoxně kryje s rozvojem tradičních mikrofinančních institucí a můžeme zde vidět několik vývojových trendů:

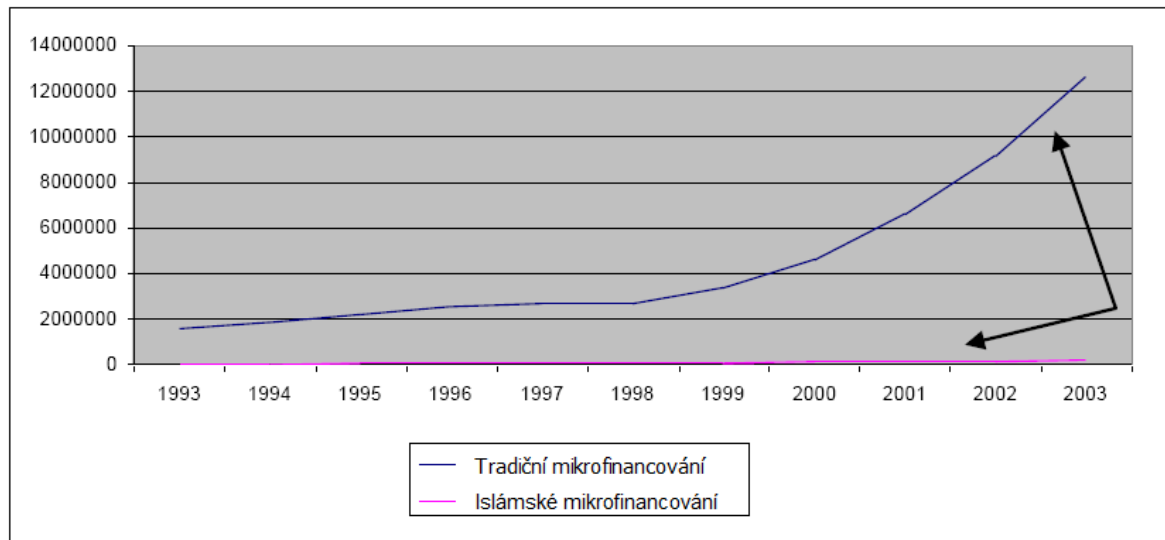
- během posledních tří dekad se tradiční mikrofinancování v Bangladéši rozvíjelo velmi rychlým tempem,
- ve stejném období se rapidně rozvíjí i islámské komerční finanční produkty a služby,

---

<sup>13</sup> V roce 2004 bylo u největších mikrofinančních institucí (Grameen Bank, BRAC, ASA) zdokumentováno selhání schopnosti splácet u 10-15% klientů.

- islámské mikrofinancování se ale v uvedeném období rozvíjí jen velmi pomalu a nepatrně, jeho výraznější nástup přichází až v posledních 5-10 letech.

Graf č. 6. Srovnání vývoje objemů půjček poskytnutých v rámci tradičního a islámského mikrofinancování v letech 1993 – 2003 (v tis. BDT)



Zdroj: Masyita, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Islámské mikrofinancování by se tedy mělo vydat cestou, kterou naznačil program Rural Development Scheme – islámské komerční banky, které mají dostatečně vzdělaný personál a kapacitu týkající se financí i lidského kapitálu, by měly v rámci svých komerčních bankovních činností vytvořit mikrofinanční programy podobné RDS a sdílet své zkušenosti a poznatky s mikrofinančními nevládními organizacemi, pro které je obtížnější přilákat dostatečně vzdělané zaměstnance a přiměřeným způsobem je zaplatit. Mnoho takových programů zatím ale nevzniklo a ten nejznámější z nich, RDS banky IBBL, je v současné době vyloženě průkopníkem nastíněného trendu.



Tabulka č. 4. Porovnání tradičního a islámského modelu MFIs

	<b>Tradiční MFI</b>	<b>Islámská MFI</b>
<b>Finanční zdroje</b>	Zahraniční dárci, národní a mezinárodní agentury, vlády, centrální banky, vklady klientů	Náboženské instituce, islámské charitativní organizace, vklady klientů, zahraniční dárci, národní agentury, soukromý sektor
<b>Způsob financování projektu</b>	Založeno na úroku	Neúročené
<b>Nejchudší klienti</b>	Extrémně chudí na finanční prostředky nedosáhnou	Extrémně chudí jsou zahrnutí na dárcovském principu
<b>Převod prostředků</b>	V hotovosti	Ve zboží
<b>Odečet na počátku smlouvy</b>	% z jistiny	Bez odečtu
<b>Cílová skupina</b>	Ženy	Rodiny
<b>Motivace zaměstnanců</b>	Finanční	Finanční a náboženská
<b>Řešení nesplácení</b>	Skupinový tlak v rámci lokální organizace nebo skupiny	Garance lokální skupiny nebo manžela/manželky, islámská morálka
<b>Program společenského rozvoje</b>	Sekulární, etický a sociální rozvoj	Náboženský, zahrnující pravidla chování a skupinové hodnoty

Zdroj: Alamgir, 2010.

Pozn.: Vlastní zpracování.

## 4.5 Islami Bank Bangladesh Limited a Rural Development

### Scheme

#### 4.5.1 Předpoklady vzniku programu RDS

Islami Bank Bangladesh Limited (IBBL) je soukromá komerční islámská banka v Bangladéši, která byla založena a své služby poskytuje v souladu s právem šaría. Banka v rámci své činnosti vyvinula program venkovské rozvojové pomoci – Rural Development Scheme (RDS), což je inovativní islámský mikrofinanční nástroj, který odpovídá na potřeby a poptávku ze strany chudých muslimů na bangladéšském venkově, kteří jsou vzhledem ke svým náboženským přesvědčením opomíjeni tradičním mikrofinančním sektorem.

V následujícím textu bude analyzováno podhoubí a podmínky, které umožnily rozvoj programu Rural Development Scheme. Projekt se od svého vzniku v roce 1995, kdy poskytoval služby pouze ve čtyřech vesnicích, rozrostl v celonárodně uznávaný model umožňující snižování chudoby, ze kterého v současné době profituje více než 600 000 obyvatel Bangladéše.<sup>14</sup> Hlavními faktory, které umožňují neustálý rozvoj programu RDS jsou zejména:

- **kulturní prostředí** – v zemi je většinová populace islámského vyznání a zájem z její strany o produkty islámského mikrofinancování je tedy značný a do jisté míry tím proces rozvoje oproti tradičnímu mikrofinancování urychluje,
- vstřícný přístup **vládní politiky** k islámskému mikrofinancování, který opět souvisí s náboženstvím, ale rovněž s tím, že celá IBBL své služby poskytuje v souladu s právem šaría,

---

<sup>14</sup> Poslední dostupná data o celkovém počtu klientů programu RDS z výročních zpráv Islami Bank Bangladesh Limited jsou k roku 2011.

- na mikrofinanční aktivity **specializované vedení** banky, jehož motivací je neustálé zvyšování pokrytí území Bangladéše programem venkovské rozvojové pomoci (RDS).

V následujícím textu se rovněž zaměříme na praktické zkušenosti programu RDS v oblasti vzdělávání a možného přenosu nabytých znalostí mezi jednotlivými zeměmi v rámci regionu jihovýchodní Asie. Země s méně rozvinutým mikrofinančním systémem nebo vůbec nerozvinutým islámským mikrofinancováním mohou zkušeností banky IBBL využít, následovat její příklad a tím napomoci zmírňování chudoby na svém území.

#### **4.5.2 Základní produkty poskytované Islami Bank Bangladesh Limited**

##### **Murabaha**

Jedná se o institut kupní smlouvy, který slouží k pořízení zboží, které je nutné k výkonu podnikatelské činnosti. Tradičně jde o případ, kdy klient žádá nákup určité komodity, kterou mikrofinanční instituce pořídí přímo na trhu a s přírážkou za poskytnutou službu poté přeprodá klientovi. Až do doby plného splacení kupní ceny a přírážky náleží vlastnické právo, a zároveň veškerá rizika z toho vyplývající, mikrofinanční instituci. Zboží je spláceno pravidelně ve stejně velkých splátkách. Rozdíl přírážky oproti úroku je v tom, že přírážka je předem pevně stanovená, neměnná, vztahuje se k původní částce, není závislá na nesplacené částce a nezvyšuje se ani v případě, že je klient v prodlení se splácením.

##### **Musharaka a mudaraba**

Oba nástroje představují institut sdílení zisku a ztráty a jsou to typy kontraktů nejčastěji zmiňované odborníky na právo šaría.

**Musharaka** je majetkový podíl na společném podnikání, kdy je dopředu stanoven poměr podílu na zisku a ztrátě obou stran.

**Mudaraba** je smluvní ujednání, kdy jedna strana poskytuje finanční prostředky a druhá dodá své know-how a znalosti a dovednosti potřebné k úspěšnému provedení a řízení projektu. Zajímavostí je, že u tohoto typu projektu je zisk rozdělen podle předem stanoveného poměru, ale ztráta jde plně k tíži strany, která projekt financuje. Sdílení ztráty v tom případě spočívá ve skutečnosti, že financující strana přichází o kapitál a skupina pověřená vedením přichází o vynaložený čas a úsilí.

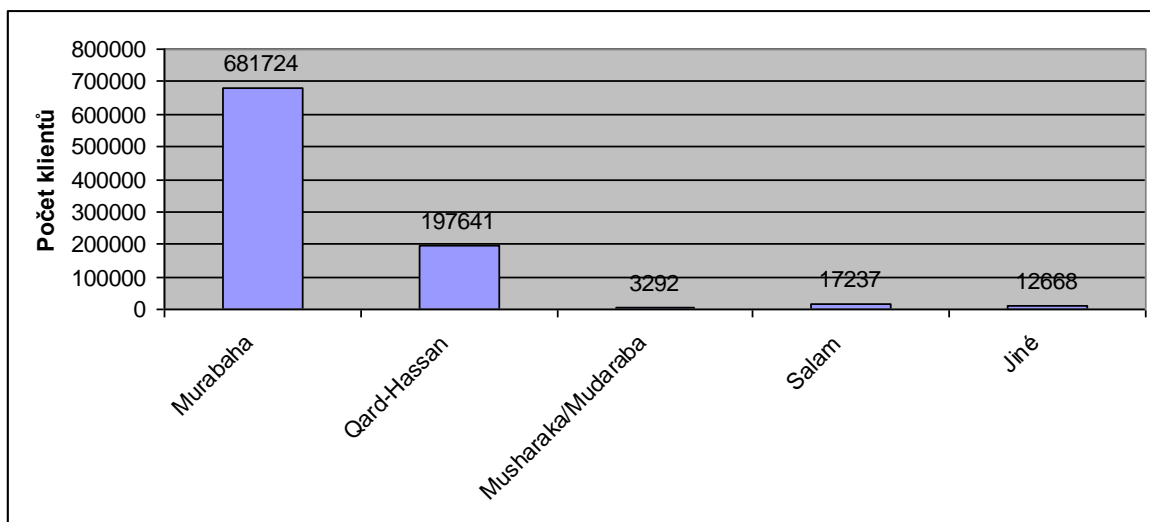
### **Ijara**

V tomto případě se jedná o leasingovou smlouvu, která slouží k nákupu většího a nákladnějšího výrobního zařízení, které mikropodnikatel není schopen pořídit z běžného mikroúvěru. Doba trvání leasingové smlouvy a související platby musí být předem jasně specifikovány, aby nedošlo k sebemenším nejasnostem. Aby se jednalo o islámskou transakci a ne o prodej se zakamuflovaným úrokem, ve smlouvě ijarah musí být jasně stanoveno, že vlastnictví zařízení a odpovědnost za jeho údržbu zůstává bance. Až po vypršení smlouvy může následovat odprodej, během kterého vlastnictví přechází na mikropodnikatele.

### **Takaful**

V souvislosti s rozšiřující se potřebou pojištění základního majetku a hospodářských zvířat nejchudších obyvatel rozvojových zemí proti živelním katastrofám, jakými jsou hurikány, povodně nebo období sucha, přišla IBBL s pojišťovacím produktem. Jedná se o nástroj, kdy účastníci přispívají do společného fondu, ze kterého je v případě škodní události (smrt, neúroda a jiné nehody související s běžným životem) vyplacena pojistná částka. Zaplacené pojistné je investováno způsobem slučitelným s právem šaría, tedy takovým, který nepřipouští úhradu nebo výplatu úroků.

Graf č. 7. Samostatná data v rámci RDS IBBL nejsou dostupná, ale následující graf znázorňuje četnost jednotlivých produktů mezi klienty v Indonésii, kde se mikrofinanční sektor rozvíjí podobným způsobem a tempem jako v Bangladéši.<sup>15</sup>



Zdroj: Microworld, 2013.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Islami Bank Bangladesh Limited se v souladu s islámskou teorií společenské a hospodářské spravedlnosti a rovnoměrného rozdělení bohatství zasazuje o posílení postavení nejchudších obyvatel skrze podnikání, sdílení rizika a finančního začleňování. Naproti tomu tradiční systém bankovníctví, který vyžaduje zajištění a zástavy majetku, posiluje finanční vylučování extrémně chudých z majoritní společnosti.

#### **4.5.3 Historie IBBL a RDS – počátky islámského mikrofinancování v Bangladéši**

Vznik první islámské banky, která poskytuje finanční služby v souladu s právem šaría, byl v regionu jihovýchodní Asie umožněn po podpisu Charty islámského rozvoje Bangladéšem v roce 1974.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Qard-Hassan je produkt s dobrovolným fondem, do kterého může dlužník odvést částku nad rámec jistiny půjčky. Jedná se o islámský dobročinný prvek. Salam je platba předem za budoucí dodávku zboží, tzv. futures kontrakt.

<sup>16</sup> V té se signatářské země zavázaly reorganizovat své ekonomiky a finanční systémy v rámci islámského práva šaría.

Islami Bank Bangladesh Limited vzniká v roce 1983 jako akciová společnost, ve které 64% akcií drží Islámská rozvojová banka.<sup>17</sup> Počáteční základní kapitál byl ve výši 12,5 milionů dolarů. Už ve svých zakládacích dokumentech si banka za cíl stanovila snižování nerovnosti mezi městy a venkovem a také spravedlivé rozdělování národního bohatství. Založení IBBL naplnilo očekávání mnoha muslimů a započalo novou éru na bangladéšském finančním trhu.

V roce 2013 měla banka 285 poboček, většinu z nich ve venkovských oblastech, 11 500 zaměstnanců a více než 6 milionů klientů. Jedná se o největší bangladéšskou komerční banku.

IBBL představuje program RDS v roce 1995 jako součást svých aktivit související se společenskou odpovědností banky – v současné době, tedy v roce 2013, se už ale jedná o jeden z jejích hlavních kanálů finančních služeb. Náplní je vytváření pracovních míst pro nejchudší obyvatele a skrze podnikatelské aktivity, které generují příjmy, jim pomoci se vymanit z chudoby. Vše v souladu se zásadami islámského práva šaría. Podle dat dostupných na stránkách Světové banky byl v roce 2012 v Bangladéši zhruba 1 milion drobných podniků nebo živností, ale pouze 7% z nich mělo přístup k formálním finančním službám.<sup>18</sup>

Vzhledem k tomu, že IBBL poskytuje islámské finanční služby od svého založení, měla v roce 1995, tedy v době vzniku programu RDS, dostatečné znalosti, odbornost a zdroje k řízení mikrofinančních aktivit pro muslimské klienty. Především zdroje jsou v tomto případě důležité – IBBL dodnes financuje RDS z vlastních fondů a stal se tak prvním islámským mikrofinančním programem, který nikdy nedostal jediný dolar z vládních dotací nebo sponzorských darů. Vzniká tedy úvěrový produkt, který nepočítá s úrokem a nevyžaduje zajištění.

---

<sup>17</sup> Islami Development Bank. Sdružuje 56 členských států, jedná se o multilaterální finanční instituci se sídlem v Saudské Arábii založenou v roce 1973.

<sup>18</sup> Za formální finanční služby pokládám ty, které jsou poskytovány bankovními a nebankovními finančními společnostmi, nikoliv lichváři, jejichž „služby“ jsou dostupné téměř v každé bangladéšské vesnici.

Program RDS je navržen přesně podle již existujícího konceptu Grameen Bank s tím rozdílem, že RDS využívá islámský princip sdílení zisku a ztráty a zároveň peníze klientům nevyplácí v hotovosti, ale ve zboží, což do jisté míry zajišťuje, že prostředky nebudou využity jako prostý spotřebitelský úvěr.

#### **4.5.4 Pět pravidel financování podle programu RDS**

Příjemci půjčky jsou hlavně chudí venkované, kteří půdu vůbec nevlastní. Pokud jsou majiteli pozemků, jejich celková rozloha nesmí být větší než 0,5 akru.<sup>19</sup> Vzhledem k tomu, že RDS funguje na bázi komunitního rozvoje, aktivity jsou organizovány ve skupinách, které musí splňovat následující požadavky:

1. Každá skupina se skládá z pěti členů, kteří žijí ve stejné vesnici.
2. Místní středisko se skládá ze dvou až osmi skupin. Kolegium vedoucích každé skupiny ze svého středu zvolí vedoucího místního střediska a jeho zástupce, kteří organizují aktivity celého střediska.
3. Všechny skupiny se musí účastnit střediskových setkání, které se konají jednou za týden. Jen tak mohou být plnoprávními členy.
4. Všichni členové jsou v rámci jedné skupiny společně a nerozdílně odpovědní za splacení půjčky kteréhokoliv člena skupiny. Každý člen musí disponovat potvrzením všech ostatních, že souhlasí s osobní garancí za jeho půjčku.
5. Středisková setkání jsou moderována zástupci banky na nejnižší úrovni.<sup>20</sup> Jejich úkolem je informovat členy o morálních hodnotách, právech a povinnostech ve vztahu ke splacení půjček. Zároveň posuzují proveditelnost nových podnikatelských záměrů členů skupin střediska.

