

Univerzita Palackého v Olomouci
Přírodovědecká fakulta
Katedra rozvojových a environmentálních studií



Přírodovědecká
fakulta

Univerzita Palackého
v Olomouci

Studijní program: **P1314 Geografie**
Obor: **Mezinárodní rozvojová studia**

Mikrofinance jako nástroj řešení chudoby v rozvojových zemích

Disertační práce

Mgr. Martin SCHLOSSAREK

Školitel: Doc. PhDr. Lubor Kysučan, Ph. D.

Olomouc 2019

Autorské prohlášení

Prohlašuji, že jsem závěrečnou práci doktorského studia Mezinárodní rozvojová studia na Katedře rozvojových studií Přírodovědecké fakulty Univerzity Palackého v Olomouci vypracoval samostatně pod vedením školitele Doc. PhDr. Lubora Kysučana, Ph. D.

Všechny použité materiály a zdroje jsou citovány s ohledem na vědeckou etiku, autorská práva a zákony na ochranu duševního vlastnictví. Tato práce ani její podstatná část nebyla předložena k získání jiného nebo stejného akademického titulu.

V Dolním Benešově dne 3. 3. 2019

Mgr. Martin Schlossarek

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval svému školiteli Doc. PhDr. Luboru Kysučanovi, Ph. D. za vedení práce, důležité rady a čas, který mi v posledních letech věnoval. Děkuji pracovníkům Zambia Catholic University, bez jejichž podpory by nikdy nevznikla případová studie zařazená do této práce. Děkuji vedoucímu Katedry rozvojových a environmentálních studií doc. RNDr. Pavlu Nováčkovi, CSc. za to, že mi umožnil zpracovávat tuto práci na svém pracovišti. Ostatním kolegům děkuji za jejich připomínky a názory.

Děkuji rodině i přátelům za to, že mě v průběhu vzniku této práce vždy podporovali.

Seznam zkratek

ASCA – Accumulating Savings and Credit Associations

CGAP – Konzultační skupina na pomoc chudým (Consultative Group to Assist the Poor)

DHS – Demographic and Health Surveys

FDR – Focus Drift Ratio

HDP – hrubý domácí produkt

MCA – Multiple Correspondence Analysis

MDR – Mission Drift Ratio

MDR_{půjčka} – Mission Drift Ratio pro mikropůjčkové produkty

MDR-II – Mission Drift Ratio II

MDR-2 – Mission Drift Ratio 2 (systém ukazatelů MDR-II a FDR)

MFI – mikrofinanční instituce (*singulár*)

MIE – Microfinance Information Exchange

MFIs – mikrofinanční instituce (*plurál*)

MFTransparency – Microfinance Transparency

MPI – Multidimensional Poverty Index

NBFI – nebankovní finanční instituce (*singulár*)

NBFIs – nebankovní finanční instituce (*plurál*)

NGO – nevládní nezisková organizace (non-governmental organization)

NGOs – nevládní neziskové organizace (non-governmental organizations)

OECD – Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development)

PPCA – Polychoric principle component analysis

PTI – Pricing Transparency Index

ROSCA – Rotating Savings and Credit Association

RPSN – roční procentní sazba nákladů

UN – Organizace spojených národů (United Nations)

UNDP – Rozvojový program OSN (United Nations Development Programme)

WHO – Světová zdravotnická organizace (World Health Organization)

Seznam grafů

Graf č. 1: Mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti podle oblíbenosti	73
Graf č. 2: Indikátory životní úrovně: respondenti versus města v Copperbeltu	75
Graf č. 3: Indikátory životní úrovně ve městech Copperbeltu (2007 versus 2013/2014).....	76
Graf č. 4: Počet obyvatel v okrscích Zambie	92
Graf č. 5: Podíly chudých v okrscích Zambie	92
Graf č. 6: Počet obyvatel v okresech Zambie	94
Graf č. 7: Podíly chudých v okresech Zambie.....	95
Graf č. 8: Hodnoty FDR a MDR pro mikropůjčky.....	142
Graf č. 9: Hodnoty MDR-II a MDR pro mikropůjčky	143

Seznam map

Mapa č. 1: Města Kitwe a Kalulushi a jejich okolí	66
Mapa č. 2: Kitwe – umístění MFIs ve městě	91
Mapa č. 3: Podíl chudých a přítomnost alespoň jedné pobočky MFI – okresy v Zambii	97
Mapa č. 4: Státy zařazené do empirického výzkumu.....	106

Seznam obrázků

Obrázek č. 1: Schéma postupu prací na disertační práci	19
Obrázek č. 2: Informace ke krátkodobé půjčce	46

Seznam tabulek

Tabulka č. 1: Příčiny a faktory chudoby	32
Tabulka č. 2: Multidimensional Poverty Index a jeho struktura	33

Tabulka č. 3: Indikátory multidimenzionální chudoby a jejich struktura	34
Tabulka č. 4: Primární a sekundární faktory chudoby.....	36
Tabulka č. 5: Typologie mikrofinančních institucí dle Ritchieho (2017)	38
Tabulka č. 6: Zjednodušená a upravená typologie MFIs.....	40
Tabulka č. 7: Typy MFIs a jejich vliv na zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům.....	53
Tabulka č. 8: Typy MFIs a jejich vliv na odstraňování či redukci vlivů faktorů chudoby.....	64
Tabulka č. 9: Oblíbené a neoblíbené mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti	71
Tabulka č. 10: Klíčové oblíbené a neoblíbené mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti	72
Tabulka č. 11: Indikátory životní úrovně respondentů	74
Tabulka č. 12: Indikátory životní úrovně pro domácnosti v Zambii (2013/2014)	75
Tabulka č. 13: Indikátory vstupující do indexu životní úrovně a jejich váhy.....	78
Tabulka č. 14: Výsledky pro index životní úrovně – popisná statistika	79
Tabulka č. 15: Oblíbenost mikrofinančních produktů a vlastností: bohatí a chudí respondenti...	79
Tabulka č. 16: Zkušenosti potenciálních klientů s MFIs	87
Tabulka č. 17: Proč MFIs podle respondentů pomáhají.....	88
Tabulka č. 18: Proč MFIs škodí podle respondentů	89
Tabulka č. 19: Souvislost mezi počtem chudých v okrscích a rozmístěním poboček	93
Tabulka č. 20: Souvislost mezi počtem nechudých v okrscích a rozmístěním poboček	93
Tabulka č. 21: Souvislost mezi podílem chudých v okrscích a rozmístěním poboček	93
Tabulka č. 22: Souvislost mezi počtem chudých v okresech a rozmístěním poboček.....	95
Tabulka č. 23: Souvislost mezi počtem nechudých v okresech a rozmístěním poboček.....	96
Tabulka č. 24: Souvislost mezi podílem chudých v okresech a rozmístěním poboček	96
Tabulka č. 25: Zambijské regiony – charakteristika obyvatelstva a rozmístění poboček MFIs.....	98
Tabulka č. 26: Analyzované MFIs – geografický a časový aspekt.....	109

Tabulka č. 27: Zastoupení různých právních forem MFIs dle regionů	110
Tabulka č. 28: velikost MFIs dle počtu klientů a poboček v různých regionech	111
Tabulka č. 29: Charakteristiky vlastností a distribuce typů mikropůjček dle regionů	113
Tabulka č. 30: Podmínky pro získání mikropůjček dle regionů	114
Tabulka č. 31: Velikost, intervaly a cena splácení mikropůjček dle regionů	116
Tabulky č. 32: Porovnání analyzovaného statistického souboru s Cullem et al (2009)	117
Tabulka č. 33: Testy hypotéz na základě MDR.....	122
Tabulka č. 34: Popis proměnných pro MDR-II.....	128
Tabulka č. 35: Spearmanův korelační koeficient a Kendallovo Tau pro proměnné MDR-II	132
Tabulka č. 36: Spearmanův korelační koeficient pro MDR-II a jeho alternativní podoby	134
Tabulka č. 37: Názvosloví k MDR-2.	136
Tabulka č. 38: Testy hypotéz.....	139
Tabulka č. 39: Analyzované MFIs pro MDR-2 a pro MDR – geografický a časový aspekt.....	140
Tabulky č. 40: Porovnání analyzovaných MFIs pro MDR-2 a pro MDR.....	141

Obsah

Úvod	10
1. Cíle práce.....	14
2. Metody a metodický postup	16
2.1. Metody	16
2.2. Metodický postup	18
3. Současný stav řešené problematiky.....	20
3.1. Soudobé mikrofinance a jejich stručný historický vývoj	23
3.2. Mikrofinance a jejich vliv na chudobu: obecný přehled	28
3.3. Faktory a příčiny chudoby	31
4. MFIs a vliv jejich politik na příčiny a faktory chudoby	37
4.1. Typologie MFIs	37
4.2. MFIs a zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům	40
4.2.1. Flexibilita, přizpůsobení podmínek půjček a spořicíh produktů, možnosti spoření... ..	41
4.2.2. Tlak na preference klientů: upřednostňování spoření oproti zadlužování se.....	44
4.2.3. Příspěvek k tvorbě sociálního kapitálu.....	47
4.2.4. Politiky kredit plus.....	49
4.2.5. Shrnutí a analýza efektů v kontextu typologie MFIs.....	51
4.3. MFIs a odstraňování či redukce vlivů faktorů chudoby	54
4.3.1. Tlak na produktivní využití mikropůjček a nastavení vhodných podmínek	54
4.3.2. Zvyšování schopností klientů v oblasti byznysu pomocí přístupu kredit plus.....	56
4.3.3. Zvyšování možností a kompetencí klientů rozhodovat o svých financích	60
4.3.4. Shrnutí a analýza efektů v kontextu typologie MFIs.....	63
5. Vybrané politiky MFIs a chudí klienti: případová studie ze Zambie.....	65
5.1. Úvod, metodika	65

