

# Využití principu mikrofinancí v podmínkách České republiky

Bakalářská práce

Vedoucí práce:

Ing. Petr Toman, Ph.D.

Eliška Ostrá

Brno 2015



Ráda bych touto cestou poděkovala především Ing. Petru Tomanovi, Ph.D., vedoucímu mé bakalářské práce, za odborné vedení, podnětné rady, připomínky a trpělivost při zpracovávání této práce. Dále bych chtěla poděkovat svým nejbližším za podporu v průběhu studia.



### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Využití principu mikrofinancí v podmínkách České republiky** vypracoval/a samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědom/a, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmetná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 21. května 2015

---



## **Abstract**

Ostrá, E. The use of the principle of microfinance in the Czech Republic. Bachelor thesis. Brno: Mendel University, 2015

This bachelor thesis deals with the issue of microfinance and the possibilities of using the principles in the Czech Republic. The first part of the thesis outlines the general principles of microfinance and how they have been successfully applied in other parts of the world. The next section evaluates the situation of disadvantaged sections of Czech society, particularly in relation to the employment market. The practical section focuses on the proposal of a pilot project, the aim of which is to assess whether micro-financing methods from developing countries can be successfully applied in the Czech Republic. In the principle, the main purpose of the pilot project would be to provide microloans to start-up businesses to generate more work opportunities for disadvantaged groups, and thus promote greater social inclusion and cohesion. Finally, the thesis concludes with a discussion of the suitability of implementing a microfinance program within the Czech Republic.

## **Keywords**

Microfinance, microcredit, proposal of pilot project.

## **Abstrakt**

Ostrá, E. Využití principu mikrofinancí v podmínkách České republiky. Bakalářská práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2015.

Bakalářská práce se zabývá problematikou mikrofinancování a možností využití jejich principů v podmínkách České republiky. V první části práce je vymezena základní problematika mikrofinancí a identifikovány jejich principy úspěšnosti ve světě. V další části práce je zhodnocena současná situace, týkající se občanů znevýhodněných na trhu práce v České republice. V aplikační části práce je vytvořen návrh pilotního projektu, který bude mít za cíl ověřit úspěšnou přenositelnost principů mikrofinancování z rozvojových zemí do podmínek ČR na vybrané ohrožené skupiny na trhu práce. Hlavní náplní projektu bude poskytování mikropůjček pro účely začínajícího podnikání, které pomohou v začlenění ohrožených skupin na trh práce. V závěru bakalářské práce je provedena diskuze, zhodnocující vhodnost aplikace principů mikrofinancování do podmínek České republiky.

## **Klíčová slova**

Mikrofinance, mikroúvěr, návrh pilotního projektu.

# Obsah

<b>1</b>	<b>Úvod</b>	<b>10</b>
<b>2</b>	<b>Cíl práce</b>	<b>11</b>
<b>3</b>	<b>Metodika</b>	<b>12</b>
<b>4</b>	<b>Mikrofinance</b>	<b>15</b>
4.1	Vymezení mikrofinancí .....	15
4.2	Problémy sociálně slabších v rozvojových zemích.....	16
4.3	Historie .....	16
4.4	Principy mikrofinancování .....	17
4.5	Mikrofinanční instituce .....	19
4.6	Proces poskytování mikroúvěru.....	20
4.7	Příjemci mikrofinančních služeb.....	21
4.8	Přínosy a negativa mikrofinancování.....	22
4.9	Mikrofinancování a mikrofinanční instituce ve světě .....	24
4.10	Mikrofinancování v EU a ČR.....	26
4.11	Identifikace principů úspěšnosti mikrofinancování.....	29
4.12	Závěr kapitoly .....	30
<b>5</b>	<b>Zhodnocení situace na trhu práce u znevýhodněných občanů</b>	<b>32</b>
5.1	Nezaměstnanost.....	32
5.2	Občané znevýhodnění na trhu práce .....	33
5.3	Problematika sociální exkluze v ČR.....	34
5.4	Závěr kapitoly .....	36
<b>6</b>	<b>Tvorba návrhu pilotního projektu</b>	<b>38</b>
6.1	Souhrnné informace o projektu.....	38
6.2	Popis projektu.....	39
6.3	Klíčové aktivity .....	45
6.4	Stanovení časového harmonogramu .....	54



---

6.5	Personální zajištění .....	54
6.6	Hodnoty kontrolních indikátorů .....	57
6.7	Rozpočet .....	58
6.8	Rizika ohrožujících realizaci projektu a jeho úspěšnost.....	61
6.9	Publicita a propagace.....	63
6.10	Závěr kapitoly .....	64
<b>7</b>	<b>Diskuze</b>	<b>66</b>
<b>8</b>	<b>Závěr</b>	<b>70</b>
<b>9</b>	<b>Literatura</b>	<b>74</b>
<b>10</b>	<b>Seznam obrázků</b>	<b>77</b>
<b>11</b>	<b>Seznam tabulek</b>	<b>78</b>

# 1 Úvod

Zatímco kapitálu je ve většině míst na světě nadbytek, v jiných je tomu právě naopak. Přístup k finančním službám je více než polovině světové populace odepřen a to díky tomu, že banky nemohou vydělat na někom, pro koho je i pár dolarů majetkem (Kohout, 2009).

Pokud si lidé v rozvojových zemích potřebují půjčit kapitál, ať už je to na základní životní potřeby nebo na cokoliv jiného, musí se obrátit na místní lichváře, kteří si účtují přemrštěné úroky a většinou, se tak chudí lidé ocitají v bludném kruhu chudoby.

A tak, díky nápadu prof. Muhamada Yunuse držitele Nobelovy ceny za mír, vznikl projekt, jehož cílem bylo poskytování finančních služeb a úvěrů chudým. Jeho hlavním cílem bylo zajistit chudým dostatek finančních prostředků bez záruky na nákup hospodářských zvířat a dalších komodit k zajištění domácího průmyslu a služeb. Ti, kteří půjčku splatili, mohli získat další a větší půjčku (Bakhtiari, 2006).

Tento projekt přispěl ke vzniku konceptu mikrofinancování, který umožňuje chudým lidem získat kapitál ve formě půjčky na malé podnikání. Jedná se o velice malé částky, které se poskytují v cyklech. Často se jedná o vytvořené úvěrové skupiny z malých vesnic, kde figuruje jako zástava sociální kapitál, kdy ve skupině ručí všichni za všechny členy a je zde na prvním místě vzájemná důvěra členů skupin. Koncept mikrofinancování poskytuje nejen kapitál potřebným, ale zpřístupňuje finanční služby a také se snaží o vzdělávání svých členů.

Mikrofinancování se v rozvojových zemích stalo úspěšným nástrojem v boji proti chudobě a s jeho jistými prvky se můžeme setkat i v Evropské unii, která podporuje například ženy, studenty nebo zdravotně postižené se začínajícím podnikáním a poskytuje prostředky finančním institucím na mikroúvěry pro ohrožené skupiny. I tak nejsou tyto mikroúvěry dostupné úplně všem a je potřeba splnit podmínky určené danou finanční institucí.

Bohužel v ČR lidé ohrožení na trhu práce nebo lidé zasažení sociální exkluzí tuto možnost nemají. V aplikační části práce bude vytvořen návrh pilotního projektu, který bude mít za cíl ověřit přenositelnost úspěšných principů mikrofinancování ve světě do podmínek v ČR s cílem, tak pomoci těmto ohroženým skupinám se začlenit na trh práce a to také pomocí poskytování mikroúvěrů na začínající podnikání.

## 2 Cíl práce

Hlavním cílem bakalářské práce je návrh pilotního projektu, který bude mít za cíl ověřit využití a přenositelnost principů mikrofinancí v podmínkách České republiky. Tento návrh projektu bude aplikovat princip mikrofinancí mezi skupinami ohroženými sociální exkluzí a mezi občany znevýhodněnými na trhu práce v České republice. Hlavní náplní projektu bude poskytování mikropůjček pro účely začínajícího podnikání, které mohou pomoci v začlenění ohrožených skupin na trh práce a tím přispět ke zlepšení jejich životní situace a to pomocí konceptu mikrofinancování.

Pro dosažení hlavního cíle je klíčové stanovení několika dílčích cílů práce. Prvním dílčím cílem práce je vymezení základních pojmů a problematiky týkající se mikrofinancí a identifikování principů úspěšnosti mikrofinancí v rozvojových zemích, které budou dále přenositelné do podmínek České republiky.

Druhým dílčím cílem bude zhodnocení současné situace, týkající se skupin ohrožených sociální exkluzí a občanů znevýhodněných na trhu práce v České republice. Posledním dílčím cílem bude samotná tvorba návrhu pilotního projektu.

Bakalářská práce bude rozdělena do několika částí, a to část Metodika, Mikrofinance, Zhodnocení situace na trhu práce u znevýhodněných občanů a poslední částí bude samotná tvorba pilotního projektu. První tři části práce budou řešeny pomocí odborné literární rešerše a zdrojů, týkajících se této problematiky.

Poslední část práce – tvorba pilotního projektu bude řešena v aplikační části práce. Zde aplikuji poznatky získané v literární rešerši. Návrh pilotního projektu bude řešen podle obecných zásad tvorby projektu financovaných z veřejných financí, bude využívat principů projektových zásad a zásad projektového managementu. Tyto zásady budou vymezeny v části metodika. Součástí návrhu projektové fiše bude identifikace hlavních cílů a aktivit spojených s fungováním projektu, vymezení cílových skupin, rámcový harmonogram, logická rámcová matice, identifikace rizik a rozpočet.

### 3 Metodika

Bakalářská práce bude rozdělena do třech hlavních částí a to část Mikrofinance, Zhodnocení situace na trhu práce u znevýhodněných občanů a poslední částí bude tvorba pilotního projektu.

První dvě části budou řešeny pomocí literární rešerše. Zde za využití dostupné odborné literatury, článků, dokumentů a internetových zdrojů provedena komparace jednotlivých autorů a za pomoci ní, bude vymezena základní problematika týkající se mikrofinancí. Zde bude popsána stručná historie a principy mikrofinancí, dále budou zmíněny hlavní formy mikrofinančních institucí a bude popsán proces poskytování úvěrů. Budou zhodnoceny přínosy a negativa konceptu mikrofinancí a dále zmíněny světové mikrofinanční instituce. V neposlední řadě budou zmíněny formy mikrofinancování v Evropské unii a v České republice. Na závěr této kapitoly na základě literární rešerše budou identifikovány principy úspěšnosti konceptu mikrofinancování v rozvojových zemích. Tyto principy budou dále aplikovány pro tvorbu návrhu pilotního projektu, který má být aplikován v podmínkách České republiky.

V další části pomocí rešerše, bude pomoci nastudování dostupných zdrojů a za provedení komparace, provedeno zhodnocení současné situace, týkající se skupin ohrožených sociální exkluzí a občanů znevýhodněných na trhu práce v České republice.

Vymezení základních pojmů týkajících se mikrofinancování a zhodnocení situace na trhu práce u znevýhodněných občanů, je důležitým předpokladem pro návaznost v části vlastní práce, která bude vycházet u uvedených skutečností v části literární rešerše.

Poslední částí práce bude tvorba návrh pilotního projektu, který bude mít za cíl ověřit přenositelnost principů mikrofinancí v podmínkách ČR. Stěžejní aktivitou projektu bude umožnění účastníkům projektu získat mikropůjčku na podporu podnikání. Návrh pilotního projektu bude řešen podle obecných zásad tvorby projektů a projektových žádostí a dále bude vytvořen za využití principů projektového managementu a řízení.

Výrazem „projektové řízení“ se rozumí řízení projektu s jasně stanoveným cílem, který musí být dosažen ve stanoveném čase, nákladech a kvalitě (Lacina a kol., 2004).

Podle Svozilové (2011, s. 21-22) je nejdůležitějším prvkem projektového řízení projekt. Projekt je jakýkoliv sled aktivit a úkolů, který má dán specifický cíl, jež má být jeho realizací splněn, má definováno datum začátku a konce uskutečnění a má stanovený rámec pro čerpání zdrojů potřebných pro jeho realizaci.

K vytvoření návrhu pilotního projektu bude postupováno v následujících krocích:

- Souhrnné informace o projektu
- Popis projektu
- Klíčové aktivity

- Stanovení časového harmonogramu
- Personální zajištění
- Hodnoty indikátorů
- Rozpočet projektu
- Popis možných rizik ohrožujících realizaci projektu
- Publicita a propagace

V prvním kroku budou uvedeny základní souhrnné informace o projektu a bude definován samotný problém, který má projekt vyřešit. Poté, v části popis projektu, bude stanoven cíl projektu a vymezen jeho účel. Pro vytvoření vhodných podmínek pro realizaci projektu a při formulaci jeho cílů bude využita efektivní technika SMART. Jako pomůcka při stanovování cílů projektu a jako podpora k jejich dosahování bude využita Matice logického rámce. Cíle budou do matice přeneseny v části klíčové aktivity. Dále budou pomocí segmentace vymezeny cílové skupiny, budou uvedeny silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby, jakožto faktory, které mohou ovlivnit realizaci návrhu pilotního projektu. Tyto faktory se budou převážně týkat cílových skupin. Budou zhodnoceny pozitivní a negativní faktory, které mohou ovlivnit průběh řešení a realizaci projektu (kolektiv autorů, 2004, s. 65).

V části klíčové aktivity budou vymezeny aktivity projektu, které slouží jako nástroj řešení definovaného problému. Celkové cíle, účel projektu, aktivity a očekávané výsledky budou přeneseny také do Matice logického rámce, který je součástí metodiky návrhu a řízení projektu, uceleně řeší přípravu, návrh, realizaci i vyhodnocení projektu (Doležal, Máchal a Lacko, 2012, s. 67). V této části bude vytvořeno úvěrové schéma za využití vzorců finanční matematiky. Budou využity vzorce pro výpočet anuitní částky.

V části harmonogram budou vymezena předpokládaná data zahájení a ukončení projektu, plán termínů a délky realizace klíčových aktivit (Lacina a kol., 2004).

Dalším důležitým krokem bude personální zajištění, dojde k rozdělení rolí, týkající se finančního a věcného řízení projektu. V rámci řízení projektu bude navržen projektový tým, skládající se z projektového manažera případně projektového asistenta a dalších zaměstnanců potřebných pro zajištění chodu projektu.

Pro další část projektu budou určeny hodnoty indikátorů výstupů, které označují, k čemu bezprostředně směřuje využití vstupů projektu a jaké jsou bezprostřední následky realizovaných činností, dále indikátory výsledků, které kvantifikují dosažení specifického cíle projektu a nakonec budou určeny indikátory dopadů (Lacina a kol., 2004).

Dále bude vytvořen navrhovaný rozpočet projektu. V této části, bude určena předpokládaná výše finančních prostředků, potřebné k realizaci projektu a dosažení stanovených cílů. Dále bude vytvořen detailní rozpočet s odůvodněním stanovených výdajů. Pro stanovení potřebné částky na financování úvěrů bude vytvořen model.

Následně budou identifikována možná rizika, která mohou ohrozit úspěšnou realizaci a průběh projektu. Bude vyhotoven seznam rizikových faktorů spojených s projektem a určen způsob, jakým se bude daným rizikům čelit.

Poté bude řešena propagace projektu a jeho publicita. Na závěr tvorby návrhu pilotního projektu, proběhne diskuze, ve které bude zhodnoceno, zda lze projekt realizovat a úspěšně přenést principy mikrofinancování do podmínek České republiky.

## 4 Mikrofinance

Cílem této kapitoly je vymezení základních pojmů a problematiky týkající se mikrofinancí. V tomto cíli bude popsána interpretace mikrofinancí, tak jak je chápána ve světě, a jak ji chápeme v Evropské unii. Pro správné pochopení problematiky mikrofinancování budou popsány problémy sociálně slabých v rozvojových zemích. Dále bude popsána stručná historie mikrofinancování. Důležitým bodem kapitoly mikrofinance bude vymezení principů mikrofinancování a zhodnocení přínosů a negativ. V další části kapitoly budou vymezeny základní formy mikrofinančních institucí, se kterými se můžeme setkat a popsán proces poskytování mikroúvěrů. Dále budou charakterizovány nejvýznamnější mikrofinanční instituce ve světě. Na závěr kapitoly budou vymezeny mikrofinance tak, jak se s nimi můžeme setkat v EU a v ČR a uvedeny příklady best practise.

### 4.1 Vymezení mikrofinancí

Mikrofinance můžeme definovat jako hnutí, které má za cíl poskytovat domácnostem s nízkými příjmy a bez klasických záruk nepřetržitý přístup k řadě finančních služeb, které jim umožňují financovat jejich podnikatelské aktivity (Svitáková, 2011, s. 7).

Podle Opočenské a Kunové (2012, s. 71) jsou mikrofinance jedním z nejúčinnějších způsobů jak umožnit chudým efektivní hospodaření bez běžných bank. Jedná se o poskytování velmi malých a levných finančních služeb především půjček.

Mikrofinance umožňují půjčovat chybějící kapitál chudým lidem za férových podmínek, zvýšit příjmy, vybudovat živnosti a snížit jejich finanční zranitelnost (Myelen.com).

V problematice mikrofinancování rozlišujeme dva termíny „mikrokredit“ a „mikrofinance“. Mikrokredit označuje velmi malé úvěry pro žadatele s nízkými nepravidelnými příjmy, poskytované registrovanými institucemi. Mikrofinance jsou termínem pro poskytování úvěrových, platebních, spořitelních a také pojišťovacích a dalších finančních služeb chudým lidem s nízkým příjmem (Opočenská a Kunová, 2012, s. 8).

V následujících částech práce je pojem mikrofinancování chápán jako zpřístupňování finančních služeb nejčastěji chudým lidem třetího světa, které jsou pro ně v běžné formě často nedostupné. Mikrofinancování představuje druh finančního zprostředkování ve formě drobných transakcí mezi věřiteli a dlužníky. Mikrofinance dále definujeme jako půjčky v řádu desítek či stovek dolarů, poskytované na krátká, zpravidla 4 až 6 měsíců trvající období (Hess, 2012).

## 4.2 Problémy sociálně slabších v rozvojových zemích

Abychom mohli lépe porozumět problematice mikrofinancí, je důležité definovat hlavní problémy se kterými, se potýkají sociálně slabší lidé v rozvojových zemích. Podle Opočenské a Kunové (2012, s. 67–68) je hlavním problémem se vyrovnat s jakoukoliv větší ztrátou či výdajem. Jedná se především o náhlé platby za zdravotní péči, sezónní nezaměstnanost, nízkou úrodu apod. Tyto situace znamenají pro sociálně slabé zátěž, kvůli které se mohou dostat do ještě tíživějších situací, ve kterých nejsou schopni si zajistit základní životní potřeby. Dalším problémem je neschopnost akumulace kapitálu, což způsobuje nemožnost produktivní investice. Nemohou tedy investovat do pracovního vybavení, které by jim zefektivnilo práci a zvýšilo příjem a ani nemohou investovat do startu malého podnikání.

Podle Kunové (2011) základní myšlenka mikrofinancí vychází z faktu, že většina populace žijící za méně než pět dolarů denně, nemá mimo jiné přístup k žádným bankovním službám. Znamená to tedy, že si nemohou vzít úvěr, který by překlenul jejich tíživou situaci.

Zatímco kapitálu je ve většině míst na světě nadbytek, v jiných je tomu právě naopak. Přístup k finančním službám je více než polovině světové populace odepřen a to díky tomu, že banky nemohou vydělat na někom, pro koho je i pár dolarů majetkem. Častým důvodem je dostupnost. Z vesnic je to většinou do nejbližšího města den cesty tam a den cesty zpátky. Problémy s dostupností úvěrů mají i drobní podnikatelé ve velkoměstech. Velké banky se nezajímají o drobné podnikatele a navíc mají dost klientů z řad velkých podniků. A právě tato nedostatečná dostupnost finančních služeb brzdí hospodářský vývoj rozvojových zemí (Kohout, 2009).

Podle Opočenské a Kunové (2012, s. 68) se celkově odhaduje, že k bankovním službám nemá přístup na 4,5 miliónu lidí. Tato situace je přirozená. Sociálně slabší jsou v první řadě považováni za vysoce riskantní klienty, nemají stále zaměstnání a nemají ani jak prokázat své příjmy. Nelze tedy předpokládat, že klient bude svůj úvěr náležitě splácet. Většinou tato klientela potřebuje velmi malé částky, které se bankám, díky fixním nákladům, ekonomicky nevyplácejí a jsou tudíž pak pro chudé drahé. Dalším problémem je nemožnost sociálně slabých ručit jakýmkoliv majetkem, tudíž získat úvěr je nemožné.

Nemožnosti získání úvěru, spoření či pojištění vystavuje tuto skupinu lidí značnému riziku v případě nečekaných životních událostí, komplikuje jejich hospodaření a znemožňuje drobné podnikání. Ve většině případů je pak situace nutí využívat služby nelegálních lichvářů, jejichž úroky často přesahují sto procent vypůjčené částky ročně (Kunová, 2011).

## 4.3 Historie

Samotná myšlenka mikrofinancí je velmi stará, jejich konkrétní podoba se však velmi mění jak v čase, tak v místě. Dnešní formě mikrofinancí předcházeli např. Irský úvěrový fond, který v 18. století založil spisovatel Jonathan Swift. Fond vydával



malé, krátkodobé půjčky rodinám chudých vrstev. V polovině 19. století začaly vznikat první záložny, spořicí a úvěrová družstva. Koncept založen pro chudé vrstvy byl rozvinut v dnešním Německu, zejména díky R. W. Raiffeisenovi a odtud se brzy rozšířil po celé Evropě, dále přes USA, Kanadu, Indonésii a na začátku 20. století začal pronikat i do Latinské Ameriky (Opočenská a Kunová, 2012, s. 75–76).

Nová vlna mikrofinancí začala v 70. letech, a přinesla s sebou spoustu inovací a modernějších přístupů. První bankou zaměřenou na mikrofinancování a rozvoj společnosti byla Shore Bank založená roku 1973 v Chicagu (Svitáková, 2011, s. 12).

Mikrofinance dnešního formátu vznikly díky prof. Muhamadovi Yunusovi zakladateli banky Grameen. V reakci na ničivý hladomor v roce 1974 vznikl projekt, jehož cílem bylo poskytování finančních služeb a úvěrů chudým. Jeho hlavním cílem bylo zajistit chudým dostatek finančních prostředků bez záruky na nákup hospodářských zvířat a dalších komodit k zajištění domácího průmyslu a služeb. Ti, kteří půjčku splatili, mohli získat další a větší půjčku. Yunus za svou činnost získal později Nobelovu cenu za mír (Bakhtiari, 2006).

Po velkém úspěchu Grameen začaly, dle jejího vzoru, vznikat podobné instituce prakticky v celém rozvojovém světě, nejintenzivněji v jihovýchodní Asii a Latinské Americe. Díky zdokonalování mikrofinančních mechanismů a upevňování postavení mikrofinančních institucí, jak ve finančním, tak i v rozvojovém sektoru, půjčování chudým se stalo méně rizikovou, za určitých podmínek velmi dobře výdělečnou aktivitou“ (Opočenská a Kunová, 2012, s. 76).