Z výše uvedených pěti pravidel je jasně patrný důraz kladený na skupinovou odpovědnost, pocit sounáležitosti v rámci střediska a na vědomí, že se každý člen v případě potíží může spolehnout na ostatní. Díky využití muslimských etických pravidel a principu příslušnosti všech členů jedné skupiny k téže vesnici je rovněž zaručeno, že není skupinová

---

<sup>19</sup> 0,5 akru odpovídá 2023,5 metrům čtverečným. Pro představu je to tedy čtvercový pozemek o straně dlouhé 45 metrů.

<sup>20</sup> Tzv. field officers, bankovní úředníci, kteří jsou v přímém styku s klientem.

odpovědnost zneužívána – projevují se zde tedy kromě pevně daných psaných pravidel a podmínek i psychologické faktory, které mají často větší váhu než psané smlouvy.

#### 4.5.5 Proces přidělování půjčky

1. Hodnotící proces pro poskytnutí půjčky začíná již 8 týdnů před samotným převodem prostředků. Účastníci se po tuto dobu scházejí v rámci skupinových a střediskových setkání, kde je jim nabízeno vzdělání a trénink v oblasti podnikání, životního prostředí a základů finanční gramotnosti. Nutno říci, že je to nezbytná část hodnotícího procesu, během které se ukáže, kdo je či není schopen provozovat dlouhodobě udržitelné podnikání.
2. Během osmi týdnů, kdy se klienti vzdělávají, probíhá hodnocení podnikatelských záměrů, se kterými přišli a které by rádi uskutečnili. Hodnocení mají v gesci bankovní úředníci ve spolupráci s investičním výborem nejbližší regionální pobočky banky.
3. Na základě schválené žádosti jsou prostředky – zboží, nástroje, komodity, nikoliv peníze v hotovosti – předány žadateli.
4. První částka poskytnutá na nákup potřebných výrobních prostředků se pohybuje okolo 10 000 BDT.<sup>21</sup> V závislosti na průběhu splácení a oboru podnikání se částka v každém dalším úvěrovém cyklu může zvýšit o 2-5 tisíc BDT.
5. Míra návratnosti je stanovena na úrovni 12,5%, ale včasné a řádné splácení je bonifikováno 2,5%. Úspěšný podnikatel tedy bance odvádí 10% ze svého zisku.
6. Členové místního střediska mají povinnost založit si spořicí účet a ukládat na něj každý týden 20 BDT.<sup>22</sup> Vklady mohou být vybrány, jakmile klient splní veškeré závazky vůči bance. Snadno si lze spočítat, že původní investice 10 000 BDT by byla pravidelným týdenním ukládáním částky 20 BDT pokryta zhruba za 10 let. Půjčky v prvních úvěrových cyklech bývají splaceny do jednoho roku.
7. Členové jsou dále vybízeni, nejedná se o povinnost, aby týdně ukládali alespoň 5 BDT do zvláštního fondu, ze kterého jsou financovány podpory pro extrémně

---

<sup>21</sup> Bangladéšská taka (BDT). K 31.12.2013 hodnota 100 BDT odpovídá 25 korunám. Poskytnutý úvěr 10 000 BDT tedy představuje 2500 českých korun.

<sup>22</sup> Ekvivalent pěti českých korun.



chudé<sup>23</sup> anebo výstavba studní a sociálních zařízení ve vesnici. Tímto je podporována dobročinnost a solidarita s nejchudšími jako vedlejší produkt samotných finančních transakcí.

8. Na základě výročních zpráv Islami Bank Bangladesh Limited je i přes povinné vklady na spořicí účty a úspěšné fungování dobrovolného dobročinného fondu dosahováno 99% návratnosti vypůjčených prostředků. Díky tomu se IBBL řadí mezi nejúspěšnější MFIs v celém Bangladéši.

Na výše uvedeném příkladu a zmíněných číslech je patrný trend, že pokud je na počátku odpovědně zhodnocen podnikatelský záměr, úspěšné středisko je tvořeno prosperujícími podnikateli, což má vliv i na nejchudší členy společnosti prostřednictvím dobročinnosti mikropodnikatelů.

#### 4.5.6 Vývoj programu Rural Development Scheme

Vznik mikrofinančního programu RDS byl od počátku podporován vrcholným managementem banky. Bez hlubších a dlouhodobých analýz přichází z top manažerů složený výbor, který má na starosti rozvoj mikrofinančních aktivit, se základními pravidly, které se pro další fungování RDS ukážou být klíčové. Je zde tedy patrný význam znalostí a kvalifikace již při samotném založení programu a nastavení základních principů jeho fungování. Stanovení takových pravidel během hry, tedy již za fungování RDS, by pravděpodobně mělo pro jeho existenci tragické následky. Mezi základní principy stanovené na počátku patří tyto:

- vesnice, ve kterých mají být poskytovány mikropůjčky, musejí být **v okruhu 10 kilometrů** od nejbližší pobočky – bude tak zabezpečena dostupnost venkovanů k pobočce a zároveň zaměstnanců banky do vesnic,
- ve vesnici musí existovat potenciál pro zemědělské a řemeslné **podnikatelské aktivity**

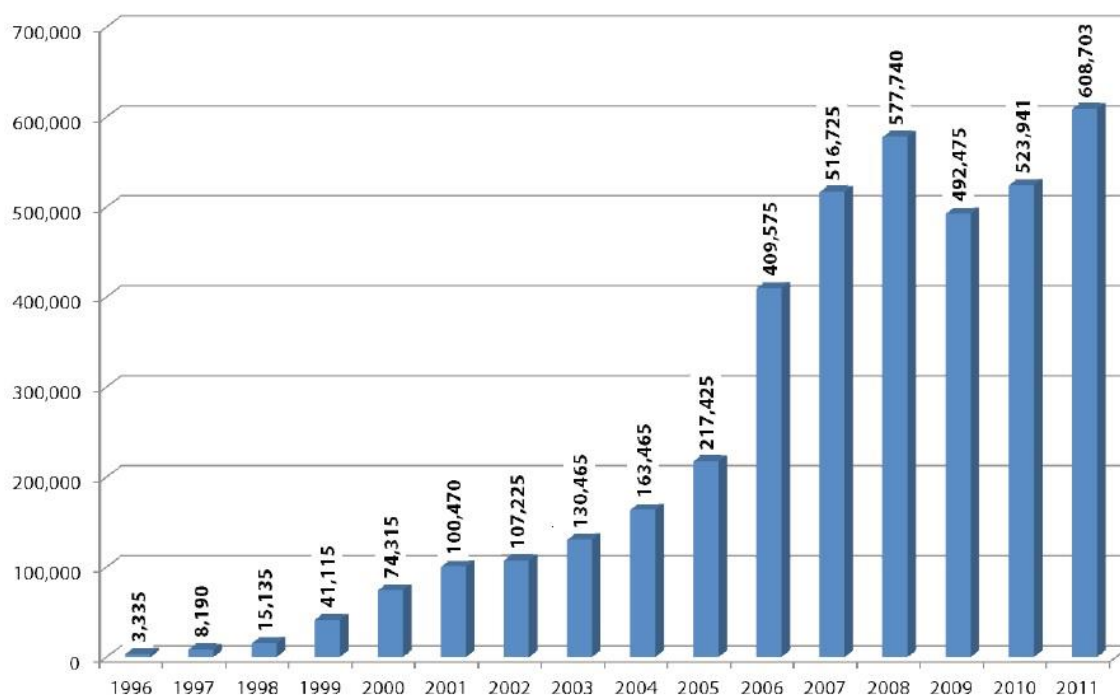
---

<sup>23</sup> V jejich případě se částka nenavýšuje o přírážku, ani bance neodvádějí část zisku. Jejich jediným úkolem je splatit vypůjčené prostředky.

- ve vesnici musí být vysoké zastoupení **nízkopříjmových obyvatel**.

Na základě takto stanovených pravidel se terénní pracovníci banky vydávají do okolních vesnic, které by mohly naplňovat daná kritéria a provádějí podrobná dotazníková šetření mezi obyvateli, zda by měli o program zájem a jaký je zde potenciál vytváření pracovních míst. Na základě předběžných ekonomických propočtů bylo rovněž stanoveno, že pracovníci každé pobočky musí najít minimálně 400 vhodných kandidátů, aby byl projekt životaschopný. V tomto počátečním šetření bylo ve vysoké míře využíváno zkušeností a poznatků venkovanů, místních vládních úředníků a náboženských představitelů, protože právě tito nejlépe znají prostředí a možnosti na nejnižších lokálních úrovních.

Graf č. 8. Vývoj počt klientů programu RDS od svého vzniku do roku 2011



Zdroj: IBBL, 2012.

Program je spuštěn ve 4 pobočkách v roce 1995. Během prvního roku fungování se zapojilo 3 335 klientů, ze kterých bylo 84% žen. Celková vyplacená částka během prvního roku byla 9,9 milionů BDT.<sup>24</sup> Půjčky byly poskytovány na nejrůznější aktivity – pěstování plodin, chov hospodářských zvířat, nákup drobných zemědělských nástrojů, rybolov, nebo ubytovací a přepravní služby.

Tabulka č. 5. Seznam nejčastějších podnikatelských aktivit v roce 2012, objemy investic na jednotlivá odvětví a procentuální vyjádření

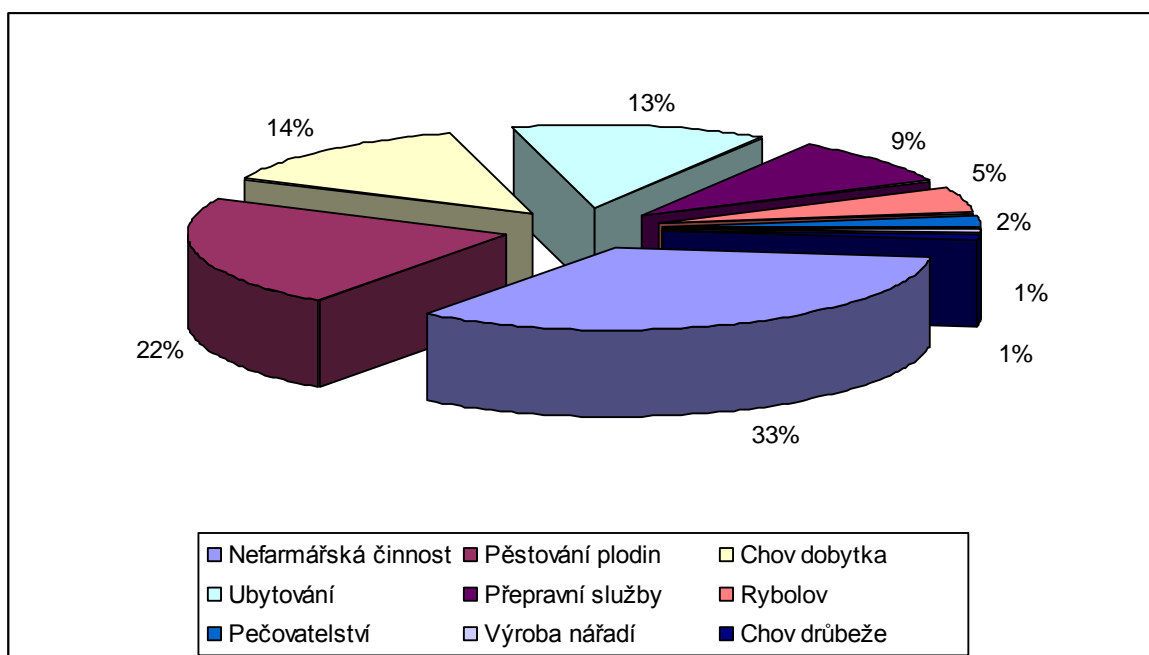
<b>Odvětví</b>	<b>Investice (v mil. BDT)</b>	<b>Vyjádření v %</b>	<b>Splatnost (v letech)</b>
Nefarmářská činnost	2 334	33	1
Pěstování plodin	1 556	22	1
Chov dobytka	990	14	1-2
Ubytování	919	13	1-5
Přepravní služby	637	9	1
Rybolov	354	5	1-2
Pečovatelství	141	2	1
Výroba náradí	71	1	1-3
Chov drůbeže	71	1	1
<b>Celkem</b>	<b>7 072</b>	<b>100</b>	

Zdroj: IBBL, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

<sup>24</sup> V roce 1995 je to částka odpovídající 150 000 USD.

Graf č. 9. Znázornění zastoupení jednotlivých podnikatelských aktivit mezi klienty RDS v roce 2012



Zdroj: IBBL, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Mikrofinanční program je od počátku velmi úspěšný a je navíc podpořen novým pětiletým plánem bangladéšské vlády (1997-2002)<sup>25</sup>, který má za cíl podporovat komerční banky a finanční instituce, aby v rámci své činnosti vytvořily zvláštní mikrofinanční programy pro chudé venkovany. Jako cílové skupiny byly podporovány ženy a mládež. U žen to bylo důvodem k jejich zrovnoprávnění s muži prostřednictvím spravedlivého dělení rozhodovacích pravomocí v domácnosti, u mládeže bylo usilováno o vytvoření pracovních míst a zajištění toho, že nestráví zbytek života v chudobě.

V roce 1997 RDS rozšířilo svou činnost do dalších 6 poboček, které pokrývaly 63 vesnic s celkovým počtem 4 855 příjemců. Zájem o mikropůjčky byl ohromný a díky tomu procento splacených úvěrů přesahovalo 99%.<sup>26</sup> Ruku v ruce vysoké návratnosti prostředků

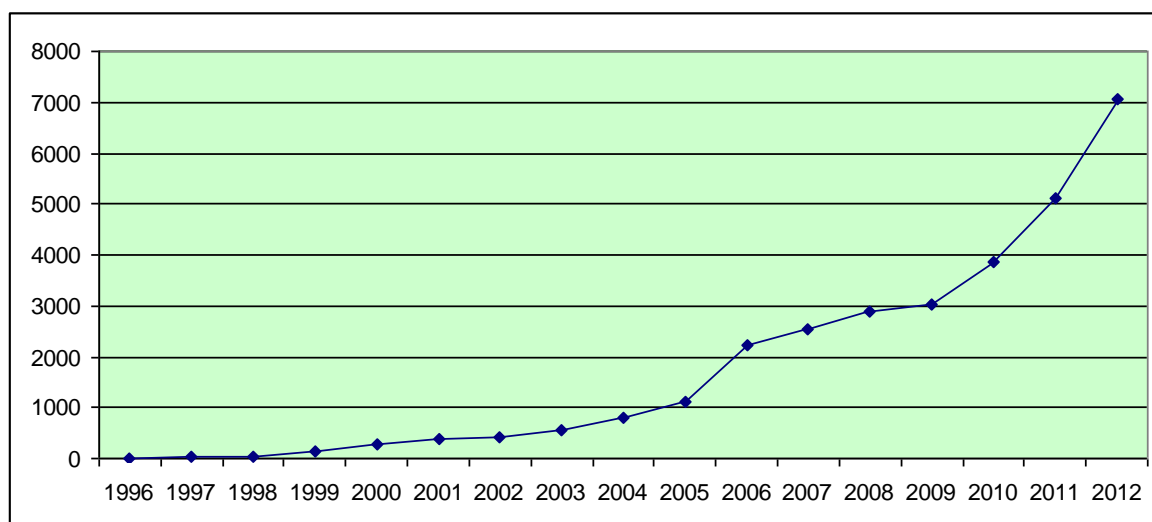
<sup>25</sup> Plán byl vytvořen a odstartován v roce 1997 v reakci na spuštění programu RDS od IBBL v roce 1995.

<sup>26</sup> Stěžejním faktorem obrovského úspěchu mikropůjček byl fakt, který se táhne jako červená nit historii mikrofinancování po celém světě, a tím je **malá půjčka bez zajištění**. Komerční banky v první řadě půjčky v objemech kolem 100 USD vůbec neposkytovaly vzhledem k vysokým časovým a administrativním nákladům, a pokud malou půjčku poskytly, vyžadovaly zajištění zpravidla formou zástavy. Nejchudší obyvatelé bangladéšských vesnic takovou formu zajištění prostě nebyli schopni poskytnout.

se rapidně zvyšovala celková životní úroveň venkovanů. Poptávka po prostředcích programu RDS byla velmi vysoká i z toho důvodu, že se přírážka pohybovala mezi 10 a 12,5%, kdežto úroky konkurenčních mikrofinančních institucí (například Grameen Bank) byly v té době mezi 20 a 30%.