5.2. Výsledky	70
5.2.1. Preference potenciálních klientů – popis výsledků.....	70
5.2.2. Služby a podmínky nabízené MFIs – popis výsledků.....	80
5.2.3. Analýza geografického rozmístění chudých lidí a poboček MFIs: popis výsledků	90
5.3. Diskuze výsledků	98
6. Indikátory vlivu mikrofinancí na redukcí chudoby a MDR	103
6.1. Data	106
6.1.1. Diskuze	116
6.2. Analýza MFIs z vybraných zemí dle MDR.....	118
6.2.1 Výsledky analýzy	120
6.2.2. Diskuze výsledků	123
6.3. Návrh a diskuze struktury MDR-2	125
6.4. Analýza MFIs z vybraných zemí na základě MDR-II a FDR	134
6.4.1. Výsledky analýzy	138
6.4.2. Diskuze výsledků	139
Závěr.....	146
Použitá literatura a zdroje.....	150
Seznam příloh.....	157
Summary	158

Úvod

Mikrofinancování je nástroj, který umožňuje přístup k finančním službám lidem, kterým jsou z různých důvodů nedostupné služby konvenčních finančních zařízení, jako jsou banky, spořitelny nebo pojišťovny. Za touto nedostupností stojí často negramotnost a s ní spojená neschopnost porozumět psaným dokumentům nebo neformálnost zaměstnaneckých a majetkových poměrů (potenciálních) klientů, z nichž plyne nemožnost finanční instituce ověřit si jejich solventnost. Kromě toho řada chudých lidí v nejméně vyspělých zemích světa nedisponuje ani dokumenty, které je bezpečně identifikují, jako jsou občanský průkaz, pas nebo rodný list. Překážkou může být také geografická vzdálenost od nejbližší pobočky banky či jiného finančního domu: většina chudých lidí žije v rurálních – a často velmi odlehlých – oblastech. Problém geografické vzdálenosti je navíc často umocňován špatnou infrastrukturou, která zvyšuje časové i finanční náklady dopravy.

Byla to právě neschopnost konvenčních institucí obsloužit chudé a další znevýhodněné skupiny obyvatel rozvojového světa, která přispěla k dramatickému rozvoji mikrofinančního sektoru od 90. let 20. století. V současné době zajišťují poskytovatelé mikrofinancí, tzv. mikrofinanční instituce (dále též MFIs), služby více než 200 milionům klientům v rozvojových zemích¹ (Reed, 2015). Mezi mikrofinanční služby řadí většina autorů mikropůjčky, mikrospoření, mikropojištění a transfery drobných obnosů. Bez MFIs by tito lidé byli odkázáni na neformální poskytovatele služeb, jako jsou v případě mikropůjček například lichváři, příbuzní či známí. Zatímco lichva je problematická tím, že jsou peníze klientům půjčovány za velmi nevýhodných (a někdy nezákonných) podmínek, problém s půjčkami od příbuzných či známých je ve výrazné nerovnováze mezi velmi vysokou poptávkou po nich a nabídkou, která je obvykle velmi limitovaná.

Za zakladatele moderních mikrofinancí je často označován bangladéšský profesor ekonomie Muhammad Yunus, který stejně jako řada dalších osobností mikrofinančního hnutí deklaruje redukcí a zmírnění chudoby pomocí finanční inkluze jako cíl mikrofinancí (viz například Yunus, 2008; Akula, 2010). Stejní lidé pak prohlašují finanční udržitelnost jako nezbytnou podmínku pro expanzi MFIs, a tedy pro zajištění přístupu k mikrofinančním službám pro co nejvíce lidí.

¹ Jedná se o velmi hrubý odhad, neboť jde o číslo, které je vypočteno jen z údajů těch MFIs, které spolupracují s organizací Microfinance Information Exchange nebo s iniciativou Microcredit Summit Campaign. Velké množství drobných MFIs tak v této statistice není zahrnuto. Na druhou stranu jsou v uvedených databázích uvedeny instituce, které někteří autoři za reprezentanty mikrofinancí nepovažují (viz diskuze definice mikrofinancí v kapitole 3. *Současný stav řešené problematiky*).

Důraz na sociální cíle (redukce či alespoň zmírnění chudoby, později posílení postavení žen) přitom není spojován jen s moderními mikrofinancemi, najdeme ho už u prvních středověkých institucí, které můžeme považovat za ideové předchůdce dnešních MFIs. Z nich asi nejvýznamnější jsou původně italské instituce zvané Montes Pietatis: jejich cílem bylo podle Benigniho (1913) chránit lidi před lichváři, přičemž samotní zakladatelé této organizace – františkáni – je považovali za *charitativní instituce*.

Stejně tak je již dávná historie mikrofinancí spjata s diskuzí o zajištění finanční udržitelnosti činnosti institucí, které mikrofinanční služby (respektive zpočátku pouze mikropůjčky) poskytovaly. První sociálně zaměřené poskytovatelé mikropůjček (na konci období středověku) nabízeli mikropůjčky bez poplatků.² V počátcích období novověku pokrývali tyto poskytovatelé z úroků alespoň část nákladů, na jeho konci už díky úrokům tvořily například některé irské úvěrové fondy nebo Raiffeisenova družstva zisk.³ Státem subvencované mikropůjčky zemědělských bank, jež byly populární hlavně v 60. letech 20. století, lze považovat za jakousi odchylku od trendu. V současnosti je hlavním proudem v mikrofinancích cílit na takovou úroveň poplatků za služby, která umožní tvorbu zisků, a tedy i udržitelnost fungování jejich poskytovatelů. Tento důraz na tržní principy vede mimo jiné k tlaku na snižování nákladů institucí a mobilizaci vlastního kapitálu klientů, což ovlivňuje strukturu nabízených služeb i podmínky, za kterých jsou poskytovány.

S ohledem na dilema hloubky pomoci (snaha podpořit každého jednotlivce co nejvíce) a šíře pomoci (snaha podpořit co nejvíce lidí) je patrné, že určitá míra zpoplatnění služeb poskytovaných MFIs, stejně jako optimalizace jejich struktury a podmínek, za kterých jsou poskytovány, je legitimní. Je však zřejmé, že se některé MFIs ve snaze o finanční udržitelnost od mise redukovat či zmírňovat chudobu výrazně odklonily a tuto původní misi již neplní. Mezi symptomy odklonu od mise patří mimo jiné účtování nadměrných úroků a poplatků nebo poskytování služeb méně rizikovým a zároveň výnosnějším klientům ze střední třídy na úkor chudých (viz Karim, 2011 nebo Bateman, 2010).

Nezanedbatelná část MFIs se vzdala svého neziskového statusu a stala se podnikajícími právníckými osobami, které se hlásí k takzvanému sociálnímu podnikání, jehož duchovním

² Bezúročně půjčky poskytovala instituce Michaela Nothbuga v Londýně ve 14. století (první doložený pokus pomáhat chudým bezúročnými půjčkami) a zpočátku i italské Montes Pietatis (druhá polovina 15. století) (Benigni, 1913).

³ Montes Pietatis nejprve zavedly úroky, které pokryly část nákladů. Část z nich později zanikla a ostatní postupně zaváděly poplatky, které vedly až k tvorbě zisků (Benigni, 1913).

otcem je již zmiňovaný Yunus. Jeho deklarovaným cílem je překonání chudoby nebo jiného společenského problému. Dalším cílem je tvorba zisku, který však musí být reinvestován do dalších aktivit spojených s bojem proti chudobě nebo obdobným tématem. Pokud jde o sdílení dat, chová se většina těchto MFIs jako standardní podnikatelské subjekty, které chrání své know-how. Přesvědčit MFIs k tomu, aby zveřejňovaly informace o své činnosti nad rámec zákona, je velmi těžké (Waterfield, 2015). Tato netransparentnost MFIs přispívá k tomu, že je vliv mikropůjček (a dalších mikrofinančních služeb) na chudobu stále ještě nedostatečně probádán. Více informací o efektech mikrofinancí na životy klientů si jistě zaslouží (potenciální) dárci MFIs či sociálně zaměřením investoři.⁴ Stejně tak je žádoucí, aby co nejvíce informací měli (potenciální) klienti MFIs.

Jednou z iniciativ, která se pokoušela o vytvoření transparentnějšího prostoru v mikrofinančním sektoru, byla organizace Microfinance Transparency (dále též MFTransparency).⁵ Té se od jejího vzniku podařilo přesvědčit více než 900 MFIs, aby se dobrovolně zavázaly zveřejňovat na jejím webu data, která se týkala nacenění jednotlivých produktů, charakteristik klientů a podobně.⁶ Přestože organizace v průběhu roku 2015 ukončila činnost s odkazem na nízkou ochotu MFIs zapojit se do iniciativy, je jen otázkou času, kdy se objeví další obdobná iniciativa, ať už vzniká vně mikrofinančního sektoru (jako MFTransparency), nebo vzniká z iniciativy samotných MFIs.

Pokud má tato další iniciativa úspěch, musí se vyvarovat chyb svého předchůdce. Jednou z příčin nezájmu MFIs o spolupráci s MFTransparency byla její relativní neznámost mezi širokou veřejností. K ní nepochybně přispělo i to, jakým způsobem MFTransparency zveřejňovala data. Zvolená forma byla vhodná pro odbornou veřejnost, avšak jen těžko použitelná například pro poučeného laika, který se chce rozhodnout, jakou MFI finančně podpoří, nebo pro klienta, jenž chce vědět, která MFI klade důraz na svou sociální misi. Iniciativa tím pádem mohla ovlivnit rozhodování jen nízkého množství dárců, investorů a klientů. Výhoda, kterou zapojením do

⁴ Řada MFIs kofinancuje svou činnost pomocí portálů, kde mohou zájemci půjčovat peníze konkrétním lidem v rozvojových zemích. Jedním z takových portálů je například KIVA. Vzhledem k tomu, že KIVA neumožňuje svým investorům vytvářet zisk (KIVA, c2016), je zřejmé, že lidé půjčují přes tento portál „pro dobrý pocit“. Autor je přesvědčen, že na MFIs, které jsou kofinancované tímto nebo obdobným způsobem, by měly být kladeny stejné nároky na transparentnost, jako na charitativní organizace.