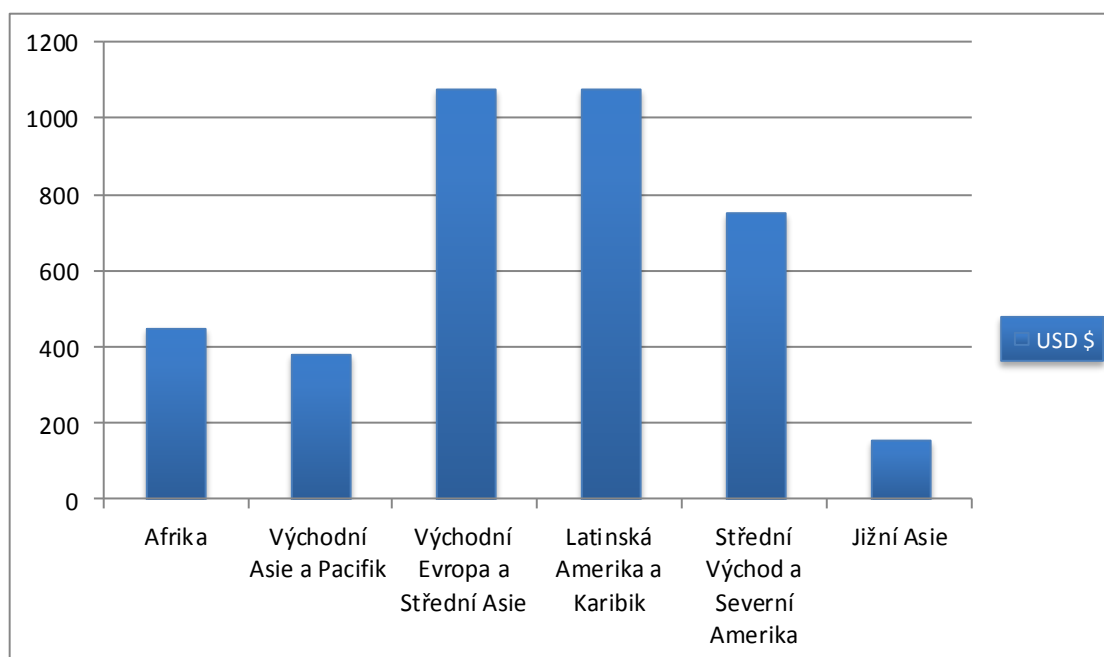
#### 4.4 Principy mikrofinancování

Přestože princip mikrofinancování není nový, využívají mikrofinanční instituce především nové metody, vyvinuté během posledních třiceti let a poskytují mikroúvěry nejchudším podnikatelům (živnostníkům, drobným obchodníkům) v zemích třetího světa, kteří nemají přístup k finančnímu systému, nedisponují osobní finanční historií ani výkazy a nemohou poskytnout odpovídající ručení (Svitáková, 2011, s. 7).

Podle Hese (2012) mikrofinanční instituce dále MFIs definujeme jako finanční instituce, které hledají, distribuují a spravují finanční zdroje. Finance nejčastěji pocházejí z mezinárodních zdrojů, místních státních rozvojových fondů nebo ze soukromých zdrojů komerčního charakteru.

Praxe poskytování mikrofinančních služeb se může lišit v závislosti na regionu, přesto můžeme popsat společné znaky mikrofinancí:

- Ve srovnání s klasickými bankovními úvěry se mikroúvěry pohybují v řádech několika set USD v závislosti na typu klientely a na zemi, kde se tyto služby poskytují (Opočenská a Kunová, 2012, s. 71).



Obr. 1 Průměrná výše půjčky v regionech

Zdroj: Opočenská a Kunová, 2012.

- Jedná se o podnikatelské, nikoliv o spotřební úvěry. Dlužník tak má motivaci splácet. Kdyby úvěry nesplácel, další úvěr by už nedostal (Hes, 2012). Velmi časté je využití půjčky na nákup vstupů nutných pro zemědělskou aktivitu, díky níž pak mohou úvěr splatit (Opočenská a Kunová, 2012, s. 72).
- Úvěry jsou poskytovány v cyklech. Nejprve je možné půjčit si menší částky, později vyšší. U úspěšných klientů může výše úvěru vyšplhat ze stovek dolarů až na stovky tisíc dolarů.
- Funguje zde princip kolektivního ručení. Za splácení dluhu ručí úvěrová skupina, která si do čela zvolí svého zástupce. Vedoucí skupiny vybírá splátky, jedná s bankou a udržuje disciplínu. Splácení úvěru není vynucováno bankou, ale vesnickými autoritami tzv. Credit Officer, které si volí sama skupina ze svých řad (Hes, 2012).
- Skupiny, které dostaly úvěr, se pravidelně scházejí (nejčastěji 1x týdně), zde dochází k výběru splátek. Jelikož dochází k transakcím skupinově, zamezují riziko nesplácení tím, že by došlo k poškození primárně sousedů a blízkých ve skupině. Vzájemná důvěra a vztahy skupiny, neboli sociální kapitál, tak fungují jakožto zástava.
- Půjčky u MFIs nevyžadují záruku, proto jsou dostupné i těm, kteří nemají skoro žádný majetek. Paradoxně je míra návratnosti neobyčejně vysoká, pohybuje se okolo 95–97 %. Tato vysoká návratnost se přisuzuje právě zmíněné sociální integritě (Opočenská a Kunová, 2012, s. 72).

- Nejčastějšími příjemci mikroúvěrů jsou ženy, uvádí se až 90 %. Jedním z důvodů je, že ženy splácí půjčky spolehlivěji než muži a také přistupují k podnikání zodpovědněji, nerady riskují a tak jsou pro mikrofinanční instituce spolehlivějšími klienty (Svitáková, 2011, s. 13).

V roce 2004 byly organizaci CGAP (Consultive Group to Assist the Poor) formulovány a schváleny na summitu G8 v červnu 2004 následujících 10 principů mikrofinancí (cgap.org, 2004):

1. Chudí lidé potřebují celou řadu finančních služeb, nejen půjčky.
2. Mikrofinancování je mocný nástroj proti chudobě, ale v prvé řadě musí pomoci zvýšit příjmy chudých domácností, podpořit jejich schopnost akumulovat prostředky a chránit se před riziky.
3. Mikrofinancování znamená vytvoření finančních systémů, které slouží chudým.
4. Mikrofinancování je o budování permanentních finančních institucí v cílových oblastech.
5. Cílem mikrofinancí je integrace potřeb chudých do tradičního finančního systému země.
6. Mikroúvěr není vždy odpověď. Úkolem vlád je umožnit finanční služby chudým, ne je poskytovat.
7. Dotace dárců by měly doplňovat soukromý kapitál, nikoliv mu konkurovat.
8. Nedostatek institucionálních a lidských kapacit je klíčovým omezením.
9. Strop pro úrokové sazby omezuje schopnost mikrofinančních institucí pokrýt náklady na provoz. Může docházet k omezení přístupu chudých k poskytovaným službám.
10. Význam finanční a terénní transparentnosti. Mikrofinanční instituce by měly monitorovat svou činnost a zveřejňovat zprávy o svém provozu a výkonnosti.

## 4.5 Mikrofinanční instituce

Základem procesu k získání úvěru jsou mikrofinanční instituce. Zaměstnanci mikrofinančních institucí mají na starosti logistiku mikroúvěrů, analýzu klientely, péči o financující zdroje a veškerou spojenou administrativu. Zaměstnávají lokální autority a školí je na úvěřáře, kteří pak navštěvují jednotlivé skupiny dlužníků a dohlíží na splácení a rozvoj operací. Mikrofinanční organizace kromě toho vzdělávají své klienty, mikropodnikatele, poskytují jim základy účetnictví, školí je v oblasti marketingu, obchodu a dalších dovednostech (Hes, 2012).

Mikrofinanční služby v současné době nabízí mnoho různých institucí. Mezi nejrozšířenější formy poskytování mikrofinančních služeb patří vesnické banky (Village Banks) a solidární skupiny (Solidarity Groups), které jsou typickými formami mikrofinančních institucí.

### *Vesnické banky*

VB fungují na neziskovém základě, jsou dotovány státem nebo získávají granty od donorů. Dále mohou vznikat jako akciové společnosti jako například mexická Banco Compartamos (Opočenská a Kunová, 2012, s. 78). Zde úvěrové skupiny tvoří až 35 členů, jedná se o šestnácti týdenní cykly. Půjčky se poskytují na nižší částky v průměru 100 USD. Podmínkou je pravidelný příjem min 1,5 násobku týdenní splátky. Credit Officer nezkoumá jednotlivé obchodní projekty. Po dvou úspěšných cyklech je Village Bank umožněno, aby autonomně půjčovala vlastním členům z úspor, které sami generují. Povinné je smluvně dané ručení za dluhy druhých a také je povinné spoření cca 2–5 % úvěru, tyto úspory se používají na krytí dluhů neplátců. Zde se setkáváme s možností předčasného splacení jistiny a zrychleného vstupu do dalšího cyklu (Svitáková, 2011, s. 9).

### *Solidární skupiny*

„Jedná se o neformální skupiny, které vznikají sdružením jednotlivců, popřípadě ze svépomocné sousedské výpomoci. Finanční aktivity takovýchto MFIs jsou většinou založeny na vlastním systému spoření peněz. Tyto organizace jsou většinou aktivní mimo formální finanční systém dané země. Nemají daňovou povinnost a nepodléhají vnější kontrole“ (Hes, 2012). Skupiny mají obvykle až 8 členů, půjčky jsou na šestnácti týdenní cykly až na jeden rok. Obvykle se půjčují vyšší částky než u vesnických bank cca od 500 USD. Credit Officer zkoumá konkrétní obchodní plány a záměry, a od určitých částek úvěr podléhá schválení vedení mikrofinanční instituce, podobně jako v korporátním bankovníctví. Je povinné smluvně dané ručení za dluhy druhých a dále je povinná hmotná záruka v minimální hodnotě dvojnásobku sumy úvěru (Svitáková, 2011, s. 9).

Podle Hese (2012) můžeme dále trh mikrofinančních institucí rozdělit podle charakteru vzniku nebo vlastnictví:

- Regulované MFIs – banky, regulovaní nebankovní finanční zprostředkovatelé, dále zde patří regulované nevládní organizace.
- Kooperativní MFIs – finanční družstva, družstevní záložny.
- Neregulované MFIs – nevládní organizace, MFI projekty a jiné instituce.

## **4.6 Proces poskytování mikroúvěru**

Prvním krokem k získání úvěru je sepsání úvěrové smlouvy. Smlouva obsahuje jmenný seznam členů úvěrové skupiny, hodnotu půjčované částky a splátkový kalendář. Častou podmínkou pro získání úvěru, je vlastnictví nemovitosti anebo existence pevné provozovny (ve městech). Co je důležité, tak se neúvěrují začínající podniky (Svitáková, 2011, s. 10).

„Úvěry se poskytují v cyklech. Doba jednoho úvěrového cyklu je zpravidla krátká. Splácí se po týdnech, přičemž první splátka je na řadě hned první týden po poskytnutí úvěru. Týdenní perioda je sice administrativně i nákladově náročná, ale

jde o důležité opatření z hlediska disciplíny. Pokročilejším a prověřeným klientům je umožněna individuální periodicitu splácení i na delší dobu“ (Hes, 2012).

Prvnímu cyklu předchází tři povinná setkání se zájemci, během nichž se sepíše seznamy členů, osobní data, detailně se popíše fungování mechanismu, odhlasuje se vedení skupiny (prezident, sekretář, pokladník) a na smluvním základě vytvoří právní osoba a v jejím jménu se závazně zažádá o úvěr. V druhém cyklu již proces plynule běží a zástupce instituce jen zběžně dohlíží na funkčnost skupin při týdenních setkáních. Frekvence návštěv klesá a skupiny se začínají řídit svépomocí. Na konci druhého a v průběhu třetího cyklu funguje již mechanismus na lokální bázi, bez nutnosti externích zásahů (Svitáková, 2011, s. 10).

„Úrokové sazby se pohybují v rádech desítek procent v závislosti na stupni vývoje trhu. V Indii a v Bangladéši jsou sazby nižší (typicky 12–15 % ročně), protože trh je již nasycen a často dotován vládou. Naopak v Latinské Americe a v Africe je trh úročen vysokými sazbami, které dosahují 40–70 % ročně“ (Hes, 2012). Mikrofinanční služby jsou dražší než běžné bankovní produkty. Je tomu tak díky nákladnosti malých služeb k poměru k větším a také díky rizikovosti. Stále jsou ale dotovány tak, aby si je lidé mohli dovolit. Ceny jsou výrazně nižší než u lichvářů, kde se úrok pohybuje mezi 80–200 % (Opočenská a Kunová, 2012, s. 73).

Pokud dojde k opoždění splácení, dochází k vážnému poškození sousedských vztahů, díky tomu, že o peníze přicházejí všichni členové skupiny. Dále jde o ztrátu důvěryhodnosti a možnosti získání dalšího úvěru. Díky těmto faktorům se míra nesplácení pohybuje okolo 2 %. V případě nesplácení se postupuje v následujících krocích:

- finanční penalizace opožděných splátek,
- osobní návštěva úvěráře,
- nátlak skupiny, která nechce přijít o povinné úspory,
- doživotní vyškrcnutí ze seznamu klientů a kompenzace ztráty z povinných kolektivních úspor skupiny,
- vymáhání cestou komunálních autorit a právního sporu (Hes, 2012).

#### 4.7 Příjemci mikrofinančních služeb

Podle Svitákové (2011, s. 13) můžeme mezi typické klienty mikrofinančních institucí zařadit chudé s nízkými příjmy, kteří nemají přístup k tradičním finančním institucím. Klienti se pohybují těsně anebo pod úrovní chudoby, avšak sem nepatří klientela, která nevykazuje žádné příjmy. Co se týká klientely dle pohlaví, tak primární cílovou skupinou jsou ženy a to až v 90 % případů. Jak už bylo výše zmíněno, ženy jsou spolehlivějšími klienty, zodpovědněji splácejí půjčky a tvoří silnější sociální vazby což je důležitým předpokladem pro fungování úvěrových skupin.

Podle Opočenské a Kunové (2012, s. 81) klientelu dále rozdělujeme na ekonomicky aktivní chudé a nižší střední příjmovou skupinu. Do první skupiny můžeme zařadit širokou kategorii klientely. Pro tuto skupinu je typický příjem, který pokrývá náklady na vlastní obživu. Jejich práce však nebývá spolehlivá, netvoří úspory. Patří sem rolníci, maloobchodníci, dělníci nebo pouliční prodavači jídla

a zemědělských produktů. Tito lidé tvoří hlavní cílovou skupinu mikrofinančních programů. Díky mikropůjčkám mohou zefektivnit svoji práci anebo ji použít na pokrytí základních potřeb. Do druhé skupiny můžeme zařadit klienty se stabilními příjmy, kteří mohou spořit. Patří sem bohatší rolníci, vlastníci malých statků, bohatší dělníci, učitelé nebo majitelé malých podniků. Mohou vlastnit pozemky a jimi ručit. Tato skupina nepatří k primární cílové skupině, avšak klienti mohou více profitovat z půjček, jelikož mohou investovat větší částky, také lépe hospodaří s penězi a jsou vzdělanější.

#### 4.8 Přínosy a negativa mikrofinancování

To jak je koncept mikrofinancování úspěšný či neúspěšný, můžeme obtížně hodnotit už jen proto, že mikrofinance můžeme klasifikovat jako komplexní nástroj, který svým klientům napomáhá, ať už v ekonomickém aspektu, tak v sociopsychologickém.

Jako hlavní přínos mikrofinancí můžeme zdůraznit to, že na rozdíl od běžné rozvojové spolupráce, kdy se poskytují bezplatně prostředky a služby pro chudé, mikrofinance poskytují úvěry a klient je tak nucen získávat prostředky na splácení svou vlastní produktivní činností, jako například prodejem vlastních výrobků nebo prodejem vlastních služeb (Svitáková, 2011, s. 10). Zároveň většina mikrofinančních institucí poskytuje půjčky vysloveně na podporu drobného podnikání a své služby dále spojují se vzdělávacími nebo spořicími programy. Jsou mezi nimi re-kvalifikační kurzy, řemeslné dílny nebo tréninky manažerských či marketingových dovedností. Cena těchto programů se odráží v úrokových sazbách. Tímto způsobem mikrofinanční instituce pomáhají se vzděláváním chudých a zároveň se tak zvyšuje pravděpodobnost splacení půjčky. Velmi často například organizace pořádají kurzy pro švadleny, jejichž absolventky mohou získat na úvěr šicí stroj (Táborská, 2006).

Mikroúvěry dále napomáhají s bojem proti chudobě díky tomu, že zvyšují příjem, ale také pomáhají ke zlepšení životního standardu. Podle programu UN Women v Bangladéši za posledních 11 let (údaj z roku 2011) se z hranice chudoby vymanilo na 2 milióny domácností, kteří se stali příjemci mikropůjček. Jiné studie uvádí, že dochází ke snížení pravděpodobnosti nedostatku potravin u rodin využívajících mikropůjček (Opočenská a Kunová, 2012, s. 74).

Podle Hese (2012) mikrofinance dále napomáhají k finanční disciplíně klientů, díky pravidelnému mikrospoření. Dalším pozitivním efektem je dodržování školní docházky u dětí mikropodnikatelů. Rodiny se snaží získávat prostředky, aby dětem zajistily alespoň základní vzdělání.

Mezi další pozitivum mikrofinancí můžeme zařadit jejich sociální dopady a to hlavně v oblasti ženských práv. Podle Svitákové (2011, s. 19) ženy jakožto hlavní klientela mikropůjček většinou nedisponují žádným majetkem a mají velmi malou rozhodovací roli ve společné domácnosti. Poskytnutím úvěru stoupá důležitost jejich funkce v rodině, sebevědomí a schopnost sebeprosazení. Množství výzkumů např. potvrzuje silnou toleranci mikroúvěru a poklesu domácího násilí. Kontrolou

nad úvěrem ženy často dostávají možnost spolurozhodovat o rodinných financích a jiných oblastech rodinného života. Mikrofinance tak nejen napomáhají ke zvýšení životní úrovně, ale také ke zlepšení postavení žen ve společnosti.

Naopak kritici poukazují na možná nebezpečí v sociální oblasti týkající se mikrofinancí. Přesto, že dochází ke zlepšení postavení žen ve společnosti, kritici vidí tento potenciál jako velice omezený. I když úvěrové skupiny tvoří většinou ženy, s vypůjčenými penězi ve většině případů prakticky manipulují muži. Možné problémy můžeme nalézt i v praxi společného půjčování. Úvěry bez jakéhokoliv ručení jsou totiž spláceny díky vzájemné důvěře a soudržnosti ženské skupiny, která funguje jako podpora jednotlivých členek a zároveň na ně vyvíjí značný tlak. Tato důvěra a sociální vztahy prakticky fungují jako zástava, a stejně jako zástava mohou být ztraceny nebo poničeny. Přijetím mikropůjčky jsou tak ženy nuceny riskovat svůj sociální kapitál, jehož ztráta může být v tradiční společnosti pro ně i pro jejich rodinu kritická (Kunová, 2011).

Ačkoliv, byla očekávání od konceptu mikrofinancí v boji proti chodbě vysoká, nyní už je prokázán fakt, že mikropůjčky nepřispívají k dlouhodobému ekonomickému růstu, a to ani v oblastech jako je Bangladéš, kde má v současnosti mikroučet 15–20 milionů vesnických domácností a mikrofinanční praxe zde funguje více než třicet let. Tento neúspěch lze vysvětlit, že půjčky ve skutečnosti nejsou používány na investice do podnikání, ale na přímou spotřebu, což v důsledky sice zvyšuje životní úroveň klientely, ale z ekonomického hlediska, tak nedochází ke zvyšování budoucí prosperity. Vliv na HDP nebyl tedy ve velké míře zaznamenán (Svitáková, 2011, s. 19).

Dalším slabým místem mikrofinancování je boj s absolutní chudobou. Aby mohl klient půjčku získat, je potřeba, aby byl jeho příjem alespoň kolem 2–3 dolarů a byl zároveň spolehlivý a pravidelný. Řada sociálně vyloučených skupin obyvatel v rozvojových zemích, tak nemůže využít této formy pomoci.

Nejvíce problematickým místem mikrofinancování je jeho udržitelnost v podobě poskytovaných služeb a počtu klientů a na druhé straně poskytování, co nejlevnějších služeb pro nejchudší. Malé půjčky jsou kvůli vysokým fixním nákladům velmi drahé, i pokud se, díky skupinovým schémátům, dosáhne stoprocentní splatnosti. Aby jejich poskytovatelé udrželi nízké úroky, jsou nuceni spoléhat na stálou finanční podporu státu nebo mezinárodních dárců. Jelikož mezi klientelou je vysoký zájem i o dražší půjčky, zvyšují mikrofinanční instituce úrokové míry a pokrývají jimi náklady na své fungování. Toto řešení sice způsobuje růst počtu klientů, v určitých oblastech však přestávají být mikrofinanční služby pro určitou skupinu obyvatel výhodné a bezpečné a jejich původní sociálně prospěšný rozměr se vytrácí. Ve spojení s dalšími faktory je zde vysoké riziko krize mikrofinančního sektoru, kdy hrozí jeho zbankrotování. Mezi tyto faktory patří již výše zmíněná záměna využití úvěru k přímé spotřebě místo k investování. Dalším rizikovým faktorem je ziskový mechanismus, který žene soukromé podnikatele k nabízení půjček nesolventním klientům žijícím pod hranicí chudoby. Dalším faktorem je poskytování půjček negramotným klientům, kteří nejsou schopni posoudit možná rizika

spojená se získaným úvěrem. Při nedostatečné regulaci odvětví mohou právě tato výše zmíněná rizika vést k jeho bankrotu (Kunová, 2011).

#### 4.9 Mikrofinancování a mikrofinanční instituce ve světě

Podle Svitákové (2011, s. 23) v současnosti existují tři modely způsobů mikrofinancování ve světě.

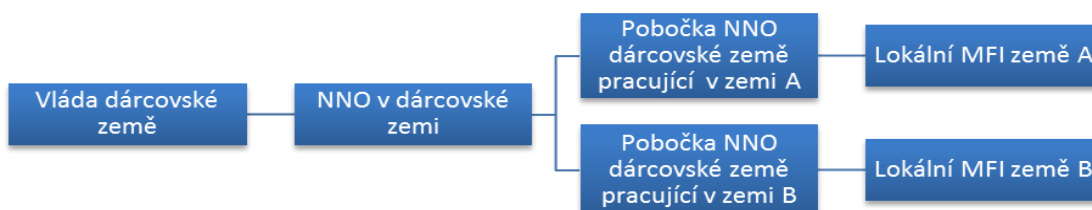
- První model – bez zastoupení nevládní neziskové organizace v rozvojové zemi. Zde dochází k distribuci finančních prostředků, které poskytuje vláda dárcovské země mikrofinančním institucím přijímajícím zemím. Lokální NNO se zde přímo nepodílí na realizaci a koordinaci projektů v rozvojových zemích, ale vystupuje zde pouze jako zprostředkovatelé finančních prostředků.



Obr. 2 První model  
Zdroj: Svitáková 2011, s. 23.

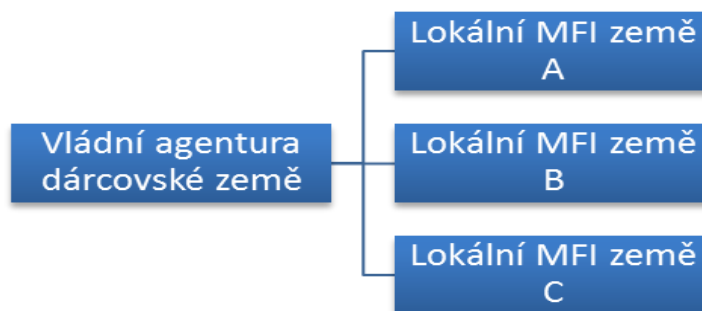
- Druhý model – se zastoupením nevládní neziskové organizace v rozvojové zemi. Distribuce finančních prostředků probíhá přes lokální NNO. Organizace se samy podílí na realizaci a koordinaci projektů v jednotlivých zemích. Většinou spolupracují s místními organizacemi prostřednictvím svých vlastních poboček





Obr. 3 Model druhý  
Zdroj: Svitáková, 2011, s. 23.