V roce 2005 již RDS od IBBL fungoval ve 101 pobočkách a obsluhoval 217 425 klientů ve 4 560 vesnicích. Přestože se průměrná půjčka na klienta od roku 1995 zvýšila z 3000 BDT na 5000 BDT v roce 2005, mnoho mikropodnikatelů díky svým úspěšným aktivitám v dalších úvěrových cyklech požadovalo úvěr na stanovenou hranici 50 000 BDT pro program Rural Development Scheme.

Graf č. 10. Vývoj objemu poskytnutých půjček programem RDS od svého vzniku až do současnosti (1996-2012) v milionech BDT



Rok	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Objem	9,9	27	49,4	140,3	272,6	371,1	432,1	570,8	789,9

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Objem	1106,4	2242,2	2529,1	2884,7	3011	3874	5110	7072

Zdroj: IBBL, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Aby IBBL vyhověla požadavkům klientů, kteří se už nemohou řadit mezi chudé venkovany a kteří chtějí rozvíjet své malé podniky, přichází s novým nadstavbovým programem Micro Enterprise Investment Scheme (MEIS), který má horní úvěrový limit na 300 000 BDT, tedy šestinásobku limitu pro RDS a je zaměřen na financování malých a středních podniků (SME).<sup>27</sup> Program je opět orientován hlavně na ženy a během roku 2005 je v něm registrováno 120 087 klientů, tedy více než polovina celkového počtu programu RDS.

Z výše uvedených čísel je patrný trend, v rámci kterého se z některých klientů s původní půjčkou 3000 BDT stali podnikatelé s úvěrem ve výši 300 000 BDT. Jedná se tedy o stonásobný růst během 10 let, v procentuálním vyjádření je to potom 1000% za rok.

V roce 2008 a 2009 je Islami Bank Bangladesh Ltd. udělena cena za nejlepší strategii společenské odpovědnosti firem (CSR)<sup>28</sup> v celém Bangladéši. Bangladéšská vláda zároveň ve svém národním plánu pro snižování chudoby<sup>29</sup> z roku 2009 nabádá, aby se firmy, zejména tedy finanční instituce, raději věnovaly rozvoji mikrofinančních aktivit před prostým darováním prostředků charitativním organizacím. Apeluje na vytváření mikrofinančních programů, přesně takových jaký vznikl v IBBL prostřednictvím RDS. Je to právě expertýza, která finanční instituce výrazně odlišuje od dobročinných organizací a finanční prostředky tak mohou být mnohem efektivněji využity.

Přestože je Islámská rozvojová banka<sup>30</sup> stále podílníkem v Islami Bank Bangladesh Limited, tak v roce 2012 vyjádřila zájem na vytvoření čistě islámské bangladéšské mikrofinanční instituce. Na tomto příkladu vidíme, že i přes více než třicetiletý vývoj mikrofinancí v Bangladéši jsou ty islámské stále ještě na počátku rozvoje a otázka zejména islámského mikrofinancování je dnes velmi aktuální záležitostí a v následujících letech budeme svědky jeho významné expanze.

---

<sup>27</sup> Small and medium enterprises.

<sup>28</sup> Corporate social responsibility.

<sup>29</sup> National Strategy for Accelerated Poverty Reduction (2009-2011).

<sup>30</sup> Islamic Development Bank (IDB).

Podle statistik z roku 2010<sup>31</sup> měl program RDS přírůstek klientů ve výši 7% oproti minulému roku, čímž se dostal na druhé místo hned za Palli Daridro Bimochon Foundation (PDBF), což je vládní neislámská mikrofinanční instituce.

Tabulka č. 6. Vývoj počtu zapojených vesnic, středisek a klientů do programu RDS v letech 2007 – 2011

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>Růst</b>	<b>2009</b>	<b>Růst</b>	<b>2010</b>	<b>Růst</b>	<b>2011</b>	<b>Růst</b>
<b>Počet vesnic</b>	10 023	10 676	<b>7%</b>	10 751	<b>1%</b>	11 482	<b>7%</b>	12 857	<b>12%</b>
<b>Počet středisek</b>	18 897	21 193	<b>12%</b>	22 261	<b>5%</b>	20 833	<b>-6%</b>	22 206	<b>7%</b>
<b>Počet klientů</b>	516 725	577 740	<b>12%</b>	492 475	<b>-15%</b>	523 941	<b>6%</b>	608 703	<b>16%</b>

Zdroj: BRAC Bank, 2013.

Pozn.: Vlastní zpracování.

V roce 2010 RDS rovněž zaznamenal jednu z nejvyšších návratností vypůjčených prostředků a zároveň nejvyšší růst v objemu půjček ve srovnání s ostatními MFIs. Z toho pramení závěr, že zájem o islámské mikrofinanční produkty je v Bangladéši nadprůměrný.

Podle výše zmíněných statistických údajů vytvořil v roce 2010 mikrofinanční sektor v Bangladéši 28,8% zemědělského HDP. Příspěvek RDS byl ale v tomto ohledu pouze 0,57%. Přestože je celkový dopad RDS ve srovnání s ostatními mikrofinančními institucemi stále poměrně malý, ukazatele růstu naznačují, že je to nejrychleji rozvíjející se hráč na trhu mikrofinancí.

V roce 2012 už byl objem poskytnutých půjček RDS ve výši 7,98 miliard BDT, přičemž program obsluhoval 624 591 klientů ve 13 373 vesnicích prostřednictvím 230 poboček banky. Ženy tvořily 94% příjemců a 41% z celkového počtu žen bylo ve věkovém rozmezí 18 až 30 let. IBBL plánuje do roku 2020 závest program RDS do všech svých 266 poboček, které v Bangladéši má.

<sup>31</sup> Bangladesh Microfinance Statistics (2010).

Tabulka č. 7. Srovnání návratnosti půjček a růstu jejich objemu mezi celým bangladéšským mikrofinančním sektorem, bankou Grameen, vládní agenturou PDBF a programem RDS v letech 2009 a 2010

MFI	2009		2010		2009-2010
	Objem půjček	Návratnost	Objem půjček	Návratnost	Růst objemu půjček (v %)
<b>MFIs a NGOs</b>	275 668	97,08%	291 388	96,22%	5,7
<b>Grameen Bank</b>	56 408	97,37%	67 149	99,46%	19
<b>PDBF</b>	5 053	98%	5 403	98%	6,9
<b>RDS</b>	3 011	99%	3 874	99%	28,7

Zdroj: IBBL, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Jak již bylo řečeno, přestože IBBL se svým Rural Development Scheme od svého založení v roce 1995 ušla obrovský kus cesty, rozměr islámského mikrofinancování zůstává ve srovnání s tradičními MFIs nepatrný. To vše navzdory tomu, že je IBBL největší bangladéšskou bankou a zároveň jedinou v Bangladéši, která byla zahrnuta do žebříčku nejlepších 1000 bank světa podle magazínu The Banker.

Z dostupných celonárodních dat z roku 2007 poskytlo podle databáze MIX Market celkem 535 nevládních organizací a mikrofinančních institucí mikropůjčky v objemu 8,7 miliard USD 39 milionům klientů v Bangladéši. Z tohoto čísla činil podíl islámských mikrofinancí pouze 1,26%.



#### 4.5.7 Životaschopnost a finanční udržitelnost RDS

Program RDS je vystaven vysokým provozním nákladům a jeho dlouhodobá udržitelnost je tak závislá na hlavních obchodních činnostech banky. V roce 1996 tvořily provozní náklady zhruba 50% celkového zisku programu, v roce 2009 to už bylo ale 75%. Tento vývoj souvisí se zvyšováním pokrytí stále vzdálenějších vesnic a chudších a nedostupnějších klientů. Pokud bude chtít IBBL program RDS zavést do všech svých 260 poboček, provozní náklady budou pravděpodobně již kolem roku 2015 vyšší než zisk z mikrofinančních aktivit a program bude muset být dotován.

Stejně tak se vyvíjí i čistý zisk vzhledem k investicím do mikropůjček. V roce 1996 tvořil čistý zisk téměř 63% výnosu z investic, v roce 2009 to bylo už pouze necelých 8%. Tento trend opět souvisí se zvyšujícími se provozními náklady. Vzhledem k tomu, že se počet klientů a s nimi i počet zaměstnanců stále zvyšuje, i podle tohoto ukazatele se program může kolem roku 2015 dostat do ztráty.

V roce 2009, stejně tak tomu bylo i v roce 2012, představovaly největší položku v provozních nákladech výplaty zaměstnanců. Vzhledem k tomu, že se IBBL snaží zaměstnancům RDS poskytovat platy, jaké jsou obvyklé v bankovním sektoru v Bangladéši, aby zajistila jejich dostatečnou motivaci a důsledné dodržování pravidel přístupu k nejchudším klientům, program RDS se pravděpodobně neobejde bez zdrojů z IBBL a finančně soběstačným se nestane.

V roce 2009 bylo pouze 27% půjček financováno z vkladů, i když tento ukazatel od roku 1996, kdy byl na úrovni pouhých 5%, stále roste. Zbytek je stále financován investicemi mateřské společnosti, tedy aktivitami komerční banky IBBL. Tato závislost na externím financování může být pro program během rozvoje v následujících letech velmi riziková.

#### 4.5.8 RDS jako forma politiky společenské odpovědnosti firem

Na tomto místě je potřeba si přiznat, že rozvojová pomoc nemůže být provozována zdarma, natož se ziskem. Stále je ale cesta RDS efektivnějším způsobem pomoci než tradiční charitativní organizace, kde se sponzorské dary rozpustí v provozních nákladech ještě před příchodem prvního venkovana.

IBBL navíc svůj program RDS začlenila do politiky firemní společenské odpovědnosti, na kterou tím pádem nemusí vynakládat další zdroje.

Tabulka č. 8. Přehled zisků a čistého zisku z celkového objemu poskytnutých půjček

<b>Rok</b>	<b>Zisk z půjček v % z poskytnutého objemu</b>	<b>Zisk z půjček v % z celkového zisku</b>	<b>Čistý zisk v % ze zisku z půjček</b>	<b>Čistý zisk v % z celkového objemu půjček</b>
<b>1996</b>	6,0	50,0	62,9	3,7
<b>2000</b>	5,6	40,4	74,5	4,1
<b>2001</b>	5,4	46,1	49,2	2,7
<b>2005</b>	7,2	100	16,6	1,5
<b>2008</b>	7,1	100	9,8	0,02
<b>2009</b>	6,9	100	7,2	0,07

Zdroj: IBBL, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Z tabulky č. 9 je patrné, že čistý zisk z celkového objemu poskytnutých půjček tvoří 0,07% v roce 2009, což znamená, že je CSR aktivita IBBL stále zisková. Vzhledem k tomu, že konkrétně v roce 2009 program RDS pomohl 492 475 venkovanů v rozvojové zemi, jen těžko si dokážeme představit CSR aktivitu jakékoliv jiné firmy na světě, která by přímo a nezprostředkovaně dokázala pomoci polovině milionu nejchudších obyvatel planety, a vůbec nic by ji to nestálo.<sup>32</sup>

V této souvislosti by jistě bylo zajímavé zpracovat studii, která by mapovala výdaje bangladéšských národních i mezinárodních firem na CSR aktivity, mezi které se nejčastěji zahrnují dotace a sponzorské dary na ochranu lidských práv, životního prostředí a boji proti korupci, a prostřednictvím kterých si tyto firmy „kupují“ image a reputaci. Z vlastní zkušenosti víme, že čím horší je pověst firmy, tím vyšší jsou výdaje na politiku společenské odpovědnosti, o jejíž efektivitě bychom mohli často s úspěchem pochybovat.

#### **4.5.9 Analýza dopadů Rural Development Scheme**

Pozitivní efekty mikrofinančního programu RDS jsou patrné zejména ve zvyšujícím se počtu podnikatelských příležitostí nebo spíše v jejich správné identifikaci a následném využití, dále ve zvýšeném příjmu domácností, koupěschopnosti venkovanů, výdajích na potraviny a v celkovém zlepšení životních podmínek mikropodnikatelů, kteří jsou členy programu nejméně po dobu tří let.

#### **Ekonomické dopady**

Dopady v hospodářské oblasti se projevují zejména ve snižování chudoby, zvýšení příjmu domácnosti a akumulaci osobního majetku mikropodnikatelů. Vše se děje prostřednictvím zvyšování zaměstnanosti na lokální úrovni.

---

<sup>32</sup> Neuvažujeme náklady ušlé příležitosti, kdy by IBBL mohla prostředky určené na mikropůjčky investovat do ziskovějších komerčních projektů. Vzhledem k poměru prostředků určených na mikrofinancování k celkovým aktivům banky si můžeme dovolit náklady ušlé příležitosti do kalkulace nezahrnout. V roce 2013 program RDS poskytl úvěry za 100 mil. USD, zatímco banka v témže roce spravovala aktiva ve výši 6,2 miliard USD.

Tabulka č. 9. Znárodnění vlivu účasti v programu RDS na celkový příjem domácnosti (údaje v BDT)

Zdroj příjmu	Roční příjem domácnosti		Změna příjmu	
	Před vstupem do RDS	Po vstupu do RDS	Změna absolutně	Změna v %
<b>Zemědělství</b>	17 470	22 595	5 125	29,3
<b>Podnikání</b>	46 513	60 505	13 992	30,1
<b>Celkem</b>	<b>63 983</b>	<b>83 100</b>	<b>19 117</b>	<b>29,9</b>

Zdroj: UNDP s. 17

Pozn.: vlastní zpracování

Jak je patrné z tabulky č. 10, roční příjem domácnosti, ve které se objevuje mikropodnikatel, respektive v 94% případů mikropodnikatelka, se po 3 letech od vstupu do programu zvýšil v průměru o 30%, s drobnými odchylkami v závislosti na druhu podnikatelské činnosti. Z dostupných statistických dat za rok 2010 je rovněž patrné, že rodiny jsou do 3 let od vstupu do programu RDS schopny zvýšit své úspory o 32%, což je nejvyšší číslo ze všech bangladéšských mikrofinančních institucí, které daný ukazatel zveřejňují. Většinu ze zvýšeného příjmu rodiny investovaly zpět do svých podniků, dále pak do vzdělání dětí, zdraví a zbytek uložili na spořicí účty, aby byly v budoucnu schopny přestát případné výpadky v příjmech.

To je podpořeno daty ze studie (Aslanbeigui, 2010), na základě kterých lze přijmout hypotézu, že pokud příjem generuje žena, volné prostředky investuje do domácnosti a vzdělání svých dětí mnohem častěji a ve větší míře než muž. Možná právě to byl důvod, proč si tvůrci programu RDS na počátku položili za cíl oslovovat hlavně chudé ženy.

Tabulka č. 10. Změna hodnoty majetku domácnosti po třech letech účasti v programu RDS (údaje v BDT)

Zdroj příjmu	Hodnota majetku		Změna hodnoty majetku	
	Před vstupem do RDS	Po vstupu do RDS	Změna absolutně	Změna v %
Zemědělství	25 957	40 235	14 278	55,1
Podnikání	35 112	69 254	34 142	97,2
<b>Celkem</b>	<b>61 069</b>	<b>109 489</b>	<b>48 420</b>	<b>79,3</b>

Zdroj: IBBL, 2012.

Pozn.: Vlastní zpracování.

S tím, jak se zvyšuje příjem rodiny, roste i hodnota disponibilního majetku. Z tabulky č. 11 je možno vyčíst, jakým způsobem se mění hodnota majetku rodiny po třech letech od přijetí mikropůjčky. Z čísel je patrné, že přestože se na počátku hodnota majetku rodin podnikajících v zemědělství výrazně liší od majetku rodin provozujících nezemědělský podnik, procentní změna je po třech letech velmi podobná.

### Společenské dopady

Pokud se jedná o dopady sociální, ty se projevují zejména v oblasti zrovnoprávnění žen s muži, ve větším zapojení žen do podnikatelských aktivit a ve zvýšené participaci na rozhodovacích procesech v rámci domácnosti.

Na základě dostupných dat a terénních výzkumů (Rahman, 2001) můžeme přijmout závěr, že před zapojením žen do programu RDS byli muži těmi, kteří měli v domácnosti hlavní slovo. Rozhodovali o tom, co se bude pěstovat, kdo, kde a jestli bude pracovat, o záležitostech týkajících se bydlení, o vzdělávání dětí a dalších aktivitách. Z uvedených zdrojů vyplývá, že vstupem do mikrofinanční komunity ženy výrazným způsobem zvýšily význam své role jak v domácnosti, tak ve společnosti na místní úrovni. V tabulce č. 12 je znázorněno, jakým způsobem se změna projevila v jednotlivých rozhodovacích oblastech.

Tabulka č. 11. Rozdělení účasti na rozhodovacích procesech mezi mužem a ženou v domácnosti před vstupem a po vstupu ženy do programu RDS

Oblast rozhodování	Podíl na rozhodování v %					
	Před vstupem do RDS			Po vstupu do RDS		
	Pouze muž	Pouze žena	Společně	Pouze muž	Pouze žena	Společně
Pěstování plodin	98	-	2	54	-	46
Zaměstnání	100	-	-	14	2	84
Bydlení	60	26	14	2	2	96
Výchova dětí	-	82	18	-	66	34
Vzdělání dětí	80	2	18	2	2	96
Setkání občanů	98	2	-	14	84	2
Svatba potomka	66	-	34	-	-	100
Zemědělská činnost	88	-	12	44	-	56

Zdroj: Rahman, 2001.