⁵ Kromě MFTransparency existovaly nebo stále existují další iniciativy s obdobným zaměřením, které jsou pro téma práce relevantní. Tyto iniciativy a jejich úsilí zachytit a prezentovat míru sociálního zaměření MFIs jsou diskutovány v kapitole 6. *Indikátory vlivu mikrofinancí na redukci chudoby a MDR.*

⁶ Informace o klientech byly zveřejňovány v anonymizované formě.

iniciativy MFIs mohly získat, byla proto pro řadu z nich příliš malá ve srovnání s nevýhodou v podobě odhalení citlivých dat před konkurencí.

Laická veřejnost potřebuje relativně malé množství důvěryhodných, snadno interpretovatelných, dobře dostupných a přitažlivě prezentovaných dat. Pokud je od nástupce MFTransparency dostane, mohou výhody spojené s transparentností převážit nad nevýhodami u většího množství MFIs. Začnou-li si dárci, investoři a klienti vybírat MFIs podle dat iniciativy, vytvoří to na ně tlak, aby do ní vstupovaly, a aby si ve srovnání s ostatními vedly v indikátorech plnění sociální mise lépe než konkurence. V takové situaci by výzkumníci mohli lépe mapovat chování MFIs i hodnotit efekty mikrofinancí na klienty a společnost, zároveň by byly některé MFIs více motivovány plnit svou sociální misi.

Ambicí disertační práce je identifikovat vlastnosti mikrofinančních služeb, které nejvíce přispívají k redukci a zmírňování chudoby a charakterizovat MFIs, které takové služby poskytují, a to především s důrazem na mikropůjčky a mikrospoření, tedy služby, jež klienti MFIs nejčastěji čerpají.⁷ Naplněním těchto ambicí práce přispívá k dosavadním zjištěním, *jaké* mikropůjčky a mikrospoření pomáhají naplňovat sociální cíle MFIs nejlépe.

Jedním z nástrojů použitých pro diskuzi výše uvedených témat je analýza nově navrženého multidimenzionálního indikátoru měřícího míru zaměření MFIs na boj s chudobou. Indikátor může být použit budoucími iniciativami za větší transparentnost mikrofinancí a potenciálně tak může přispět k reformám, které přispějí k posunu některých MFIs zpět směrem k naplňování sociální mise. Proces vytváření indikátoru zároveň pomůže zodpovědět další klíčovou otázku, a to *jaká data* vlastně od zástupců MFIs veřejnost potřebuje.

Bezprostředním efektem této práce je to, že její hlavní zjištění využívá autor při řízení nevládní organizace Maendeleo, která prostřednictvím partnerské kooperativy Wakulima Maendeleo Group poskytuje přístup k mikropůjčkám přibližně stovce lidí z mikroregionu Utengule/Usangu v jihozápadní Tanzanii. Spolek Maendeleo založili v roce 2011 převážně studenti oboru Mezinárodní rozvojová studia (Přírodovědecká fakulta, Univerzita Palackého v Olomouci). V době vzniku této práce jde o jedinou českou nevládní organizaci, která systematicky a dlouhodobě implementuje projekt v oblasti poskytování mikrofinančních služeb v některé z rozvojových zemí.

⁷ *Redukce (snižování) chudoby* je proces, který vede ke snížení počtu chudých. *Zmírňování chudoby* je proces, při kterém se chudoba nesnižuje, stává se však snesitelnější.

1. Cíle práce

Hlavním cílem disertační práce je provést analýzu efektu mikrofinancí na redukcí a zmírňování chudoby v rozvojových zemích a v rámci této analýzy navrhnout úpravy ukazatele Mission Drift Ratio (dále též MDR) tak, aby – s ohledem na omezená data – co nejlépe měřil potenciál MFIs nebo jejich vybraných mikrofinančních produktů (mikropůjček) redukovat či zmírňovat chudobu. Jedním z přínosů práce je analýza výsledků takto upraveného MDR, které autor spočítal pro mikrofinanční instituce z vybraných rozvojových zemí. Tato analýza přináší závěry o charakteristikách MFIs, které mají tendenci více se zaměřovat na redukcí a zmírňování chudoby, stejně jako o charakteristikách MFIs, jež se od tohoto cíle spíše odklánějí. Dalším aktivem práce je identifikace tzv. mezer v datech (z anglického *data gaps*), které jsou limitujícím faktorem pro komplexní zhodnocení vlivu mikrofinancí na chudobu. Posledním zásadním přínosem je návrh přetvoření MDR do takové podoby, ve které může sloužit jako jednoduchý a na data nenáročný indikátor měřící sílu zaměření MFIs na redukcí a zmírňování chudoby.

Cíl práce je formulován ve dvou rovinách: v rovině teoretické a praktické. V teoretické rovině vychází autor z analýzy literatury zaměřené na mikroekonomické efekty mikrofinancí, na vícerozměrnost konceptu chudoby a na determinanty výše příjmů i dalších dimenzí lidského rozvoje, jež jsou spojovány s chudobou. Dále autor pracuje s MDR jakožto relativně novým indikátorem potenciálu mikropůjček zmírňovat chudobu. V této části se opírá také o literaturu zaměřenou na tvorbu a analýzu kompozitních indikátorů. V teoretické rovině stanovuje autor dva dílčí cíle:

- **Dílčí cíl 1:** Identifikovat politiky a charakteristiky MFIs, jež mají vliv na zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům.
- **Dílčí cíl 2:** Identifikovat politiky a charakteristiky MFIs, jež přispívají k odstraňování či redukcí vlivů faktorů chudoby.

V praktické rovině pracuje autor s daty zjištěnými mezi potenciálními klienty MFIs ze Zambie, a především s daty MFTransparency (2015). V praktické části práce autor zpřesňuje předběžné závěry vyvozené na základě splnění dílčích cílů 1 a 2 a ověřuje jejich validitu. Vzápětí na ně navazuje těmito dvěma dílčími cíli:

- **Dílčí cíl 3:** Navrhnout úpravy MDR tak, aby indikátor lépe operacionalizoval míru zaměření MFIs na sociální misi.

- **Dílčí cíl 4:** Ve statistickém souboru organizace MFTransparency identifikovat mezery v datech.

Autor formuluje hlavní výzkumnou otázku následovně: *„Jakým způsobem přispívají mikrofinanční instituce ke snižování chudoby s ohledem na jejich charakteristiky, jako jsou například velikost organizace nebo její právní status?“* Autor prostřednictvím vymezených dílčích cílů hledá odpovědi na dvě základní otázky:

- Jaké charakteristiky jsou typické pro MFIs, jejichž služby mají vysoký potenciál přispívat k redukci či zmírňování chudoby?
- Jak měřit potenciál MFIs přispívat k redukci či zmírňování chudoby při omezené dostupnosti dat o jejich produktech a klientech?

Záměrem autora je poskytnout čtenáři detailní přehled o vlivu mikrofinančního průmyslu na redukci a zmírňování chudoby v rozvojových zemích, upozornit na rozdíly v prioritizaci boje proti chudobě napříč spektrem mikrofinančních institucí a poukázat na vybrané charakteristické znaky organizací, jejichž činnost přispívá k redukci či zmírňování chudoby. Další výstupy disertační práce – upravený indikátor MDR a identifikované mezery v datech – mohou posloužit sdružením MFIs a dalším aktivistickým skupinám, jež cílí na větší transparentnost mikrofinancování, jako návod, která data je třeba začít sbírat, aby bylo možné efektivně odhadovat vliv činnosti jednotlivých MFIs na míru a stav chudoby. V případě zacelení mezer v datech může teoretický rámec upraveného MDR sloužit jakožto intuitivní a snadno pochopitelný indikátor s velkým potenciálem využití jak pro samotné MFIs, tak pro jejich potenciální donory, klienty a další stakeholdery.

2. Metody a metodický postup

V této kapitole autor popíše metody, jež použil, aby splnil stanovené dílčí cíle práce a odpověděl na výzkumné otázky. Text je strukturovaný tak, aby z něj bylo zřejmé, v jakém kontextu a pro splnění jakých cílů jednotlivé metody použije. Zároveň popíše metodický postup, tedy časovou souslednost jednotlivých kroků, které byly prováděny směrem k naplnění dílčích cílů disertační práce a zodpovězení výzkumných otázek.

2.1. Metody

Práce se opírá především o kvantitativní metody výzkumu, které jsou doplňovány přístupem kvalitativním. Kvalitativní přístup je zvolen v první části práce, kde jsou na základě rešerše literatury formulovány vztahy mezi mikrofinancemi na jedné straně a chudobou na straně druhé (tzv. indukce), a v kombinaci s kvantitativním přístupem také v případové studii ze Zambie *Vybrané politiky MFIs a chudí klienti*. Část práce, která je založená na datech MFTransparency a pracuje s indikátorem MDR, je postavena především na kvantitativních metodách výzkumu.

Autor v práci konzistentně používá citační styl Chicago Manual of Style 16th edition. Pro řešení jednotlivých dílčích cílů zvolil autor následující metody:

Dílčí cíle 1 a 2: Identifikace vztahů mezi fungováním MFIs a odolností klientů vůči negativním šokům, fungováním MFIs a faktory chudoby

V prvním kroku byly pro účely této práce definovány pojmy mikrofinance, chudoba, faktory chudoby a příčiny chudoby, a to na základě rešerše teoretické literatury zaměřené na příslušná a související témata, jako jsou determinanty výše příjmů nebo vícerozměrnost lidského rozvoje.

Ve druhém kroku byly analyzovány vztahy mezi diskutovanými pojmy. Nejprve byla na základě metaanalýz mikroekonomických a sociálních efektů mikrofinancí diskutována obecná míra vlivu mikrofinancí na chudobu. Následně byly s pomocí logické argumentace (dedukční a indukční přístup) a teoretické literatury analyzovány vybrané faktory a příčiny chudoby (důraz byl kladen na ty, které jsou relevantní pro mikrofinanční sektor). V obou fázích autor pracoval především s literaturou zahraničních autorů.