- Třetí model – bez prostřednictví nestátní neziskové organizace. Dochází k přímému poskytnutí finančních prostředků zahraničním organizacím prostřednictvím vládních rozvojových agentur jednotlivých sponzorských zemí, tj. bez mezistupně v podobě neziskové organizace. Finanční prostředky jsou poskytovány ve formě grantů či investic.



Obr. 4 Model třetí  
Zdroj: Svitáková, 2011, s. 24.

Příkladem prvního modelu mikrofinancování ve světě můžeme uvést finskou nadaci Abilis. Abilis Foundation byla založena v roce 1998. Nadace podporuje aktivity osob se zdravotním postižením v rozvojových zemích, usiluje o jejich soběstačnost a ekonomickou nezávislost (Abilis.fi, 2015). Poskytuje finanční prostředky formou grantů přímo místním nevládním organizacím zemí Jihu, nepodílí na reali-

zaci a koordinaci projektů. Nadace je financována především z prostředků Útvaru pro Nevládní organizace, Ministerstva zahraničních věcí Finska (Svitáková, 2011, s. 23).

Příkladem organizací druhého modelu můžeme uvést MicroLoan Foundaion ve Velké Británii nebo Dánskou humanitární organizaci Daccar. MicroLoan Foundation se zaměřuje na chudé ženy a jejich rodiny nejčastěji v Malawi, Zambii a na Filipínách. Nadace poskytuje malé půjčky v průměru do 60 liber a snaží se o podporu samostatného udržitelného podnikání v těchto oblastech (MicroLoan Foundaion.org.uk, 2013). Hlavní činností charity je poskytování grantů a podpora nezávislých mikrofinančních činností. Mezi poskytovatele finančních prostředků patří i britský Odbor pro mezinárodní rozvoj (Svitáková, 2011, s. 25).

Dánská nevládní humanitární organizace podporuje udržitelný rozvoj v Afghánistánu. Aktivity jsou realizovány ve spolupráci s organizacemi občanské společnosti, soukromého sektoru a vládních institucí. Zvláštní důraz je kladen na odstranění chudoby, pomoci k návratu a opětovné integraci uprchlíků a vysídlených osob (Dacaar.org, 2015). Mezi významné dárcy finančních prostředků patří Dánská agentura pro rozvojovou spolupráci (Danida) a dále i Švédská agentura pro rozvojovou spolupráci (Sida) (Svitáková, 2011, s. 25).

K třetímu modelu můžeme zařadit NABARD (Rural Finance Program) jehož cílem je zlepšit přístup venkovského obyvatelstva k udržitelným a kvalitním finančním službám v Indii. NABARD patří mezi rozvojové banky snažící se o usnadnění průtoku úvěrů pro podporu a rozvoj zemědělství, malé průmyslové výroby, vesnického průmyslu a řemesel. Podporuje také integrovaný a udržitelný rozvoj venkova a zajišťuje prosperitu venkovských oblastí (Svitáková, 2011, s. 27).

Další možností mikrofinancování jsou mikrofinanční internetové portály. Tyto portály umožňují, aby návštěvník internetové stránky vybral konkrétní podnikatelský záměr v některé z rozvojových zemí, a poté konkrétnímu podnikateli finanční částku půjčky. Některé mikrofinanční portály fungují jako investiční. Také je zde možnost si vybrat konkrétní záměr, ale vámi půjčené peníze navýší portál o atraktivní úrok (Vlnas, 2009). Nejznámějším internetovým portálem je portál Kiva.org, projekt byl spuštěn v roce 2005. V roce 2011 byla celková hodnota půjček realizovaných přes Kivu 249.100.850 dolarů, které poskytlo přes 630.000 investorů z 216 zemí světa. Bylo podpořeno 642.000 mikropodnikatelů. Návratnost půjček byla velmi vysoká a to 98,87 %. Minimální výše půjčky přes portál činí 25 dolarů. Kiva nenabízí věřiteli žádný zisk z půjčky, jde tedy klasickou rozvojovou pomoc. Mezi další úspěšné internetové portály můžeme zařadit Opportunity International, Prosper nebo např. Microplace (Svitáková, 2011, s. 31).

#### **4.10 Mikrofinancování v EU a ČR**

Mikrofinancování není jen záležitostí rozvojového světa. V současnosti díky podpoře z fondů Evropské unie, můžeme sledovat vzestup i v Evropě. Implementace principu mikrofinancování zde však probíhá jiným způsobem, protože zde nefun-

guje způsob svépomocných skupin, ale obvykle se jedná o velké fondy, do kterých vložila základní kapitál ministerstva ze státních rozpočtů a Evropská unie z Evropského Sociálního fondu. Nicméně cíl je shodný - podpora začínajících podnikatelů, kteří nemají přístup do současného finančního sektoru (Svitáková, 2011, s. 28).

V Evropské unii existuje Nástroj mikrofinancování Progress, který má za úkol podporovat mikropodnikání v Evropské unii. Tento program se zaměřuje na všechny členské státy EU, snaží se o zlepšení přístupu k financím pro jednotlivce, kteří ztratili zaměstnání nebo jsou ohroženi ztrátou zaměstnání, popřípadě mají potíže se začleněním a snaží se vrátit na trh práce. Rovněž se zaměřuje na znevýhodněné osoby, včetně osob ohrožených sociálním vyloučením. Kromě jednotlivců, mikrofinancování Progress podporuje také mikropodniky a mikropodniky, které mohou zajistit pracovní místa pro nezaměstnané nebo znevýhodněné (eif.org, 2015).

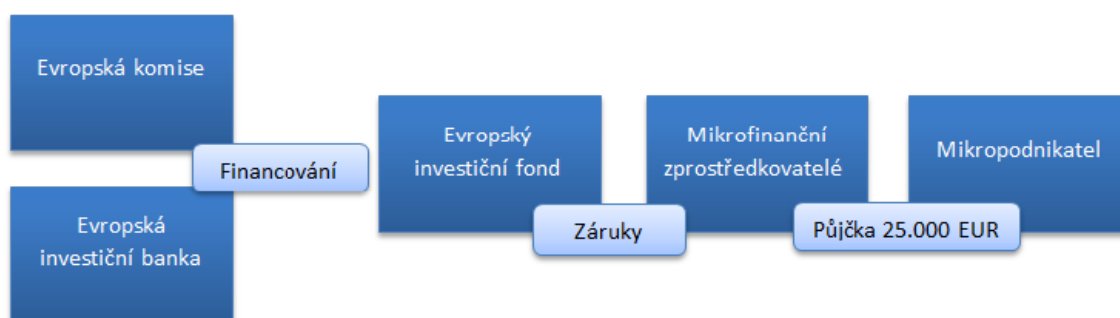
Nástroj mikrofinancování Progress, který Evropská komise zavedla v roce 2010, bude své produkty poskytovatelům mikroúvěrů nabízet až do dubna 2016 s cílem zajistit v Evropské unii lepší přístupnost a dostupnost mikrofinancování. Nástroj mikrofinancování Progress byl zřízen rozhodnutím Evropského parlamentu a Rady č. 283/2010/EU na podporu mikrofinancování prostřednictvím široké škály nástrojů, zejména záruk a financovaných nástrojů. Kromě financování EU ve výši 105 milionů EUR využívá tento nástroj rovněž dodatečné prostředky ve výši 100 milionů EUR, které poskytla Evropská investiční banka. Nástroj mikrofinancování Progress sestává ze dvou částí: jedna část poskytuje zprostředkovatelům mikrofinancování záruky a druhá část jim nabízí financované investice, jako jsou půjčky a vlastní kapitál. Obě části spravuje Evropský investiční fond (Evropská komise, 2014).

Program neposkytuje finanční prostředky přímo mikropodnikatelům, ale pomáhá vybraným poskytovatelům mikroúvěrů v Evropské unii, aby navýšili objem peněžních prostředků, které půjčují a uspokojili tak větší počet žadatelů. Progress za tímto účelem: vydává záruky, čímž se s poskytovatelem dělí o riziko možné ztráty a dodává finanční prostředky, díky nimž se navyšuje úvěrová kapacitu poskytovatele (ec.europa.eu, 2014a).

Pokud chce mikropodnikatel získat úvěr, lze jej získat až do částky 25. 000 EUR. Mikropodnikatel dále musí vyhledat zúčastněné finanční zprostředkovatele v dané zemi a kontaktovat je. Zprostředkovatel dále poskytuje informace a podmínky spojené s úvěrem týkající se dané země (eif.org, 2015).

Poskytovatelem mikroúvěrů se může stát soukromá nebo veřejnoprávní banka, nebankovní mikroúvěrová instituce a neziskový poskytovatel mikroúvěrů. Podmínky pro mikroúvěr (jeho výše, délka splácení, úroková sazby a poplatky, doba potřebná na jeho vyřízení) vyřizuje podnikatel s konkrétním poskytovatelem. Finanční prostředky z nástroje Progress nelze použít na uhrazení úvěrových pohledávek (ec.europa.eu, 2014a).

Následující obrázek dokládá schéma procesu nástroje mikrofinancování Progress, respektive jak putují finanční prostředky od EU až k mikropodnikatelům.



Obr. 5 Schéma procesu nástroje mikrofinancování Progress  
Zdroj: eif.org, 2015.

V současnosti je do nástroje mikrofinancování Progress zapojeno 20 zemí EU jako například Belgie, Chorvatsko, Slovinsko, Rakousko a Slovensko. Česká republika bohužel do toho nástroje není zapojena (ec.europa.eu, 2014b).

V České republice není mikrofinancování příliš rozšířeno oproti ostatním zemím EU. Můžeme zmínit pilotní mikrofinanční projekt pro začínající podnikatele „Program START“, který pracoval s pěti tisíci českými klienty a probíhal od roku 2002. Program byl podporován Agenturou pro Rozvoj Podnikání, jeho finanční rozpočet zajišťovalo Ministerstvo průmyslu a obchodu. Obsahem byly měsíční vzdělávací kurzy s vypracováním podnikatelského plánu. Bylo možné získat až půl milionu (pro jednu osobu) nebo až 1,5 milionu korun (pro více osob) na čtyři roky, bezúročně nebo s velmi nízkým úrokem. Program START byl zrušen v roce 2005 (Svitáková, 2011, s. 29).

V ČR se můžeme setkat s investiční formou mikrofinancování a to prostřednictvím internetového portálu myELEN.com. Zde je možnost investovat finanční prostředky do klientů mikrofinančních institucí v Mexiku. Na webových stránkách myELEN.com je možnost investovat buď do mikrofinančních institucí, které působí jako prostředník mezi investorem a příjemci půjček (vesnickými bankami a jednotlivci). Mikrofinanční instituce pak vyplatí peníze těm mikropodnikatelům, kteří zrovna o půjčku žádají. Další možností je, si vybrat jednotlivce a půjčit finanční obnos pro podnikatelské aktivity. Vždy je uvedeno, jakou částku si lze půjčit, o jaký úrok vám bude částka navýšena jednoduchý popis podnikatelské aktivity. Úroky se pohybují od 4,5–7,5 p. a. %. Minimální částka, kterou lze půjčit je 5 tis. Kč a splatností je obvykle rok (myelen.com, 2014).

Obvykle se postupuje tak, že se vybere konkrétní produkt na stránkách myelen.com, dále se musí souhlasit se standardními podmínkami smlouvy a potvrdit výši půjčky a zaregistrovat se. Vybraný příjemce je oprávněn akceptovat návrh na uzavření smlouvy do 5 dnů od jeho obdržení. Dále se přijme podepsaná smlouva a převede finanční obnos. Jakmile se obdrží emailem podepsaná kopie smlouvy, je smluvní vztah uzavřen a můžeme převést peníze skrze PayPal nebo bankovním převodem na účet společnosti. Jakmile dlužník splatí půjčku, myElen.com převede jistinu a úroky přímo na bankovní účet investora (myelen.com, 2014).

### 4.11 Identifikace principů úspěšnosti mikrofinancování

Na základě literární rešerše můžeme identifikovat následující principy, díky kterým se koncept mikrofinancování stal úspěšným ve světě. Tyto principy úspěšnosti budou dále využity v návrhu pilotního projektu.

Jak Hes (2012) uvádí, úvěry jsou poskytovány v cyklech. Tudíž pokud v prvním cyklu klient obdrží malou částku a nesplatí ji, dále už žádný jiný úvěr nedostane a bude vyškrtnut ze seznamu klientů.

Dalším důležitým prvkem úspěšnosti je kolektivní ručení. K výběru splátek dochází skupinově, kdy členové skupiny ručí za závazky druhých. Vzájemná důvěra ve skupině, sousedské vztahy neboli sociální kapitál, funguje jako zástava. Skupiny se pravidelně setkávají, což také napomáhá k větší splátkové disciplíně (Opočenská a Kunová, 2012, s. 72). To aby koncept fungoval, bývá ošetřeno kromě povinného ručení za dluhy druhých, také povinným spořením cca 2–5 % úvěru, které se využívá v případě nesplácení půjčky a dalším aspektem je neúvěrování začínajících podniků, které jsou z pohledu věřitelů velice rizikové. Podmínkou je životnost podniku delší než 1 rok (Svitáková, 2011, s. 9).

Jako další prvkem úspěšnosti můžeme zmínit splácení úvěru, které není vynucováno bankou, ale vesnickými autoritami (Hes, 2012). Jelikož si tohoto Credit Officera volí skupina sama ze svých řad, je tudíž všem tato osoba známa a blízká, je této osobně příjemce úvěru více odpovědný. Dá se tedy usoudit, že i díky tomuto aspektu, si členové skupiny dovolí úvěr méně nesplácet, než když osoba, která splácení vymáhá, není příslušníkem dané skupiny. Míra návratnosti je vysoká, pohybuje se okolo 95–97 %. Tato vysoká návratnost se přisuzuje právě zmíněné sociální integritě (Opočenská a Kunová, 2012, s. 72).

Pro úspěšnost konceptu mikrofinancování může velkou roli hrát fakt, že podle Svitákové (2011, s. 13) jsou příjemci mikroúvěrů ženy, a to až v 90 %. Jelikož jsou ženy spolehlivější ve splácení půjček, zodpovědnější k podnikání, nerady riskují, jsou nejspolehlivějšími klienty, tudíž i tomu aspektu můžeme přisoudit tak vysokou návratnost úvěrů a tudíž i velkou úspěšnost konceptu mikrofinancování.

Jak uvádí Táborská (2006) mikrofinanční organizace kromě poskytování půjček vzdělávají své klienty, mikropodnikatele, poskytují jim základy účetnictví, školí je v oblasti marketingu, obchodu a dalších dovednostech. Tudíž díky tomu, že nejenže poskytují pouze finanční obnosy, tak dále svoji klientelu vzdělávají, poskytují školení, díky kterým je klient vzdělanější a svůj podnik může vést lépe. Zvyšujícím vzděláváním i v oblasti finanční gramotnosti, si tak mikrofinanční instituce školí daleko disciplinovanější klienty.

Dále jak zmiňuje Svitáková (2011, s. 10) v případě mikrofinancí se nejedná o klasickou formu rozvojové pomoci, kdy se poskytují bezplatně prostředky a služby pro chudé. Důležitým prvkem úspěšnosti tedy je vlastní produktivita příjemce půjčky. Klient nedostane peníze jako dar či pomoc, ale musí dále svojí činností - podnikáním získávat prostředky na splacení úvěru. Důležitou roli hraje tedy i motivace.

Pokud bychom mohli shrnout prvky úspěšnosti konceptu mikrofinancování, vyvstane nám prvek úspěšnosti a to motivace. Jedná se zde o to, že klienti jsou

z oblasti rozvojových zemí, kde chybí kapitál a samotní příjemci služeb nemají dostatek prostředků na základní potřeby. Za předpokladu obdržení mikropůjčky, jsou velice vděční za tento příjem kapitálu, který jim slouží jako naděje. Za použití mikropůjčky do svého podnikání, se v budoucnosti mohou dostat z tíživých podmínek, a tudíž svoji jedinou šanci neradi riskují a opravdu dochází i za pomoci integrity skupiny k vysoké návratnosti půjček.

## 4.12 Závěr kapitoly

Cílem kapitoly Mikrofinancování, bylo vymezit základní pojmy, problematiku a principy týkající se tohoto tématu a následně identifikovat principu úspěšnosti konceptu mikrofinancování v rozvojových zemích.

Jak uvedl Hes (2012) pojem mikrofinancování je chápán, jako zpřístupňování finančních služeb nejčastěji chudým lidem třetího světa, které jsou pro ně v běžné formě často nedostupné. Mikrofinancování představuje druh finančního zprostředkování ve formě drobných transakcí mezi věřiteli a dlužníky. Mikrofinance dále definujeme jako půjčky v řádu desítek či stovek dolarů, poskytované na krátká, zpravidla 4 až 6 měsíců trvající období. Tyto prostředky poskytují mikrofinanční instituce, které hledají, distribuují a spravují finanční zdroje. Finance nejčastěji pocházejí z mezinárodních zdrojů, místních státních rozvojových fondů nebo ze soukromých zdrojů komerčního charakteru.

Jedná se o podnikatelské, nikoliv o spotřební úvěry. Velmi časté je využití půjčky na nákup vstupů nutných pro zemědělskou aktivitu (Opočenská a Kunová, 2012, s. 72). Úvěry jsou poskytovány v cyklech. Nejprve je možné půjčit si menší částky, později vyšší. Důležitý jde zde fungující princip kolektivního ručení. Za splácení dluhu ručí úvěrová skupina, která si do čela zvolí svého zástupce. Vedoucí skupiny vybírá splátky, jedná s bankou a udržuje disciplínu. Splácení úvěru není vynucování bankou, ale vesnickými autoritami tzv. Credit Officer, které si volí sama skupina ze svých řad (Hes, 2012).

Skupiny, které dostaly úvěr, se pravidelně scházejí (nejčastěji 1x týdně), zde dochází k výběru splátek. K transakcím skupinově, zamezují riziko nesplácení tím, že by došlo k poškození primárně sousedů a blízkých ve skupině. Vzájemná důvěra a vztahy skupiny fungují jakožto zástava. Této sociální integritě se přisuzuje neobyčejně vysoká míra návratnosti, která se pohybuje okolo 95–97 % (Opočenská a Kunová, 2012, s. 72). Nejčastějšími příjemci mikroúvěrů jsou ženy, uvádí se až 90 % (Svitáková, 2011, s. 13).

Mikrofinanční organizace kromě poskytování mikroúvěrů vzdělávají své klienty, poskytují jim základy účetnictví, školí je v oblasti marketingu, obchodu a dalších dovednostech. Mezi nejrozšířenější formy poskytování mikrofinančních služeb patří vesnické banky (Village Banks) a solidární skupiny (Solidarity Groups), které jsou typickými formami mikrofinančních institucí (Hes, 2012).

Mikroúvěry napomáhají s bojem proti chudobě díky tomu, že zvyšují příjem, ale také pomáhají ke zlepšení životního standardu (Opočenská a Kunová, 2012, s. 74). Jak uvádí Svitáková (2011, s. 19), pozitivem mikrofinancí je, jejich sociální

dopad a to hlavně v oblasti ženských práv. Podle Hese (2012) mikrofinance dále napomáhají k finanční disciplíně klientů, díky pravidelnému mikrospoření.

Ačkoliv, byla očekávání od konceptu mikrofinancí v boji proti chudobě vysoká, nyní už je prokázán fakt, že mikropůjčky nepřispívají k dlouhodobému ekonomickému růstu. Tento neúspěch lze vysvětlit, že půjčky ve skutečnosti nejsou používány na investice do podnikání, ale na přímou spotřebu (Svitáková, 2011, s. 19).

Mezi rizikové faktory patří záměna využití úvěru k přímé spotřebě místo k investování, dalším rizikovým faktorem je ziskový mechanismus, který žene soukromé podnikatele k nabízení půjček nesolventním klientům žijícím pod hranicí chudoby nebo poskytování půjček negramotným klientům, kteří nejsou schopni posoudit možná rizika spojená se získaným úvěrem. Při nedostatečné regulaci odvětví mohou právě tyto výše zmíněná rizika vést k jeho bankrotu (Kunová, 2011).

Na základě literární rešerše můžeme shrnout principy úspěšnosti mikrofinancování na několik bodů, a to:

- Úvěry poskytovány v cyklech
- Sociální kapitál
- Kolektivní ručení
- Spoření a neúvěrování začínajících podniků
- Pravidelné scházení skupiny
- Vesnické authority
- Ženy – hlavní příjemci půjček
- Vzdělávání
- Nejedná se o rozvojovou pomoc
- Motivace v podobě šance

## 5 Zhodnocení situace na trhu práce u znevýhodněných občanů

Cílem této kapitoly je vymežit pojmy týkající se nezaměstnanosti a identifikovat problémy se kterými se potýkají skupiny ohrožené sociální exkluzí a občané znevýhodnění na trhu práce v České republice. Bakalářská práce bude dále zaměřena na dvě vybrané ohrožené skupiny, a to na ženy a romské etnikum. Cílem této kapitoly, je identifikovat u těchto cílových skupin stěžejní problémy, kterým čelí na trhu práce a pokusit se zmírnit jejich dopad, pomocí návrhu pilotního projektu, který bude tvořen v následující kapitole. Poznatky týkající se problémů ohrožených skupin na trhu práce budou dále využity pro vlastní práci při tvorbě pilotního projektu.

### 5.1 Nezaměstnanost

Nezaměstnanost označujeme jako projev poruch na trhu práce a její rozsah se měří ukazatelem míry nezaměstnanosti. Míra nezaměstnanosti je údaj vyjadřující poměr počtu nezaměstnaných k celkovému počtu ekonomicky aktivnímu obyvatelstvu (Blažek, 2007, s. 16). Podle Jírové (1999, s. 18) lze nezaměstnanost definovat jako stav ekonomiky, kde práceschopné osoby přející si pracovat nemohou pracovní uplatnění najít.

Rozlišujeme tři hlavní druhy nezaměstnanosti (Blažek, 2007, s. 16):

- Frikční – vzniká v důsledku mobility pracovníků, mezi místy či pracovními příležitostmi.
- Strukturální – vzniká v důsledku nerovnováhy mezi nabídkou a poptávkou na trhu práce. Příčinou bývá odlišná dynamika vývoje jednotlivých odvětví.
- Cyklická – souvisí s cyklickým kolísáním výkonu ekonomiky.

Podle Švarcové (2012, s. 44) nezaměstnanost dále můžeme dělit na:

- Dobrovolnou – každý kdo hledá práci, má možnost se nechat zaměstnat, ale za danou mzdu nechtějí práci vykonávat nebo upřednostňují jiné aktivity.
- Nedobrovolnou – lidé chtějí a potřebují práci, ale nemohou odpovídající práci najít.

Určitá míra nezaměstnanosti je přirozenou součástí každého tržního hospodářství, můžeme ji označit jako přirozenou míru nezaměstnanosti. Za přirozenou míru nezaměstnanosti můžeme považovat nejnižší míru nezaměstnanosti, která je udržitelná a odpovídající potenciálnímu produktu země a současně představuje nejvyšší udržitelnou úroveň zaměstnanosti (Jírová, 1999, s. 19). Důležitou charakteristikou nezaměstnanosti je i její délka trvání, kdy je osoba registrovaná jako nezaměstnaná. Podle Mareše (1998, s. 156) lze dlouhodobou nezaměstnanost charakterizovat, jako přetrvávající nezaměstnanost, kdy jedinec nemůže získat nové zaměstnání a zůstává nezaměstnán déle než rok, někdy je uváděno déle než dva



roky. Dlouhodobá nezaměstnanost je charakteristická pro určité sociální kategorie a vytváří specifické problémy jak pro tyto jedince, tak pro společnost.