Pozn.: Vlastní zpracování.

Z tabulky vyplývá, že například v oblasti rozhodování o pěstování plodin došlo k razantní změně, kdy na počátku o pěstování rozhodoval pouze muž a na konci mělo jeho slovo vzhledem k výchozí pozici pouze poloviční váhu.

Ve většině kategorií dochází k přesunu rozhodování od muže ke společnému rozhodování. Ale pravděpodobně k nejvýraznější změně došlo v případě setkávání obyvatel vesnice k řešení záležitostí týkajících se komunity. Zde na počátku rozhodovali pouze muži v 98% případů, po změně se ovšem rozhodování nerozdělilo rovnoměrně mezi obě skupiny, ale připadlo v 84% případů pouze ženám. Tento fakt se dá přičíst skutečnosti, že vstupem do mikrofinančního programu se ženy staly těmi, kdo do domácnosti přinášejí větší část příjmu a mají tedy plné právo rozhodovat o významných záležitostech. Je zde tedy patrný jistý ekonomický princip při rozdělování rozhodovacích pravomocí a zároveň se potvrzuje teorie, podle které se postavení žen zlepšuje nejen v domácnosti, ale i ve společnosti.

Jedinou oblastí, ve které nedošlo k tak výrazné změně, je výchova dětí. Před změnou o ní v 82% případů rozhodovala pouze žena, po změně rozhodovala pouze žena v 66% případů.

### **Společensko-ekonomické dopady**

Na základě členství v programu RDS se kromě příjmu domácností zvýšil i přístup ke zdravotní péči a to v případě Bangladéše v roce 2009 o 10% po třech letech účasti v programu. S tím jak se zvyšuje finanční gramotnost, se zlepšuje i povědomí o základních hygienických pravidlech. O celých 15% se zvýšil přístup k pitné vodě a zdravotně nezávadným sociálním zařízením. Právě zde přichází ke slovu již zmiňovaný dobročinný fond, do kterého je odváděno minimálně 5 BDT týdně a ze kterého je hrazena výstavba studní a latrín v domácnostech a vesnicích úspěšných účastníků programu. Do roku 2009 bylo z tohoto fondu vystavěno 6 845 studní a 3 841 latrín.

Program Rural Development Scheme banky IBBL tak dosahuje úspěchů jak na poli společenském – zrovnoprávnění žen s muži, na poli hospodářském – zvýšení příjmu domácností, ale i v oblasti zdraví – výstavba studní, latrín, zdravotních center a lékařské přednášky během mikropodnikatelských skupinových setkání.

## 5 Možnosti zkvalitnění procesu mikrofinancování

Oblast možností zkvalitnění poskytování mikropůjček by se dala rozdělit do tří základních skupin podle rozdílných perspektiv, ze kterých na sektor nahlížíme:

- perspektiva klienta,
- perspektiva mikrofinanční instituce,
- úprava prostředí, především legislativního, ve kterém jsou mikropůjčky poskytovány.

Překážky rozvoje a výzvy pro budoucí růst se v podstatě překrývají jak u islámského mikrofinancování ve formě RDS IBBL, tak u toho tradičního, které představují zejména největší MFIs, jakými jsou nevládní organizace BRAC a mikrofinanční banka Grameen. Výzvy lze opět rozdělit podle výše uvedených tří kategorií, ale hlavním tématem, které se prolíná všemi skupinami je otázka regulace a s tím související nastavení společných pravidel pro všechny organizace poskytující mikrofinance na území Bangladéše.

V odborné literatuře se nejčastěji vyskytují a stále se opakují následující problémy, se kterými se mikrofinancování v příštích letech bude potýkat:

- regulace,
- udržitelnost,
- zvyšování pokrytí,
- lidské zdroje a nefinanční služby.

Na první pohled je zřejmé, že se jedná o velmi obecný a vágní seznam témat, jejichž řešení v praxi je na úrovni jednotlivých mikrofinančních institucí jen velmi těžko uchopitelné a v krátkém časovém horizontu prakticky nerealizovatelné.



Seznam je často doplňován o kontroverzní otázku komercializace mikrofinancování, která souvisí především se spekulativními aktivitami na mezinárodních kapitálových trzích, s nadnárodními bankami a investičními fondy, které nevidí, nebo možná spíše nechtějí vidět, že vysoké úročení mikrofinančních půjček je cena za nedostupnost klienta a nefinanční aktivity s mikrofinancemi souvisejícími. Z pohledu jednotlivých institucí se jedná o problém snad nejobtížněji řešitelný, z pohledu národní regulace a organizace zastřešující bangladéšský mikrofinanční trh by se dal odstranit stanovením pravidel týkajících se zahraničních zdrojů financování místních MFIs. Otázku komercializace ale pravděpodobně vyřeší sám trh, jelikož vysoce profitabilní mikrofinanční aktivity jsou dlouhodobě neudržitelné. Dojde k pročištění trhu, na kterém zůstanou pouze zavedené instituce, které poskytují služby přístupným klientům v městských oblastech i těm nejnedostupnějším na odlehlém venkově.

Následující kapitola se bude věnovat výzvám, před kterými islámské mikrofinancování stojí, a návrhům ke zlepšení jeho fungování. Vzhledem k tomu, že se odborná literatura problematice odstraňování bariér v oblasti islámského mikrofinancování zatím nevěnuje, budou zde využity vlastní poznatky autora.

## **5.1 Nedostatek zdrojů pro financování**

Kromě programu Rural Development Scheme, který je financován z vlastních zdrojů, které vznikají činností mateřské společnosti IBBL jako komerční banky, se obecně islámské mikrofinanční instituce v regionu jihovýchodní Asie potýkají s nedostatkem finančních zdrojů pro poskytování mikropůjček. V tomto okamžiku by se problém dal rozdělit do dvou větví – jedna představuje nedostatek sponzorů a dárců, druhá je zastoupena problémy souvisejícími se zákazem úroků podle práva šaría a zajišťováním zdrojů financování oficiálními obchodními kanály.

### **5.1.1 Sponzoři a dárci**

Islámský mikrofinanční sektor zejména v Bangladéši doplácí na to, že se zde nacházejí nejvýznamnější MFIs, které stály u zrodu tohoto typu rozvojového financování, a jejich pověst přesahuje hranice země. Jsou to právě Grameen Bank a nevládní organizace BRAC, do kterých směřuje valná většina sponzorských darů. Souvisí to samozřejmě s jejich velikostí a reputací – dárci chce mít jistotu, že si jeho prostředky najdou cestu ke konečnému klientovi, což je zajištěno právě dlouholetou historií a praxí těchto organizací, a zároveň chce, aby byl jeho dar a jméno spojeno s největšími světovými hráči. Tato tendence je z lidského hlediska pochopitelná, málokterý individuální investor nebo instituce by si přála sponzorovat instituci, která nemá zvučné jméno, a která se navíc zabývá něčím tak neznámým a neprobádaným, jako je islámské mikrofinancování. A to je druhý faktor, který s donátory souvisí – nerozvinutost, nerozšířenost a malá známost samotného konceptu islámských mikropůjček. Na jedné straně je to tedy světoznámost velkých MFIs, která přitahuje sponzorské dary, na druhé straně je to neobeznámenost s konceptem, proto dárci opět volí tradiční MFI oproti té islámské.

### **5.1.2 Zdroje financování a právo šaría**

Problém, který souvisí se samotnými peněžními toky, se dotýká právě souladu s právem šaría. Vzhledem k tomu, že většina sponzorských darů směřuje do tradičních MFIs, některé islámské instituce se v minulosti snažily o obstarání financí prostřednictvím běžných obchodních kanálů, tedy zejména úvěry. Vzhledem k tomu, že s přijatými úvěry musely následně splácet i úroky, celá činnost i s produkty poskytovanými konečným klientům se stávala nekompatibilní s pravidly islámského práva a taková mikrofinanční činnost nemohla být dále provozována, přinejmenším ne jako islámská. Zde se jako řešení opět nabízí tvorba programů obchodními bankami, které budou chod programů financovat z vlastních zdrojů. Pro současné islámské mikrofinancování tedy největší výzvu představuje nikoliv problém regulace, jako je tomu u mikrofinancování tradičního, ale vyrovnání se s problémy souvisejícími se samotným financováním islámských programů.

Doporučením pro tento sektor je tedy závěr, podle kterého by islámské mikrofinanční programy měly vytvářet komerční banky, protože schopnost nově vzniknuvších nevládních organizací přilákat pro tento typ mikrofinancování dostatečný počet dárců je velmi slabá. V příštích letech se tedy bude větvit a odlišovat i samotný vývoj mikrofinančních modelů v regionu – zatímco ten tradiční půjde cestou nevládních organizací a mikrofinančních bank, ten islámský se vydá cestou programů pod správou komerčních bank.

## **5.2 Lidské zdroje, kompetence a informace**

Islámské mikrofinancování se potýká s nedostatkem kvalifikovaných lidských zdrojů. Jak již bylo uvedeno, pokud se islámskými programy začne zabývat nevládní organizace, zpravidla jí schází odbornost v oblasti islámského financování. Pokud se do věci vloží islámská komerční banka, personálu naopak chybí znalosti z prostředí rozvojového financování.

V oblasti zvýšení informovanosti a marketingu islámského mikrofinancování musí být kladen důraz na zkušenosti Islami Bank Bangladesh Limited. Zvýšená informovanost se týká jak potenciálních klientů, kteří si nejsou vědomi možnosti získat mikropůjčku, která je v souladu s právem šaría, tak vlády, jejichž neinformovanost o celém konceptu způsobuje nízké nebo žádné financování a dotace z jejich strany. Důsledná informovanost o možnostech a rozvoji islámských MFIs je důležitá i ve vztahu k regulátorům a zastřešujícím mikrofinančním institucím.

Problém, se kterým se v současné době RDS IBBL potýká a který zahrnuje problematiku lidských zdrojů, regulace i informovanosti, je záležitost týkající se rozšiřování počtu poboček banky IBBL. Vzhledem k tomu, že se jedná o banku, musí v případě rozšiřování pobočkové sítě žádat bankovního regulátora o povolení. Nevládní organizace BRAC takové překážce čelit nemusí a tomu odpovídá počet poboček obou organizací – v roce 2012 měla BRAC téměř desetkrát více poboček než RDS. Bance IBBL v tomto ohledu nebyla udělena výjimka, podle které by mohla rozšiřovat svá mikrofinanční centra, která by neměla status bankovní pobočky. Vzhledem k tomu, že je na základě

dosavadních zjištění navrhováno rozšiřování islámských mikrofinančních produktů prostřednictvím komerčních bank, jedná se o zásadní regulatorní otázku, která musí být vyřešena dohledovým orgánem na národní úrovni.<sup>33</sup>

O rozšíření konceptu mikrofinancování a jeho islámské verze svědčí rovněž to, že je v současné době v Evropě jediný studijní magisterský obor zaměřený na mikrofinancování, a to na bruselské univerzitě ULB.<sup>34</sup> Na univerzitě v holandském Groningenu sice existuje oddělení pro studium mikrofinancování, vyučováno zde ale není. Právě cesta výzkumných akademických pracovišť je možností, jak koncept islámského mikrofinancování teoreticky rozpracovat a přicházet s neotřelými řešeními problémů, kterým dnes čelí.

### **5.3 Provozní udržitelnost**

Jak již bylo uvedeno, podstatou mikrofinancování je poskytování půjček, které mají malé objemy a je jich mnoho. U islámského mikrofinancování je potřeba navíc brát v úvahu i fakt, že v případě produktu murabaha a ijara, které byly představeny v předchozím textu, je to právě banka, která komoditu nebo zboží nakupuje a zprostředkovává svému klientovi. Vzhledem k tomu, že je takových transakcí velmi mnoho a jsou zpravidla podobného druhu, nabízejí se dvě varianty inovace islámského mikrofinancování související se snižováním nákladů na tyto transakce.

První z nich je umožnit příjemci půjčky, aby potřebné zboží sám vyhledal a nakoupil. Tím se bance výrazně sníží jak časové, tak finanční náklady, které musí k pořízení zboží vynaložit.

---

<sup>33</sup> V současné době v Bangladéši působí pouze MRA (Microcredit Regulatory Authority), která ale dohlíží pouze mikrofinanční instituce, které mají status nevládní organizace. Nezahrnuje tedy mikrofinanční aktivity banky IBBL a vůbec se nevěnuje problematice islámského mikrofinancování. Bangladéšská vláda podporuje tradiční mikrofinanční instituce a vytváří prostor a pravidla, která umožňují jejich rozvoj. Islámské MFIs ale stojí naprosto mimo zájem vládních politiků a sektor tak zůstává neregulován.

<sup>34</sup> Studijní obor se jmenuje European Microfinance Programme a je vyučován v angličtině.

Druhou variantou, která je uplatnitelná zejména v případě zemědělských komodit, je uzavření velkoobchodních smluv se zemědělskými družstvy na regionální úrovni, které by sloužily jako distribuční síť banky pro komodity, které jinak musí prostřednictvím svých místních poboček nakupovat u lokálních maloobchodníků. Krajiní variantou je vybudování vlastních distribučních skladů zemědělských komodit, které by byly zásobovány a obsluhovány ze zdrojů banky.

Obě výše uvedené varianty jsou zaměřeny na snížení nákladů souvisejících s pořízením zboží bankou, což je charakteristický prvek islámského financování. Oba návrhy by si zasloužily další rozpracování, zejména co se týče finančních nákladů a rentability vytvořené velkoobchodní distribuční sítě.

Na základě vlastního šetření, studia odborné literatury, ale zejména seznámení se s praxí nejvýznamnějších mikrofinančních institucí na bangladéšském trhu, byl vytvořen seznam doporučení a návrhů ke zlepšení fungování, které jsou poněkud méně teoretické, více prakticky orientované a zaměřené na řešení problémů, které dnešní mikrofinancování trápí. Následující návrhy se týkají obou modelů mikrofinancování, tedy tradičního i toho islámského.

## **5.4 Vícenásobné půjčky a jejich překrývání**

Z praxe předních mikrofinančních institucí v Bangladéši ale i v Indonésii začíná být patrný trend, kdy se klienti stávají příjemci více mikropůjček nejčastěji od dvou MFIs zároveň. S takovými praktikami klientů se lze setkat v případech, kdy jsou mikropůjčky použity jako spotřebitelský úvěr a příjemce jej následně nemá z čeho splácet. Vyjimečně se jedná o případy, kdy se nevydaří podnikatelský záměr a příjem z aktivity není generován vůbec nebo až se zpožděním. Situace ovšem může souviset i se saturací bangladéšského mikrofinančního trhu, kde stále nově vznikající instituce bojují o klienty. V roce 2008 mělo v Bangladéši oficiální licenci k poskytování mikropůjček více než 402 institucí, ale téměř 4000 organizací o ni neúspěšně požádalo.

V podstatě každá mikrofinanční instituce má ve své metodice, tak jak byla vytvořena již bankou Grameen, obsaženo základní pravidlo, že žadateli nemůže být přidělena mikropůjčka, pokud už nějakou čerpá u jiné instituce. Vzhledem k tomu, že chybí informační registry, které by byly sdíleny mezi jednotlivými MFIs, a ze kterých by byla patrná úvěrová historie každého klienta, je kontrola dodržování tohoto pravidla velmi obtížná a MFIs v tomto ohledu spoléhají na autokontrolu v rámci místních skupin a na tlak ze strany jednotlivých členů na dodržování předepsaných pravidel ostatními. Rovněž veškeré studie, které jsou k této problematice prováděny, musejí v rámci dotazníkových šetření a rozhovorů spoléhat na upřímnost dotazovaných klientů, protože neexistuje organizace, která by data o příjemcích agregovala, a u které by se poskytnuté informace daly ověřit. Právě z toho důvodu se odhady četnosti případů překrývajících se půjček velmi liší, lze se setkat s rozmezím od 10 do 30 procent, tedy každý desátý až téměř každý třetí klient má dvě a více mikropůjček zároveň.

Vzhledem k tomu, že součástí poskytování mikropůjček ze strany MFIs jsou i doprovodné nefinanční služby, jakými jsou zejména obecné vzdělávání, zvyšování finanční gramotnosti a kurzy osvětlující všechna rizika spojená s podnikáním, lze se domnívat, že v případě, kdy má klient více půjček najednou a není schopen je splácet, se jedná o zneužití systému. Jak už bylo uvedeno výše, na vině může být také konkurenční prostředí, kdy malé instituce nejsou vybaveny dostatečnými lidskými zdroji potřebnými ke vzdělávání svých klientů, anebo prostě tyto doprovodné služby neposkytují z hlediska vyšších nákladů, které ve výsledku snižují zisk. Paradoxně se tak situace nejchudších venkovanů zaváděním mikrofinančních produktů zhoršuje a přijetím mikropůjčky bez souvisejícího vzdělávání se stávají ještě zranitelnějšími.

Řešením jsou pravděpodobně pouze dvě cesty – neustálé vzdělávání klientů, kteří si musí být vědomi rizik spojených s podnikáním a s přijetím finančních prostředků. Druhou cestou je vytvoření centrálního registru a sdílení informací mezi MFIs. Jen tak je možné předejít zhoršené kvalitě portfolií mikrofinančních institucí a krizi, která vznikla z důvodu příliš vysoké konkurence mezi MFIs v Bolívii v letech 1998-2001. Kvůli této krizi, kterou provázela probíhající hospodářský útlum, těžce utrpěli jak klienti, tak organizace poskytující mikropůjčky, a pověst mikrofinancování byla výrazně poškozena.