Ve třetím kroku byl analyzován vztah mezi mikrofinancemi na jedné straně a vybranými faktory a příčinami chudoby na straně druhé, přičemž posledně jmenovaný pojem byl postupně zúžen na téma odolnosti vůči negativním příjmovým a výdajovým šokům. Tato část je založená

výhradně na empirické literatuře. V diskuzi je zohledněno, že MFIs se mezi sebou svými politikami a charakteristikami výrazně liší. Diskutovány jsou efekty konkrétních politik.

V rámci případové studie je analyzováno i. vnímání některých politik potenciálními klienty MFIs ze Zambie (především dotazníkové šetření) a ii. zaměření vybraných zambijských MFIs na jejich sociální misi (semi-strukturované rozhovory, dotazníkové šetření, analýza geografického rozmístění poboček MFIs), čímž jsou rozšiřovány a verifikovány některé předběžné závěry z předchozích tří fází výzkumu. Detaily metodiky případové studie jsou popsány v podkapitole 5.1. *Úvod, metodika*.

V posledním kroku jsou na datech MFTransparency pro MFIs ze 14 rozvojových zemí z let 2011–2015 ověřovány hypotézy, které souvisejí s charakteristikami MFIs a jejich schopností přispívat ke snižování či zmírňování chudoby. Hypotézy byly stanoveny na základě rešerše literatury a závěrů z případové studie. Detaily použitých metod jsou popsány v další podčásti a v kapitole 6. *Indikátory vlivu mikrofinancí na redukci chudoby a MDR* (včetně jejich vybraných podkapitol).

Dílčí cíle 3 a 4: Úprava MDR s cílem lépe operacionalizovat míru zaměření MFIs na sociální misi a identifikace mezer v datech ve statistickém souboru MFTransparency

Při plnění cíle 3 autor postupoval metodicky především podle OECD (2008), jehož *Handbook on Constructing Composite Indicators* je v podstatě jediným komplexním dílem věnujícím se teorii tvorby složených indikátorů. OECD (2008) jmenuje 10 kroků nutných pro tvorbu či úpravu složených indikátorů:

1. Sestavení teoretického rámce
2. Výběr dat (indikátorů)
3. Vložení chybějících dat
4. Provedení vícerozměrné analýzy
5. Určení způsobu normalizace
6. Určení vah a způsobu agregace
7. Analýza sensitivity a nejistoty
8. Analýza dat (výsledků)
9. Hledání souvislosti s jinými indikátory
10. Vizualizace výsledků

První krok (sestavení teoretického rámce) byl splněn naplněním dílčích cílů 1 a 2. Na jeho základě byl proveden krok 2: do MDR budou doplněny indikátory, které měří fenomény, jež

byly zachyceny ve schématu, avšak nejsou součástí originálního MDR. Dále byly provedeny kroky 3–6 uvedeného seznamu. Všechny kroky byly podniknuty tak, aby výsledný indikátor – upravený MDR – odpovídal teoretickému rámci a aby zároveň mohl být sestaven na základě dostupných dat. Následovala analýza sensitivity a nejistoty pro upravený MDR, srovnání výsledků obou verzí MDR a interpretace rozdílů mezi nimi.

Pokud jde o mezery ve znalostech, které o efektech MFIs na faktory a příčiny chudoby máme, ty byly identifikovány na základě rešerše literatury v rámci plnění dílčích cílů 1 a 2. Mezery v datech MFTransparency byly zjišťovány nejprve v průběhu realizace prvních dvou kroků nutných pro tvorbu či úpravu složených indikátorů, následně též při analýze dat (krok 8).

2.2. Metodický postup

Při psaní dizertační práce bylo postupováno v souladu se standardy psaní akademického textu. Nejprve autor na základě studia a praktické zkušenosti se sektorem mikrofinancí identifikoval společenský problém, na jehož základě stanovil cíle práce. Autor provedl detailní rešerši literatury, aby získal komplexní přehled o současném stavu studované problematiky. Tímto byla ukončena první fáze přípravy disertační práce.

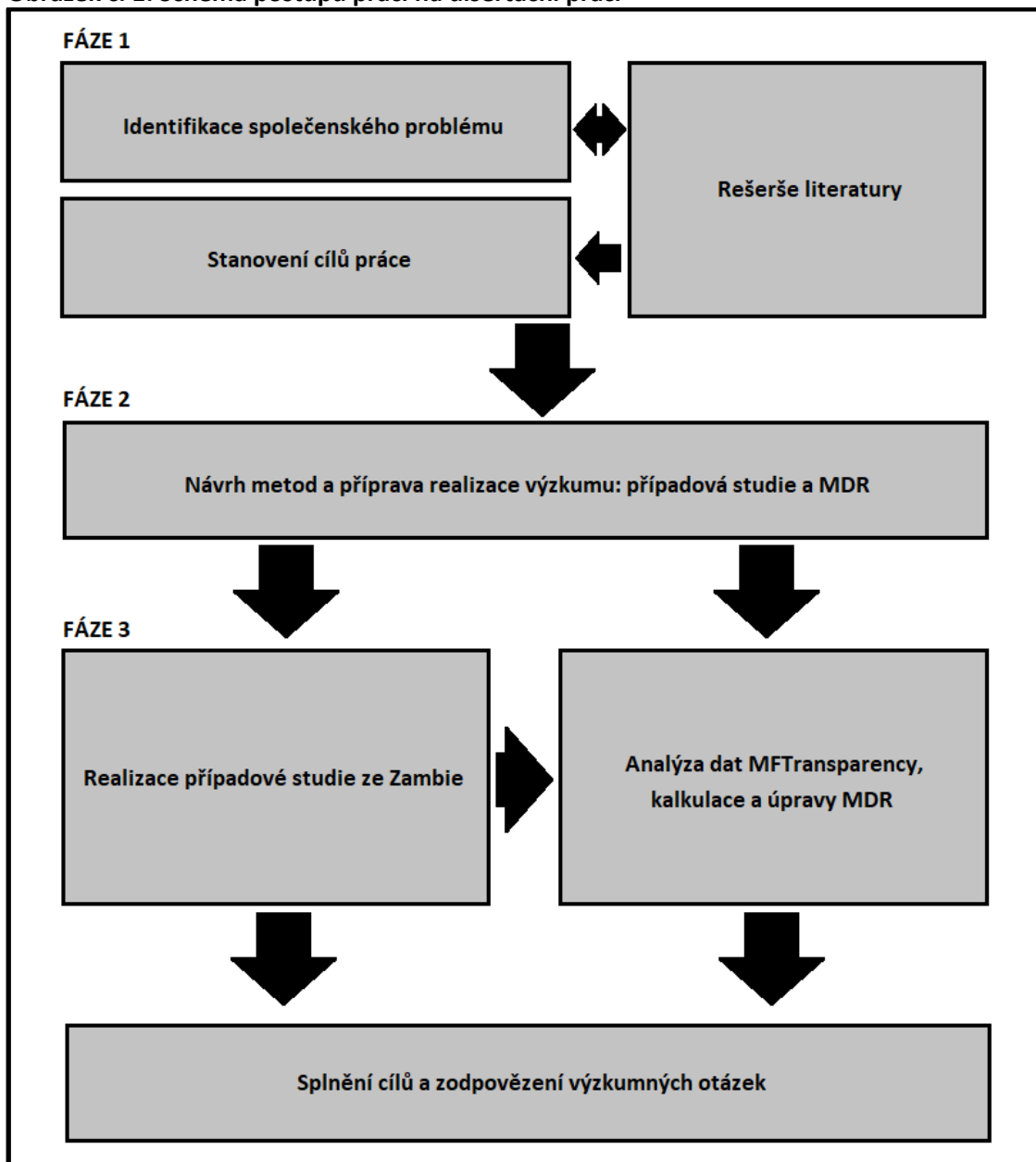
Na začátku druhé fáze autor na základě teorie navrhl metody a postup, který vedl ke splnění stanovených cílů práce a zodpovězení výzkumných otázek. Součástí této fáze byl především detailní návrh záměru realizovat sběr dat pro případovou studii ze Zambie a předběžný návrh úprav ukazatele MDR. Toto bylo prováděno souběžně s komunikací se zástupci organizace MFTransparency ohledně poskytnutí sekundárních dat pro účely kalkulace původního i upraveného MDR. Poté, co byla data autorovi poskytnuta, následovalo jejich zpracovávání a prvotní analýza pomocí popisné statistiky.

Ve třetí fázi byl ve spolupráci se *Zambia Catholic University* proveden sběr dat mezi potenciálními klienty MFIs z mikroregionu, kde univerzita sídlí, i mezi MFIs samotnými. Také byla zpracována sekundární data Bank of Zambia (c2016) a de la Fuente et al (2015). Poté byla provedena analýza všech dat pro případovou studii. Následovalo zkoumání vybraných vlastností MFIs na základě dat MFTransparency včetně výpočtu původního MDR, dopracování upraveného MDR, provedení testů hypotéz a závěrečného rozboru výsledků, které byly zjištěny.

Díky všem proběhnuvším fázím práce jsou v jejím závěru zodpovězeny všechny výzkumné otázky a splněny všechny cíle. S ohledem na současný stav znalostí ohledně zkoumaného

tématu jsou v něm formulovány také možné náměty pro dalšího výzkum. Postup prací i jejich logickou posloupnost znázorňuje obrázek č. 1.