## 5.2 Občané znevýhodnění na trhu práce

Podle Blažka (2007, s. 24) pracovní síla není homogenní. Lidé, kteří ji reprezentují, se liší svými charakteristikami, schopnostmi, věkem, vzděláním, kvalifikací, zkušenostmi, pohlavím, příslušností k etnické skupině, zdravotním stavem apod. Díky tomu existují na trhu práce rizikové skupiny, které mají přístup na trh ztížen, anebo u nich existuje větší riziko ztráty zaměstnání. Mezi rizikové skupiny můžeme zařadit (Buchtová, 2011, s. 109–105):

- Mladší věkové skupiny do 30 let
- Starší lidé
- Ženy
- Zdravotně postižení lidé
- Lidé bez kvalifikace
- Romské etnikum

Pro účely bakalářské práce budou dále více specifikovány dvě vybrané ohrožené skupiny, a to ženy a romské etnikum.

V praxi na trhu práce musí ženy čelit nepříznivému postavení, které je způsobeno tím, že zaměstnavatelé upřednostňují mužskou pracovní sílu a to proto, že muži jsou schopni větší územní mobility a nejsou zatíženi povinnostmi o domácnost a péči o děti (Buchtová, 2002, s. 113).

Ženy na trhu práce nejsou obecně znevýhodněny, ale jsou znevýhodněny ty, které kombinují více rolí současně. Ve srovnání skupin otců a matek žijících v rodinách s nejmladším dítětem ve věku 3–6 let, lze zjistit zásadní nepoměr. Míra nezaměstnanosti dosáhla u matek v průměru 14,9 %, u otců 4,2 % (statistikaa-my.cz, 2015). Pouze 36,3 % žen s jedním dítětem ve věku do 6 let je zaměstnaných (ve srovnání s 94,4 % mužů), což řadí ČR na poslední místo v rámci EU28 (průměr EU je 65 %) (Možíšová, 2013).

Jako hlavní problém, kterému ženy čelí na trhu práce, můžeme uvést obavu zaměstnavatelů z absence žen v zaměstnání, díky péči o nemocné dítě. Tato absence narušuje plynulost pracovního procesu a přispívá k negativnímu hodnocení žen a také snižuje ochotu je zaměstnávat. Další nevýhodou je, nevytváření flexibilních pracovních míst, jako jsou pracovní místa se zkrácenou pracovní dobou anebo možnost pracovat z domu (Buchtová, 2002, s. 113).

V závislosti na délce rodičovské dovolené, se ženy obtížně navracejí zpět do zaměstnání po dlouholeté absenci v něm. V případě, že žena má několik dětí po sobě, může se jednat o opravdu dlouholeté období, za předpokladu trvání mateřské dovolené 28 týdnů a rodičovské 3 roky. Čím delší je absence v zaměstnání, tím více může docházet k zastarávání odborné kvalifikace ženy a také tím hůře, se poté navracejí zpět do pracovního procesu (Jírová, 1999, s. 60).

Podle dostupných údajů Českého statistického úřadu (czso.cz, 2014a) můžeme vidět podstatný rozdíl mezi mírou nezaměstnanosti u mužů a žen. U mužů se tato míra pohybuje okolo 5–6 % zatímco u žen je tato míra okolo 7–8 %, což může dokládat výše zmíněný problém žen, jakožto rizikové skupiny na trhu práce.

Dalším problémem, se kterým se můžeme setkat na trhu práce, je rozdíl v platovém ohodnocení žen a mužů. V roce 2012 byla mediánová mzda žen oproti mužům 84,9 %. Důležitým aspektem je také absence žen ve vedoucích a řídicích funkcích. Ženy tvoří pouze 26,2 % ve skupině zákonodárců a řídicích pracovníků. Z výzkumu zaměřeného na hodnocení potenciálu žen v české ekonomice vyplynulo, že v představenstvech 60 největších společností v České republice bylo v r. 2010 zastoupení žen pouhá 4 %, v 85 % nebyly v představenstvech ženy zastoupeny vůbec (Možíšová, 2013).

Druhou ohroženou skupinou na trhu práce je romské etnikum. V současné době se neustále na trhu práce zvyšují nároky na vysokou kvalifikaci a rozsah a kvalitu sociálních dovedností a romské etnikum bude stále obtížněji získávat zaměstnání. Většina Romů absolvuje pouze základní vzdělání a nezískává další kvalifikaci, tudíž jsou na aktuálním pracovním trhu nezaměstnatelní (Buchtová, 2002, s. 114). Romská komunita patří na trhu práce k nejvíce ohroženým skupinám, dá se říci, že je vystavena sociálnímu vyloučení. Tato problematika bude popsána v následující kapitole.

### 5.3 Problematika sociální exkluze v ČR

Pro účely bakalářské práce bude dále popsána problematika sociální exkluze týkající se Romského etnika.

„Sociální exkluze je definována jako stav, kdy jedinec nebo kolektivita neparticipuje plně na ekonomickém, politickém, a sociálním životě společnosti, anebo kdy jejich přístup k příjmu a ostatním zdrojům jim neumožňuje dosáhnout životní standard, který je považován ve společnosti, v níž žijí, za přijatelný, a dosáhnout i té míry participace na životě společnosti, která je v ní pro její plnoprávné členy považována za žádoucí“ (Mareš, 1998, s. 18–19).

Mezi skupiny ohrožené rizikem sociální exkluze patří romská komunita, která je jí vystavena vysokou měrou. Je tomu díky etnické a kulturní odlišnosti dané komunitou, ale také vychází z mechanismů fungování majoritní společnosti a jejího vztahu k odlišnosti a zacházení s ní. Díky této odlišnosti často dochází k diskriminaci a xenofobním tendencím ze strany majoritní společnosti a tak lze celou skupinu charakterizovat vysokou nezaměstnaností a v důsledku nízké vzdělanosti a kvalifikační úrovně a nízkému socioekonomickému statusu nemožností rovnocenně participovat na standardech životní úrovně společnosti (Navrátil a Šimíková, 2002, s. 11).

Odhady počtu Romů žijících na území České republiky se u jednotlivých autorů liší. Podle údajů Rady Evropy žije v České republice kolem 200 000 Romů. Co se týče nezaměstnanosti Romů, bylo v roce 2012 dle kvalifikovaných odhadů krajských pracovišť Úřadu práce ČR evidováno 47 854 romských uchazečů. Podle stá-

vajících odhadů se s problémy sociálního vyloučení potýká kolem 80–100 tisíc Romů. Podle zprávy FRA /UNDP je míra nezaměstnanosti u Romů 39 %. Alarmující situaci můžeme pozorovat u mladých Romů mezi 15–25 lety, kteří čelí 61% nezaměstnanosti, a 77 % z nich nemělo žádnou pracovní zkušenost. Dle údajů krajských koordinátorů pro romské záležitosti se míra nezaměstnanosti ve vyloučených romských lokalitách strukturálně postižených regionů pohybovala dokonce v rozmezí 70–100 % (vlada.cz, 2014).

Tato tíživá situace Romů je spojená s nedostačujícím vzděláváním, mnoho romských dětí je umisťováno do zvláštních škol (až 24 %) a většina má pouze základní vzdělání (80–85 %). Vzhledem k nedostačující kvalifikaci se pracovní příležitosti omezují na pomocné nekvalifikované práce, fyzicky náročné práce, sezonní a příležitostné práce (Navrátil a Šimíková, 2002, s. 11). Často se romští uchazeči o práci, kteří mají patřičnou kvalifikaci, stávají obětí předsudků a stereotypů ze strany zaměstnavatelů, což je hlavním problémem mladé generace vstupující na trh práce (Šimíková a Vasečka, 2004, s. 44).

Často se můžeme setkat s případy, kdy tato komunita nechce a ani není motivována pracovat a to z prosté negace hlavního důvodu, pro který lidé pracují a to, aby se užívali. Díky sociálnímu systému mají nárok na dávky sociální podpory. Příjem z životního minima ve většině případů je vyšší než čistý příjem z nekvalifikované práce a tudíž se nevyplácí pracovat za tuto mzdu. Ve většině případů, jsou tito lidé zadluženi a na jejich příjem je uvalena exekuce, tudíž nemají motivaci pracovat, jelikož by jejich budoucí příjem byl zabaven. Tito lidé se tak často ocitají v pasti chudoby (Hirt a Jakoubek, 2006, s. 42–43).

Při využívání programů na podporu zaměstnanosti Romů byly identifikovány následující silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby (kr-vysocina.cz, 2014), tyto poznatky budou dále využity pro tvorbu pilotního projektu:

Tab. 1 Faktory ovlivňující programy na podporu zaměstnanosti Romů

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> <li>- tvořivost</li> <li>- pracovitost</li> <li>- pozitivní vzory</li> <li>- ochota k manuální práci i ve špatných podmínkách</li> <li>- umělecký talent</li> <li>- veřejná služba</li> <li>- rekvalifikace</li> <li>- příspěvkové organizace obcí</li> <li>- dostupnost zdrojů</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- praktiky některých romských firem</li> <li>- neochota zaměstnávat Romy</li> <li>- malá motivace, nízké sebevědomí</li> <li>- nepřiměřené finanční nároky Romů</li> <li>- zadluženost</li> <li>- exekuce</li> <li>- nevhodný přístup některých institucí (OSSZ, zdravotní pojišťovny)</li> <li>- sociálně patologické jevy</li> <li>- špatná orientace v systému administrativních procesů institucí</li> <li>- neznalost práv a povinností</li> <li>- nízká úroveň vzdělání, kvalifikace</li> <li>- chybějící vzory</li> <li>- nezaměstnanost po ukončení studia</li> <li>- nízká minimální mzda</li> <li>- neefektivita úřadu práce</li> <li>- práce „na černo“</li> </ul>
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> <li>- rozvoj přirozeného potenciálu</li> <li>- využívání možností veřejné služby</li> <li>- variabilní formy zaměstnávání (agentura volného zaměstnávání, přizpůsobení mentalitě)</li> <li>- zakázky malého rozsahu (stát, kraje, obce)</li> <li>- návaznost rekvalifikací na pracovní místo</li> <li>- podpora pozitivních vzorů ze strany masmédií</li> <li>- využití kapacity příspěvkových organizací obcí</li> <li>- zefektivnění přístupu úřadů práce</li> <li>- dvojkolejný kulturní vnímání (odlišné vnímání autorit, osobností a vzorů)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- finanční nezajištění ve stáří (bez nároků na vyplácení důchodu)</li> <li>- sociálně patologické jevy</li> <li>- negativní přístup pedagogických pracovníků - normativní přístup škol</li> <li>- negativní vliv ze strany masmédií (reklamy, seriály atd.)</li> <li>- vydírání ze strany komunity</li> <li>- šedá ekonomika</li> <li>- lichva</li> </ul>

Zdroj: kr-vysocina.cz, 2014.

## 5.4 Závěr kapitoly

Cílem této kapitoly bylo vymezit pojmy týkající se nezaměstnanosti a dále na základě analýzy vymezit současnou situaci, týkající se skupin ohrožených sociální exkluzí a občanů znevýhodněných na trhu práce v České republice.

Podle Blažka (2007, s. 24) pracovní síla není homogenní a díky tomu existují na trhu práce rizikové skupiny, které mají přístup na trh ztížen, anebo u nich existuje větší riziko ztráty zaměstnání. Mezi rizikové skupiny patří (Buchtová, 2011, s. 109–105): mladší věkové skupiny do 30 let, starší lidé, ženy, zdravotně postižení lidé, lidé bez kvalifikace a romské etnikum. Pro účely bakalářské práce byly dále více specifikovány dvě vybrané ohrožené skupiny, a to ženy a romské etnikum.

V praxi na trhu práce musí ženy čelit nepříznivému postavení, které je způsobeno tím, že zaměstnavatelé upřednostňují mužskou pracovní sílu a to proto, že muži jsou schopni větší územní mobility a nejsou zatíženi povinnostmi o domácnost a péči o děti (Buchtová, 2002, s. 113). Jako hlavní problém, kterému ženy čelí na trhu práce, můžeme uvést obavu zaměstnavatelů z absence žen v zaměstnání díky péči o nemocné dítě. Další nevýhodou je, nevytváření flexibilních pracovních míst, jako jsou pracovní místa se zkrácenou pracovní dobou anebo možnost pracovat z domu (Buchtová, 2002, s. 113). V závislosti na délce rodičovské dovolené, se ženy obtížně navracejí zpět do zaměstnání po dlouholeté absenci v něm. (Jírová, 1999, s. 60). Podle dostupných údajů Českého statistického úřadu (czso.cz, 2014a) lze vidět podstatný rozdíl mezi mírou nezaměstnanosti u mužů a žen. U mužů se tato míra pohybuje okolo 5–6 % zatímco u žen je tato míra okolo 7–8 %.

Druhou ohroženou skupinou na trhu práce je romské etnikum. V současné době se neustále na trhu práce zvyšují nároky na vysokou kvalifikaci a rozsah a kvalitu sociálních dovedností, s čímž bude romské etnikum stále obtížněji získávat zaměstnání. Většina Romů absolvuje pouze základní vzdělání a nezískává další kvalifikaci, tudíž jsou na aktuálním pracovním trhu nezaměstnatelní (Buchtová, 2002, s. 114). Romská komunita patří na trhu práce k nejvíce ohroženým skupinám, dá se říci, že je vystavena sociálnímu vyloučení. Podle stávajících odhadů se s problémy sociálního vyloučení potýká kolem 80–100 tisíc Romů. Podle zprávy FRA/UNDP je míra nezaměstnanosti u Romů 39%. U mladých Romů mezi 15–25 lety se míra nezaměstnanosti pohybuje okolo 61 % a 77 % z nich nemělo žádnou pracovní zkušenost, tato čísla lze považovat za alarmující (vlada.cz, 2014).

Často se romští uchazeči o práci, kteří mají patřičnou kvalifikaci, stávají obětí předsudků a stereotypů ze strany zaměstnavatelů, což je hlavním problémem mladé generace vstupující na trh práce (Šimíková a Vasečka, 2004, s. 44).

## 6 Tvorba návrhu pilotního projektu

Poslední kapitolou bakalářské práce je tvorba návrhu pilotního projektu. Cílem této kapitoly je vytvoření návrhu pilotního projektu, který bude mít za cíl ověřit využití a přenositelnost principů mikrofinancí v podmínkách České republiky.

Tento návrh projektu bude aplikovat princip mikrofinancí mezi skupinami ohroženými sociální exkluzí a občany znevýhodněnými na trhu práce v České republice. Stěžejní aktivitou projektu bude poskytování mikropůjček na podporu podnikání, a tak pomoci ohroženým skupinám na trhu práce se na tomto trhu prosadit a zlepšit tak svoji životní situaci a to pomocí konceptu mikrofinancování. Návrh projektu bude dále zaměřen na dvě vybrané ohrožené skupiny na trhu práce, a to na ženy a romské etnikum.

Návrh pilotního projektu bude řešen podle obecných zásad tvorby projektů a projektových žádostí a za využití principů projektového managementu a řízení. Postup pro tvorbu projektu byl popsán v kapitole 3 Metodika. K vytvoření návrhu pilotního projektu bude postupováno v následujících krocích:

- Souhrnné informace o projektu
- Popis projektu
- Klíčové aktivity
- Stanovení časového harmonogramu
- Personální zajištění
- Hodnoty indikátorů
- Potřeby a zdroje pro realizaci projektu – přehled financování
- Popis možných rizik ohrožujících realizaci projektu
- Publicita a propagace

### 6.1 Souhrnné informace o projektu

**Název projektu:** Mikrofinancování jako podpora ohrožených skupin na trhu práce

**Předpokládaná doba trvání projektu:** max. 36 měsíců

**Oblast:** Jihomoravský kraj

**Celkové náklady projektu:** 25 584 579 Kč.

**Stručný obsah:** Cílem projektu je na vybraných skupinách ohrožených na trhu práce v ČR, ověřit přenositelnosti principů mikrofinancí, které jsou využívány v rozvojových zemích. Tato přenositelnost bude testována na ohrožených skupinách a to ženy a Romové. Celkově se bude jednat o max. 80 účastníků projektu rozdělených do úvěrových skupin.

Hlavní aktivitou projektu bude poskytování mikroúvěrů na podnikatelské účely účastníkům projektu ve vytvořených úvěrových skupinách. Celý navržený úvěrový proces a průběh projektu budou fungovat za dodržení a aplikace úspěšných principů mikrofinancování ve světě. Jedná se například o poskytování úvěrů v cyklech, kolektivní ručení, vytvoření úvěrových skupin s vnitřními sociálními tlaky, zajišťování integrity skupiny apod. Projekt se od běžné podpory ohrožených

skupin na trhu práce liší právě v aplikaci úspěšných principů mikrofinancování ve světě.

Projekt díky poskytování mikroúvěrů na účely podnikání, může pomoci skupinám ohroženým na trhu práce vylepšit jejich životní situaci a to tak, že jim umožní převzít iniciativu do svých rukou a začít podnikat. Tedy mohou přestat být závislí na pomoci okolí a mohou svoji životní situaci a situaci na trhu práce zlepšit svým vlastním přičiněním. Důležitou nezbytnou aktivitou bude vzdělávání úvěrových skupin v oblastech znalostí nezbytných pro podnikání.

Ve svém důsledku může projekt přispět ke snížení nezaměstnanosti těchto ohrožených skupin, snížení závislosti na sociálních dávkách respektive pomoci státu a může dopomoci ke snížení vyloučení skupin ohrožených sociální exkluzí. V neposlední řadě může projekt přispět ke snížení sociálně patologických jevů u skupin podporovaných projektem, jako je například alkoholismus, vandalismus, kriminalita, chudoba, prostituce, gamblerství apod.

## 6.2 Popis projektu

### Cíle projektu

Návrh pilotního projektu má za cíl ověřit využití a přenositelnost principů mikrofinancí v podmínkách České republiky.

Mikrofinancování je chápáno, jako zpřístupňování finančních služeb nejčastěji chudým lidem třetího světa, které jsou pro ně v běžné formě často nedostupné. Je to druh finančního zprostředkování ve formě drobných transakcí mezi věřiteli a dlužníky. Mikrofinance dále definujeme jako půjčky na účely podnikání v řádu desítek či stovek dolarů, poskytované na krátká, zpravidla 4 až 6 měsíců trvající období. Tyto prostředky poskytují mikrofinanční instituce, které hledají, distribuují a spravují finanční zdroje (Hes 2012).

Prvky a principy mikrofinancování, které jsou ve světě úspěšné, lze shrnout do několika bodů, a to:

- Úvěry poskytovány v cyklech
- Sociální kapitál
- Kolektivní ručení
- Spoření a neúvěrování začínajících podniků
- Pravidelné scházení úvěrové skupiny
- Vesnické autority
- Ženy – hlavní příjemci půjček
- Vzdělávání
- Nejedná se o rozvojovou pomoc
- Motivace v podobě šance

Cílem projektu je ověřit zda tyto principy, které jsou úspěšné ve světě, lze aplikovat i úspěšně na ČR. Tyto principy budou dále pro účely projektu upraveny tak, aby mohly být aplikovány do podmínek vyspělých zemí.

Dílčím cílem je umožňování účastníkům získat mikropůjčku na podporu podnikání, a tak pomoci ohroženým skupinám se prosadit na trhu práce a zlepšit tak svoji životní situaci. Testovacího projektu se budou moci zúčastnit pouze dvě vybrané ohrožené skupiny na trhu práce, ženy a Romové, další podmínkou bude aktivní účast na projektu, jehož součástí je vzdělávání úvěrových skupin a jejich pravidelné setkávání.

Tento návrh projektu bude aplikovat princip mikrofinancí, který byl popsán v předchozích kapitolách práce, mezi skupinami ohroženými na trhu práce v České republice. Projekt má za hlavní cíl ověřit, zda lze tuto přenositelnost aplikovat v podmínkách ČR, zda by tento koncept úspěšně fungoval, a dále vytvořit návrh, jak by takové ověření probíhalo a jak by fungoval celý projekt.

Pro ověření této přenositelnosti, byly vybrány dvě hlavní skupiny ohrožené na trhu práce a to ženy a Romské etnikum. Na trhu práce v České republice existují ohrožené skupiny, které nalézají těžko uplatnění a potýkají se s vysokou nezaměstnaností. U žen tato míra dosahuje přibližně 8 % (czso.cz, 2014a) a u Romského etnika tato míra okolo 40 % (vláda.cz, 2014). Bližší specifikace problémů se kterými, se tyto dvě skupiny setkávají na trhu práce, jsou uvedeny v kapitole Zhodnocení situace na trhu práce u znevýhodněných občanů, ze které budou dále čerpány informace, které budou využity pro tvorbu projektu.

Za předpokladu úspěšné přenositelnosti principů mikrofinancování, které se mají pomocí toho návrhu projektu ověřit, by měl za cíl tento projekt pomoci na trhu práce překonat tíživé situace právě vybraným skupinám. Zjištění, zda lze pomocí těchto skupinám, je právě cílem tohoto návrhu pilotního projektu. Za předpokladu využití návrhu toho pilotního projektu, by výsledkem bylo, zjištění, zda lze principy mikrofinancování úspěšně aplikovat na vybrané skupiny, a poté lze už na základě návrhu pilotního projektu, zahájit samotný projekt na podporu ohrožených skupin pomocí konceptu mikrofinancování.

Dále budou uvedeny silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby, jakožto faktory, které mohou ovlivnit realizaci návrhu pilotního projektu:



Tab. 2 Faktory ovlivňující realizaci návrhu pilotního projektu

<b>Silné stránky</b>	<b>Slabé stránky</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Romové: tvořivost, pracovitost, ochota k manuální práci i ve špatných podmínkách (kr-vysocina.cz, 2014)</li> <li>- ženy: zodpovědnost, pečlivost, snaživost, nerady riskují</li> <li>- dostupnost zdrojů</li> <li>- motivace</li> <li>- vzdělávání skupin</li> <li>- vlastní přičinění</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Romové: praktiky některých romských firem, malá motivace, exekuce, neznalost práv a povinností, nízká úroveň vzdělání - kvalifikace, chybějící vzory (kr-vysocina.cz,2014)</li> <li>- ženy: nutnost péče o rodinu</li> </ul>
<b>Příležitosti</b>	<b>Hrozby</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Romové: rozvoj přirozeného potenciálu, variabilní formy zaměstnávání (kr-vysocina.cz, 2014)</li> <li>- ženy: pracovní zkušenosti, kvalifikace, málo žen v řídicích funkcích</li> <li>- rekvalifikace</li> <li>- vysoká nezaměstnanost ohrožených skupin</li> <li>- podnikání = větší časová flexibilita</li> <li>- šance zlepšit svoji životní situaci</li> <li>- obtížná zaměstnatelnost Romů</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nepřenositelnost principů MF</li> <li>- špatná spolupráce se skupinami</li> <li>- Romové: sociálně patologické jevy, vydírání ze strany komunity, šedá ekonomika, lichva, nezodpovědnost (kr-vysocina.cz, 2014)</li> <li>- chybný výběr testovacích skupin</li> <li>- chybějící vzájemná důvěra a integrita skupiny</li> <li>- špatná návratnost zdrojů</li> <li>- nezájem o zapojení se do projektu</li> </ul>

### Shrnutí cílů projektu

Hlavním cílem projektu bude:

- Podpora ohrožených skupin na trhu práce a usnadnění přístupu těmto skupinám na trhu práce a to v podobě nastartování vlastního podnikání. Ve svém důsledku může projekt přispět ke snížení nezaměstnanosti těchto ohrožených skupin, snížení závislosti na sociálních dávkách respektive pomoci státu a může dopomoci ke snížení vyloučení skupin ohrožených sociální exkluzí. V neposlední řadě může projekt přispět ke snížení sociálně patologických jevů.

Dílními cíli budou:

- ověření přenositelnosti principů MF v podmínkách ČR,
- vzdělávání skupin,
- podpora začínajícího podnikání.