Situace došla tak daleko, že v ulicích probíhaly společenské nepokoje a klienti žádali prominutí dluhů vzniklých v souvislosti s mikropodnikáním. Dnes se Bolívie snaží zamezit opakování tohoto scénáře právě vytvořením centrálního informačního systému, který by o vícenásobných půjčkách na straně klientů instituce informoval. Podobnou cestou se bude muset vydat rovněž Bangladéš, pokud se ukáže, že by tento problém mohl být pro další rozvoj mikrofinancování v zemi osudným.

Možnou variantou, jak vytvořit centrální úřad pro dohled nad mikrofinancováním by bylo spojit současný dozorový orgán MRA<sup>35</sup> a vládní neziskovou organizaci PKS<sup>36</sup>, která se zabývá zejména zprostředkováním úvěrů mikrofinančním institucím pro rozvoj jejich aktivit, ale zároveň vytvářením legislativních návrhů, jak zlepšit fungování celého sektoru na národní úrovni. PKS zároveň v roce 2008 přišla s návrhem jakési národní identifikační karty nebo občanského průkazu, který by data o mikropůjčkách obsahoval a MFIs by si během procesu schvalování půjčky snadno ověřily současný úvěrový stav klienta.

Výše nastíněné řešení ve formě shromažďování a sdílení osobních údajů jednotlivců má ale ve vztahu ke škodlivému vlivu překrývajících se půjček jeden nedostatek. V rámci jedné domácnosti o mikropůjčku u různých MFIs často žádají různí členové rodiny. Na základě tohoto zjištění by tedy musely být agregovány informace nejen o jednotlivcích, ale i domácnostech jako celku. Zde se dostáváme k problému shromažďování a ochrany takového množství dat, ale také k možnostem jejich zneužití, ale i k ochotě všech členů domácnosti taková data poskytovat.

Další překážkou ve vytvoření relevantní evidence mikropůjček je existence neformálního finančního sektoru. Představitelé tohoto segmentu, často lichváři, jsou na bangladéšském venkově stále přítomni, a pokud rodině nestačí příjem z mikropůjčky nebo více takových půjček, domácnost se obrací na tyto neformální zdroje, jejichž hlavním nedostatkem je, že tyto finanční transakce nejsou nikde evidovány, a tudíž do jisté míry zkreslují klientův úvěrový profil, který mezi sebou případně sdílejí jednotlivé MFIs.

---

<sup>35</sup> Microcredit Regulatory Authority (MRA) byla založena v roce 2006, ale dohlíží pouze nevládní organizace. Regulace islámského mikrofinancování komerčních bank do její pravomoci nespadá.

<sup>36</sup> Palli Karma-Sahayak Foundation (PKSF).

Jak již bylo uvedeno, vyřešením situace by mohlo být vytvoření centrálního registru, ve kterém by byly zaznamenány veškeré údaje o každém, kdo někdy požádal o mikropůjčku nebo zrovna nějakou splácí. Objevují se ovšem názory odborníků (Charitonenko, Rahman, 2008), podle kterých by taková databáze situaci v Bangladéši ještě zhoršila. Mikrofinanční instituce by měly k dispozici seznam jmen klientů i s jednotlivými MFIs, jejichž služby využili, a mohly by se tak dále předhánět a zvyšovat konkurenci prostřednictvím nabídek půjček s lepšími úroky než soupeřící instituce.

Další příčinou, která může způsobovat překrývání půjček je to, že současné mikrofinanční produkty již nevyhovují hospodářské dynamice domácností. Základní produkt je stále nabízen tak, jak byl před třiceti lety bankou Grameen vytvořen. Půjčka malé částky na dobu jednoho roku a její splácení v týdenních intervalech s nulovou dobou odkladu splácení. Řešením je nabídka flexibilních produktů nebo individuální přístup ke klientům. To ovšem souvisí se zvýšenými náklady, které jsou už tak na hranici výnosnosti, u některých MFIs dávno za ní. Je ale neoddiskutovatelným faktem, že zejména podnikání v zemědělství nepřináší pravidelné týdenní výnosy, ze kterých je možné půjčku splácet, a zemědělci jsou pak nuceni hledat prostředky u dalších MFIs nebo neformálních zdrojů. Rovněž stropy pro půjčky jsou pevně stanoveny a málo flexibilní. Odklad splácení by naopak klientům umožnil vyrovnat se s nečekanými finančními výdaji v počátcích svého podnikání.<sup>37</sup> Je to tedy varianta, která se více věnuje aktuálním potřebám venkovanů a která prokazuje, že pouhé shromažďování finančních informací o klientech není řešením.

## 5.5 Online matching

V souvislosti s rozvojem informačních technologií dochází k vytváření online aplikací, které umožňují financování a výběr klienta na dálku, tedy elektronické propojení investora a příjemce půjčky. Je to jeden z prostředků, jakým zlepšit nedostatečnou úroveň zdrojů financování některých menších MFIs, které prohrávají souboj o sponzory a dárcy s těmi velkými a zavedenými.

---

<sup>37</sup> Banka Grameen přichází v roce 1998 v reakci na zničující povodně v Bangladéši s inovovanou verzí svého základního produktu. Představuje model Grameen II, v rámci kterého si klienti mohou zvolit jak celkovou dobu splácení, tak délku jednotlivých intervalů mezi splátkami.



Zároveň se jedná o příležitost, prostřednictvím které by se mohla i česká veřejnost zapojit do mikrofinancování, pochopit základní principy jeho fungování a zvyšovat tím obecné povědomí o této formě rozvojové pomoci.

Pravděpodobně nejznámější organizací tohoto typu je společnost KIVA, která vznikla v roce 2005 ve Spojených státech. KIVA není od počátku své existence orientována pouze na nejchudší venkovany v rozvojových částech světa, ale také na studenty nebo podnikatele v rozvinutějších státech. Společnost propojuje přímo dárce a příjemce prostřednictvím mobilních a internetových plateb. Součástí profilu každého příjemce je jeho životní příběh a plán, jak by s obdrženými penězi naložil. KIVA nevyplácí ani neúčtuje úroky, to znamená, že sama činnost společnosti je financována z darů a dotací.

Společnost v roce 2012 přišla s projektem KIVA Zip, který přímo a bez zprostředkovatelů propojuje dárce a mikropodnikatele. Příjemci vrací pouze jistinu nenavýšenou o úrok. Míra splacení těchto mikropůjček byla za rok 2013 na úrovni 86%. KIVA nevyužívá tradičních principů skupinové odpovědnosti a solidarity po vzoru Grameen Bank.

Elektronické mikrofinancování představuje alternativu k běžným sponzorským darům například lidskoprávním nebo ekologickým organizacím. Inovace a některé změny oproti výše uvedené společnosti KIVA spočívají v následujících bodech:

- dárce si nevybírá přímo jedince, jehož projekt hodlá financovat, ale peníze jsou shromažďovány na účtě mikrofinanční instituce, která je prostřednictvím terénních pracovníků určuje k přerozdělení,
- úloha prostředníka je důležitá z důvodu doprovodných nefinančních služeb – MFI společně s poskytnutím půjčky klienta vzdělává tak, aby byl schopen finančně své aktivity řídit a zhodnotit veškerá související rizika,

- dárce není na dálku schopen ohodnotit rizikový profil příjemce a ten naopak není schopen plnohodnotně a efektivně půjčku bez potřebného vzdělání využít,
- prostředky dárce úročeny nejsou, ale MFI z distribuovaných prostředků inkasuje tradiční mikrofinanční úrok, který slouží k pokrytí nákladů souvisejících s její činností, a zároveň motivuje příjemce k vytvoření a udržení podnikatelské aktivity, která generuje příjem; u neúročných půjček může tato motivace chybět a zároveň úrok vyplácený dárci snižuje krytí nákladů MFI,
- dárce může své prostředky po prvním ukončeném úvěrovém cyklu, nikoliv v jeho průběhu, na základě žádosti obdržet nazpět,
- riziko je rozprostřeno na celé portfolio MFI, nemůže tedy dojít k situaci, kdy určitý podnikatelský záměr selže a dárce přichází o všechny prostředky; tento faktor souvisí už s výše uvedeným, kdy dárce nejsou financovány přímo jednotlivé projekty, ale peníze jsou redistribuovány z účtů MFI; pokud je tedy návratnost kolem 99%, každému dárci se v průměru vrací o jedno procento méně,
- tímto způsobem je tedy zajištěný kanál pro financování, kdy dárce prostředky pouze vypůjčuje, vybrané úroky pokrývají náklady MFI a tak může mikrofinanční a doprovodné nefinanční aktivity provozovat jako součást programu společenské odpovědnosti firem.

## 6 Závěry

V současné době se v Bangladéši plně rozvinuly tři dominantní modely mikrofinancování společně s hlavními představiteli každého z nich. Islámský model je zastoupen komerční bankou Islami Bank Bangladesh Limited a tradiční model je zastoupen na jedné straně nevládní organizací BRAC a na druhé straně mikrofinanční bankou Grameen. Každá z uvedených MFIs představuje pro jednotlivé modely zároveň nejvýznamnější hráče v globálním mikrofinančním měřítku.

Bangladéš představuje velký potenciál pro rozvoj islámského mikrofinancování, protože téměř 90% obyvatel země je muslimského vyznání, ale islámský mikrofinanční sektor tvoří pouze 1% objemu toho tradičního. Navíc pokud je možné, aby byla islámská komerční banka co do počtu klientů a spravovaných aktiv největší bankou v zemi, je ve světle výše uvedených čísel nasnadě, že by se mohla stát i největší mikrofinanční institucí v zemi, a v delším horizontu by tak mohla nahradit zavedená jména, jakými jsou Grameen Bank a Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC). A pokud ne nahradit, tak má potenciál stát se ve světě islámského mikrofinancování takovým pojmem, jakým je banka Grameen v tom tradičním.

Další rozvoj islámského mikrofinancování je pravděpodobně možný jen prostřednictvím programů soukromých komerčních bank, díky kterým je zajištěno průběžné financování. Sponzorské dary a dotace ve velké většině případů směřují do velkých tradičních MFIs. Důležitým aspektem je v tomto ohledu zajistit informovanost vůči klientům, vládám, regulátorům, ale i orgánům dohledu, které se podílejí na vytváření jednotného legislativního a regulatorního prostředí na mikrofinančním trhu v Bangladéši.

V oblasti regulace by bylo vhodné, jak bylo nastíněno již v předchozím textu, sloučit dohledovou instituci MRA a zastřešující státní neziskovou organizaci PKSF do jedné, která by se tak postarala o začlenění islámského mikrofinancování do obecného dohledového rámce a přijala by opatření pro provozování aktivit podle stejných pravidel.

Je nepochybné, že má mikrofinancování dopady ve společenské i ekonomické oblasti – prokázaný zvýšený příjem domácností, zvyšující se hodnota majetku, posílená rozhodovací pozice žen v domácnosti, ale i v rámci lokální komunity. Nastavením podmínek a regulací je nutné zamezit tomu, aby klienti přijímali vícenásobné úvěry, které by byly využity jako spotřebitelské, nikoliv podnikatelské. S tím souvisí neustálé vzdělávání, které MFIs tradičně provozují a mikrofinancování je bez něho nepředstavitelné. Do jisté míry tím suplují národní vzdělávací instituce. Doprovodné nefinanční služby od mikrofinancování nelze oddělit a bez jejich působení není možné zajistit efektivní fungování celého mikrofinančního sektoru.

Mezinárodní pověst mikrofinancování se musí vypořádat s probíhající komercializací, která spočívá v tom, že si mezinárodní finanční instituce a investiční fondy vybírají pouze ty nejziskovější mikrofinanční instituce, které financují bez ohledu na rozvojový dopad jejich činnosti.

Čím by se tradiční mikrofinancování mohlo u toho islámského inspirovat, je větší důraz na solidaritu a dobročinnost. To tradiční se v dnešní době odchyluje od skupinového principu k individualismu, to islámské setrvává u kladení důrazu na komunitu a rodinu.

Stejně jako před třiceti lety začaly mezinárodní mikrofinanční instituce úspěšně kopírovat koncept zavedený bankou Grameen, a v podstatě tak činí dodnes, je načase, aby se stejnou cestou vydaly islámské banky a následovaly vzor vytvořený bankou IBBL. I tvůrci programu Rural Development Scheme se na počátku inspirovali v modelu Grameen Bank a úspěšně jej replikovali s tím rozdílem, že poskytují islámské finanční produkty.

Islami Bank Bangladesh Limited je v současné době v Bangladéši jediná komerční banka, která v rámci své činnosti vytvořila a z vlastních zdrojů financuje islámský mikrofinanční program Rural Development Scheme. Na rozdíl od Indonésie zde neexistuje žádná státem vlastněná nebo jiná komerční banka, která by se věnovala potřebám těchto chudých. Naopak se zde nacházejí dvě z největších a nejvýznamnějších mikrofinančních institucí na světě, Grameen Bank a nevládní organizace BRAC, jejichž

produkty ovšem nejsou poskytovány v souladu s právem šaría, proto jsou chudými muslimy nevyužitelné.

Dalším rozdílem oproti tradičním MFIs, je fakt, že si program RDS zachovává sice jen velmi nepatrnou ziskovost, ale své služby poskytuje téměř o polovinu levněji. Program RDS operuje s přírůžkou 12,5%, po slevě za včasné splácení se snižuje na 10%, zatímco průměr čtyř největších bangladéšských MFIs byl v roce 2010 kolem 20%. Tyto instituce své aktivity navíc kromě vkladů klientů financují i ze sponzorských darů a dotací, které v závěrečných výkazech zkrášlují finanční soběstačnost instituce a její dlouhodobou provozní udržitelnost. Program RDS je na dotacích naprosto nezávislý.

Přestože IBBL registruje vysokou poptávku po islámských mikropůjčkách, není schopna adekvátně reagovat kvůli nízkému počtu poboček – v roce 2012 měla IBBL pro RDS desetkrát méně poboček než Grameen Bank. Rozvoj programu RDS, který je provozován komerční bankou, v tomto ohledu brzdí nutná povolení bankovního regulátora a mikrofinančního dohledového orgánu, který bankovním ústavům musí udělit souhlas k rozšíření pobočkové sítě. Mikrofinanční nevládní organizace těmto překážkám čelit nemusí, povolení pro ně nejsou vyžadována.

V Bangladéši je problém chudých venkovanů, kteří nemají přístup k tradičním finančním službám, umocněn náboženskými omezeními. Kde byla v předchozích letech úloha tradičních mikrofinančních institucí dostatečná, tam už ve vztahu k islámským mikrofinančním službám nestačí a musí přijít organizace, které si s omezeními práva šaría umí poradit. Na území Bangladéše se tak setkáváme s poměrně novým a přelomovým přístupem, kdy je problém chudoby úspěšně řešen soukromým sektorem a v pozadí stojí jak nevládní organizace, tak vláda, jejímž primárním úkolem by péče o vlastní obyvatelstvo měla být.

Málo známým faktem je rovněž to, že jakmile se po několika mikroúvěrových cyklech klient vymaní z chudoby a například potřebuje financovat svůj vzkvétající podnik, stává se běžným klientem banky, začíná využívat tradičních komerčních způsobů financování a k tomu se samozřejmě váže vyšší zisková marže. IBBL si tak

prostřednictvím programu RDS své klienty vychovává a zajišťuje jejich loajalitu pro případ, že by se stali plnohodnotnými klienty banky.

Za úvahu by jistě stál i rozvoj konceptu mikrofinancování jako prostředku ke snižování nezaměstnanosti, vytváření pracovních míst a zvyšování počtu malých a středních podniků v České republice. Problém českých nezaměstnaných, kteří ovládají například nějaké řemeslo a rádi by založili vlastní podnik nebo živnost, zpravidla spočívá ve stejném omezení jako u chudých venkovanů v Bangladéši – nedostatečné vlastní zdroje a nemožnost zajištění případného úvěru. Jedná se v podstatě o cestu Evropské investiční banky v případě financování malých a středních podniků ve východní Evropě částkou v jednotkách tisíců eur, anebo o sympatický projekt, který v roce 2013 spustilo Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR. V rámci programu Zaměstnej sám sebe je nezaměstnaným nabídnuta nevratná dotace 40-80 tisíc korun. Živnostník musí ale přijít s udržitelným podnikatelským plánem, provozovat činnost minimálně jeden rok a důležitým kritériem je při posuzování projektu rovněž přínos pro region a životaschopnost záměru. Za rok 2013 bylo díky tomuto programu rozděleno více než sto milionů korun a vzniklo 1700 nových úspěšných živností v oblasti hostinské činnosti, zemědělství, řemesel nebo výroby potravin.