Obrázek č. 1: Schéma postupu prací na disertační práci



Zdroj: vlastní zpracování

3. Současný stav řešené problematiky

Při diskuzi o mikrofinancích je třeba mít na paměti, že neexistuje jejich jednotná a obecně uznávaná definice. Zatímco Konzultační skupina na pomoc chudým (v originále Consultative Group to Assist the Poor, zkráceně též CGAP) je popisuje jako „*poskytování finančních služeb nízkopříjmovým lidem*“, respektive jako „*finanční služby uzpůsobené tak, aby odpovídaly potřebám chudých jednotlivců*“ (CGAP, c2016), iniciativa Microcredit Summit Campaign (disponující největší databází MFIs na světě) definuje mikrofinance jako „*rozšíření malých půjček mezi úplně nejchudší, a to v kombinaci s dalšími finančními službami, jako jsou možnosti spoření, trénink, zdravotnické služby, síťování a peer support*“ (Microcredit Summit Campaign, c2016). Grameen Bank, nejznámější mikrofinanční instituce, jejímž zakladatelem je již zmiňovaný Muhammad Yunus, publikovala na svém webu tuto definici: „*Mikrofinance jsou zdrojem finančních služeb pro drobné obchodníky a podnikatele, kteří nemají přístup k bankovním a dalším službám bank. Dva hlavní mechanismy pro poskytování finančních služeb jsou:*

1. na [vzájemně hlubším] vztahu založené bankovníctví pro malé obchodníky a podnikatele-jednotlivce
2. skupinové systémy [distribuce služeb], kdy se podnikatelé přicházejí společně ucházet o půjčky a další služby jako skupina.“ (Grameen Bank, 2015)

Zatímco první definice od CGAP je velmi široká (jakákoliv finanční služba přizpůsobená a poskytnutá chudému člověku s nízkým příjmem je součástí mikrofinancí), definice Grameen Bank je mnohem užší: striktněji definuje, kdo je klientem mikrofinancí – obchodník či podnikatel, který zároveň nemá přístup k bankovním službám – a současně předepisuje některé organizační rysy mikrofinancí (skupinový systém distribuce služeb). Definice Microcredit Summit Campaign je zase pozoruhodná v tom, že mezi *finanční služby* zařazuje i servis, který se do této kategorie standardně neřadí (např. síťování, trénink).⁸

V kontextu různosti definic mikrofinancí stojí za zmínku i to, že nezisková organizace Microfinance Information Exchange (MIE), jež disponuje druhou největší mikrofinanční

⁸ Existuje velké množství dalších definic mikrofinancí, které jsou ale vždy v zásadě podobné definicím, jež jsou uvedeny v textu. Autor chtěl původně uvést definice čtyř nejvýznamnějších organizací, které mikrofinance monitorují, na webu MFTransparency a na portálu MIXmarket však žádné definice mikrofinancí uvedené nejsou. Definice dvou zbývajících organizací autor doplnil definicí Grameen Bank, a to z toho důvodu, že se jedná o celosvětově nejznámější MFI, navíc je její definice hojně citována v akademické i populárně naučné literatuře.

databází, na svém portálu MIXmarket.org svou definici mikrofinancí explicitně neuvádí, stejně jako řada autorů, kteří mikrofinance analyzují (např. Aigbokhan a Asemota, 2011 nebo Cull et al, 2016). MIE používá místo pojmu *mikrofinanční instituce* zásadně pojem *poskytovatelé finančních služeb (financial services providers)*. Používání tohoto – oproti MFIs významově širšího termínu – implicitně znamená, že do databáze MIE jsou zahrnovány i organizace, které například definici Grameen Bank neodpovídají. Výzkumy založené na makrodatech MIE analyzují mikrofinance tak, jak jsou chápány „širšími definicemi“, přestože autoři těchto analýz ve svém textu často své chápání mikrofinancí explicitně vůbec neuvádějí (to se týká např. Serrany-Cinca a Guitérrez-Nieta, 2014 nebo Culla et al, 2009).

Kromě výše uvedených rozdílných přístupů k definici mikrofinancí komplikuje porovnatelnost vědeckých analýz a výzkumů také různý pohled na to, co jsou a nejsou mikrofinanční instituce, a zda mohou být mikrofinance poskytovány i jinými organizacemi, než jsou MFIs. Terminologie používaná Copestakem (2007) implikuje, že některé kooperativy obsluhující chudé obyvatele rozvojových zemí (včetně poštovních bank) nejsou mikrofinančními institucemi, ačkoliv tyto instituce podle téhož autora poskytují mikrofinanční služby. Kooperativy poskytují mikrofinanční služby mj. i podle Gutiérrez-Nieta et al (2007), Sandberga (2012) nebo Hudona a Ashty (2013): ti však na rozdíl od Copestaka kooperativy za MFIs považují. Naopak Rosenberg et al (2009) ve své analýze dává do protikladu mikropůjčky MFIs, o kterých hovoří jako o poskytovatelích mikrofinančních služeb, hlavně s půjčkami od družstevních záložen (tj. kooperativ). Minimálně některé kooperativy tedy Rosenberg et al implicitně nepovažují za mikrofinanční instituce; služby, které tyto kooperativy poskytují, navíc ani nepovažují za „mikrofinanční“.

De Aghion a Morduch (2005) družstevní záložny za MFIs a poskytovatele mikrofinancí považují pod podmínkou, že je jejich fungování formalizované. Neformální skupiny vzniklé za účelem spoření a poskytování mikropůjček považují za jakési předchůdce mikrofinancí, jež mají být MFIs nahrazeny. Teze, že mikrofinanční instituce jsou z definice formálním poskytovatelem mikrofinančních služeb, který stojí v jakémsi protikladu k neformálním institucím zajišťujícím lidem přístup k půjčkám, spoření, pojištění atd., je v akademické literatuře standardem. I ta je však některými autory nabourávána, neboť například Ngoasong a Kimbu (2016) zkoumají vliv „neformálních mikrofinančních institucí“ na turismus.

V rámci této práce autor nadále pracuje s *mikrofinancemi* jako s finančními službami poskytovanými formálními institucemi převážně chudým lidem, kteří nemají přístup ke

standardním bankovním službám.⁹ Další doplňkové služby, které jsou (obvykle) vnímány jako nefinanční – např. poskytování tréninku nebo síťování – autor považuje za zbytnou, avšak interní součástí mikrofinancí. V tomto ohledu se tedy přiklání spíše k „širší definici“ mikrofinancí, na druhou stranu však dodává, že skupinový systém distribuce služeb (součást „užší definice“ od Grameen Bank) je charakteristický rys mnohých poskytovatelů služeb, kteří se zaměřují především na chudé lidi (což je součástí autorem používané definice mikrofinancí), a jistý důraz na podnikatelské či obchodní (a nikoliv spotřební) mikropůjčky (součást „užších definic“ Grameen Bank a Microcredit Summit Campaign) je zase jednou z politik, jež by měla přispívat k naplňování jednoho z proklamovaných cílů mikrofinančního hnutí, tedy k překonání chudoby.

Samotnou chudobu lze dle Mareše (1999) definovat za pomoci dvou párů protichůdných přístupů: jde o relativní a absolutní chudobu a zároveň o subjektivní nebo objektivní chudobu. Měřit ji podle něj můžeme pomocí přímého či nepřímého přístupu. Kritéria pro určení, zda někdo je, nebo není chudý, lze stanovit preskriptivní nebo konsenzuální metodou.

Relativní chudoba je stav, kdy je životní úroveň jedince natolik pod úrovní ostatních členů společnosti, že jej to deprivuje nebo dokonce vylučuje z běžného života. Absolutní chudoba s životní úrovní ostatních přímo nesouvisí: může být například určena příjmem, který nedokáže zajistit základní životní potřeby (jídlo, ošacení apod.). Objektivní chudoba je určována objektivními kritérii (např. výše příjmu, přístup k pitné vodě apod.), zatímco subjektivní chudoba vychází z rozhodnutí každého jednotlivce, který určuje, zda se cítí být chudý, nebo ne.

Nepřímé měření chudoby vychází z úrovně přístupu ke zdrojům (zdrojem může být například příjem, respektive jeho výše), zatímco přímé měření chudoby měří výstupy po transformaci zdrojů na spotřebu (dostatek jídla, adekvátní bydlení apod.). Pokud je hranice chudoby stanovena experty, jedná se o tzv. preskriptivní metodu, v případě, že je stanovena na základě konsenzu společnosti (např. dotazníkovým šetřením), mluvíme o konsenzuálně stanovené hranici chudoby.

Pro účely disertační práce je s chudobou zacházeno jakožto s objektivním fenoménem, neboť je tento přístup pro rozvojové země, kde MFIs působí, relevantnější.¹⁰ Zároveň autor volí

⁹ Za formální instituci autor považuje jakoukoliv organizaci, která je formálně zaregistrována, a to na kterékoliv úrovni (obecní, regionální, národní) příslušné administrativy. Nutně nemusí jít o registraci, ve které je exaktně jako náplň činnosti zmíněno poskytování mikrofinančních služeb.

¹⁰ Pro rozvojové země je důležité, aby byly nejprve odstraněny objektivní charakteristiky chudoby, neboť ty mohou vést i k přímému ohrožení života chudých jedinců (nedostatek jídla, nedostupnost zdravotní

absolutní koncept chudoby, která bude měřena tak, aby co nejlépe aproximovala životní úroveň lidí, jimž nejsou dostupné služby konvenčních bankovních institucí (takoví lidé budou v rámci této práce považováni za chudé). Mikrofinance nemusí vést jen k vyšším příjmům, ale také ke změně spotřeby k více „žádoucí“ struktuře (přesun spotřeby od zbytných statků například do vzdělání dětí). Z tohoto důvodu považuje autor za žádoucí pracovat v disertační práci s chudobou jakožto přímým konceptem. V kapitolách věnujícím se vlivu mikrofinancí na chudobu jsou diskutovány všechny klíčové dimenze chudoby. Multidimenzionalitu chudoby dobře odráží její definice v podání OSN, stejně jako Multidimensional Poverty Index používaný UNDP.¹¹ Právě tento přístup OSN, respektive její agencie UNDP, je v práci reflektován. Proto lze konstatovat, že v práci je pracováno s preskriptivně vytvořenými kritérii chudoby.

3.1. Soudobé mikrofinance a jejich stručný historický vývoj

Jedním z hlavních rysů soudobých mikrofinancí je důraz na finanční udržitelnost a respektování tržních principů. Mezi etablované služby, které mikrofinanční sektor chudým lidem poskytuje, patří kromě mikropůjček také mikrospoření, roste význam mikropojištění a převodů drobných částek peněz. Řada MFIs poskytuje i jiné (nefinanční) služby, jako jsou vzdělávací semináře či praktické tréninky. Většina klientů MFIs jsou ženy (Reed, 2015). Klientům jsou mikropůjčky distribuovány trojím způsobem: jedná se o model banky Grameen, systém svépomocných skupin, které jsou založeny na skupinové distribuci služeb, a o systém distribuce služeb založený na práci s jednotlivci.