### Hlavní náplň projektu

Samotnou náplň projektu, kromě ověřování přenositelnosti principu mikrofinancování na podmínky ČR, bude poskytování mikropůjček ohroženým skupinám na trhu práce, výhradně na účely začínajícího podnikání anebo na podporu rozvoje malého podnikání, a tím pomoci daným skupinám, se na trhu práce prosadit a zlepšit svoji životní situaci. Žadatelé o úvěr musí vždy spadat do skupin ohrožených na trhu práce a aktivně se zapojit do projektu a splnit další podmínky účasti

v něm viz část 5. 2. 2. Klíčové aktivity. Pro lepší přehlednost podmínek pro získání mikroúvěru, budou žadatelé rozdělení do dvou hlavních kategorií, a to kategorie 1) začínající podnikatele a kategorie 2) podpora rozvoje malého podnikání. Podrobné úvěrové schéma je uvedeno v kapitole 5. 2. 2. Klíčové aktivity.

### **Vymezeny cílových skupiny**

Pro účely ověření přenositelnosti principů mikrofinancování v ČR bude využito testovacích skupin skládajících se z 5 kategorií celkově po 8 skupinách. Maximální počet členů ve skupině bude 10. Jedná se tedy o max. 80 účastníků z cílové oblasti Jihomoravský kraj. Dvě z pěti kategorií budou již pro podnikající účastníky. Tato kategorie byla vytvořena, kvůli zajištění dodržení principů úspěšnosti konceptu mikrofinancování ve světě, kdy úvěr mohli získat pouze již podnikající žadatelé, kteří podnikají alespoň rok. Kategorie úvěrových skupin jsou následující:

- A) Ženy
- B) Ženy – již podnikající
- C) Romové – ženy
- D) Romové – muži
- E) Romové smíšená skupina – již podnikající

První skupinou budou ženy po mateřské dovolené, které mají problémy s navrácením se na trh práce. Důvodem může být dlouholetá absence v zaměstnání, problémy nalézt flexibilní pracovní místo nebo zastaralá kvalifikace. Dále do této cílové skupiny můžeme zařadit ženy samoživitelky, které potřebují zaopatřit rodinu případně ženy, které mají problém s uplatněním se na trhu práce. Převážně tato skupina bude sloužit pro ženy se zájmem začít podnikat a prosadit se jinou cestou na trhu práce. Budou vytvořeny 2 skupiny a to tak, aby měly co nejvíce podobných znaků, aby byla zajištěna co největší integrita skupiny.

Druhou skupinou budou ženy, které již podnikají a potřebují pomoci s rozvojem svého podnikání. Ve skupinách, kde účastníci již budou podnikat, očekáváme větší solventnost. Pro tuto kategorii budou vytvořeny 2 skupiny.

Dalšími skupinami jsou romské ženy a muži. Pro tyto cílové skupiny bude vymezena kapacita 3 skupin a bude naplněna podle počtu zájemců a na základě toho rozdělena podle kritérií věku, pohlaví, rodinné a sociální situace, aby bylo docíleno co největší integrity a průkaznosti testování. Pro ženy budou vymezeny 2 skupiny a pro muže jedna skupina. Do cílových skupin budou vyhledávány záměrně mladší věková kategorie a to proto, že velké procento převážně mladých Romů, se potýká s nezaměstnaností. Ač tato skupina může mít velký potenciál díky mladistvému věku a schopnosti se učit novým věcem, potýká se ze stran zaměstnavatelů s diskriminací anebo nedosahuje potřebné kvalifikace, a tak nemohou být zaměstnání na pozicích jiných než manuálních. Do skupin mohou být zařazeni i straší věkové kategorie, které se potýkají také s vysokou nezaměstnaností, bohužel ve většině případů s negramotností, záznamem v trestním rejstříku a finančními problémy. Pro sestavení skupin budou mimo jiné vyhledávány i účastníci školicích a rekvalifikačních programů zaměřených také na podporu Romů a to z důvodu, že zde lze předpokládat lepší spolupráci a vhodnost členů.

Pro výzkumné účely budou skupiny rozděleny podle co nejvíce podobných znaků, aby byla zajištěna co největší integrita skupiny k docílení lepších průkazných výsledků, ohledně vhodnosti daných skupin pro fungující projekt. U mladších věkových skupin budeme očekávat větší motivaci zapojení se do projektu, díky nízkému věku a potřebě integrace s majoritní skupinou, což u starších osob v jiných skupinách nebude předpokladem. U starších věkových skupin lze očekávat omezené pracovní zkušenosti na jiných než manuálních pozicích a také vážnější problémy na trhu práce, než je tomu u mladších skupin. Díky těmto faktorům můžeme předpokládat horší adaptibilitu do projektu.

Poslední skupinou je smíšená skupina Romů a to již podnikajících. Pro tuto cílovou skupinu bude vytvořena 1 testovací skupina. Jelikož do této skupiny budou řazeni členové se zkušenostmi s podnikáním, můžeme předpokládat vyšší vzdělanost a solventnost než u předchozích dvou kategorií.

V případě úspěšného vyhodnocení přenositelnosti principu mikrofinancování a realizaci projektu, můžeme vyčíslit cílovou skupinu Romové celkově na přibližně 40 000 osob. Jedná se o potencionální počet osob. K národnosti se lze hlásit k jedné či vícero nebo k žádné. Při sčítání v roce 2011 se k romské národnosti přihlásilo 12 953 osob, z toho se výlučně k romské národnosti přihlásilo 5 135 osob. Romštinu jako svůj rodný jazyk (nebo jeden z rodných jazyků) uvedlo celkem 40 370 obyvatel (vláda.cz, 2014). Druhá cílová skupina ženy dosahuje počtu přibližně 3 mil. žen ve věku 16–59 let (czso.cz, 2014b). Podle počtu vyplacených dávek peněžité pomoci v mateřství, které vyplatila Česká správa sociálního zabezpečení, můžeme odhadnout počet žen v této cílové skupině přibližně na 536.412 osob (cssz.cz, 2014).

### **Zapojení a motivace cílové skupiny**

Cílová skupina se bude aktivně účastnit projektu. Po absolvování vzdělávacího programu účastníci projektu využijí získané znalosti pro tvorbu vlastního podnikatelského plánu a za podpory realizátorů projektu založí podnik nebo živnost.

Samotná cílová skupina by měla být motivována se zapojit do projektu, díky tomu, že projekt bude umožňovat jeho účastníkům získat vědomosti potřebné pro podnikání a samotní účastníci mohou vylepšit svoji životní situaci tak, že převezmou iniciativu do svých rukou a začnou podnikat. Tedy mohou přestat být závislí na pomoci okolí a mohou svoji životní situaci a situaci na trhu práce zlepšit svým vlastním přičiněním. Pro cílovou skupinu budou v rámci projektu pořádány kurzy od externistů, které mají za cíl účastníky motivovat pro jejich podnikatelskou činnost, jak na začátku projektu, tak v jeho průběhu.

### **Přínos pro cílovou skupinu**

Lidé znevýhodnění na trhu práce, jimiž je naše cílová skupina se mohou potýkat s jistou diskriminací na trhu práce a to také může přispět k tomu, že se jejich tíživá životní situace dále prohlubuje. Lidé ohrožení na trhu práce se často potýkají s finančními problémy a jsou dlouhodobě nezaměstnaní. V případě, že by chtěli podnikat a pokusit se zlepšit svoji situaci touto cestou, nemohou bez půjčky na zá-

kladní kapitál podnikání realizovat. Avšak tento projekt bude umožňovat této cílové skupině získat půjčku na drobné podnikání, kterou by od běžných bankovních institucí nezískali a pokud by ji získali, byla by s velice nevýhodným úrokem.

Přínosem pro tuto skupinu je tedy získání výhodného úvěru na zahájení či podporu drobného podnikání, a tak dát šanci lidem znevýhodněným na trhu práce zlepšit svoji situaci. Samotný projekt bude podporovat své účastníky od samého začátku při tvorbě podnikatelského plánu, až po samotný průběh jejich podnikatelské činnosti či živnosti.

### **Zdůvodnění potřebnosti projektu**

V současnosti v České republice lidé znevýhodnění na trhu práce se mohou zapojit do iniciativ podporujících dané ohrožené skupiny a snažit se svoji situaci zlepšit například pomocí rekvalifikačních kurzů apod. Většina občanů znevýhodněných na trhu práce je odkázána na sociální dávky, a ač existují programy na podporu těchto skupin, většina zaměstnavatelů nevytváří vhodné podmínky či pracovní místa pro tyto skupiny a tak nedochází k efektivnímu řešení daného problému.

Tento projekt by tak umožňoval přispět k řešení problému, kdy dané skupiny nemohou nalézt uplatnění na trhu práce, ačkoliv chtějí svoji situaci vylepšit. Projekt, tak ve svém důsledku může přispět ke zvýšení zaměstnanosti daných skupin. Projekt dále podporuje rozvoj malého podnikání, a tedy může přispět ze zvýšení počtu podnikatelských subjektů nebo živnostníků

### **Popis přidané hodnoty projektu**

Projekt ve svém samotném hlavním cíli ověřuje přenositelnost principů mikrofinancování z rozvojových zemí a kombinuje prvky vzdělávacích programů s prvky programů, které poskytují úvěry na podporu začínajícího podnikání, avšak poskytuje úvěry klientům, kteří jsou ohroženi na trhu práce a nemají splátkovou minulost, tudíž můžeme říci, že nejsou příliš solventními klienty pro získání úvěru a díky tomuto projektu mohou tito žadatelé získat úvěr pro podnikatelské účely a zlepšit svoji situaci na trhu práce.

Jelikož projekt přenáší prvky úspěšnosti mikrofinancování do podmínek ČR bude využívat tzv. půjček v cyklech. Účastník bude napřed moci získat menší půjčku a po ověření jeho splátkové disciplíny bude moci získat větší. Tím lze hned v prvopočátku vyřadit z projektu nevhodné účastníky a zároveň se tak nedostane do větších finančních problémů, jako kdyby mu byla poskytnuta větší finanční částka.

### **Vnitřní postupy řízení a organizace a vnitřní kontrolní systém**

O samotnou organizaci projektu se bude starat projektový manažer, který bude zodpovědný za koordinaci jednotlivých aktivit projektu. Jednotliví členové realizačního týmu zodpovídají za plnění přidělených úkolů a aktivit. Pro monitoring jednotlivých aktivit projektu bude sestaven harmonogram projektu. Rozdělení funkcí a pravomocí projektu bude uvedeno v kapitole 5.2.5 Personální zajištění.

Důležitou částí bude zajištění monitoringu úvěrového procesu, bude se jednat hlavně o kontrolu splátkové disciplíny jednotlivých členů skupin a o kontrolu nakládání s úvěrem. Kontrolu splátkové disciplíny bude mít na starosti vedoucí úvěrové skupiny, bude probíhat každotýdenní monitoring na setkáních. Součástí těchto kontrol bude měsíční reporting, nejdůležitějším kontrolním prvkem budou individuální setkání s jednotlivými členy a jejich mentory. Porobnosti o těchto kontrolních aktivitách viz Klíčové aktivity 3 Úvěrový proces.

Na závěr projektu bude vytvořena závěrečná zpráva, vyhodnocující jednotlivé aktivity a návratnost zapůjčených prostředků. Tato zpráva bude mít za úkol také vyhodnotit, která z testovacích skupin byla nejuspěšnější v rámci projektu, co se týče splátkové disciplíny.

### 6.3 Klíčové aktivity

V následující části budou popsány klíčové aktivity projektu, nezbytné k naplnění cílů projektu. Dodržování naplňování těchto aktivit bude sledováno pomocí stanoveného harmonogramu viz 5.2.4 Stanovení časového harmonogramu.

#### **Klíčová aktivita 1**

##### **Příprava realizace**

**Náklady na klíčovou aktivitu 1 634 174,8 Kč**

##### **Popis klíčové aktivity:**

V první části přípravy realizace proběhne za vedení vedoucího mentora a mentorů příprava materiálů pro vzdělávání účastníků projektu. Bude vytvořen výukový plán a materiály pro mentory a účastníky projektu. Vedoucí mentor bude zajišťovat veškerou koordinaci pro vytvoření komplexního programu vzdělávání pro začínající podnikatele, tak i pro skupinu již podnikajících účastníků, pro tuto skupinu budou spíše zajištěny vzdělávací programy pro vylepšení jejich podnikání. Vedoucí mentor bude taktéž zajišťovat realizaci kurzů od externistů.

V další části přípravy realizace projektu proběhne propagace projektu, která bude zaměřena na cílové skupiny. Bude tedy cíleno na oslovování organizací zaměřených na podporu podnikání žen či na sdružení podporující romskou menšinu. Propagace bude více popsána v části 5.2.11 Publicita. Tuto propagaci bude mít primárně na starosti projektový manažer.

Dále bude následovat vyhledávání a sestavování testovacích skupin. Tuto aktivitu bude mít na starosti finančně věcný manažer za pomoci vedoucího mentora. Do programu se bude moci přihlásit pomocí formuláře na webových stránkách projektu. Další možností bude přímé oslovování potencionálních účastníků prostřednictvím sdružení na podporu výše uvedených cílových skupin.

Do projektu bude vybráno maximálně 80 účastníků a na základě pohovorů a vyplněných dotazníků sestaví finančně věcný manažer spolu s vedoucím mentorem skupiny po 10 účastnících a to s co nejvíce podobnými znaky tak, aby bylo docieno lepší integrity skupiny. Sestavení úvěrových skupin dle nejvíce společných

znaků k dosažení co největší integrity skupin je velice důležité a to proto, že skupiny se budou po celou dobu projektu pravidelně stýkat a to hlavní, ručit mezi sebou za své závazky. Proto je velice důležité vytvořit v úvěrových skupinách příjemnou, důvěrnou a týmovou atmosféru. Po sestavení skupin, budou členové seznámeni detailně s programem projektu a s jeho podmínkami. Proběhne první seznamování účastníku skupin. Délka přípravy realizace projektu je plánovaná na 2 měsíce.

Výstup aktivity:

Vytvořený výukový program

Realizovaná propagace projektu

Sestavení testovacích skupin

Informované skupiny ohledně podmínek a náležitostí projektu

Seznámení členové jednotlivých skupin

## **Klíčová aktivita 2**

### **Školení a vzdělávání**

**Náklady na klíčovou aktivitu:** 1 684 174,8 Kč

#### **Popis klíčové aktivity:**

Důležitou podmínkou před samotnou klíčovou aktivitou 3 Úvěrový proces, je povinnost se zúčastnit vzdělávacího programu, který má za cíl připravit členy projektu na podnikání. Bude tedy probíhat vzdělávání členů v základních dovednostech nezbytných pro zahájení podnikatelské činnosti. Druhá skupina zaměřená na již podnikající členy se bude účastnit kurzů, které mají daným členům pomoci s vylepšením jejich podnikatelských aktivit.

V rámci programu vzdělávání budou pro účastníky zajišťovány motivační kurzy či odborná školení od externistů. Bude zajištěná možnost praxe u zaměstnavatelů pro jednotlivé účastníky. V případě zajmu, bude možnost zajistit rekvalifikační kurzy. Celý vzdělávací program bude probíhat po dobu max. 2 měsíců, bude se jednat o 5 výukových týdnů (denně 4 hodiny) a případně 2 týdny praxe u zaměstnavatelů.

V průběhu tohoto programu se za pomoci mentorů a případně externích poradců bude pomáhat účastníkům s jejich podnikatelským plánem, který se musí předložit finančně věcnému manažerovi ke schválení. Podnikatelský plán se pak musí předložit s žádostí o úvěr. V této části programu se předpokládá pomoc mentorů s výběrem vhodného směru podnikání jednotlivých klientů a pomoci se založením podnikatelských subjektů.

V průběhu tohoto programu, ale i nadále po celou dobu projektu, budou jednotliví mentoři zajišťovat u svých svěřených skupin integritu mezi jednotlivými členy úvěrových skupin pomocí jak seznamovacích cvičení, tak pomocí různých aktivit mimo vzdělávání.

Na závěr vzdělávacího programu budou účastníci absolvovat závěrečný test pro ověření jejich znalostí. Účelem bude pouze ověřit úspěšnost vzdělávacího programu. Na závěr kurzů budou moci účastníci získat certifikát o jejich absolvování.

Výstup klíčové aktivity:

Absolventi programu

Vytvořeny podnikatelské plány

Založené podnikatelské subjekty

Absolvován závěrečný test

Případně:

Absolvovaná praxe u zaměstnavatelů

Rekvalifikovaní účastníci

Absolventi motivačních a externích kurzů

### **Klíčová aktivita 3**

#### **Úvěrový proces**

**Náklady na klíčovou aktivitu:** 20 840 694,8 Kč

#### **Popis klíčové aktivity:**

V první části této klíčové aktivity proběhne schvalování jednotlivých žádostí o úvěr finančně věcným manažerem, na základě doporučení mentorů. Případně bude nadále probíhat pomoc s tvorbou podnikatelského plánu. K jednotlivým členům skupin se bude přistupovat individuálně, na základě předmětu podnikání klienta a vyhodnocení jeho celkové rizikovosti. Po schválení jednotlivých žádostí se může přistoupit k zahájení čerpání úvěru.

#### **Úvěrové schéma**

Pro lepší přehlednost podmínek pro získání mikroúvěru, musí být žadatelé rozdělení do dvou hlavních kategorií, a to kategorie 1) začínající podnikatele a kategorie 2) podpora rozvoje malého podnikání.

##### *1) Začínající podnikatelé*

Poskytování úvěru bude probíhat v cyklech. Žadatel o úvěr nejprve získá malou částku pro ověření jeho splátkové disciplíny. Čím více splacených cyklů bude mít dlužník za sebou, tím větší úvěr bude moci získat příště. Pro získání úvěru bude povinné ručení za závazky klienta třetí osobou anebo vystavení směnky. Pro každý cyklus je stanovena maximální částka, o kterou půjde žádat a na základě druhu podnikání a rizikovosti klienta bude stanovena výše půjčky. Toto vyhodnocení provádí finančně věcný manažer společně s mentory. K jednotlivým členům se bude přistupovat individuálně, každý člen, tak může obdržet jinou výši úvěru. Maximální úvěrová částka, kterou bude možno získat je 150 tis. Kč. V případě rychlého splacení maximálního úvěru bude možné přejít do vyšší úrovně, kde by bylo možné získat dalších až 100 tis Kč. Tato možnost je vytvořena jako rezerva pro opravdu schopné začínající podnikatele.

Další podmínkou pro vstup do úvěrové skupiny je smluvně daný závazek za ručení závazků druhých a to do maximální výše svého úvěru. V případě nesplacení jednoho člena, se jeho dluh rozdělí mezi zbývající členy úvěrové skupiny a přitom se tato částka ponížší o částku, kterou členové skupiny naspořili do fondu skupiny.

Bude tedy další povinností z cílové částky ukládat 2 % do fondu skupiny, jako pojištění proti nesplacení. Po vrácení dlužné částky dlužníkem, se peníze navrátí zpět členům skupiny.

Pro jednotlivé cykly je vždy stanovena maximální doba splatnosti. Splátky bude povinné hradit jednou měsíčně. Předpokládaná délka trvání projektu je stanovena na 3 roky, klient tak může zažádat o poslední úvěr dle jeho maximální doby splatnosti tak, aby se nepřesáhla tato doba životnosti projektu.

Navržená úvěrová schémata jsou ilustrativní pro předpoklad maximálního čerpání úvěru a splacení vždy v maximální době splatnosti. Pokud je klient schop splatit úvěr dříve, musí jej splatit za stejných podmínek, jako při splacení v maximální době splatnosti. Čím dříve klient úvěr splatí, tím dříve může obdržet vyšší úvěr. Díky tomu, že jsou úvěry poskytovány v cyklech, klient se nedostane do vážnějších dluhových problémů jako při poskytnutí celého úvěru.

Návrh úvěrového cyklu:

I. úroveň

1. cyklus

Možnost získání až 10 000 Kč při úroku 7 % p. a., ke splacení úvěru musí dojít do 2 měsíců.

2. cyklus

Možnost získání až 25 000 Kč při úroku 4 % p. a., ke splacení úvěru musí dojít do 4 měsíců.

3. cyklus

Možnost získání až 45 000 Kč při úroku 3 % p. a., ke splacení úvěru musí dojít do 6 měsíců.

4. cyklus

Možnost získání až 70 000 Kč při úroku 2,5 % p. a., ke splacení úvěru musí dojít do 9 měsíců viz následující tabulka:

Tab. 3 Úvěrové schéma - začínající podnikatelé

I. Úroveň							
	půjčka	splatnost	úrok	splátka	navýšení	pojištění 2 %	celkové navýšení
<b>1. cyklus</b>	10000	2	7	5 044	88	200	288
<b>2. cyklus</b>	25000	4	4	6 302	208	500	708
<b>3. cyklus</b>	45000	6	3	7 566	396	900	1296
<b>4. cyklus</b>	70000	9	2,5	7 859	731	1400	2131
<b>Σ</b>	150000	21	-			3000	4423
II. Úroveň							
<b>5. cyklus</b>	80000	9	2,5	8 982	838	1600	2 438
<b>6. cyklus</b>	20000	3	2,5	6 694	82	400	482
<b>Σ</b>	100000	12	-			2000	2 920



Doba 4 úvěrových cyklů bude trvat maximálně 21 měsíců. Celkově klient přeplatí 4423 Kč při maximálním čerpání 150 tis. Kč. Každý člen úvěrové skupiny může dosáhnout na odlišnou částku půjčky a může ji splatit v kratším období, než je stanovena splatnost a pohybovat se tedy rychleji mezi cykly, než ostatní členové.

#### II. úroveň

Po úspěšném absolvování 4 cyklů je možnost postoupit do další úrovně. Zde již budou ověřeni žadatelé o úvěr, tudíž lze poskytnout rovnou vyšší úvěr. Maximální objem půjčky bude 100. tis. Kč. Maximální doba cyklů bude stanovena na 12 měsíců. Klient celkově přeplatí 2920 Kč.

#### 2) Podpora rozvoje malého podnikání

Podmínkou při pomoci rozvoje malého podnikání je životnost podniku alespoň 1 rok. Všechny ostatní podmínky jsou totožné jako pro skupinu začínajících podnikatelů. Maximální úvěr, který bude možno získat je 250 tis. Kč při maximální době splatnosti 28 měsíců. Po úspěšném absolvování 4 cyklů bude možnost získat dalších 100 tis. Kč na 8 měsíců.

Tab. 4 Úvěrové schéma - podpora rozvoje podnikání

I. Úroveň							
	půjčka	splatnost	úrok	splátka	navýšení	pojištění 2 %	celkové navýšení
<b>1. cyklus</b>	20000	3	7	6 745	235	400	635
<b>2. cyklus</b>	50000	6	4	8 431	586	1000	1586
<b>3. cyklus</b>	80000	9	3	9 000	1000	1600	2600
<b>4. cyklus</b>	100 000	10	2,5	10 115	1150	2000	3150
<b>Σ</b>	250000	28	-			5000	7971
II. Úroveň							
<b>5. cyklus</b>	100 000	8	2,5	12 617	936	2000	2936
<b>Σ</b>		8	-				2936

Podmínkou pro získání úvěru je pravidelné setkávání úvěrových skupin i nadále po skončení vzdělávacího programu. Skupiny se musí setkávat každý týden pro zajištění integrity mezi členy skupiny, kterou budou mít na starosti udržovat mentoři.

#### Monitoring úvěrového procesu

Jednotlivé skupiny bude vést vedoucí úvěrové skupiny z řad členů skupiny, který bude mít na starosti splátkovou disciplínu jednotlivých členů. Na těchto setkáních bude docházet k informovanosti o stavu podnikání jednotlivých členů.