Na výše uvedeném příkladu je patrné, že i v České republice je koncept mikrofinancování – tedy malé částky drobným podnikatelům bez přístupu k finančním službám – aplikovatelný a lze jej využít ke zvyšování lokální zaměstnanosti. I dopady jsou v tomto případě podobné těm, které máme možnost sledovat v regionu jihovýchodní Asie – příjemci se založením živnosti získávají odvalu a sebedůvěru, o kterou přišli se ztrátou zaměstnání. Navíc díky tomu, že MPSV ČR klade u projektu sebezaměstnávání důraz na přínos pro region a komunitu, výsledkem je posílení soudržnosti na lokální úrovni a zároveň dochází k občanské aktivizaci, která s vlastním podnikáním souvisí. Jen pro srovnání, podle nedávného průzkumu bylo zjištěno, že zatímco v Německu má po střední, případně vysoké škole, v plánu podnikat až 80% mladých lidí, v České republice je to pouze 12%. Mikrofinancování v rozvinutých zemích tedy může mít vliv jak na snižování nezaměstnanosti a závislosti na velkých zaměstnavatelích, tak na tvorbu národního důchodu.

Po zhodnocení ekonomických a sociálních dopadů, výhod a překážek, před kterými současné mikrofinancování stojí, je zřejmé, že tato forma aktivní rozvojové pomoci související s podporou podnikání a posilováním komunity je efektivnějším způsobem, než prostá redistribuce sponzorských darů, kdy jsou chudí venkované v pasivní roli příjemců a svěřené prostředky jsou zpravidla jednoduše spotřebovány, aniž by vygenerovaly další příjem nebo dokonce pracovní místo.

Pokud mikrofinancování překoná překážky vztahující se zejména ke komercializaci a pokud obchodní banky v případě islámských mikropůjček neztratí motivaci k udržení a dalšímu rozvoji svých činností, stane se tento nástroj stěžejním prostředkem k redukci chudoby obyvatel žijících na všech kontinentech světa.

## 7 Seznam použitých zdrojů

### Monografie

ARMENDÁRIZ, B., MORDUCH, J. *The economics of microfinance*. 1st ed. Cambridge: The MIT Press, 2010. ISBN 978-0-262-01410-6.

BATEMAN, Milford. *Why doesn't microfinance work? The destructive rise of local neoliberalism*. 1st ed. New York: Zed Books, 2010. ISBN 978-1-84813-332-7.

BERGER, M., GOLDMARK, L., MILLER-SANABRIA, T. *An inside view of Latin American microfinance*. 1st ed. Washington: Inter-American Development Bank, 2006. ISBN 159-7-82039-3.

BHADURI, Amit. *Development with dignity: a case for full employment*. 1st ed. New Delhi: National Book Trust, 2005. ISBN 81-237-4597-4.

BHATT, Ela R. *We are poor but so many: the story of self-employed women in India*. 1st ed. London: Oxford University Press, 2006. ISBN 978-0-19-516984-0.

CHARITONENKO, Stephanie. *Commercialization of microfinance: The Philippines*. 1st ed. Manila: Asian Development Bank, 2003. ISBN 971-561-490-6.

CHARITONENKO, S., DE SILVA, D. *Commercialization of microfinance: Sri Lanka*. 1st ed. Manila: Asian Development Bank, 2002. ISBN 971-561-480-9.

CHARITONENKO, S., RAHMAN, S. M. *Commercialization of microfinance: Bangladesh*. 1st ed. Manila: Asian Development Bank, 2002. ISBN 971-561-419-1.

COUNTS, Alex. *Small loans, big dreams: how Nobel prize winner Muhammad Yunus and microfinance are changing the world*. 1st ed. New Jersey: John Wiley & Sons, 2008. ISBN 978-0-470-19632-8.



FERNANDO, Jude L. *Microfinance: perils and prospects*. 1st ed. New York: Routledge, 2006. ISBN 0-203-32924-4.

GARDNER, Conrad. *Islamic finance: instruments and markets*. 1st ed. London: Bloomsbury Information, 2010. ISBN 978-1-84930-017-9.

GOLDBERG, M., PALLADINI, E. *Managing risk and creating value with microfinance*. 1st ed. Washintgon: The World Bank, 2010. ISBN 978-0-8213-8228-8.

HULME, D., ARUN, T. *Microfinance: routledge studies in development economics*. 1st ed. New York: Routledge, 2009. ISBN 978-0-415-37532-0.

IQBAL, M., LLEWELLYN, D. T. *Islamic banking and finance: new perspectives on profit-sharing and risk*. 1st ed. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2002. ISBN 1-84064-787-6.

KARMAKAR, K. G. *Microfinance in India*. 1st ed. New Delhi: SAGE Publications, 2008. ISBN 978-0-7619-3626-8.

LA TORRE, M., VENTO, G. A. *Microfinance*. 1st ed. New York: Palgrave Macmillan, 2006. ISBN 1-4039-9789-6.

LEDGERWOOD, Joanna. *Microfinance handbook: an institutional and financial perspective*. 1st ed. Washington: International Bank for Reconstruction and Development, 1999. ISBN 0-8213-4306-8.

LEDGERWOOD, J., WHITE, V. *Transforming microfinance institutions: providing full financial services to the poor*. 1st ed. Washington: The World Bank, 2006. ISBN 978-0-8213-6615-8.

MATTHAUS-MAIER, Ingrid. *Microfinance investment funds: leveraging private capital for economic growth and poverty reduction*. 1st ed. Frankfurt: Springer, 2006. ISBN 3-540-28070-7.

MATTHAUS-MAIER, I., VON PISCHKE, J. D. *New partnerships for innovation in microfinance*. 1st ed. Frankfurt: Springer, 2008. ISBN 978-3-540-76640-7.

OHANYAN, Anna. *NGOs, IGOs, and the network mechanisms of post-conflict global governance in microfinance*. 1st ed. New York: Palgrave Macmillan, 2008. ISBN 978-0-230-60769-9.

OPOČENSKÁ, M., KUNOVÁ, A. *Mikrofinance: globální rozvojové vzdělávání a zahraniční rozvojová spolupráce anebo společně proti chudobě*. 2. vyd. Praha: Powerprint, 2012. ISBN 978-80-87415-49-8.

PACI, P., SASIN, M. *Making work pay in Bangladesh: employment, growth and poverty reduction*. 1st ed. Washington: The World Bank, 2008. ISBN 978-0-8213-7533-4.

RAHMAN, Aminur. *Women and microcredit in rural Bangladesh: anthropological study of the rhetoric and realities of Grameen Bank lending*. 1st ed. Oxford: Westview Press, 2001. ISBN 0-8133-3930-8

RHYNE, Elisabeth. *Microfinance for bankers and investors: understanding the opportunities and challenges of the market at the bottom of the pyramid*. 1st ed. New York: McGraw-Hill, 2009. ISBN 978-0-07-171365-8.

ROBINSON, Marguerite S. *The microfinance revolution. Volume 2: Lessons from Indonesia*. 1st ed. Washington: The World Bank, 2002. ISBN 978-0-821-34953-3.

ROY, Ananya. *Poverty capital: microfinance and the making of development*. 1st ed. New York: Routledge, 2010. ISBN 0-203-85471-3.

RUTHERFORD, Stuart. *The pledge: ASA, peasant politics, and microfinance in the development of Bangladesh*. 1st ed. New York: Oxford University Press, 2009. ISBN 978-0-19-538065-1.

SUNDARESAN, Suresh. *Microfinance: emerging trends and challenges*. 1st ed. Cornwall: Edward Elgar Publishing, 2008. ISBN 978-1-84720-920-7.

SVITÁKOVÁ, Jiřina a kol. *Mikrofinancování z dobré i stinné stránky: aneb... Jak to funguje a zkušenosti českých organizací*. 1. vyd. Praha: Nadační fond Microfinance, 2011. ISBN 978-80-260-0942-9.

YENAWINE, Bruce H. *Benjamin Franklin and the invention of microfinance*. 1st ed. London: Pickering & Chatto, 2010. ISBN 978-1-84893-034-6.

YUNUS, Muhammad. *Creating a world without poverty: social business and the future of capitalism*. 1st ed. New York: Public Affairs, 2007. ISBN 978-1-58648-493-4.

WATKINS, T. A., HICKS, K. *Moving beyond storytelling: emerging research in microfinance*. 1st ed. London: Emerald, 2009. ISBN 978-1-84950-681-6.

### **Odborné články**

ACS, Z. J., SANY, J. Measuring the social value of innovation: the cases of Muhammad Yunus, Grameen Bank and Bill Gates, Microsoft. Measuring the Social Value of Innovation: A Link in the University Technology Transfer and Entrepreneurship Equation. *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*. 2009, vol. 19, p. 143-170.

ADAMS, J., RAYMOND, F. Did Yunus deserve the Nobel Peace Prize: microfinance or macrofarce? *Journal of Economic Issues*. 2008, vol. 42, no. 2, p. 435-443.

AHMAD, A. U. F., AHMAD A. B. R. Islamic microfinance: the evidence from Australia. *Humanomics*. 2009, vol. 25, no. 3, p. 217-235.

AHMED, S. Microfinance institutions in Bangladesh: achievements and challenges. *Managerial Finance*. 2009, vol. 35, no. 12, p. 999-1010.

ASLANBEIGUI, N., OAKES, G., UDDIN, N. Assessing microcredit in Bangladesh: a critique of the concept of empowerment. *Review of Political Economy*. 2010, vol. 22, no. 2, p. 181-204.

BUTT, I., SALEEM, N., AHMED, H., ALTAF, M., JAFFER, K., MAHMOOD, J. Barriers to adoption of Islamic banking in Pakistan. *Journal of Islamic Marketing*. 2011, vol. 2, no. 3, p. 259-273.

CHEN, C., SOK, P., SOK, K. Exploring potential factors leading to effective training: an exclusive study on commercial banks in Cambodia. *Journal of Management Development*. 2007, vol. 26, no. 9, p. 843-856.

CHOUDHURY, M. A. Interest-free microcredit to microentrepreneurs: an institutional network approach. An Epistemological Inquiry, Contributions to Economic Analysis. *Islamic Economics and Finance*. 2011, vol. 291, p. 219-229.

CHOWDHURY, M. S. Overcoming entrepreneurship development constraints: the case of Bangladesh. People and places in the global economy. *Journal of Entreprising Communities*. 2007, vol. 1, no. 3, p. 240-251.

DUSUKI, A. W. Banking for the poor: the role of Islamic banking in microfinance initiatives. *Humanomics*. 2008, vol. 24, no. 1, p. 49-66.

ELAHI, K. Q.; DANOPOULOS, C. P. Microcredit and the third world: perspectives from moral and political philosophy. *International Journal of Social Economics*. 2004, vol. 31, no. 7, p. 643-654.

EPSTEIN, M. J.; YUTHAS, K. Mission impossible: diffusion and drift in the microfinance industry. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*. 2010, vol. 1, no. 2, p. 201-221.

FARIAS, CH.; FARIAS, G. Cycles of poverty and consumption: the sustainability dilemma. *Competitiveness Review. International Business Journal*. 2010, vol. 20, no. 3, p. 248-257.

GEHLICH-SHILLABEER, M. Poverty alleviation or poverty traps? Microcredits and vulnerability in Bangladesh. *Disaster Prevention and Management*. 2008, vol. 17, no. 3, p. 396-409.

HACKETT, M. T. Challenging social enterprise debates in Bangladesh. *Social Enterprise Journal*. 2010, vol. 6, no. 3, p. 210-224.

HADISUMARTO, W. bin M. C., ISMAIL, A. G. B. Improving the effectiveness of Islamic micro-financing. *Humanomics*. 2010, vol. 26, no. 1, p. 66-75.

HARTUNGI, R. Understanding the success factors of micro-finance institution in a developing country. *International Journal of Social Economics*. 2007, vol. 34, no. 6, p. 388-401.

HOSSAIN, A., NASER, K., ZAMAN, A., NUSEIBEH, R. Factors influencing women business development in the developing countries: evidence from Bangladesh. *International Journal of Organizational Analysis*. 2009, vol. 17, no. 3, p. 202-224.

HUDON, M. Norms and values of the various microfinance institutions. *International Journal of Social Economics*. 2008, vol. 35, no. 1/2, p. 35-48.

ISLAM, M. A., MATHEWS, M. R. Grameen Bank's social performance disclosure: responding to a negative assessment by Wall Street Journal in late 2001. *Asian Review of Accounting*. 2009, vol. 17, no. 2, p. 149-162.

ISMAIL, A. G. b., TOHIRIN, A. Islamic law and finance. *Humanomics*. 2010, vol. 26, no. 3, p. 178-199.

JONES, J. F. Social finance: commerce and community in developing countries. *International Journal of Social Economics*. 2010, vol. 37, no. 6, p. 415-428.

KOVEOS, P. Financial services for the poor: assessing microfinance institutions. *Managerial Finance*. 2004, vol. 30, no. 9, p. 70-95.

KROPP, J. D., TURVEY, C. G., JUST, D. R., KONG, R., GUO, P. Are the poor really more trustworthy? A micro-lending experiment. *Agricultural Finance Review*. 2009, vol. 69, no. 1, p. 67-87.

KUMAR, T. S. A., NEWPORT, J. K. Role of microfinance in disaster mitigation. *Disaster Prevention and Management*. 2005, vol. 14, no. 2, p. 176-182.

KUMAR, T. S. A., NEWPORT, J. K. Institutional preparedness and sustainability of microfinance institutions during post disaster scenario. *Disaster Prevention and Management*. 2007, vol. 16, no. 1, p. 21-32.

LABIE, M. Corporate governance in microfinance organizations: a long and winding road. *Management Decision*. 2001, vol. 39, no. 4, p. 296-301.

MAHMOOD, S. Microfinance and women entrepreneurs in Pakistan. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*. 2011, vol. 3, no. 3, p. 265-274.

- MEYER, R. M., NAGARAJAN, G. Microfinance in developing countries: accomplishments, debates, and future directions. *Agricultural Finance Review*. 2006, vol. 66, no. 2, p. 167-193.
- RAHMAN, A. R. A. Islamic microfinance: an ethical alternative to poverty alleviation. *Humanomics*. 2010, vol. 26, no. 4, p. 284-295.
- RAHMAN, M. M., AHMAD, F. Impact of microfinance of IBBL on the rural poor's livelihood in Bangladesh: an empirical study. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. 2010, vol. 3, no. 2, p. 168-190.
- RAHMAN, M. M., ARA, L. A. Trade in financial services in developing countries: a case of the Bangladesh financial sector. *Journal of International Trade Law and Policy*. 2009, vol. 8, no. 2, p. 114-136.
- SHAHINPOOR, N. The link between Islamic banking and microfinancing. *International Journal of Social Economics*. 2009, vol. 36, no. 10, p. 996-1007.
- SHANKAR, S. Transaction costs in group microcredit in India. *Management Decision*. 2007, vol. 45, no. 8, p. 1331-1342.
- TORKESTANI, M. S., AHADI, P. Readiness assessment of Islamic micro-finance institution to implement micro-insurance concept (case of Iran). *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. 2008, vol. 1, no. 3, p. 249-261.
- VISCONTI, R. M. Are microfinance institutions in developing countries a safe harbour against the contagion of global recession? Credit, Currency, or Derivatives: Instruments of Global Financial Stability or Crisis? *International Finance Review*. 2009, vol. 10, p. 389-439.
- YUNUS, M. Credit for the poor: poverty as distant history. *Harvard International Review*. 2007, vol. 29, no. 3, p. 20-24.

ZAMAN, Hassan. The scaling-up of microfinance in Bangladesh: determinants, impact, and lessons. *World Bank Policy Research Working Paper*. 2004, vol. 3398.

ZELLER, M. A comparative review of major types of rural microfinance institutions in developing countries. *Agricultural Finance Review*. 2006, vol. 66, no. 2, p. 195-213.

### **Elektronické zdroje**

AHMED, Habib. *Financing microenterprises: an analytical study of Islamic microfinance institutions* [on-line]. 2002 [cit. 2013-11-27]. Dostupné z: <[http://www.irti.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IRTI/CM/downloads/IES\\_Articles/Vol%2092..Habib%20Ahmed..Financing%20Microenterprises..dp.pdf](http://www.irti.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IRTI/CM/downloads/IES_Articles/Vol%2092..Habib%20Ahmed..Financing%20Microenterprises..dp.pdf)>.

AHMED, H., MASYITA, D. *Why is growth of Islamic microfinance lower than its conventional counterparts in Indonesia?* [on-line]. 2013 [cit. 2014-01-21]. Dostupné z: <[http://www.irti.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IRTI/CM/downloads/IES\\_Articles/Vol\\_21\\_No\\_1/Why\\_Growth\\_Islamic\\_Microfinance\\_Lower\\_Conventional\\_Counterparts\\_in\\_Indonesia.pdf](http://www.irti.org/irj/go/km/docs/documents/IDBDevelopments/Internet/English/IRTI/CM/downloads/IES_Articles/Vol_21_No_1/Why_Growth_Islamic_Microfinance_Lower_Conventional_Counterparts_in_Indonesia.pdf)>.

ALAMGIR, D. A. H., HASSAN, M. K., DEWAN, H. H. *A comparative review of Islamic versus conventional microfinance in Bangladesh* [on-line]. 2010 [cit. 2014-01-17]. Dostupné z: <<http://www.conference.qfis.edu.qa/app/media/209>>.

BRAC BANK. *Analysis of the Islami Bank Bangladesh Limited Annual report 2012* [on-line]. 2013 [cit. 2013-10-26]. Dostupné z: <<http://www.bracepl.com/brokerage/research/1357208102Islami%20Bank%20Bangladesh%20Limited%20Update%20January2013.pdf>>.