Mezi další charakteristické rysy mikrofinancí patří krátké rozpětí mezi splátkami u půjček, respektive mezi spořicími periodami u spoření – velmi časté je splácení na týdenní bázi a pokud jde o spoření, neobvyklý není ani každodenní transfer peněz na spořicí účet. V některých ohledech je mikrofinanční sektor mimořádně rozmanitý: existují zcela neformální MFIs, které mají jen několik desítek členů, až po plně institucionalizované nadnárodní MFIs, které působí takřka po celém světě. Obdobné je to s diverzitou právnických forem MFIs: najdeme mezi nimi

péče aj.). Bohatší země, kde i chudí mají relativně vysoké příjmy a přístup ke všem základním potřebám, mohou klást relativně vyšší prioritu řešení tzv. subjektivní chudoby.

¹¹UN, 1998: „Chudoba je především odepření možností a příležitostí, znesvěcení lidské důstojnosti. Znamená nedostatečnou způsobilost fakticky participovat na životě společnosti. Znamená nebyť schopen nasytit a ošatit rodinu, nemít možnost docházet do školy či do zdravotnických zařízení, nemít zemědělskou půdu na zajištění potravy nebo práci, která zajistí živobytí, nemít přístup k úvěru. Znamená nejistotu, bezmocnost a vyloučení jednotlivců, domácností a komunit. Znamená sklon k násilí a často vede k životu v marginalizovaném či křehkém prostředí, bez přístupu k pitné vodě a sanitačním zařízením.“

mimo jiné neziskové organizace, nebankovní finanční instituce, banky, družstevní záložny nebo venkovské banky (Cull et al, 2009).

Otázka finanční udržitelnosti mikrofinancí je téměř tak stará, jako myšlenka pomáhat chudým pomocí půjček. Vůbec první doložený pokus půjčovat chudým s cílem pomoci jim realizoval londýnský biskup Michael Nothbug, a to již roku 1361.¹² Na základě zástavy půjčovala jeho instituce lidem bezúročně drobné obnosy, přičemž provozní náklady byly financovány ze základního kapitálu, který poskytl právě Nothbug. Instituce tak brzo zanikla. Obdobný systém začaly používat o století později italské Montes Pietatis, jež se odtud dále šířily do dalších evropských zemí (Benigni, 1913). Úspěch Montes Pietatis spočíval v tom, že většina z nich zavedla drobný úrok, který pokrýval provozní náklady. Ve své době se jednalo o rozhodnutí, které vzbudilo „*dlouhé a hořké*“ kontroverze (Benigni, 1913), neboť mnozí teologové a kanonisté upozorňovali na neslučitelnost křesťanství a úročení půjček.

Úrok byl v souvislosti s předchůdci mikrofinancí znovu jádrem diskuze v první polovině 19. století. Spory se týkaly Irských záložních fondů, které v dobách největší slávy obsluhovaly přibližně pětinu populace Irska. Původně charitativním organizacím cílícím na chudé obyvatelstvo se roku 1823 podařilo prosadit liberalizaci trhu, která jim umožnila postupně zavádět stále vyšší úroky a ze zisků financovat vlastní expanzi. Z fondů se podle Schlossarka (2017) stal nepřehledný mix charitativních i klasických obchodních organizací a lichvářů. Mimo jiné i tlak veřejnosti pak přispěl ke zpřísnění legislativy, jež byla jedním z faktorů pozdějšího úpadku fondů (Hollis a Sweetman, 2001). Významnou historickou roli můžeme fondům připsat také proto, že půjčky některých z nich byly určeny k použití výhradně na produktivní činnost (součást definice mikrofinancí v podání Grameen Bank), a že jako jistinu používaly tzv. sociální ručení, kdy se za žadatele o půjčku museli zaručit dva lidé žijící v jeho sousedství (Hollis a Sweetman, 2001). Na bázi sociálního ručení funguje dnes velké množství MFIs, které své služby distribuují prostřednictvím skupin.

Pokud jde o míru úrokování v kontextu mikrofinancí, je zajímavé sledovat, jak se postupně rámeček celé diskuze posouvá. Pozdně středověký a ranně novověký tlak Montes Pietatis vedl ke společenské akceptaci úroku účtovaného chudým, pokud je nastaven tak, aby pokryl část nebo celé provozní náklady. V dobách Irských úvěrových fondů se nakrátko podařilo legitimizovat

¹² Ještě dříve, již na začátku 14. století navrhoval v kontextu lichvářských úroků účtovaných obchodníky (jejichž klientelu tvořili hlavně lidé ve finanční tísní) francouzský biskup Guillaume Durand de Saint-Pourçain, aby radnice měst nabízely svým občanům půjčky s nízkým úrokem. Není však jasné, zda byl jeho návrh realizován (Benigni, 1913).

úctování úrokové míry chudým ve výši, která umožňovala nejen pokrýt náklady organizace, ale také její expanzi. V současné době je tato praxe v mikrofinančním sektoru obecně akceptovaná a považovaná za žádoucí. Dokonce lze pozorovat náznaky snahy o delegitimizaci organizací, které tvorbu zisku neplánují (tedy necílí na to, aby byly schopny expandovat bez subvencí).¹³

Současný silný důraz na finanční udržitelnost vnesla do mikrofinančního hnutí Grameen Bank. Založena byla v roce 1983 a již o 12 let později se veřejně vzdala nekomerčních zdrojů financování. Její mikrofinanční model, který funguje na principu pětičlenných skupin, původně explicitním a dnes již jen implicitním sociálním (křížovým) ručení a na motivaci v podobě postupného navyšování mikropůjček, zkopírovala s mírnými obměnami řada dalších MFIs po celém světě, stejně jako orientaci na ženské klienty a týdenní splátky.¹⁴ Týdenní rozptyl mezi splátkami zvyšuje dle Yunuse (2008) disciplínu klientů. Preference žen jakožto klientů je představiteli MFIs vysvětlována jako politika, která zintenzivňuje pozitivní společenský dopad mikrofinancí: ženy jsou proporcionalně častěji chudší než muži (UN, 2015), jsou ochotny více utrácet za „žádoucí“ statky jako je třeba vzdělávání dětí (např. Robinson, 2012; Duflo, 2003) a možnost čerpání mikropůjčky by měla přispívat ke zlepšení postavení žen ve společnosti (Yunus, 2008). Je ale pravděpodobné, že nemalé množství MFIs je motivováno půjčovat ženám především proto, že jsou disciplinovanějšími (a tedy méně rizikovými a pro ziskuchtivé MFIs vhodnějšími) klienty (D'Espallier et al, 2011). Vysvětlení popsané výše je tak dost možná u řady MFIs spíše předpokládaným pozitivním vedlejším efektem než primárním záměrem.

Alternativou klasického mikrofinančního modelu banky Grameen, který je obecně nazývaný jako *model solidárních skupin*, je *model svépomocných skupin*, který funguje na bázi větších skupin klientů, jež mohou být (na rozdíl od skupin vzniklých v rámci Grameen Bank) vnímány

¹³ CGAP (2004) ve svých Klíčových zásadách mikrofinancí píše mj. o tom, že by donoři měli finančně podporovat MFIs vždy jen dočasně. Finálním cílem všech mikrofinančních institucí by podle dokumentu měla být finanční udržitelnost, tedy schopnost tvořit zisk a expandovat. Dále se v dokumentu v souvislosti s vládními subvencemi zmiňuje nežádoucnost „*deformování trhu pomocí neudržitelných dotovaných úvěrových programů*“. Přestože se tato část textu vztahuje na vládní programy, je zřejmé, že tento argument lze aplikovat na jakéhokoliv (třeba i soukromého) poskytovatele dotací.

¹⁴ V případě explicitního ručení se členové skupiny právně zavazují ke vzájemnému ručení. Implicitní ručení vzniká do jisté míry v každé skupině lidí, kteří se vzájemně poznávají. Sounáležitost skupiny vytvořená díky MFI může vést k tomu, že jsou někteří její členové ochotni hradit dluhy jiných členů. Tématem se zabývá např. Banerjee et al (2013) nebo de Quidt et al (2016).

jako MFIs samy o sobě.¹⁵ Fungují buďto na principu ROSCA¹⁶, ASCA¹⁷ anebo na jejich různých mutacích. ROSCA je primitivnějším modelem svépomocné skupiny: její členové se scházejí v dohodnutých intervalech, na schůzích vyberou od každého předem dohodnutou částku a celý obnos předají jedinému členovi jako mikropůjčku (kterou každému jednotlivě splatí na budoucí schůzi). V roli příjemce mikropůjčky se vystřídají všichni členové skupiny, která poté zaniká. V případě modelu ASCA nejsou při splácení půjček předávány úroky jednotlivým členům, ale zodpovědné osobě. Peníze z takto vzniklého fondu jsou dále půjčovány mezi členy skupiny a tím také dále zhodnocovány. Klasická ASCA po uplynutí dohodnuté doby zaniká stejně jako ROSCA. Dá se říci, že ASCA je jakousi verzí modelu ROSCA pro pokročilé, přičemž dalším krokem může být svépomocná skupina s neomezenou plánovanou dobou existence a s možností průběžně přijímat (a vylučovat) členy.