Jednotlivá setkání budou nadále vést mentoři skupin, kteří budou i nadále pomáhat se vzděláváním a školením členů skupin jako podpora pro jejich podnika-

telskou činnost. I nadále budou nabízeny kurzy pro vylepšení podnikatelské činnosti. Mentoři a případně externí poradci budou pomáhat s možným vylepšováním jejich podnikáním a radit jak nakládat s půjčkou. Předpokládaná délka jednoho setkání bude 2 hodiny.

Vedoucí skupin budou mít sice na starosti splátkovou disciplínu jednotlivých členů, ale s tímto úkolem jim budou pomáhat i jejich mentoři. Vedoucí skupiny musí podávat mentorům zprávy o jednotlivých členech a jejich nakládání s půjčkou, o tom jak se jim daří v podnikání a celkově o schopnosti splácet.

Kromě reportů od vedoucích skupin, budou jednou měsíčně probíhat individuální setkání mezi jednotlivými členy úvěrových skupin, jejich mentory a vedoucím mentorem. Toto opatření bude zavedeno proto, aby se předcházelo nekalým praktikám ze stran vedoucích úvěrových skupin a také proto, že individuální setkání jsou více otevřená ke sdělení názorů a problémů jednotlivých členů.

Další částí monitoringu je vypracovávání měsíčních zpráv finančně věcného manažera společně s vedoucím mentorem, mentoři je informují o splátkové disciplíně jednotlivých členů. Bude se monitorovat splátková disciplína, to kolik úvěru se vyčerpalo a kolik prostředků navrátilo, ale budou se hodnotit i příčiny případného nesplácení úvěrů.

Opatření:

Dohled vedoucího skupiny

Pravidelná setkávání skupin

Reporty vedoucích skupin

Individuální setkávání s mentory

Měsíční reporting

### **Nesplácení úvěru**

Pro případ nesplácení závazků členy skupin bude zřízen fond skupiny. Bude tedy povinností všech členů z cílové částky ukládat 2 % do fondu skupiny, jako pojištění proti nesplácení. V případě nesplácení jednoho člena, se jeho dluh rozdělí mezi zbývající členy úvěrové skupiny a přitom se tato částka poníží o částku, kterou členové skupiny naspořili do fondu skupiny. Po navrácení dlužné částky dlužníkem, se peníze navrátí zpět členům skupiny (Cílem je docílit tlaku skupiny na dlužníka. Předpokládá se ale navrácení prostředků členům skupiny. Není cílem poškodit klienty). Navrácení dlužné částky dlužníkem je ošetřeno hned při žádosti o úvěr, kdy žadatel musí souhlasit s ručením za své případné závazky třetí osobou anebo s vystavením směnky. Tedy v případě, kdy klient nebude schopen či ochoten zaplatit za svůj závazek, bude směnka předána k vymáhání, nebo se bude požadovat zaplacení závazku třetí osobou.

Při nesplácení se bude postupovat v následujících krocích:

- Osobní návštěva vedoucího úvěrové skupiny, který má za úkol zjistit, proč klient nesplácí. Zda jde o osobní problémy nebo se jedná o problémy s podnikáním aj. Vedoucí úvěrové skupiny má taktéž za úkol dlužníkovi pohrozit.

- Finanční penalizace opožděných splátek. Mentor ve výjimečných případech může vyřídit klientovi splátkové prázdniny, kdy nebude finančně penalizován. Vše bude na individuální domluvě a okolnostech nesplácení klienta.
- Nátlak skupiny, která nechce přijít o povinné úspory a nechce zaplatit za dlužníka ze svého.
- Doživotní vyškrtnutí ze seznamu klientů projektu (při nesplacení do 2 měsíců bude člen automaticky vyškrtnut z projektu).
- Vymáhání dlužné částky, právní spor.

Výstup klíčové aktivity:

Schválené žádosti o úvěry

Zahájení čerpání půjček

Setkávání a další vzdělávání skupin

#### **Klíčová aktivita 4**

##### **Závěr pilotního ověření**

**Náklady na klíčovou aktivitu:** 1 425 534,8 Kč

##### **Popis klíčové aktivity:**

Na závěr projektu, kdy se bude předpokládat splacení všech půjček, dojde k vyhodnocení návratnosti zapůjčených finančních prostředků mezi jednotlivými testovacími skupinami. Předpokládáme, že max. 54 % účastníku projektu úspěšně absolvuje projekt a navrátí zapůjčené prostředky. Očekáváme následující návratnost u jednotlivých skupin:

Skupiny	Návratnost (jedinců)
A) Ženy	max. 60 %
B) Ženy – již podnikající	max. 80 %
C) Romové – ženy	max. 40 %
D) Romové – muži	max. 30 %
E) Romové smíšená skupina – již podnikající	max. 40 %

Z výše uvedených procentuálních návratností, bude dále vypočítána celková částka potřebná pro poskytnutí úvěrů.

Na základě vyhodnocení jednotlivých úvěrových skupin bude vypracována závěrečná zpráva, hodnotící jednotlivé skupiny co se týče jejich splátkové disciplíny a zapojení se do projektu. Bude také vyhodnocena celková návratnost prostředků. Dojde k vyhodnocení celkové úspěšnosti projektu a zhodnocení, zda projekt není příliš administrativně náročný, zda se vyplatí investovat vysoké finanční náklady za vyhodnocení jejich celkové návratnosti a posouzení, jak dané skupiny s úvěry naložily a jak se jim podařilo díky nim svoji životní situaci a situaci na trhu práce vylepšit. Dále budou vypracována závěrečná doporučení. Součástí vyhodnocení bude také vyhodnocení toho, zda lze úspěšně převést principy mikrofinancí do podmínek ČR.

Na závěr proběhne hodnocení projektu jednotlivými členy skupin pomocí anonymních evaluačních dotazníků.

Výstup klíčové aktivity:

Splacené půjčky

Podpoření začínající podnikatelé či živnostníci

Vytvořená závěrečná zpráva projektu

Vyhodnocená návratnosti prostředků

Vyhodnocená úspěšnosti úvěrových skupin co se týče navrácených prostředků

Vyhodnocená přenositelnosti principů mikrofinancí

Závěrečná doporučení

Vyplněné evaluační dotazníky

### **Matice Logického rámce**

Následuje vytvoření matice logického rámce, jako pomůcky při stanovování cílů projektu a jako podpora pro jejich dosahování. Umožňuje navrhnout a uspořádat základní charakteristiky projektu ve vzájemných souvislostech, upřesňuje vztahy mezi cílem, účelem, výstupem a aktivitami projektu a provádění kontroly mezi nimi. Při čtení a psaní matice se využívá se horizontální a vertikální logiky. Horizontální logika nabízí odpovědi na následující otázky: Čeho chce projekt dosáhnout? Jak poznáme, že se daných výstupů či cílů dosáhlo? Kde získáme informaci, která to ověří? Co dalšího musí/nesmí nastat, aby projekt uspěl? Sledování vertikální logiky odhaluje, jaké činnosti vedou k očekávaným výstupům, které zajistí dosažení účelu projektu přispívajícího k naplnění globálního cíle. Při čtení matice se postupuje odspodu nahoru. Začíná se číst od nejspodnější části, tedy od předpokladů. Poté se začínají číst klíčové aktivity a přechází se zleva doprava k rizikům. Dále se opět začíná číst směrem nahoru, tedy od očekávaných výstupů a přechází se zleva doprava k rizikům atd. (Lacina a kol., 2004).

Tab. 5 Matice logického rámce

	<b>Zdůvodnění podpory</b>	<b>Objektivně ověřitelné ukazatele</b>	<b>Způsob ověření</b>	<b>Rizika a předpoklady</b>
<b>Souhrnný cíl</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- snížení nezaměstnanosti u cílových skupin</li> <li>- snížení patologických jevů, závislosti na sociálních dávkách</li> <li>- snížení vyloučení skupin ohrožených soc. exkluzí</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- podnikatelskou činností vytvoření pracovních míst a tím snížení nezaměstnanosti</li> <li>- počet zapojených účastníků do projektu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- závěrečná zpráva projektu</li> <li>- ověření na úřadu práce, dle databáze živnostenského rejstříku, FÚ a Odboru SSZ</li> <li>- monitoring členů projektu – vyhodnocení jejich úspěšnosti po ukončení projektu s odstupem času</li> </ul>	<b>X</b>
<b>Účel projektu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ověření přenositelnosti principů mikrofinancí v podmínkách ČR</li> <li>- poskytování mikropůjček na účely podnikání skupinám ohroženým na trhu práce</li> <li>- podpora začínajícího podnikání</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vyhodnocení přenositelnosti na základě návratnosti finančních prostředků u jednotlivých testovacích skupin.</li> <li>- udržení alespoň 20 živností či podniků</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ověření na úřadu práce a dle databáze živnostenského rejstříku</li> <li>- závěrečná zpráva projektu</li> <li>- závěrečná finanční analýza projektu</li> <li>- měsíční reporty</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- nezájem veřejnosti se zapojit do projektu</li> <li>- neuspokojivé schopnosti vést podnik</li> <li>- chybně vytvořené úvěrové schéma</li> <li>- zásadně odlišná společnost, než ta v rozvojových zemích</li> </ul>
<b>Očekávané výstupy</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vzdělání a proškolení účastníci projektu</li> <li>- obdržené úvěry na podporu podnikání</li> <li>- nově vzniklé podnikatelské subjekty</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 80 proškolených účastníků, kteří obdrží úvěry pro účely podnikání.</li> <li>- max. 50 vzniklých podniků, živností</li> <li>- max. 30 podpořených podniků, živností</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vyplnění závěrečného testu</li> <li>- projektová dokumentace, závěrečná zpráva</li> <li>- databáze živnostenského rejstříku</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- chybný výběr účastníků projektu a nevhodné sestavení skupin = nedosažení integrity mezi členy</li> </ul>
<b>Klíčové aktivity</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Příprava realizace</li> <li>2. Školení a vzdělávání</li> <li>3. Čerpání úvěru</li> <li>4. Závěr pilotního ověření</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vytvořený systém vzdělávání (materiály, kurzy, školení, praxe)</li> <li>- čerpané úvěry = počet</li> <li>- vyhodnocení projektu (návratnost, přenositelnost principů)= projektová dokumentace, závěrečná zpráva</li> </ul>	<b>X</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- neochota členů se pravidelně scházet</li> <li>- nedosažení integrity mezi členy skupin</li> <li>- nízká návratnost zapůjčených prostředků</li> </ul>
				<ul style="list-style-type: none"> <li>- zajištění finančních prostředků</li> <li>- vyhledání účastníků = zájem veřejnosti, motivace</li> <li>- vytvoření úvěrového schématu, projektové dokumentace</li> </ul>

## 6.4 Stanovení časového harmonogramu

V následující části je vytvořen harmonogram projektu, který zobrazuje plán termínů a délky realizace klíčových aktivit v rámci 3 let pro následující aktivity:

Klíčová aktivita 1	Příprava realizace
Klíčová aktivita 2	Školení a vzdělávání
Klíčová aktivita 3	Úvěrový proces
Klíčová aktivita 4	Závěr pilotního ověření

Tab. 6 Harmonogram klíčových aktivit

	I. rok											
	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.
Klíčová aktivita 1	x	x										
Klíčová aktivita 2			x	x								
Klíčová aktivita 3					x	x	x	x	x	x	x	x
Klíčová aktivita 4												
	II. rok											
	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.
Klíčová aktivita 1												
Klíčová aktivita 2												
Klíčová aktivita 3	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Klíčová aktivita 4												
	III. rok											
	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.
Klíčová aktivita 1												
Klíčová aktivita 2												
Klíčová aktivita 3	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Klíčová aktivita 4										x	x	x

## 6.5 Personální zajištění

Pro zajištění chodu projektu bude vytvořen následující realizační tým:

### Složení realizačního týmu

Název pozice	Úvazek	Forma
Projektový manažer	3332 hod	Pracovní smlouva
Finančně Věcný manažer	3332 hod	Pracovní smlouva
Vedoucí mentor	2688 hod	Pracovní smlouva
Mentori	1664 hod	Pracovní smlouva
Externí poradci	400 hod	DPP
Vedoucí úvěrové skupiny	300 hod	DPP

Vycházíme z předpokladu, že rok má 251 pracovních dnů po 8 hodinách a projekt bude trvat po dobu 3 let.

**Název pozice:** Projektový manažer  
**Forma:** Pracovní smlouva  
**Úvazek:** 3200 hod – 4 měsíce plný úvazek + 32 měsíců poloviční  
**Sazba:** 260 Kč/hod  
**Přepočet dle úvazku:** 832 000 Kč  
**Pracovní náplň:**

Je spojen s řízením realizačního týmu a koordinací projektových činností. Organizuje specifické činnosti projektového týmu, deleguje jednotlivé činnosti projektových aktivit. Zajišťuje publicitu projektu. Provádí průběžné uzávěrky již realizovaných aktivit, zajišťuje činnosti spojené se závěrem projektu. Vystupuje za žadatele při jednání s dalšími subjekty, zejména s poskytovatelem. Reportuje poskytovateli a dále připravuje závěrečný reporting o projektu.

**Název pozice:** Finančně věcný manažer  
**Forma:** Pracovní smlouva  
**Úvazek:** 3200 hod – 4 měsíce plný úvazek + 32 měsíců poloviční  
**Sazba:** 280 Kč/hod  
**Přepočet dle úvazku:** 896 000 Kč  
**Pracovní náplň:**

Dohlíží na naplňování jednotlivých aktivit projektu. Jeho úkolem je zajišťování zázemí a podpory jednotlivých členů realizačního týmu. Udržuje dokumentovou databázi jednotlivých materiálů projektu. Zajišťuje objednávání a odběr služeb svázaných schodem projektu a jednotlivých činností. Zajišťuje výběr členů skupin společně s vedoucím mentorem a zajišťuje veškeré činnosti s touto aktivitou spojené. Stará se o databázi jednotlivých členů úvěrových skupin projektu. Dohlíží nad naplňováním rozpočtových položek a na přípravu podkladů pro závěrečný finanční audit. Posuzuje jednotlivé žádosti na základě doporučení vedoucího mentora a vyhodnocuje jejich rizikovost dle povahy podnikání a dle toho také stanovuje maximální výši úvěru a úroků. Stará se o veškeré finanční toky projektu. Zodpovídá za čerpání obdržených finančních zdrojů.

**Název pozice:** Vedoucí mentor  
**Forma:** Pracovní smlouva  
**Úvazek:** 2688 hod – 4 měsíce plný úvazek + 32 měsíců po 16 hod týdně  
**Sazba:** 260 Kč/hod  
**Přepočet dle úvazku:** 698 880 Kč  
**Pracovní náplň:**

Koordinuje jednotlivé lektory skupin. Pomáhá vylepšovat obsahovou náplň vzdělávacího kurzu. Vyhledává a organizuje další doplňkové vzdělávací a motivační kurzy. Stará se o komplexní chod vzdělávacího procesu projektu. Pomáhá věcnému

manažerovi s výběrem členů skupin. Na základě doporučení mentorů o jednotlivých účastnících projektu, dále vypracovává zprávy a doporučení pro finančně věcného manažera, informuje ho ohledně splátkové disciplíny účastníků nebo o tom, jak s úvěry jednotliví účastníci nakládají. Má na starosti řízení individuálních setkání s jednotlivými účastníky projektu a jejich mentory.

**Název pozice:** Mentori – 4 osoby  
**Forma:** Pracovní smlouva  
**Úvazek:** 1664 hod – 4 měsíce plný úvazek + 32 měsíců po 8 hod týdně  
**Sazba:** 250 Kč/hod  
**Přepočet dle úvazku:** 1 664 000 Kč

**Pracovní náplň:**

Zajišťují vzdělávání svěřených skupin, tak aby po absolvování vzdělávací části projektu mohli členové začít podnikat. Pomáhají s tvorbou podnikatelského plánu a také pomáhají se zakládáním podnikatelských subjektů. Dále napomáhají a podporují soudržnost skupin. Dohlíží na pravidelné setkávání skupin i nadále po absolvování vzdělávacího kurzu. Skupinám, které již podnikají, pomáhají se zdokonalováním se v oblasti jejich podnikání. Mentori zajišťují další vzdělávání či nabízejí kurzy podporující podnikatele. Mentori budou rozděleni na část pro ženy a část pro Romy, kvůli různým odborným nárokům pro dané skupiny. Mentori aktivně spolupracují s vedoucími úvěrových skupin a pomáhají s udržováním splátkové disciplíny. Dále informují vedoucího mentora a jednotlivých členů a jejich splátkové disciplíně, o tom jak nakládají s půjčkou apod. Na základě těchto reportů vedoucí mentor a finančně věcný manažer vyhodnocují žádosti o úvěry.

**Název pozice:** Externí poradci  
**Forma:** DPP  
**Úvazek:** 400 hod  
**Sazba:** 250 Kč/hod  
**Přepočet dle úvazku:** 100 000 Kč

**Pracovní náplň:**

V případě potřeby lze zajistit odbornou konzultaci s externími poradci ohledně volby vhodného druhu podnikatelské činnosti či odvětví. Dále konzultace ohledně podnikatelských plánů, finančních plánů pro jednotlivé členy dle náročnosti jejich podnikání. Externí poradci budou odborníky z praxe a již podnikajícími budou s možným vylepšováním jejich podnikání. Poradci budou najati dle potřeby.

**Název pozice:** Vedoucí úvěrové skupiny – 8 osob  
**Forma:** DPP  
**Úvazek:** 300 hod  
**Sazba:** 140 Kč / hod  
**Přepočet dle úvazku:** 336 000 Kč



**Pracovní náplň:**

Je autoritou skupiny a dohlíží na platební morálku jednotlivých členů. Je jedním ze členů skupiny a je jimi volen. Zajišťuje, aby jednotliví členové dodržovali splátkovou disciplínu. Aktivně spolupracuje s mentorem, kterého informuje o jednotlivých členech, o tom jak nakládají s půjčkou a o tom jak se jednotlivým členům daří s podnikatelskou činností. V případě, že se ve skupině objeví dlužník, vedoucí je povinen ho navštívit a má za úkol zjistit, proč klient nesplácí. Zda jde o osobní problémy nebo se jedná o problémy s podnikáním aj. Vedoucí úvěrové skupiny má taktéž za úkol dlužníkovi pohrozit. Tato funkce ve skupině je velice důležitá. Aby byl vedoucí motivován k aktivnímu dohledu nad splátkovou disciplínou, je finančně ohodnocen.

**6.6 Hodnoty kontrolních indikátorů**

**Název indikátoru:** Počet vzdělaných účastníků  
**Měrná jednotka:** počet osob  
**Plánovaná hodnota:** max. 80  
**Datum plánované hodnoty:** 30. 4. 2016

**Název indikátoru:** Počet podpořených účastníků projektu  
**Měrná jednotka:** Počet osob  
**Plánovaná hodnota:** 80  
**Datum plánované hodnoty:** 31. 12. 2018

**Název indikátoru:** Návratnost prostředků  
**Měrná jednotka:** %  
**Plánovaná hodnota:** 54 %  
**Datum plánované hodnoty:** 31. 12. 2018

**Název indikátoru:** Počet nově založených podniků a živností  
**Měrná jednotka:** počet osob/podniků  
**Plánovaná hodnota:** max. 50  
**Datum plánované hodnoty:** 31. 12. 2018

**Název indikátoru:** Počet podpořených malých podniků nebo živnostníků  
**Měrná jednotka:** počet osob/podniků  
**Plánovaná hodnota:** max. 30  
**Datum plánované hodnoty:** 31. 12. 2018

## 6.7 Rozpočet

V následující části práce je vytvořen rozpočet v přehledné tabulce, znázorňující detailně veškeré předpokládané výdaje projektu.

Tab. 7 Rozpočet

Číslo	Název nákladu	Jednot- ka	Počet kusů	Cena na kus	Náklad cel- kem
1.1	Osobní výdaje				<b>5917779,2</b>
1.1.	Platy, odměny z dohod				4526880
1.1.1	Platy				4090880
	Projektový manažer	hod	3200	260	832000
	Finančně věcný manažer	hod	3200	280	896000
	Vedoucí mentor	hod	2688	260	698880
	Mentori – 4 osoby	hod	1664	250	1664000
1.1.2	<b>Odměny z dohod (DPČ)</b>		0	0	0
1.1.3	<b>Odměny z dohod (DPP)</b>		0	0	436000
	Externí poradci	hod	400	250	100000
	Vedoucí úvěrové skupiny – 8 os	hod	300	140	336000
1.1.4	<b>Autorské honoráře</b>		0	0	0
1.2.	<b>Sociální pojištění</b>		1	1107680	1022720
1.3.	<b>Zdravotní pojištění</b>		1	398764,8	368179,2
2.	<b>Cestovní náhrady</b>				0
2.1	<b>Služební cesty zahraniční</b>		0	0	0
3.	<b>Zařízení</b>				<b>68000</b>
3.1	<b>Nehmotný majetek do 60 tis. Kč</b>		0	0	0
3.1.1	<b>Software</b>				20000
	Kancelářský SW	ks	1	20000	20000
3.1.2	<b>Ostatní</b>		0	0	0
3.2	<b>Dlouhodobý nehmotný majetek</b>		0	0	0
3.2.1	<b>Software</b>				6000
	MS Office	ks	1	6000	6000
3.2.2	<b>Ostatní</b>		0	0	0
3.3	<b>Drobný hmotný majetek</b>				42000
	Notebook	ks	3	9000	27000
	Flipchart	ks	4	2500	10000

	Tiskárna	ks	1	5000	5000
3.4	<b>Použitý drobný hmotný majetek</b>		0	0	0
3.5	<b>Nájem zařízení, leasing</b>		0	0	0
3.6	<b>Odpisy</b>		0	0	0
3.7	<b>Výdaje na opravy a údržbu</b>		0	0	0
4.	<b>Nákup služeb</b>				<b>2491800</b>
4.1	<b>Publikace / školící materiály / manuály</b>				109800
	Tisk školících materiálů	ks	50	100	5000
	Tisk a vazba školních textů	ks	1000	100	100000
	Učebnice pro lektory	ks	12	400	4800
4.2	<b>Odborné služby / Studie a výzkum</b>		0	0	0
4.3	<b>Výdaje na konference/kurzy</b>				200000
	Externí kurzy	služba			200000
4.4	<b>Podpora účastníků</b>		0	0	0
4.5	<b>Jiné výdaje</b>				2182000
	Účetní	služba			200000
	Pronájem kanceláře	měsíc	36	12000	432000
	Propagace	služba			100000
	Vymáhání	služba			250000
	Pronájem školících prostor	hodiny	4800	250	1200000
5.	<b>Přímá podpora</b>				0
5.1	<b>Mzdové příspěvky</b>		0	0	0
5.2	<b>Cestovné, ubytování a stravné</b>		0	0	0
5.3	<b>Doprovodné aktivity</b>		0	0	0
6.	<b>Výdaje vyplývající přímo ze Smlouvy/Rozhodnutí</b>				<b>210000</b>
6.1	<b>Audit</b>	audit	3	70000	210000
6.2	<b>Ostatní</b>				<b>16897000</b>
	Úvěry				16825000
	Kancelářské potřeby	měsíc	36	2000	72000
7.	<b>Cel. výdaje projektu</b>				<b>25 584 579</b>

### Komentář k rozpočtu

Celkové předpokládané výdaje projektu činní 25 584 579 Kč. V této částce jsou započítány osobní výdaje, zařízení, nákup služeb, výdaje na audit ale také ostatní výdaje, jejichž nejdůležitější položkou jsou výdaje na úvěry.