CREDIT & DEVELOPMENT FORUM. *Top 50 MFIs of Bangladesh based on active members* [on-line]. 2012 [cit. 2013-12-11]. Dostupné z: <[http://www.cdfbd.org/new/page.php?scat\\_id=154](http://www.cdfbd.org/new/page.php?scat_id=154)>.



GOUD, Blake. *Islamic microfinance* [on-line]. 2009 [cit. 2013-11-22]. Dostupné z: <<http://instituteofhalalinvesting.org/content/IslamicMF.pdf>>.

GRAMEEN BANK. *Grameen's methodology – 10 indicators* [on-line]. 2012 [cit. 2013-12-08]. Dostupné z: <[http://www.grameen.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=23&Itemid=126](http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=126)>.

GRAMEEN BANK. *Grameen's methodology – 16 decisions* [on-line]. 2012 [cit. 2013-12-09]. Dostupné z: <[http://www.grameen.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=22&Itemid=109](http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=109)>.

GRAMEEN FOUNDATION. *Grameen Foundation's Annual report 2013* [on-line]. 2013 [cit. 2014-02-04]. Dostupné z: <<http://www.grameenfoundation.org/sites/grameenfoundation.org/files/financials/GrameenFoundationAnnualReport2013.pdf>>.

GRAMEEN TRUST. *Case studies on impact of microfinance* [on-line]. 2008 [cit. 2013-11-12]. Dostupné z: <<http://www.grameentrust.org/casestudies.html>>.

HASANAH, Alfiah. *Determinants of the establishment of Islamic microfinance institutions: the case of Baitul Maal wa Tamwil (BMT) in Indonesia* [on-line]. 2013 [cit. 2014-01-28]. Dostupné z: <<http://econpapers.repec.org/paper/unpwpaper/201308.htm>>.

ISLAM, Sirajul. *Microfinance in Bangladesh: context and experiences* [on-line]. 2009 [cit. 2013-12-07]. Dostupné z: <[http://www.academia.edu/251362/Microfinance\\_in\\_Bangladesh\\_Context\\_and\\_Experiences](http://www.academia.edu/251362/Microfinance_in_Bangladesh_Context_and_Experiences)>.

ISLAMI BANK BANGLADESH. *Rural Development Scheme performance* [on-line]. 2012 [cit. 2013-12-08]. Dostupné z: <<http://www.islamibankbd.com/prodServices/rdsScheme.php>>.

KHALED, Mohammed. *Why has Islamic microfinance not reached scale yet?* [on-line]. 2011 [cit. 2013-12-05]. Dostupné z: <<http://www.cgap.org/blog/why-has-islamic-microfinance-not-reached-scale-yet>>.

MASYITA, Dian. *Sustainable Islamic microfinance institutions in Indonesia: an exploration of demand and supply factors and the role of WAQF* [on-line]. 2012 [cit. 2014-01-12]. Dostupné z: <<http://etheses.dur.ac.uk/5942/>>.

MICROWORLD. *What is Islamic microfinance?* [on-line]. 2013 [cit. 2014-01-20]. Dostupné z: <<http://www.microworld.org/en/news-from-the-field/article/what-islamic-microfinance>>.

MIX MARKET. *Bangladesh - microfinance profile* [on-line]. 2013 [cit. 2013-12-16]. Dostupné z: <<http://www.mixmarket.org/mfi/country/Bangladesh>>.

MIX MARKET. *BRAC Bank* [on-line]. 2013 [cit. 2013-11-29]. Dostupné z: <<http://www.mixmarket.org/mfi/brac>>.

MIX MARKET. *Grameen Bank* [on-line]. 2013 [cit. 2013-12-02]. Dostupné z: <<http://www.mixmarket.org/mfi/grameen-bank>>.

MIX MARKET. *Indonesia - microfinance profile* [on-line]. 2013 [cit. 2013-12-18]. Dostupné z: <<http://www.mixmarket.org/mfi/country/Indonesia>>.

NEW INTERNATIONALIST. *Microcredit and Grameen Bank* [on-line]. 2012 [cit. 2014-01-21]. Dostupné z: <<http://newint.org/books/reference/world-development/case-studies/poverty-microcredit-grameen-bank/>>.

PKSF. *The regulatory role of Palli Karma-Sahayak Foundation in Bangladesh* [on-line]. 2013 [cit. 2014-01-25]. Dostupné z: <[http://www.pksf-bd.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=57&Itemid=213](http://www.pksf-bd.org/index.php?option=com_content&view=article&id=57&Itemid=213)>.

REDDY, V. R., SIMHA, A., VAZEER. A. *Grameen Bank – a case study* [on-line]. 2010 [cit. 2013-10-09]. Dostupné z: <<http://www.scribd.com/doc/27271539/Grameen-Bank-%E2%80%93-a-Case-Study>>.

RHYNE, Elisabeth. *Microfinance in Bangladesh: It's Not What You Thought* [on-line]. 2012 [cit. 2013-11-15]. Dostupné z: <[http://www.huffingtonpost.com/elisabeth-rhyme/microfinance-in-banglades\\_b\\_1266759.html](http://www.huffingtonpost.com/elisabeth-rhyme/microfinance-in-banglades_b_1266759.html)>.

## Seznam grafů a schémat

Graf č. 1	Poměr světové populace podle přístupu k finančním službám v závislosti na výši denního příjmu. ....	16
Graf č. 2	Průměrná výše mikropůjček podle oblastí, kde jsou poskytovány (v USD).....	22
Graf č. 3	Podíl klientek na celkovém počtu mikrofinančních klientů, kteří žijí pod hranicí chudoby (v mil. obyvatel).....	30
Graf č. 4	Srovnání počtu klientů mezi zástupci jednotlivých mikrofinančních modelů v Bangladéši v letech 1996-2012 (v tis. klientů).....	40
Graf č. 5	Srovnání objemu poskytnutých půjček mezi zástupci jednotlivých mikrofinančních modelů v Bangladéši v letech 1996-2012 (v mil. BDT).....	41
Graf č. 6	Srovnání vývoje objemů půjček poskytnutých v rámci tradičního a islámského mikrofinancování v letech 1993 – 2003 (v tis. BDT).....	56
Graf č. 7	Četnost mikrofinančních produktů mezi klienty v Indonésii.....	61
Graf č. 8	Vývoj počt klientů programu RDS od svého vzniku do roku 2011.....	66
Graf č. 9	Znázornění zastoupení jednotlivých podnikatelských aktivit mezi klienty RDS v roce 2012.....	68
Graf č. 10	Vývoj objemu poskytnutých půjček programem RDS od svého vzniku až do současnosti (1996-2012) v milionech BDT.....	69
Schéma č. 1	Přehled nástrojů používaných k odstraňování chudoby a rozdělených podle jednotlivých příjmových skupin.....	24
Schéma č. 2	Znázornění mikrofinančních modelů v Bangladéši s uvedením nejvýznamnější instituce pro každou kategorii.....	38

## Seznam tabulek

Tabulka č. 1	Srovnání charakteristik tradičního bankovníctví a mikrofinancování..	20
Tabulka č. 2	Přehled 30 největších bangladéšských mikrofinančních institucí podle počtu klientů a objemu poskytnutých půjček v roce 2012.....	42
Tabulka č. 3	Vývoj celkového počtu obyvatel a počtu chudých v Bangladéši (v milionech obyvatel).....	50
Tabulka č. 4	Porovnání tradičního a islámského modelu MFIs.....	57
Tabulka č. 5	Seznam nejčastějších podnikatelských aktivit v roce 2012, objemy investic na jednotlivá odvětví a procentuální vyjádření.....	67
Tabulka č. 6	Vývoj počtu zapojených vesnic, středisek a klientů do programu RDS v letech 2007 – 2011.....	71
Tabulka č. 7	Srovnání návratnosti půjček a růstu jejich objemu mezi celým bangladéšským mikrofinančním sektorem, bankou Grameen, vládní agenturou PDBF a programem RDS v letech 2009 a 2010.....	72
Tabulka č. 8	Přehled zisků a čistého zisku z celkového objemu poskytnutých půjček.....	74
Tabulka č. 9	Znázornění vlivu účasti v programu RDS na celkový příjem domácnosti (údaje v BDT).....	76
Tabulka č. 10	Změna hodnoty majetku domácnosti po třech letech účasti v programu RDS (údaje v BDT).....	77
Tabulka č. 11	Rozdělení účasti na rozhodovacích procesech mezi mužem a ženou v domácnosti před vstupem a po vstupu ženy do programu RDS.....	78

# Přílohy

## Příloha č. 1

Formulář strukturovaného rozhovoru pro dotazníková šetření.

### 1) Pohlaví:

- muž
- žena

### 2) Jste:

- student/-ka VŠ
- absolvent/-ka VŠ
- jiné (uved'te) \_\_\_\_\_

### 3) Zaměření studovaného oboru:

- ekonomické
- humanitní
- technické
- jiné (uved'te) \_\_\_\_\_

### 4) Studujete v současné době na ČZU?

- ano
- ne

### 5) Slyšel/-a jste již někdy o mikrofinancování?

- ano
- ne

### 6) Pokud ano, kde jste se o něm dozvěděl/-a?

- internet
- denní tisk
- literatura
- vyučování
- jiné (uved'te) \_\_\_\_\_

### 7) Pokud jste o mikrofinancování neslyšel/-a, co tento termín podle Vás označuje?

- financování na mikroekonomické úrovni
- forma rozvojového financování
- nevím
- jiné (uved'te) \_\_\_\_\_

**8) Znáte banku Grameen?**

- ano
- ne

**9) Víte, kdo je Muhammad Yunus?**

- ano
- ne

Mikrofinancování je forma rozvojové pomoci, kdy je za pomoci malých částek (desítky až stovky amerických dolarů) financována drobná podnikatelská činnost nejchudších venkovanů v zemědělství nebo řemeslech. U půjček není vyžadováno zajištění, jsou spláceny v týdenních intervalech po dobu jednoho roku a úročeny průměrně 30 procenty ročně. Mikrofinancování vzniklo koncem 70. let 20. století v Bangladéši a v současné době se kromě Asie rozvíjí také v Africe a Jižní Americe.

**10) Jaký je podle Vás poměr zastoupení pohlaví mezi mikropodnikateli v rozvojových zemích?**

- 90% mužů, 10% žen
- 70% mužů, 30% žen
- 50% mužů, 50% žen
- 30% mužů, 70% žen
- 10% mužů, 90% žen

**11) Jaká je podle Vás návratnost prostředků poskytnutých na mikropodnikání?**

- méně než 20%
- 20-40%
- 41-60%
- 61-80%
- více než 80%

**12) Co si myslíte o úroku na úrovni 30% p.a. v oblasti rozvojového financování?**

- příliš nízké
- nízké
- přiměřené
- vysoké
- příliš vysoké

**13) Uved'te číslo vedle následujících faktorů podle toho, jak jsou pro Vás důležité (1 – nejdůležitější, 7 - nejméně důležitý)**

- Posilování postavení žen ve společnosti
- Zvyšování lokální zaměstnanosti
- Vymanění z chudoby
- Vzdělávání dětí a mládeže
- Bohatý a rozmanitý příjem potravin
- Osvěta v oblasti zdraví a hygieny
- Zvyšování soudržnosti místních komunit

**14) Znáte organizaci KIVA?**

- ano
- ne

**15) Pokud ano, odkud jste se o ní dozvěděli?**

- internet
- denní tisk
- literatura
- kamarádi a známí
- jiné (uved'te) \_\_\_\_\_

KIVA je nezisková organizace, která prostřednictvím internetových profilů propojuje dárce a příjemce mikropůjček. Dárce si na webových stránkách může vybrat příjemce, kterému bude jeho dar přímo adresován. V profilu mikropodnikatele je uveden podnikatelský záměr a požadovaná částka.

**16) Měl/-a jste možnost vyzkoušet si internetovou službu KIVA?**

- ano
- ne

**17) Setkal/-a jste se s podobnou webovou službou jako je ta poskytovaná organizací KIVA?**

- ano, jednalo se o \_\_\_\_\_
- ne

**18) Pokud s takovou online službou nemáte zkušenost, měl/-a byste zájem si ji vyzkoušet?**

- určitě ano
- ano
- spíše ano
- spíše ne
- ne
- určitě ne



**19) Jakou částku jste ochotný/-á na rozvojový projekt prostřednictvím internetu jednorázově poskytnout?**

- do 200 Kč
- 201-400 Kč
- 401-600 Kč
- 601-800 Kč
- 801-1000 Kč
- více než 1000 Kč

**20) Bylo by pro Vás důležité, aby se Vám poskytnutá částka vrátila?**

- určitě ano
- ano
- spíše ano
- spíše ne
- ne
- určitě ne

**21) Změnila by se výše poskytnuté částky, pokud byste měli jistotu, že se Vám vrátí?**

- ano, poskytl/-a bych vyšší částku
- ne, poskytl/-a bych stejnou částku

**22) Měl/-a byste zájem se o mikrofinancování dozvědět více?**

- určitě ano
- ano
- spíše ano
- spíše ne
- ne
- určitě ne

**23) Uvítal/-a byste problematiku mikrofinancování jako volitelný předmět v rámci studia?**

- určitě ano
- ano
- spíše ano
- spíše ne
- ne
- určitě ne

Příloha č. 2

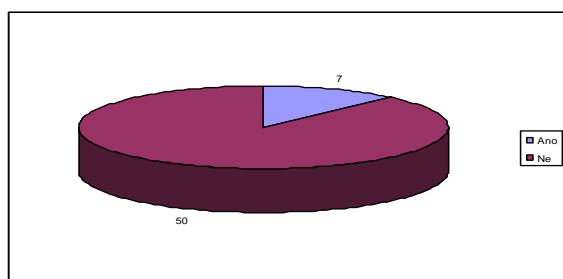
**Výsledky dotazníkového šetření**

Dotázáno bylo celkem 57 osob, z toho 23 mužů a 34 žen.

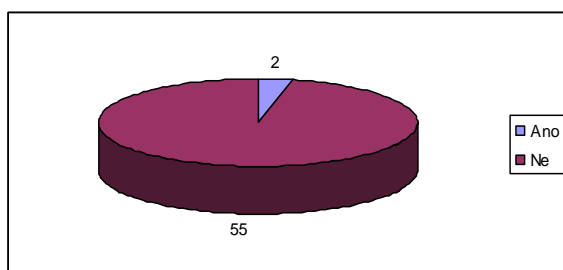
Mezi dotazovanými bylo 6 absolventů a 51 studentů, z toho 39 studujících na ČZU.

Odpovědi na otázky:

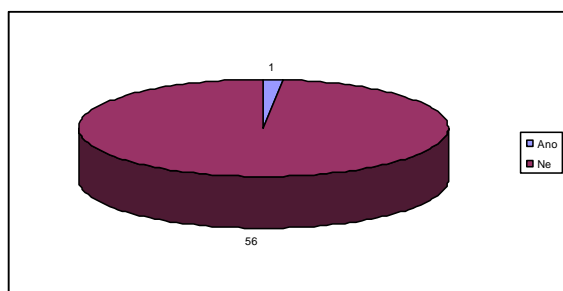
**Slyšel/-a jste již někdy o mikrofinancování?**



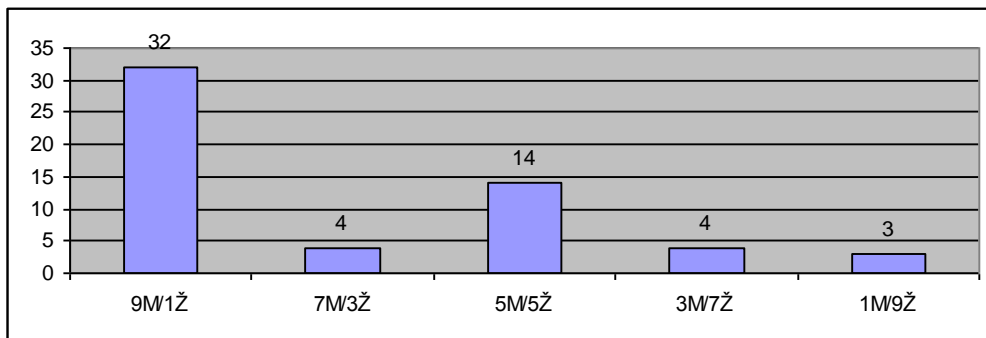
**Znáte banku Grameen?**



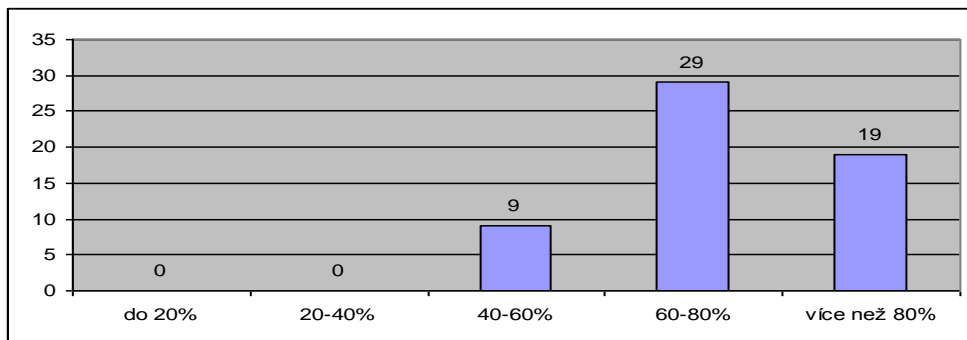
**Víte, kdo je Muhammad Yunus?**



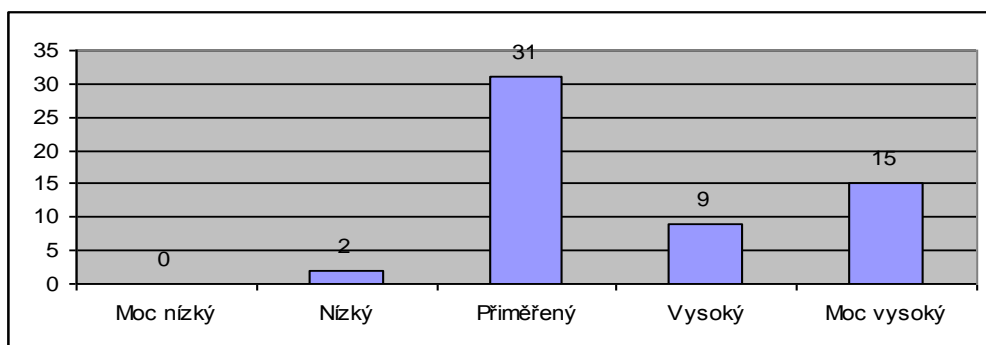
**Jaký je podle Vás poměr zastoupení pohlaví mezi mikropodnikateli v rozvojových zemích?**