Svépomocné skupiny si jakožto nezávislé celky mohou půjčovat peníze mezi sebou, případně se mohou obracet na jiné typy MFIs nebo na bankovní domy a zakládat u nich spořicí účty a čerpat mikropůjčky. Stejně tak se mohou formalizovat nebo vytvářet sdružení navzájem spolupracujících svépomocných skupin. Kromě toho, že svépomocné skupiny nabízejí tyto možnosti, je jejich výhodou i to, že se jejich členové spolupodílejí na nastavování služeb, které jsou ve skupině organizovány. Zároveň lze za klad považovat i to, že členové skupiny mohou čerpat mikropůjčky, aniž by skupině jako celku vznikal externí dluh (neboť půjčky členů jsou financovány z úspor jiných členů). U modelu solidárních skupin může být jako výhoda interpretováno podřízené postavení skupiny vůči bance, která určuje pravidla. Klientům díky tomu odpadají povinnosti, které jsou nutně spojené s větší nezávislostí svépomocných skupin. Silná mateřská instituce je navíc garantem, že se peníze na půjčku pro solventního klienta vždy podaří zajistit (což u svépomocných skupin není pravidlem). V této souvislosti je však třeba podotknout, že modely solidárních skupin a modely svépomocných skupin mají různé mutace, a v praxi může být rozdíl mezi nimi velmi rozmělněný.

¹⁵ V literatuře jsou tyto dva modely označovány různým způsobem, označení používané v této práci je inspirováno terminologií Harpera (2002) a Montgomeryho (1996). Harper (2002), definuje skupiny používající „systém Grameen“ a skupiny používající „systém svépomocných skupin“. Ještě předtím popsal Montgomery (1996) skupiny, které praktikovaly stejné postupy jako Harperovy skupiny používající „systém Grameen“, jako „solidární skupiny“. Vzhledem k tomu, že název, který pro ně použil Montgomery (1996), je více generický, rozhodl se autor v práci dále popisovat tento model jako „model solidárních skupin“. V případě „systému svépomocných skupin“ autor přejal a upravil Harperovu terminologii a nazývá ho dále „modelem svépomocných skupin“.

¹⁶ Rotating Savings and Credit Association

¹⁷ Accumulating Savings and Credit Associations

Za jakési historické průkopníky modelu svépomocných skupin lze označit Hermanna Schultze-Delitzsche a Friedricha Wilhelma Raiffeisena, kteří se ve druhé polovině 19. století zasloužili o rozšíření konceptu spořicíh a úvěrových družstev pro chudé nejen v Německu, ale i v dalších zemích světa. Podle Fountaina (2006) fungovalo první úvěrové družstvo na území Severní Ameriky La Caise Populaire de Levis, založené v roce 1901, na principech německých družstev (podobně jako české kumpeličky).¹⁸

Družstva Raiffeisenova typu sídlila na zemědělském venkově a fungovala na demokratickém principu, kdy každý člen byl při hlasování v klíčových záležitostech zastoupen jedním hlasem. V rámci družstev si jeho členové spořili a z fondu, který z těchto úspor vznikl, si pak mohli žádat o úvěr s drobným úrokem. „Raiffeisenova“ družstva si v dobách nedostatku kapitálu, který se opakoval periodicky v souladu s prováděnými zemědělskými pracemi, půjčovala od družstev založených na principech Schultze-Delitzsche. „Schultze-Delitzschova“ družstva měla obvykle větší členskou základnu a orientovala se hlavně na městské obyvatelstvo. (Morman, 1915)

Individuální distribuce mikrofinančních služeb odpovídá systému používanému klasickými finančními institucemi. Tento způsob distribuce není vhodný pro nejchudší klienty a používají ho MFIs, jež se zaměřují spíše na klienty, kteří se řadí alespoň k nižší střední třídě nebo kteří pocházejí z relativně bohatších oblastí (Mersland a Strøm, 2010).¹⁹ V tomto kontextu je třeba upozornit, že ne každý individuální produkt musí být zároveň individuálně distribuován. Například půjčky Grameen Bank jsou distribuovány skupinově, ale jsou klasifikovány jako individuální, neboť nepodléhají *explicitnímu* společnému ručení. Mezi aktuální trendy v mikrofinančním sektoru patří právě opouštění explicitního společného ručení, a tedy přechod k individuálním půjčkám (viz např. de Quidt et al, 2016 nebo Allen, 2016) a zapojování moderních technologií při zefektivňování služeb. Například keňská Kilimo Salama zprostředkovává pojištění drobným farmářům proti nepřízni počasí a nárok na proplacení analyzuje pomocí satelitních snímků. Ze stejné země se do světa rozšířila také mobilní služba M-Pesa, která umožňuje provádět finanční transfery a výběry peněz pomocí mobilního telefonu. Také inovace v mikrofinancích a různé organizačně-vlastnické struktury mikrofinančních institucí budou v souvislosti s jejich efekty na faktory a příčiny chudoby diskutovány hlouběji v podkapitole 4.1. *Typologie MFIs*.

¹⁸ Historii a současnost českého družstevnictví výborně diskutuje například Johanisová (2014).

¹⁹ Pokud však budeme považovat skupiny ROSCA a ASCA za samostatné MFIs, jež distribuuji své půjčky a vybírají úspory individuálně, pak toto tvrzení úplně neplatí.

3.2. Mikrofinance a jejich vliv na chudobu: obecný přehled

Teorie říká, že by přístup k mikrofinančním službám měl pomoci chudým domácnostem oslabit kolísání spotřeby v důsledku příjmových šoků nebo sezónnosti (Bacchetta a Gerlach 1997; Glewwe a Hall, 1998), čímž by mikrofinance měly přispívat ke zmírňování chudoby. To se týká všech čtyř základních mikrofinančních produktů, tedy mikropojištění (vyrovnání negativních příjmových šoků), mikropůjček (taktéž), mikrospoření (vyrovnání pozitivních příjmových šoků) i transferů drobných částek (snazší přístup k remitencím, jež umožňují taktéž vyrovnávat negativní příjmové šoky). Dále by měl teoreticky přístup k mikropůjčkám redukovat chudobu, pokud je půjčka použita jako investice do lidského kapitálu nebo do podnikání, jež přináší trvalý příjem (Aghion a Bolton, 1997; Yunus, 1998; de Mel et al, 2008). V tomto kontextu je třeba zmínit, že půjčka a spoření mohou být v určitém kontextu považovány za plnohodnotné substituty (Collins et al, 2009), kdy je hlavním rozdílem mezi nimi pouze fázování (půjčky – 1. zisk velkého obnosu, 2. drobné splátky; spoření – 1. drobné splátky, 2. zisk velkého obnosu). K redukci chudoby mohou přispívat i zbývající dvě základní mikrofinanční služby (mikropojištění – např. Akotey a Adjasi, 2016; finanční transfery – Jack a Suri, 2014).

Empirická literatura ukazuje, že míra, jakou jednotlivé mikrofinanční produkty přispívají ke zmírňování či redukci chudoby, se liší podle charakteristiky konkrétních produktů a také podle kontextu, v jakém jsou tyto služby poskytovány. S největší pravděpodobností je však v průměru efekt jednotlivých mikrofinančních produktů na *snížování* chudoby spíše skromný, až nulový. Lépe jsou na tom mikrofinance ve věci vlivu na *zmírňování* chudoby.

Pokud jde o mikropůjčky, Chliova et al (2015) provedli metaanalýzu 90 článků zaměřených na mikrofinance a dospěli k závěru, že mikropůjčky mají celkově mírný pozitivní vliv na finanční zdraví klientů. Duvendack et al (2011) zpracovali review 58 článků zabývajících se efekty mikropůjček, a identifikovali jejich převážně pozitivní ekonomický vliv. Smíšené výsledky ohledně vlivu mikropůjček na výši příjmu klientů zaznamenali van Rooyen et al (2012), kteří analyzovali 15 studií zkoumajících efekty mikropůjček a spořicí produktů v subsaharské Africe. Autoři navíc upozornili na rizika, která jsou spojená s předlužením klientů.

Review Duvendacka et al (2011) i van Rooyena et al (2012) naznačila mírně pozitivní vliv mikrofinancí, respektive mikropůjček, na posílení postavení žen ve společnosti, byť jejich závěry zdaleka nejsou průkazné (jak sami autoři přiznávají). Van Rooyen et al (2012) navíc upozornili, že v některých případech mohou mikropůjčky vést ke zhoršení postavení žen ve společnosti. Jednoznačný vztah mezi mikropůjčkami a posilováním role žen se nepodařilo

prokázat ani Yoongovi et al (2012). Naopak Chliova et al (2015) identifikovali relativně robustní pozitivní vliv mikropůjček na postavení žen ve společnosti.

Chliova et al (2015) zkoumali také další nefinanční efekty mikropůjček a identifikovali jejich statisticky významný, ale velmi slabý vliv na zdraví, výživu i vzdělávání dětí. Část těchto výsledků je konzistentní s Van Rooyenem et al (2012), kteří také potvrdili mírně pozitivní vliv mikropůjček na zdraví chudých, stejně jako na jejich potravinovou bezpečnost a výživu. Kladný efekt identifikovali i u úrovně bydlení klientů. Na druhou stranu konstatovali různorodý vliv mikropůjček na vzdělávání dětí.

Dle Banerjeeho (2013) může za relativně slabými pozitivními efekty mikropůjček stát řada faktorů: pro velké množství mikropodnikatelů nemusí být přístup k půjčkám zásadním problémem, dalším limitem mohou být omezení využití mikropůjčky daná její velikostí, rychlostí splácení a způsobem distribuce. Mezi chudými může být disproporčně hodně neschopných podnikatelů, kteří navíc neumějí efektivně nakládat s financemi. Jedním z klíčových faktorů, kterými se Banerjee zabývá, může být otázka motivace mikropodnikatelů svůj byznys rozšiřovat. Realitou je, že poměrně vysoký podíl mikropodnikatelů podniká z donucení (aby přežili), a jejich cílem je podnikání ukončit a najít si placenou práci, nikoliv rozšiřování podnikatelské činnosti (Emran et al 2007, Berner et al, 2012). Nízká priorita, která je podnikání mezi mikropodnikateli převážně dávána, je pravděpodobně jedním z faktorů, které vedou k tomu, že se vysoké procento účelových půjček na podnikání ve skutečnosti používá na spotřebu (Karlan a Zinman, 2010, Attanasio et al, 2015). Poněkud pesimistický obraz efektu mikrofinancí posiluje ještě více Bateman (2011). Ten argumentuje, že velká většina studií zkresluje naše představy o hospodářských efektech mikropůjček tím, že se zaměřuje pouze na hodnocení vlivu mikropůjček na klienta, a ne na celou společnost. Podle něj proto dochází k zanedbávání negativního spill-over efektu, způsobeného tím, že vznik nebo mírné rozšíření jednoho mikropodnikání často vede k zániku nebo regresi jiného, neboť poptávka po službách mikropodnikatelů zůstává (minimálně v krátkém období) stabilní. Klienti MFIs si tak minimálně z části polepšují na úkor neklentů MFIs. Na druhou stranu mohou mikropůjčky vytvářet také pozitivní spill-over efekty (Flory, 2012).