Aby bylo možné vypočítat odhadovanou částku potřebnou na veškeré úvěry, byl vytvořen model vycházející z odhadované procentuální návratnosti prostředků u jednotlivých skupin. Tento výpočet dokládá následující tabulka:

Tab. 8 Výpočet počtu účastníků pro odvození rozpočtu na poskytované úvěry

skupina	I. Cyklus			II. Cyklus			III. Cyklus		
	účastníci	prošlo	neprošlo	pokračují	prošlo	neprošlo	pokračují	prošlo	neprošlo
ženy	20	19	1	19	18	1	18	17	1
romové ž.	20	17	3	17	1š	4	13	11	2
romové m.	10	8	2	8	6	2	6	5	1
<b>Σ</b>	<b>50</b>			<b>44</b>			<b>37</b>		
ženy p.	20	20	0	20	19	1	19	18	1
romové p.	10	9	1	9	7	2	7	5	2
<b>Σ</b>	<b>30</b>			<b>29</b>			<b>26</b>		
skupina	IV. Cyklus			V. cyklus			VI. Cyklus		Σ
	pokračují	prošlo	neprošlo	pokračují	prošlo	neprošlo	pokračují	prošlo	zbylo
ženy	17	15	2	15	13	2	13	12	12
romové ž.	11	10	1	10	9	1	9	8	8
romové m.	5	4	1	4	3	1	3	3	3
<b>Σ</b>	<b>33</b>			<b>29</b>			<b>25</b>		
ženy p.	18	16	2	16	16				16
romové p.	5	4	1	4	4				4
<b>Σ</b>	<b>23</b>			<b>20</b>					<b>43</b>

Podle odhadu čekáme následující návratnost u jednotlivých skupin:

Skupiny	Návratnost (jedinců)
A) Ženy	max. 60 %
B) Ženy – již podnikající	max. 80 %
C) Romové – ženy	max. 40 %
D) Romové – muži	max. 30 %
E) Romové smíšená skupina – již podnikající	max. 40 %

Tabulka je rozdělena dle výše uvedených kategorií úvěrových skupin a dále na kolonky „pokračují“ znázorňující kolik z účastníků dále pokračuje a postupuje do dalšího úvěrového cyklu, následuje kolonka „prošlo“ dokládající, kolik účastníků splnilo podmínky pro postup do dalšího cyklu a poslední je kolonka „neprošlo“, tedy počet účastníků, kteří nesplatili řádně svůj úvěr a dále již nepokračují.

Na základě uvedených procent návratnosti je v tabulce vypočítáno, kolik v každém cyklu postoupí účastníku dále (v kolonce „pokračují“) a na základě zvý-

razněných počtu je dopočítáno, kolik peněžních prostředků pro jaký cyklus je potřeba. Tento výpočet zachycuje následující tabulka:

Tab. 9 Výpočet odhadované částky na poskytované úvěry

Cykly	Začínající podnikatelé			Podnikající		
	půjčka	počet účastníků	potřebná částka	půjčka	počet účastníků	potřebná částka
<b>1. cyklus</b>	10000	50	500000	20000	30	600000
<b>2. cyklus</b>	25000	44	1100000	50000	29	1450000
<b>3. cyklus</b>	45000	37	1665000	80000	26	2080000
<b>4. cyklus</b>	70000	33	2310000	100000	23	2300000
<b>5. cyklus</b>	80000	29	2320000	100000	20	2000000
<b>6. cyklus</b>	20000	25	500000	-	-	-
			<b>Σ 8395000</b>			<b>Σ 8430000</b>

Dle následujících výpočtů z vytvořeného modelu, lze odhadnout potřebnou částku na poskytované úvěry 16 825 000 Kč.

### Rozpočet projektu podle aktivit

V následující tabulce je uveden přehled aktivit a odhadované potřebné výdaje na ně.

Tab. 10 Rozpočet dle aktivit

	Klíčová aktivita	Plánovaný rozpočet
Klíčová aktivita 1	Příprava realizace	1 634 174,8 Kč
Klíčová aktivita 2	Školení a vzdělávání	1 684 174,8 Kč
Klíčová aktivita 3	Čerpání úvěru	20 840 694,8 Kč
Klíčová aktivita 4	Závěr pilotního ověření	1 425 534,8 Kč

## 6.8 Rizika ohrožujících realizaci projektu a jeho úspěšnost

Rizika, která mohou ohrozit realizaci projektu a jeho úspěšnost, budou ohodnocena podle pravděpodobnosti výskytu a dopadu. Součin výskytu a dopadu je význam rizika (Marek a Kantor, 2009, s. 126).

### Pravděpodobnost výskytu

- 1 téměř nemožná
- 2 výjimečná
- 3 běžná
- 4 pravděpodobná
- 5 jistá

### Dopad

- 1 téměř znatelný
- 2 malý
- 3 významný
- 4 velmi významný
- 5 nepřijatelný

**Rizika projektu:****Malý zájem o projekt**

Pravděpodobnost výskytu: 4

Dopad: 3

Význam rizika: 12

Opatření: Zlepšení jeho propagace, adresné oslovení cílové skupiny. Vyzdvihnout atraktivitu programu a výhodné podmínky pro získání úvěru. Zdůraznit přínosy absolvování projektu pro skupiny ohrožené na trhu práce.

**Strach začít podnikat**

Pravděpodobnost výskytu: 3

Dopad: 3

Význam rizika: 9

Opatření: Zajištění motivačních kurzů pro účastníky projektu. Zdůraznit šanci v podobně toho to projektu, jako možnost zlepšit svoji životní situaci a zlepšit své postavení na trhu práce.

**Finanční riziko**

Pravděpodobnost výskytu: 2

Dopad: 5

Význam rizika: 10

Opatření: Správně nastavené cash-flow projektu a taktéž správně nastavené kontrolní mechanismy projektu. Vytvoření úvěrového schématu s finančními odborníky. Zajištění adekvátního systému vymáhání finančních prostředků od dlužníků, anebo nastavit systém tak, aby k vymáhání nemuselo vůbec dojít.

**Chybějící sociální soudržnost skupin**

Pravděpodobnost výskytu: 3

Dopad: 4

Význam rizika: 12

Opatření: Zdůraznění role mentora, který má za úkol tuto integritu mezi členy podporovat. Dbát na vhodné sestavení testovacích skupin, tak aby měli jednotliví členové mezi sebou co nejvíce společných znaků.

**Chybný výběr členů skupin**

Pravděpodobnost výskytu: 2

Dopad: 3

Význam rizika: 6

Opatření: Důkladnější výběr mezi zájemci. Oslovování cílové skupiny skrze organizace již podporující dané ohrožené skupiny, zde lze předpokládat větší zapojení a solventnost členů.

**Chybný výběr vedoucího skupiny**

Pravděpodobnost výskytu: 2

Dopad: 2

Význam rizika: 4

Opatření: Důkladnější seznámení členů skupiny, tak aby mohli mezi sebou zvolit vedoucího, kterého více znají a vidí v něm větší autoritu.

**Malá návratnost prostředků**

Pravděpodobnost výskytu: 4

Dopad: 4

Význam rizika: 16

Opatření: Pravidelné setkávání členů skupin. Zdůraznění role mentora, který se musí důsledně snažit o udržování integrity skupiny. Snažit se kontinuálně motivovat členy skupin. Vedoucí úvěrové skupiny, by mě aktivně dohlížet na splátkovou disciplínu členů.

**Neschopnost některých členů úspěšně vést podnik**

Pravděpodobnost výskytu: 3

Dopad: 3

Význam rizika: 9

Opatření: Důraz klást na vzdělávání v oblastech potřebných pro vzdělávání. Pomoci s výběrem oboru podnikání vhodný pro jednotlivé členy. Využití možnosti praxe u zaměstnavatelů. V případě nezdaru v rámci podnikatelské činnosti jednotlivých účastníků, by mohli úspěšní účastníci projektu nabídnout pracovní pozici těm, co selhali.

**Neochota členů se pravidelně scházet, vzdělávat se**

Pravděpodobnost výskytu: 3

Dopad: 3

Význam rizika: 9

Opatření: Vytvoření atraktivní formy vzdělávání, pořádat zajímavé a motivační kurzy. Důraz klást na to, aby výuka a setkání nebyly jednotvárná. Pozvat hosty z praxe a motivovat jejich příběhy o podnikání. Pořádat setkání na různorodých místech.

## 6.9 Publicita a propagace

**Způsob zajištění:** Webové stránky projektu

**Konkrétní opatření:**

Budou vytvořeny webové stránky projektu, které budou mít za cíl informovat veřejnost o náplni projektu, možnosti do jeho zapojení a o jeho průběhu. Po skončení projektu bude uveřejněna zpráva vyhodnocující projekt. Na stránkách bude umístěn formulář, prostřednictvím něho se bude moci do projektu zapojit.

**Způsob zajištění:** Přímá propagace

**Konkrétní opatření:**

Bude zahájeno přímé oslovování organizací zaměřených na podporu podnikání žen či na sdružení podporující romskou menšinu s cílem získání kontaktů na potenciální klienty.

**Způsob zajištění:** Informační materiál**Konkrétní opatření:**

Budou vytvořeny propagační letáky a brožury s informacemi o projektu, jeho obsahu a možnostech zapojení se do něj. Tyto letáky budou distribuovány při cílené propagaci projektu např. u organizací podporující cílové skupiny projektu.

**Způsob zajištění:** Propagační předměty**Konkrétní opatření:**

Osobám aktivně zapojeným do projektu budou předány propagační předměty s logem projektu a logem financujícího partnera. Budou vytvořeny propagační předměty jako psací potřeby, bloky, desky apod.

**Způsob zajištění publicity:** Mediální zprávy**Konkrétní opatření pro zajištění publicity:**

Publicita projektu před jeho zahájením, v průběhu a po jeho skončení bude zajištěna pomocí PR článků publikovaných v odborných tiskovinách nebo internetových periodikách.

## 6.10 Závěr kapitoly

V této části práce byl vytvořen návrh pilotního projektu, který má za cíl ověřit přenositelnost principů mikrofinancí aplikovaných v rozvojových zemích do podmínek České republiky. Návrh pilotního projektu byl řešen podle obecných projektových a zásad projektového managementu. Návrh projektu byl zaměřen na dvě vybrané ohrožené skupiny na trhu práce, a to na ženy a romské etnikum. Byly vytvořeny testovací skupiny pro max. 80 účastníků projektu. Předpokládaná délka projektu byla stanovena na 36 měsíců a předpokládané náklady byly vyčísleny na 25 584 579,2 Kč. Byly stanoveny klíčové aktivity projektu a to: Příprava realizace, Školení a vzdělávání, Úvěrový proces a Závěr pilotního ověření.

Stěžejní aktivitou je aktivita Úvěrový proces, zde bylo vytvořeno úvěrové schéma, podmínky pro získání úvěru, ručení, byl navržen monitoring této aktivity a také vytvořeny podmínky při nesplácení úvěru. Maximální úvěrová částka, kterou bude možno získat je 150 tis. Kč. V případě rychlého splacení maximálního úvěru bude možné přejít do vyšší úrovně, kde by bylo možné získat dalších až 100 tis Kč.

Závěrem projektu je jeho pilotního ověření, kdy na základě vyhodnocení jednotlivých úvěrových skupin, bude vypracována závěrečná zpráva, hodnotící jednotlivé skupiny co se týče jejich splátkové disciplíny a zapojení se do projektu.



Součástí vyhodnocení bude také vyhodnocení toho, zda lze úspěšně převést principy mikrofinancí do podmínek ČR.

Následně byla vytvořena matice logického rámce, jako pomůcka při stanovování cílů projektu, dále harmonogramu projektu a byl vytvořen návrh složení realizačního týmu. Poté byly určeny hodnoty indikátorů projektu a vytvořen předpokládaný rozpočet projektu, kde byly započítány osobní výdaje, zařízení, nákup služeb, výdaje na audit ale také ostatní výdaje, jejichž nejdůležitější a nejvyšší položkou jsou výdaje na úvěry, které činí 16 825 000 Kč. Pro odhad této částky, byl vytvořen model vycházející z odhadované procentuální návratnosti prostředků u jednotlivých skupin. Druhou nejvíce zatěžující částkou rozpočtu jsou přepokládané výdaje na personál, které jsou odhadované na 5 917 779,2 Kč.

Dále byly identifikovány rizika, která mohou ohrozit realizaci projektu a jeho úspěšnost. Nejvýznamnějším rizikem je malá návratnost prostředků. Jako opatření bylo navrženo pravidelné setkávání členů skupin, zdůraznění role mentora a vedoucího úvěrové skupiny a soustavná motivace členů skupin. Druhým významným rizikem je malý zájem o zapojení se do projektu. Jako opatření bylo navrženo zlepšení jeho propagace, adresné oslovení cílové skupiny, vyzdvihnout atraktivitu programu a výhodné podmínky pro získání úvěru a také lze zdůraznit přínosy absolvování projektu pro skupiny ohrožené na trhu práce. Jako jedno z dalších významných rizik, které bylo identifikováno, je chybějící sociální soudržnost skupin a finanční riziko projektu.

V případě realizace projektu by došlo k ověření na základě závěrečné zprávy a vyhodnocení projektu, zda lze úspěšně aplikovat přenositelnost principů mikrofinancování do podmínek ČR. Ve svém důsledku by projekt napomohl díky konceptu mikrofinancování skupinám ohroženým na trhu práce vylepšit jejich životní situaci a to tak, že jim umožní převzít iniciativu do svých rukou a začít podnikat. Tedy mohou přestat být závislí na pomoci okolí a mohou svoji životní situaci a situaci na trhu práce zlepšit svým vlastním přičiněním. Projekt by mohl přispět ke snížení nezaměstnanosti ohrožených skupin, na které je zaměřen, dále ke snížení závislosti na sociálních dávkách respektive pomoci státu a může dopomoci ke snížení vyloučení skupin ohrožených sociální exkluzí. V neposlední řadě může projekt přispět ke snížení sociálně patologických jevů u skupin podporovaných projektem, jako je například alkoholismus, vandalismus, kriminalita, chudoba, prostituce, gamblerství apod.

## 7 Diskuze

V bakalářské práci byl vytvořen návrh pilotního projektu, jehož cílem je ověřit přenositelnost úspěšných principů mikrofinancí ve světě do podmínek ČR. Pro toto ověření byly sestaveny testovací skupiny a to ženy a Romové.

Při tvorbě návrhu pilotního projektu byly aplikovány principy mikrofinancí, které jsou úspěšné ve světě a které byly identifikovány na základě literární rešerše. Celá tvorba projektu byla navržena v souladu s těmito principy, aby v případě realizace projektu, bylo dosaženo co nejlepších průkazných výsledků, co se týče přenositelnosti principu mikrofinancí do podmínek ČR.

V návrhu projektu byly zachovány a využity prvky jako: kolektivní ručení, úvěry v cyklech, hlavními příjemci mají být ženy, spoření, pravidelné scházení skupiny, vzdělávání skupin a motivace jako šance zlepšení životní situace.

Domnívám se, že může nastat problém v aplikaci určitých principů, které jsou stěžejní ve světě, a proto je i celý koncept úspěšný. Problém může nastat u role autority skupiny. V rozvojových zemích je úloha vedoucího úvěrové skupiny stěžejní a velice důležitá. Tento člen vybírá splátky a dodržuje splátkovou disciplínu, jedná se o velice autoritativního člena skupiny, kterého všichni ve skupině znají a sami si jej zvolili. Hraje zde roli respekt a přirozená autorita. Jelikož testovací skupiny budou vytvořeny ze členů, kteří se neznají, lze předpokládat, že samotná funkce vedoucího úvěrové skupiny nebude plnit stěžejní roli, jako je tomu v rozvojových zemích.

Možný problém může být také to, že princip neúvěrování začínajících podnikatelů byl dodržen jen z části. Aby byl dodržen tento princip, byly vytvořeny dvě skupiny pro již podnikající účastníky, ale z větší části je projekt zaměřen na podporu začínajících podnikatelů, kteří jsou daleko rizikovější, než již podnikající účastníci. V návrhu projektu je proto kladem velký důraz na důkladnější vzdělávání začínajících podnikatelů a je i umožněno zajistit praxi u zaměstnavatelů, dále je zajištěna podpora pro tuto skupinu ve formě konzultací s mentory ohledně vhodného výběru podnikání, pomoc s tvorbou podnikatelského, finančního plánu, případně konzultace s odborníky z praxe apod.

Další problém může nastat se sociálním kapitálem, který u mikrofinancí plní zásadní funkci. Úvěry jsou poskytovány skupinám v malých vesnicích, kde se členové všichni dobře znají, nejčastěji jsou to vzájemní sousedé. Členové skupiny ručí za závazky druhých a v případě, kdy by jeden člen nesplácel svůj úvěr, museli by jej nucením zaplatit jeho blízcí známi a tak by došlo k porušení sousedských vztahů. Jelikož se jedná o opravdu malé vesnice a zároveň v rozvojových zemích, kde je jiná mentalita, tak na případné dlužníky tento princip funguje. Lidé nechtějí riskovat vztahy, které mezi sebou mají, tedy v případě nesplácení by docházelo k velkému sociálnímu tlaku na potencionálního dlužníka. Ovšem projekt je koncipován do podmínek ČR a není předpokladem, že by se členové testovacích skupin takto důvěrně znali. Lze tedy předpokládat, že se může vyskytnout problém s chybějící sociální integritou a také může dojít k tomu, že účastníci projektu, nebudou ochotni ručit za závazky členů skupin. Návrh projektu se tento problém snaží řešit a to

pomocí role mentorů, kteří mají zajišťovat na pravidelných setkáváních integritu skupin, také sestavení úvěrových skupin bude probíhat velice pečlivě, tak aby členové skupin měli co nejvíce podobných znaků.

V konceptu mikrofinancování se ve světě poskytují úvěry ve velice malých částkách, což do podmínek České republiky muselo být upraveno. Předpokládá se, že žadatel o úvěr, který chce začít podnikat, bude potřebovat vyšší částky pro start podnikání. V návrhu projektu bylo vytvořeno úvěrové schéma dělící se na jednotlivé cykly, kde v jednotlivých cyklech je vždy stanovena maximální částka, kterou lze získat. Tedy na základě rizikovosti klienta, také na základě jeho druhu podnikání a jeho potřeb budou individuálně stanoveny výše půjček. Splátky v návrhu projektu byly nastaveny tak, aby se jednalo o co nejmenší možné částky, tudíž musela být zvýšena doba splatnosti úvěrů. Ve světě dochází k vybírání splátek třeba i po týdnech, což do podmínek ČR muselo být také upraveno.

Lze usuzovat, že koncept mikrofinancování ve světě je úspěšný proto, že mikrofinanční instituce poskytují mikropůjčky opravdu velice chudým lidem, kteří nevládnou téměř žádný majetek a nedisponují téměř žádnými financemi a ani nejsou zvyklí jimi disponovat. Tudíž když dostanou šanci jak zlepšit svoji situaci, opravdu jí využít, protože není pro ně běžné, že by se jim někdo snažil finančně pomoci. Kdežto v České republice se sociálně slabší lidé, setkávají s běžnou pomocí státu, kterou lze snadno získat. Můžeme předpokládat, že se při realizaci projektu můžeme setkat s nezájmem veřejnosti se do něj zapojit, díky tomu, že pro potenciální účastníky projektu bude výhodnější se spolehnout na pomoc státu, než riskovat, půjčit si a pokusit se začít podnikat.

Další úspěch konceptu mikrofinancování ve světě, lze přisuzovat odlišné společnosti, mentalitě či kultuře příjemců mikropůjček od té v Evropě, tedy konkrétně v České republice. Lze se domnívat, že morálka v našich podmínkách je u některých obyvatel horší než v podmínkách, kde jsou využívány mikrofinanční.

Pro lidi z rozvojových zemí je přirozené se starat o svoji obživu svým přičiněním, jako například výrobou drobných předmětů a následným prodejem, pěstováním plodin a také jejich následným prodejem, tedy je pro ně přirozené pracovat sami na sebe a ne být zaměstnání. Můžeme zde hovořit o přirozené podnikavosti. Domnívám se, že naproti tomu v ČR není tak jednoduché podnikat. Podnikání sebou přináší vysoká rizika a většina možných účastníků projektu pro podnikání nemusí mít ani předpoklady. Dalším faktorem může být také to, že v ČR je daleko obtížnější zahájit podnikatelskou činnost, než je tomu v rozvojových zemích, už jen díky velice konkurenčnímu podnikatelskému prostředí.

Je tedy velice diskutabilní, zda je vhodné přenášet principy mikrofinancování do podmínek ČR, pokud lze předpokládat, že stěžejní principy, které jsou úspěšné ve světě, s největší pravděpodobností nebudou dodrženy. Celkové předpokládané náklady jen při pilotním ověření projektu jsou 25 584 579 Kč z toho 16 825 000 Kč je odhadovaná potřebná částka na úvěry. Celkové závěry a vyhodnocení projektu budou známé, až na základě vyhotovení závěrečné práce projektu. Vyhodnocení závěrečné zprávy bude zaměřeno na zhodnocení úspěšnosti projektu, co se týče přenositelnosti principů mikrofinancování a návratnosti prostředků. Bude se také

očekávat vyhodnocení toho, zda projekt nebude příliš administrativně náročný, zda tak vysoké potřebné náklady projektu se vyplatí investovat po posouzení celkové návratnosti prostředků a posouzení toho, jak účastníci efektivně vynaložili prostředky do svého podnikání. Po ukončení a vyhodnocení projektu bude dalším důležitým aspektem také to, zda účastníci projektu po poskytnutí půjček na podnikání, dokáží prostředky efektivně využít, vést úspěšné svůj podnik a touto cestou zlepšit svoji životní situaci a svou situaci na trhu práce.

Pokud by nebyly dodrženy principy mikrofinancování, jednalo by se o běžnou formu podpory pro začínající podnikatele. Ve většině případů by ale námi zvolená cílová skupina a to lidé ohrožení na trhu práce či ohrožení sociální exkluzí, nesplnila podmínky pro získání úvěru. Za nedodržení principů mikrofinancí by se tak jednalo o poskytnutí velice výhodného úvěru lidem, kteří by za jiných podmínek úvěr nemohli získat.

Jako jiná varianta aplikace tohoto návrhu pilotního projektu, je možnost aplikovat projekt pouze na cílovou skupinu ženy a to z toho důvodu, že i v úspěšném konceptu mikrofinancování ve světě, jsou ženy nejvhodnějšími a také nejčastějšími příjemci mikropůjček. Domnívám se, že ženy jsou vhodnější jako příjemci a to díky své zodpovědné povaze, nerady riskují a svěřenými finančními prostředky dokáží lépe zacházet, což může vycházet z jejich potřeby zabezpečit a postarat se o rodinu. Doporučení varianty aplikovat projekt pouze na skupinu ženy a ne na skupinu Romové pramení z faktu, že Romové se často potýkají s finančními problémy, čelí exekucím a většina Romské populace má málo pracovních zkušeností. Oproti tomu, ženy či ženy samoživitelky mají přirozený sklon spojený k potřebě zabezpečit rodinu, lze tedy u této skupiny předpokládat větší motivaci pro zapojení se do projektu. Cílovou skupinu Romové, lze vyhodnotit pro tento projekt, jako velice rizikovou skupinu.

Je ale velice diskutabilní, zda by tato šance v podobě tohoto návrhu projektu této cílové skupině právě nepomohla, jelikož se ocitá v bludném kruhu, kdy této skupině lze obtížně pomoci, jelikož je vždy vyhodnocena jako velice riziková a případná finanční či jiná pomoc může být tímto faktem ovlivněna.

Pak je tedy otázkou, jak by potenciální řešitel či donátor, chtěl projekt realizovat. Pokud by bylo prioritou ověřit přenositelnost principů mikrofinancí a podpořit cílové skupiny bez priority návratnosti prostředků, doporučila bych projekt realizovat, jak kvůli výzkumným účelům projektu, tak proto, že pro ohrožené skupiny je projekt opravdovou šancí, jak převzít iniciativu do svých rukou. Dále také proto, že projekt se od běžné formy pomoci ohroženým skupinám na trhu práce liší, právě v aplikaci principů mikrofinancování a bylo by zajímavé zjistit, jak by v podmínkách ČR fungovaly principy mikrofinancí, jako kolektivní ručení či sociální integrita skupiny.