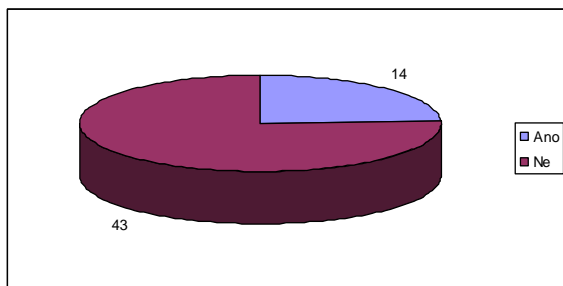
**Jaká je podle Vás návratnost prostředků poskytnutých na mikropodnikání?**



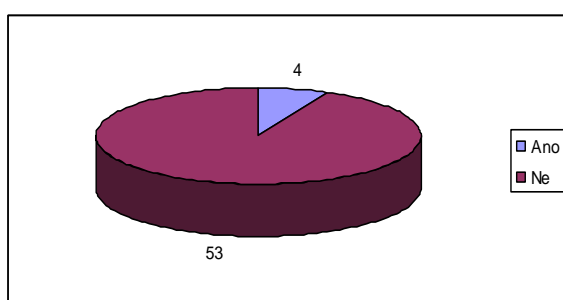
**Co si myslíte o úroku na úrovni 30% p.a. v oblasti rozvojového financování?**



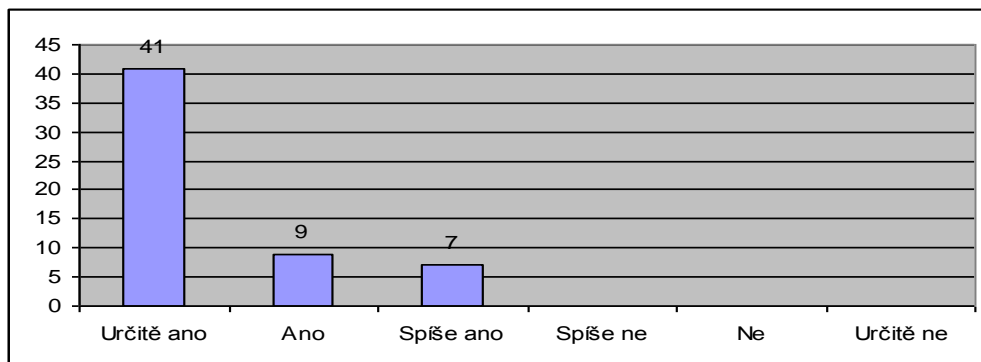
### Znáte organizaci KIVA?



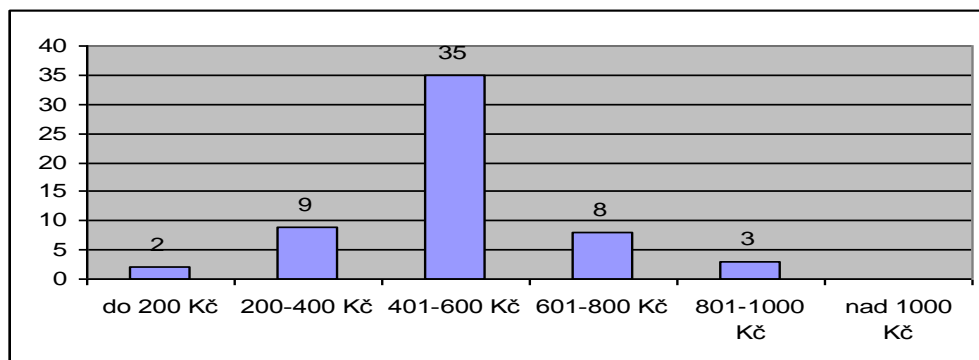
### Měl/-a jste možnost vyzkoušet si internetovou službu KIVA?



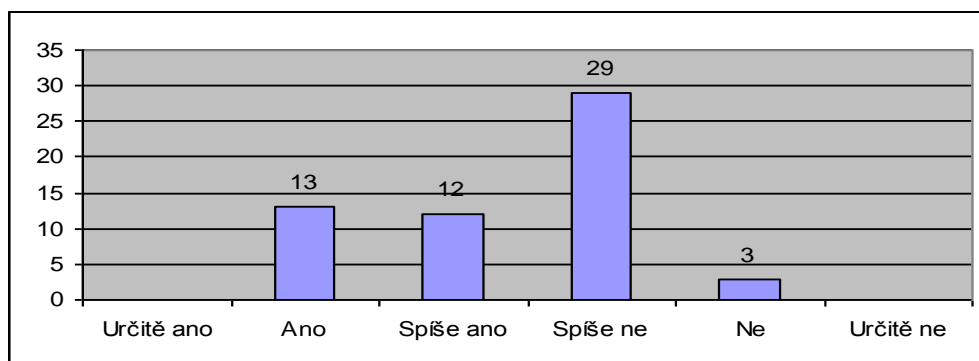
### Pokud s takovou online službou nemáte zkušenost, měl/-a byste zájem si ji vyzkoušet?



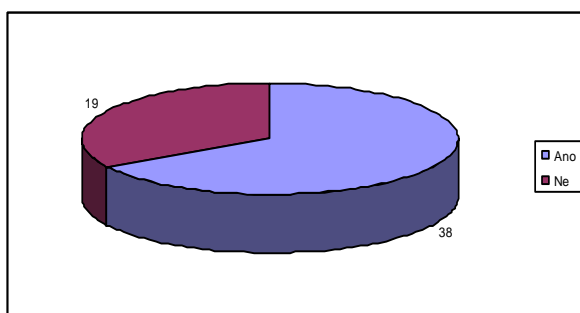
**Jakou částku jste ochotný/-á na rozvojový projekt prostřednictvím internetu jednorázově poskytnout?**



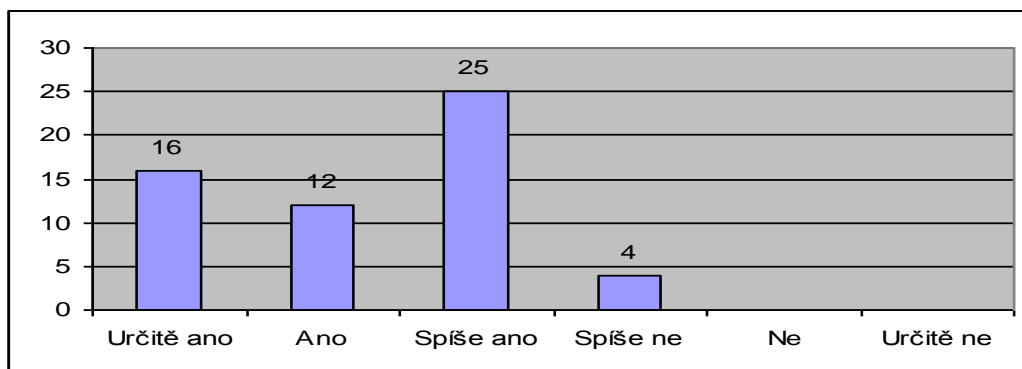
**Bylo by pro Vás důležité, aby se Vám poskytnutá částka vrátila?**



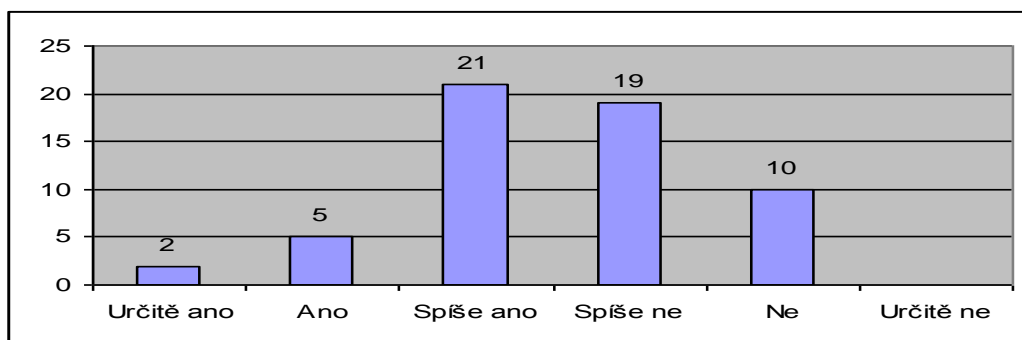
**Změnila by se výše poskytnuté částky, pokud byste měli jistotu, že se Vám vrátí?**



### Měl/-a byste zájem se o mikrofinancování dozvědět více?



### Uvítal/-a byste problematiku mikrofinancování jako volitelný předmět v rámci studia?



### Závěry

Z dotazníkového šetření, které bylo provedeno na vzorku 57 dotázaných, vyplývá, že povědomí o mikrofinancování je zatím v České republice velmi nízké. O mikrofinancování někdy slyšelo celkem 7 osob, banku Grameen znaly pouze 2 osoby a Muhammada Yunuse pouze 1 člověk.

Zajímavé je, že ačkoliv se splacené úvěry pohybují na úrovni kolem 95%, celkem 29 dotázaných se domnívalo, že mikrofinanční půjčky jsou splaceny pouze z 60-80%, a 9 osob se domnívalo, že jsou splaceny pouze ze 40 až 60%.

Rovněž rozdělení pohlaví mezi příjemci mikropůjček je vnímáno naprosto odlišně, než jak je tomu ve skutečnosti. Celkem 32 osob se domnívalo, že muži tvoří 90% příjemců, ve skutečnosti je tomu ale právě naopak.

Vzhledem k tomu, že o společnosti KIVA slyšelo celkem 14 lidí, možnost vyzkoušet si aplikaci této společnosti měly pouze 4 osoby. Celkem 41 osob z 57 dotázaných ale po seznámení se se společností odpovědělo, že by mělo zájem službu si vyzkoušet.

Zajímavým je rovněž zjištění, že přestože se většina dotázaných o mikrofinancích chtěla dozvědět více, o volitelný předmět s touto tematikou už takový zájem nebyl.

Příloha č. 3 Vybrané finanční a nefinanční ukazatele banky Grameen za období 2003-2012

Ukazatel	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Počet klientů</b>	2 870 000	3 700 000	5 050 000	5 960 000	6 160 000	6 210 000	6 430 000	6 610 000	6 580 000	6 710 000
<b>Z toho žen</b>	95,5%	95,7%	96,2%	96,7%	96,9%	96,9%	96,8%	96,4%	96,1%	96,2%
<b>Objem půjček (v mil. USD)</b>	268	3 377	4 245	482	532	6 423	8 174	9 391	9 207	1 008
<b>Průměrná půjčka (v USD)</b>	93	91	84	81	86	103	127	142	140	150
<b>Prům. náklady na klienta (v USD)</b>	10	9	11	9	11	10	13	16	16	16
<b>Objem půjček / aktiva</b>	68,0%	65,6%	67,1%	58,8%	56,5%	57,5%	57,9%	54,8%	55,9%	53,0%
<b>Počet vkladatelů</b>	3 120 000	4 060 000	5 580 000	6 908 704	7 411 229	7 670 203	7 970 000	8 152 300	8 217 540	8 320 527
<b>Vklady (v mil. USD)</b>	176,8	231,4	306,2	396	433,5	934,1	1208	1486	1436	1647
<b>Vklady / objem půjček</b>	66,0%	69,0%	72,1%	82,2%	81,5%	145,4%	147,9%	158,3%	156,1%	163,4%
<b>Počet zaměstnanců</b>	11 846	13 038	16 142	20 885	25 283	2 424	23 283	22 255	22 128	22 261
<b>ROA</b>	0,8%	0,2%	2,4%	2,5%	0,1%	1,7%	0,4%	0,5%	0,4%	0,9%
<b>ROE</b>	4,9%	1,1%	18,4%	22,4%	1,1%	14,8%	4,5%	8,0%	6,8%	14,5%
<b>Výnos / aktiva</b>	15,3%	15,5%	17,5%	18,0%	17,1%	16,1%	16,3%	15,6%	16,7%	17,0%
<b>Náklady / aktiva</b>	14,5%	15,3%	15,1%	15,5%	17,0%	14,4%	15,9%	15,1%	16,2%	16,1%
<b>Zisková marže</b>	5,1%	1,3%	13,9%	13,8%	0,6%	10,3%	2,6%	3,5%	2,6%	5,2%
<b>Provozní udržitelnost</b>	105,4%	101,3%	116,1%	116,0%	100,7%	111,5%	102,7%	103,6%	102,6%	105,5%
<b>PAR &gt; 30</b>	7,0%	8,0%	7,8%	7,0%	0,0%	6,2%	6,6%	7,0%	8,8%	10,7%
<b>Nesplacené půjčky</b>	5,4%	4,2%	4,4%	2,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Zdroj: MIX Market

Pozn.: Vlastní zpracování.



Příloha č. 4 Vybrané finanční a nefinanční ukazatele nevládní organizace BRAC za období 2003-2012

<b>Ukazatel</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>Počet klientů</b>	3 493 129	3 993 525	4 159 793	4 550 855	6 397 635	6 327 250	6 241 328	5 452 195	4 959 133	4 193 218
<b>Z toho žen</b>	98,7%	98,7%	97,0%	96,4%	96,3%	96,0%	96,7%	97,0%	96,3%	96,1%
<b>Objem půjček (v mil. USD)</b>	190,9	243,1	268,8	350,1	528,8	648	636,4	617,7	643,6	752,5
<b>Průměrná půjčka (v USD)</b>	55	61	65	77	83	102	102	113	130	179
<b>Prům. náklady na klienta (v USD)</b>	8	8	9	9	12	10	10	13	15	16
<b>Objem půjček / aktiva</b>	79,5%	84,5%	83,8%	89,0%	85,4%	96,2%	91,3%	90,9%	95,7%	95,4%
<b>Počet vkladatelů</b>	4 065 957	4 858 763	4 837 099	5 310 317	7 370 847	8 090 369	8 359 993	8 054 415	6 770 338	5 835 861
<b>Vklady (v mil. USD)</b>	104,9	129	138,7	154	197,2	228	266,8	282,6	273,5	312,6
<b>Vklady / objem půjček</b>	55,0%	53,1%	51,6%	44,0%	37,3%	35,2%	41,9%	45,8%	42,5%	41,5%
<b>Počet zaměstnanců</b>	13 534	18 898	17 271	24 457	34 841	26 749	18 850	21 719	18 789	17 700
<b>ROA</b>	4,7%	3,4%	5,7%	7,0%	1,5%	2,3%	3,7%	3,9%	3,1%	5,8%
<b>ROE</b>	14,5%	10,7%	18,7%	23,5%	6,1%	11,2%	16,3%	15,3%	11,1%	21,2%
<b>Výnos / aktiva</b>	22,3%	23,7%	24,2%	25,9%	23,5%	24,2%	26,0%	24,8%	23,9%	25,3%
<b>Náklady / aktiva</b>	17,6%	20,3%	18,6%	18,9%	22,0%	21,9%	22,4%	20,9%	20,9%	19,4%
<b>Zisková marže</b>	21,1%	14,3%	23,4%	26,9%	6,2%	9,6%	14,1%	15,8%	12,7%	23,0%
<b>Provozní udržitelnost</b>	126,8%	116,7%	130,6%	136,9%	106,7%	110,7%	116,4%	118,8%	114,6%	129,9%
<b>PAR &gt; 30</b>	9,6%	8,3%	5,9%	5,7%	6,2%	7,7%	8,0%	8,0%	8,0%	5,9%
<b>Nesplacené půjčky</b>	2,6%	1,7%	1,8%	0,6%	1,4%	1,5%	2,2%	3,4%	4,6%	4,2%

Zdroj: MIX Market

Pozn.: Vlastní zpracování.