Pokud, by bylo prioritou docílení co největší návratnosti, případně později i ziskovosti, doporučila bych se zaměřit spíše na ženy, kde můžeme vidět velký potenciál u této skupiny. Můžeme pozorovat trend zapojování žen do rolí podnikatelek a setkáváme se množstvím organizací, které je podporují právě v podnikatelské činnosti, avšak neposkytují jim finanční zdroje anebo možnost tak-

---

to výhodných půjček, jak je tomu v návrhu tohoto pilotního projektu. U této cílové skupiny lze předpokládat jak motivaci se do projektu zapojit, tak i poptávku po něm, jelikož překážkou pro podnikání může být právě nedostatek kapitálu, který nemají jak získat a projekt by jim ho poskytl.

## 8 Závěr

Hlavním cílem bakalářské práce bylo vytvoření návrhu pilotního projektu, který bude mít za cíl ověřit využití a přenositelnost principů mikrofinancí v podmínkách České republiky. Tento návrh projektu aplikuje principy mikrofinancí mezi skupinami ohroženými sociální exkluzí a mezi občany znevýhodněnými na trhu práce v České republice. Hlavní náplní projektu je poskytování mikropůjček pro účely začínajícího podnikání.

V prvním dílčím cíli práce byly vymezeny základní pojmy a problematiky týkající se mikrofinancí a základě literární rešerše byly identifikovány principy úspěšnosti mikrofinancování ve světě, které byly dále aplikovány ve tvorbě návrhu pilotního projektu. Identifikovány byly tyto prvky úspěšnosti:

- Poskytování úvěrů v cyklech
- Sociální kapitál
- Kolektivní ručení
- Spoření a neúvěrování začínajících podniků
- Pravidelné scházení skupiny
- Vesnické autority
- Ženy – hlavní příjemci půjček
- Vzdělávání
- Nejedná se o rozvojovou pomoc
- Motivace v podobě šance

V druhém dílčím cíli byla zhodnocena současná situace, týkající se skupin ohrožených sociální exkluzí a občanů znevýhodněných na trhu práce v České republice. Pro účely bakalářské práce byly dále více specifikovány dvě vybrané ohrožené skupiny, a to ženy a romské etnikum. Jako největší problém, se kterým se setkávají ženy na trhu práce, lze uvést upřednostňování mužské pracovní síly, nejčastěji z obavy absence ženy v zaměstnání způsobené péčí o dítě. Dalším problémem je nevytváření flexibilních pracovních míst, či navrácení se žen z mateřské dovolené zpět do zaměstnání po dlouholeté absenci v něm. Druhá ohrožená skupina Romové se nejčastěji potýkají s problémem uplatněním se na trhu práce, a to díky chybějícímu vzdělání, kvalifikaci či praxi. Často se romští uchazeči o práci, kteří mají patřičnou kvalifikaci, stávají obětí předsudků a stereotypů ze strany zaměstnavatelů.

Posledním dílčím cílem byla samotná tvorba návrhu pilotního projektu, který byl vytvořen podle obecných zásad tvorby projektů a projektových žádostí a dále za využití principů projektového managementu a řízení. Byl vytvořen návrh pilotního projektu, který má na vybraných skupinách ohrožených na trhu práce v ČR, ověřit přenositelnosti principů mikrofinancí, které jsou využívány v rozvojových zemích. Tato přenositelnost bude testována na ohrožených skupinách a to ženy a Romové. Celkově se bude jednat o max. 80 účastníků projektu rozdělených do úvěrových skupin. Projekt ve svém důsledku díky poskytování mikroúvěrů na účely podnikání, může pomoci skupinám ohroženým na trhu práce vylepšit jejich ži-

votní situaci a to tak, že jim umožní převzít iniciativu do svých rukou a začít podnikat. Tedy mohou přestat být závislí na pomoci okolí a mohou svoji životní situaci a situaci na trhu práce zlepšit svým vlastním přičiněním.

Předpokládaná doba trvání projektu byla stanovena na max. 36 měsíců a předpokládané celkové náklady projektu byly stanoveny na 25 584 579 Kč. V návrhu projektu byly vytvořeny testovací skupiny dle pěti kategorií po maximálně 10 členech. Dvě z pěti kategorií jsou již pro podnikající účastníky. Skupiny budou vytvořeny podle co nejvíce podobných znaků tak, aby byla zajištěna co největší integrita. Kategorie úvěrových skupin jsou následující: Ženy, Ženy – již podnikající, Romové – ženy, Romové – muži, Romové smíšená skupina – již podnikající.

V následující části návrhu projektu byly vytvořeny klíčové aktivity projektu a to: Příprava realizace, Školení a vzdělávání, Úvěrový proces a Závěr pilotního ověření. Stěžejní aktivitou je aktivita Úvěrový proces, zde bylo vytvořeno úvěrové schéma, podmínky pro získání úvěru, ručení, byl navržen monitoring této aktivity a také vytvořeny podmínky při nesplácení úvěru. Maximální úvěrová částka, kterou bude možno získat je 150 tis. Kč. V případě rychlého splacení maximálního úvěru bude možné přejít do vyšší úrovně, kde by bylo možné získat dalších až 100 tis Kč. Úvěry byly navrženy pro poskytování v cyklech např. v prvním cyklu lze získat až 10 000 Kč při úroku 7 % p. a., ve splatnosti 2 měsíců. V 2. cyklu lze získat až 25 000 Kč při úroku 4 % p. a, ve splatnosti do 4 měsíců. Čím více cyklů má klient za sebou, tím lze získat výhodnější podmínky. Celkově klient přeplatí 4423 Kč při maximálním čerpání 150 tis. Kč.

Závěrem projektu je jeho pilotního ověření, kdy na základě vyhodnocení jednotlivých úvěrových skupin bude vypracována závěrečná zpráva, hodnotící jednotlivé skupiny co se týče jejich splátkové disciplíny a zapojení se do projektu. Dále dojde k vyhodnocení celkové úspěšnosti projektu. Součástí vyhodnocení bude také vyhodnocení toho, zda lze úspěšně převést principy mikrofinancí do podmínek ČR.

Následně byla vytvořena Matice logického rámce, jako pomůcka při stanovování cílů projektu a jako podpora pro jejich dosahování, s čímž taky souvisela následná tvorba harmonogramu projektu. V další části práce byl vytvořen návrh složení realizačního týmu, poté byly určeny hodnoty indikátorů projektu a vytvořen předpokládaný rozpočet projektu, kde byly započítány osobní výdaje, zařízení, nákup služeb, výdaje na audit ale také ostatní výdaje, jejichž nejdůležitější a nejvyšší položkou jsou výdaje na úvěry, které činní 16 825 000 Kč. Pro odhad této částky, byl vytvořen model vycházející z odhadované procentuální návratnosti prostředků u jednotlivých skupin. Druhou nejvíce zatěžující částkou rozpočtu jsou předpokládané výdaje na personál, které jsou odhadovány na 5 917 779,2 Kč.

Dále byla identifikována rizika, která mohou ohrozit realizaci projektu a jeho úspěšnost. Nejvýznamnějším rizikem je malá návratnost prostředků. Jako opatření bylo navrženo pravidelné setkávání členů skupin, zdůraznění role mentora a vedoucího úvěrové skupiny a soustavná motivace členů skupin. Druhým významným rizikem je malý zájem o zapojení se do projektu. Jako opatření bylo navrženo zlepšení jeho propagace, adresné oslovení cílové skupiny, vyzdvihnout atraktivitu programu a výhodné podmínky pro získání úvěru. Zdůraznit přínosy

absolvování projektu pro skupiny ohrožené na trhu práce. Jako jedno z dalších významných rizik, které bylo identifikováno, je chybějící sociální soudržnost skupin. Opatřením by bylo zdůraznění role mentora, který má za úkol tuto integritu mezi členy podporovat a dbát na vhodné sestavení testovacích skupin. Nezanedbatelným rizikem v průběhu realizace projektu je finanční riziko projektu. Návrhem opatření je vytvoření úvěrového schématu s finančními odborníky, zajištění adekvátního systému vymáhání finančních prostředků od dlužníků, anebo nastavit systém tak, aby k vymáhání nemuselo vůbec dojít. Dále byla navržena publicita a propagace projektu.

V případě realizace projektu by došlo k ověření na základě závěrečné zprávy a vyhodnocení projektu, zda lze úspěšně aplikovat přenositelnost principů mikrofinancování do podmínek ČR. Ve svém důsledku by projekt napomohl díky konceptu mikrofinancování skupinám ohroženým na trhu práce vylepšit jejich životní situaci a to tak, že jim umožní převzít iniciativu do svých rukou a začít podnikat. Tedy mohou přestat být závislí na pomoci okolí a mohou svoji životní situaci a situaci na trhu práce zlepšit svým vlastním přičiněním. Projekt by mohl přispět ke snížení nezaměstnanosti ohrožených skupin, na které je zaměřen, dále ke snížení závislosti na sociálních dávkách respektive pomoci státu a může dopomoci ke snížení vyloučení skupin ohrožených sociální exkluzí. V neposlední řadě může projekt přispět ke snížení sociálně patologických jevů u skupin podporovaných projektem, jako je například alkoholismus, vandalismus, kriminalita, chudoba, prostituce, gamblerství apod.

V poslední části práce proběhla diskuze, které zhodnocovala vhodnost přenositelnosti principů mikrofinancování do podmínek ČR. Problém by mohl nastat v nemožnosti úspěšně přenést klíčové principy, jako například u role autority skupiny nebo může nastat problém se sociálním kapitálem, který u mikrofinancí plní zásadní funkci. Jako důležitá otázka vyvstalo to, zda je vůbec vhodné se pokoušet přenášet principy mikrofinancování, pokud je předem pravděpodobné, že klíčové principy nemohou v podmínkách ČR fungovat. Možným důvodem, proč by se přenositelnost nemusela podařit a projekt zafungovat, je odlišná společnost či mentalita příjemců mikropůjček v rozvojových zemích, kde mikrofinancování funguje. Dalším faktorem může být také to, že v ČR je daleko obtížnější zahájit podnikatelskou činnost, než je tomu v rozvojových zemích, už jen díky velice konkurenčnímu podnikatelskému prostředí.

Jako vhodnější varianta aplikace toho to návrhu pilotního projektu, byla uvedena možnost aplikovat projekt pouze na cílovou skupinu ženy a to z toho důvodu, že i v úspěšném konceptu mikrofinancování ve světě, jsou ženy nejvhodnějšími a také nejčastějšími příjemci mikropůjček. Lze usuzovat, že ženy jsou vhodnějšími jako příjemci a to díky své zodpovědné povaze, nerady riskují a svěřenými finančními prostředky dokáží lépe zacházet, což může vycházet z jejich potřeby zabezpečit a postarat se o rodinu.

V závěrečném doporučení pro realizaci projektu je uvedeno, že důležitým faktorem v rozhodování o realizaci projektu je, jak by potencionální řešitel či donátor projektu, chtěl projekt realizovat. Pokud by bylo prioritou ověřit přenositelnost



principů mikrofinancí a podpořit cílové skupiny bez priority návratnosti prostředků, bylo doporučeno projekt realizovat, jak kvůli výzkumným účelům projektu, tak proto, že pro ohrožené skupiny je projekt opravdovou šancí, jak převzít iniciativu do svých rukou.

Pokud, by prioritou byla co největší návratnost, případně později i ziskovost, bylo doporučeno se zaměřit spíše na ženy. U cílové skupiny ženy můžeme vidět velký potenciál. Lze pozorovat trend zapojování žen do rolí podnikatelek a setkáváme se množstvím organizací, které je podporují právě v podnikatelské činnosti, avšak neposkytují jim finanční zdroje anebo možnost takto výhodných půjček, jak je tomu v návrhu tohoto pilotního projektu. U této cílové skupiny lze předpokládat, jak motivaci se do projektu zapojit, tak i poptávku po něm, jelikož překážkou pro podnikání může být právě nedostatek kapitálu, který nemají jak získat a projekt by jim ho poskytl.

## 9 Literatura

- BLAŽEK, Jiří. *Program Nová šance: jak pracovat s nezaměstnanými, zkušenosti, metodika*. Brno: Motiv P, 2007, 137 s. ISBN 978-80-239-9305-9.
- BUCHTOVÁ, BOŽENA. *Nezaměstnanost: psychologický, ekonomický a sociální problém*. Vyd. 1. Praha: Grada, 2002, 236 s. ISBN 80-247-9006-8.
- DOLEŽAL, JAN, PAVEL MÁCHAL A BRANISLAV LACKO. *Projektový management podle IPMA*. 2., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012, 526 s. ISBN 978-80-247-4275-5.
- HIRT, TOMÁŠ A MAREK JAKOUBEK. *"Romové" v osidlech sociálního vyloučení*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2006, 414 s. ISBN 80-86898-76-8.
- JÍROVÁ, HANA. *Trh práce a politika zaměstnanosti*. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1999, 95 s. ISBN 80-7079-635-9.
- MAREK, DAN A TOMÁŠ KANTOR. *Příprava a řízení projektů strukturálních fondů Evropské unie*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Brno: Společnost pro odbornou literaturu - Barrister & Principal, 2009, 215 s. ISBN 978-80-87029-56-5.
- MAREŠ, PETR. *Nezaměstnanost jako sociální problém*. Vyd. 2., dopl. Praha: Sociologické nakladatelství, 1998, 172 s. ISBN 80-901424-9-4.
- OPOČENSKÁ, MARTINA A ANNA KUNOVÁ. *Mikrofinance: globální rozvojové vzdělávání a zahraniční rozvojová spolupráce aneb společně proti chudobě*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Powerprint, 2012, 115 s. ISBN 978-80-87415-49-8.
- KOLEKTIV AUTORŮ. *Řízení projektů podpořených Strukturálními fondy EU: sborník z konference konané za finanční podpory Evropské unie*. Vyd. 1. Praha: IREAS, Institut pro strukturální politiku, 2004, 89 s. ISBN 80-86684-11-3.
- NAVRÁTIL, PAVEL A IVANA ŠIMÍKOVÁ. *Hodnocení projektů zaměřených na snižování rizika sociálního vyloučení romské populace*. Brno: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2002, 39, iii s.
- SVITÁKOVÁ, Jiřina. *Mikrofinancování z dobré i stinné stránky, aneb-, Jak to funguje a zkušenosti českých organizací*. 1. vyd. Praha: Mikrofinance, 2011, 89 s. ISBN 978-80-260-0942-9.
- SVOZILOVÁ, ALENA. *Projektový management*. 2., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2011, 380 s. ISBN 978-80-247-3611-2.
- ŠIMÍKOVÁ, IVANA A IMRICH VAŠEČKA. *Mechanismy sociálního vyčleňování romských komunit na lokální úrovni a nástroje integrace*. Vyd. 1. Brno: Barrister & Principal, 2004, 211 s. ISBN 80-7364-009-0.
- ŠVARCOVÁ, JENA. *Ekonomie: stručný přehled: teorie a praxe aktuálně a v souvislostech: učebnice: [2012/2013]*. Zlín: CEED, 2012, 303 s. ISBN 978-80-87301-16-6.

**Elektronické zdroje**

- ABILIS FOUNDATION. *Main purpose*. Abilis.fi [online]. 2015 [cit. 2015-03-05]. Dostupné z: [http://www.abilis.fi/index.php?option=com\\_content&view=article&id=9&Itemid=18&lang=en](http://www.abilis.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=18&lang=en)
- BAKHTIARI, SADEGH. *Microfinance And Poverty Reduction: Some International Evidence*. In: International Business & Economics Research Journal (IBER). [online]. 2006 [cit. 2015-02-16]. Dostupné z: <http://www.cluteinstitute.com/ojs/index.php/IBER/article/view/3550/3597>
- ČESKÁ SPRÁVA SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ. *ČSSZ informuje: Komu a za jakých podmínek náleží peněžitá pomoc v mateřství*. cssz.cz [online]. 2014 [cit. 2015-03-28]. Dostupné z: <http://www.cssz.cz/cz/o-cssz/informace/media/tiskove-zpravy/tiskove-zpravy-2014/2014-03-20-cssz-informuje-komu-a-za-jakych-podminek-nalezi-penezita-pomoc-v-materstvi.htm>
- ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Míra nezaměstnanosti podle věkových skupin a vzdělání*. czso.cz [online]. 2014a [cit. 2015-03-05]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/24347867/1413134427.pdf/08c192f6-26fd-4b57-9685-fc053971edcc?version=1.0>
- ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Obyvatelstvo podle pohlaví a hlavních věkových skupin*. czso.cz. [online]. 2014b [cit. 2015-03-28]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/25385875/16811448+1413131101.pdf/54636c19-a9af-4223-90f5-3a7423bba351?version=1.0>
- DACAAR. *About Dacaar*. Dacaar.org [online]. 2015 [cit. 2015-03-05]. Dostupné z: <http://dacaar.org/about-dacaar/>
- EUROPEAN INVESTMENT FOUND. *European Progress Microfinance Facility*. eif.org [online]. 2015 [cit. 2015-03-05]. Dostupné z: [http://www.eif.org/what\\_we\\_do/microfinance/progress/index.htm](http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/progress/index.htm)
- EVROPSKÁ KOMISE. *Zpráva komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů: Provádění evropského nástroje mikrofinancování Progress - 2013*. In: Ec.europa.eu/social/ [online]. 2014 [cit. 2015-03-05]. Dostupné z: [ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12682&langId=cs](http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12682&langId=cs)
- EVROPSKÁ KOMISE. *Mikrofinancování Progress*. ec.europa.eu [online]. 2014a [cit. 2015-03-05]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=cs&catId=836>
- EVROPSKÁ KOMISE. *Poskytovatelé mikroúvěrů*. ec.europa.eu [online]. 2014b [cit. 2015-04-19]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=983&langId=cs>
- HES, TOMÁŠ. *Mikrofinance - nástroj řešení chudoby*. In: Rozvojovka.cz. [online]. 2012 [cit. 2015-02-21]. Dostupné z: [http://www.rozvojovka.cz/download/docs/74\\_hes-mikrofinance.pdf](http://www.rozvojovka.cz/download/docs/74_hes-mikrofinance.pdf)

- KOHOUT, PAVEL. *Mikroúvěry jsou hlavně pro drobné podnikatele z rozvojových zemí*. In: idnes.cz/finance [online]. 2009 [cit. 2015-03-03]. Dostupné z: [http://finance.idnes.cz/mikrouvery-jsou-hlavne-pro-drobne-podnikatele-z-rozvojovych-zemi-10b-/uver.aspx?c=A081218\\_100534\\_inv\\_hla](http://finance.idnes.cz/mikrouvery-jsou-hlavne-pro-drobne-podnikatele-z-rozvojovych-zemi-10b-/uver.aspx?c=A081218_100534_inv_hla)
- KUNOVÁ, ANNA. *Zázrak se nekoná: Potenciál, limity a rizika mikrofinancí*. In: Rozvojovka.cz [online]. 2011 [cit. 2015-02-16]. Dostupné z: <http://www.rozvojovka.cz/clanky/1014-zazrak-se-nekona-potencial-limity-a-rizika-mikrofinanci.htm>
- KRAJ VYSOČINA. *Strategie integrace sociálně vyloučených lokalit v Kraji Vysočina na období 2012-17*. kr-vysocina.cz [online]. 2014 [cit. 2015-03-21]. Dostupné z: <http://www.kr-vysocina.cz/strategicke-dokumenty-kraje/ds-302531>
- LACINA, LUBOR A KOL. *Minimum o regionální strukturální politice EU*, verze 1. vydání. [jiný]. Praha: Úřad vlády ČR. 2004. ISBN 80-86734-23-4.
- MICROLOAN FOUNDATION. *What we do*. Microloanfoundation.org.uk [online]. 2013 [cit. 2015-03-05]. Dostupné z: <http://www.microloanfoundation.org.uk/what-we-do/>
- MOŽÍŠOVÁ, ALŽBĚTA. *Postavení žen na trhu práce – gender jako strukturující mechanismus*. In: pracezeny.cz [online]. 2013 [cit. 2015-03-21]. Dostupné z: <http://www.pracezeny.cz/postaveni-zen-na-trhu-prace-gender-jako-strukturujici-mechanismus>
- MYELEN. *Často kladené otázky*. Myelen.com [online]. 2014 [cit. 2015-02-16]. Dostupné z: <http://www.myelen.com/index.php/cs/faq>
- STATISTIKA A MY. *Nejvíce jsou ohrožené matky s malými dětmi*. In: Statistikaamy.cz [online]. 2015 [cit. 2015-03-13]. Dostupné z: <http://www.statistikaamy.cz/2015/01/nejvice-ohrozene-jsou-matky-s-malymi-detmi/>
- TÁBORSKÁ, SYLVA. *Ručit důvěrou a buvola pomalu splácet*. In: Rozvojovka.cz [online]. 2006 [cit. 2015-02-28]. Dostupné z: <http://www.rozvojovka.cz/clanky/394-rucit-duverou-a-buvola-pomalu-splacet.htm>
- THE CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR. *Key principles of microfinance*. [online]. 2004 [cit. 2015-02-16]. Dostupné z: <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Key-Principles-of-Microfinance-Jan-2004.pdf>
- VLÁDA ČR. *Strategie romské integrace do roku 2020*. vlada.cz [online]. 2014 [cit. 2015-03-13]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/ppov/zalezitosti-romske-komunity/aktuality/strategie-romske-integrace-do-roku-2020-118736/>
- VLNAS, MARTIN. *Mikroúvěr – cesta z chudoby*. In: Finmag.cz [online]. 2009 [cit. 2015-03-05]. Dostupné z: <http://finmag.penize.cz/ekonomika/263140-mikrouver-cesta-z-chudoby>

## 10 Seznam obrázků

<b>Obr. 1</b>	<b>Průměrná výše půjčky v regionech</b> Zdroj: Opočenská a Kunová, 2012.	<b>18</b>
<b>Obr. 2</b>	<b>První model</b> Zdroj: Svitáková 2011, s. 23.	<b>24</b>
<b>Obr. 3</b>	<b>Model druhý</b> Zdroj: Svitáková, 2011, s. 23.	<b>25</b>
<b>Obr. 4</b>	<b>Model třetí</b> Zdroj: Svitáková, 2011, s. 24.	<b>25</b>
<b>Obr. 5</b>	<b>Schéma procesu nástroje mikrofinancování Progress</b> Zdroj: eif.org, 2015.	<b>28</b>

## 11 Seznam tabulek

<b>Tab. 1</b>	<b>Faktory ovlivňující programy na podporu zaměstnanosti Romů</b>	<b>36</b>
<b>Tab. 2</b>	<b>Faktory ovlivňující realizaci návrhu pilotního projektu</b>	<b>41</b>
<b>Tab. 3</b>	<b>Úvěrové schéma - začínající podnikatelé</b>	<b>48</b>
<b>Tab. 4</b>	<b>Úvěrové schéma - podpora rozvoje podnikání</b>	<b>49</b>
<b>Tab. 5</b>	<b>Matice logického rámce</b>	<b>53</b>
<b>Tab. 6</b>	<b>Harmonogram klíčových aktivit</b>	<b>54</b>
<b>Tab. 7</b>	<b>Rozpočet</b>	<b>58</b>
<b>Tab. 8</b>	<b>Výpočet počtu účastníků pro odvození rozpočtu na poskytované úvěry</b>	<b>60</b>
<b>Tab. 9</b>	<b>Výpočet odhadované částky na poskytované úvěry</b>	<b>61</b>
<b>Tab. 10</b>	<b>Rozpočet dle aktivit</b>	<b>61</b>