Podobně nepřesvědčivé jsou i celkové efekty spořicíh produktů na příjmy klientů. Van Rooyen et al (2012) došli ve svém review k závěru, že mikrospoření výši příjmu neovlivňuje a a proto v něm nespátřují potenciální nástroj sloužící k redukci chudoby (na rozdíl od mikropůjčky). Pande et al (2012) své systematické review uzavřeli konstatováním, že mikrospoření *může* mít pozitivní efekt na příjmy. V práci identifikují podmínky, které zvyšují pravděpodobnost

realizace tohoto efektu. Pokud jde o nefinanční vliv mikrospoření, konstatovali Van Rooyen et al (2012) stejné efekty jako u mikropůjček, avšak s větší mírou nejistoty. V tomto kontextu je spíše překvapivé, že David Roodman, jeden z nejuznávanějších analytiků mikrofinancí poslední dekády, argumentuje ve své vlivné knize *Due Diligence: An impertinent inquiry into microfinance* velmi silně ve prospěch většího důrazu na spořicí produkty oproti mikropůjčkám. Opírá se především o teoretické argumenty, empiricky argumentuje výzkumem Dupase a Robinsona (2013), jejichž výzkum sice byl realizován na velmi malém vzorku specifické skupiny lidí (mikropodnikatelů) v omezeném geografickém prostoru (město Bumala v Keni), ovšem metodicky je zpracován s mimořádnou poctivostí a kvalitou. Autoři v něm dospěli k pozitivním efektům pro ženy, a to jak na jejich spotřebu, tak na investice. U mužů pozitivní efekty zjištěny nebyly. Efekty mikropojistění, které může hrát důležitou roli především pro drobné farmáře z rozvojových zemí, nejsou v akademické literatuře prozkoumány tak dobře jako efekty mikropůjček a spoření, nelze tedy usuzovat, jak si v *průměru* stojí. Totéž platí o službách umožňujících posílat drobné částky z jednoho konta na druhé.

Jak naznačil například zmiňovaný výzkum Dupase a Robinsona (2009), skutečnost, že jsou v průměru efekty mikropůjček a mikrospoření na výši příjmu (ale také např. na posílení postavení žen ve společnosti) nulové až nízké, neznamená, že neexistují mikropůjčky a mikrospoření, které při určitých vlastnostech a v jistém kontextu mají signifikantní pozitivní vliv na redukci chudoby. Jednotlivé výzkumy zaměřené na efekty mikrofinancí docházejí často k různým závěrům, což lze u některých studií, jistě však ne u všech, vysvětlit metodologickými problémy (to se týká například Pitta a Khandera, 1998 a Roodmana a Murdocha, 2014: tyto autoři dospěli k rozdílným závěrům ohledně vlivu mikrofinancí na redukci chudoby, a to navzdory tomu, že vycházeli ze stejných dat). Je vysoce pravděpodobné, že některé studie docházejí k protichůdným výsledkům jednoduše proto, že zkoumají mikropůjčky či jiné mikrofinanční produkty s odlišnou typologií, poskytované navíc typologicky různým klientům, kteří se pohybují v různém prostředí. Existují faktory, které určují, jak moc jsou jednotlivé mikrofinanční produkty nastavené ve prospěch chudých. V případě mikropůjček jde mimo jiné o:

- výši úročení (obvykle čím nižší, tím lepší)
- způsob distribuce půjček (souvisí s tvorbou sociálního kapitálu, s tlakem na klienty)
- způsob ručení (vhodnost jednotlivých způsobů je do velké míry determinována sociálním kapitálem a také kulturně)
- šíři výběru různých typů mikropůjček a fázování splácení

- vlastnosti klientů (např. rizika spojená s ženami – omezená moc nad penězi; starost o rodinu, která může negativně ovlivňovat ženu, pokud jde o rozšiřování podnikání)
- účelovost mikropůjčky (předpokládaný způsob jejího využití a monitoring)
- doplňkové služby (např. navázání mikropojištění na mikropůjčku)

Tyto a další klíčové charakteristiky mikropůjček a dalších mikrofinančních produktů budou dále diskutovány tak, aby výsledek této diskuze vedl k vytvoření solidního teoretického základu pro návrh robustního indikátoru, který bude měřit míru toho, jak jsou jednotlivé produkty, respektive celé MFIs, nastaveny ve prospěch chudých. Jako odrazový můstek pro důkladnou diskusi poslouží následující podkapitola, která se zabývá příčinami a především faktory, které chudobu způsobují.

3.3. Faktory a příčiny chudoby

Chudobu v rozvojových zemích lze analyzovat na makroúrovni (tj. například na úrovni států, regionů či společností), mezoúrovni (tj. například na úrovni vnitřních vztahů v rámci institucí, komunit apod.) a mikroúrovni (tj. mimo jiné na úrovni jednotlivce, domácností a dalších drobných ekonomických jednotek). Bezprostřední efekty mikrofinančních služeb se, vzhledem k jejich charakteristikám, projevují především na mikroúrovni a na mezoúrovni. Z tohoto důvodu se práce v souvislosti s faktory chudoby zaměřuje především na tyto dvě úrovně.

Ve stejném duchu jako Bartle (2013) rozlišuje autor *příčiny* („causes“) a *faktory* („factors“) chudoby. *Příčiny* chudoby jsou silou, která chudobu způsobila nebo způsobuje a kterou nelze ovlivnit. *Faktory* chudoby je možné definovat jako sílu, která přispívá k tomu, že chudoba stále přetrvává i v době, kdy již původní příčiny chudoby pominuly. Příklady faktorů a příčin chudoby ilustruje tabulka č. 1.

Tabulka č. 1: Příčiny a faktory chudoby

	Úroveň	Příklad
Příčina	Makroúroveň	„Násilný proces dekolonizace Mozambiku je jednou z příčin tamní všudypřítomné chudoby.“
	Mezoúroveň	„Lidé, kteří žijí ve vesnici, a přitom nejsou členy většinového kmene, neměli až do roku 1985 majetková práva. Proto jsou jejich potomci chudší než ostatní lidé odtud.“
	Mikroúroveň	„Hicham musel v dětství často místo do školy chodit pomáhat na pole. Často trpěl hlady, což uškodilo jeho psychosomatickému vývoji. Teď je negramotný, neumí si najít práci a žije v chudobě.“
Faktor	Makroúroveň	„Aktuální politická situace v Zimbabwe škodí hospodářství státu, proto je tolik lidí v zemi chudých.“
	Mezoúroveň	„Ženy pracující na tamní plantáži dostávají o třetinu nižší mzdu než muži. Tato mzda je tak nízká, že se tyto ženy nacházejí pod hranicí chudoby“
	Mikroúroveň	„Juma je líný, proto žije na ulici, v hluboké chudobě.“

Zdroj: vlastní zpracování

Je třeba zdůraznit, že to, co je na jedné úrovni faktorem, může být na jiné úrovni příčinou chudoby. Například vysoké zdanění chudých domácností je z pohledu centrální vlády (z makroúrovně) faktorem chudoby, neboť její sama vláda může změnit. Z pohledu konkrétní domácnosti (tj. na mikroúrovni) je však totéž příčinou chudoby, neboť výši zdanění členové domácnosti ovlivnit nemohou. Zároveň platí, že i na jedné úrovni může být určitá síla zčásti faktorem a zčásti příčinou chudoby. Například to, že domácnost nemá přístup k nezávadné pitné vodě a nemá ani přístup k elektrické energii, je na mikroúrovni hlavně příčinou chudoby (za výstavbu vodovodní a elektrické sítě zodpovídá vláda), zčásti však jde i o faktor chudoby: domácnost si může vykopat studnu a koupit solární panel, případně se přesunout jinam, kde je odpovídající infrastruktura vystavěna.

Pro účely zkoumání vlivu mikrofinancí na chudobu jsou její příčiny (z pozice mikroúrovně a mezoúrovně) většinou nerelevantní, neboť jsou z definice nezměnitelné. Relevanci mají pouze za situace, kdy aktuální chování lidí může vytvořit příčiny *budoucí* chudoby. Pokud nějaká rodina aktuálně neposílá do školy své školou povinné děti, vytváří jejich příčinu chudoby pro příští roky. Boj proti budoucí chudobě je cílem některých mikrofinančních institucí, například těch, které motivují své klienty, aby své děti vzdělávali nebo očkovali. Další případy, kdy jsou příčiny relevantní, souvisejí se schopností domácnosti vyrovnat se s příjmovými nebo výdajovými šoky: nízká schopnost vyrovnat se s nenadálými událostmi může vést k řešení, jež domácnosti uvrhnou do začarovaného kruhu chudoby (příkladem takovýchto řešení je prodej

statků generujících příjem). Mikrofinanční produkty mohou přispět k lepší schopnosti vyrovnat se s nenadálými událostmi. Kromě těchto specifických případů se práce v této a následující kapitole zabývá pouze silami, které jsou v rozumné míře faktory chudoby.²⁰

Chudoba je multidimenzionální fenomén. Klíčové *faktory* jednotlivých dimenzí se liší. Nejpoužívanějším indikátorem chudoby, který respektuje její multidimenzionalitu, je Multidimensional Poverty Index (MPI). MPI na úrovni domácností zachycuje tři základní dimenze chudoby, přičemž každá z nich má stejnou váhu (1/3): vzdělání, zdraví a životní standard. Dohromady jsou měřeny celkem deseti indikátory, které mají stejnou váhu v rámci dimenze, do které patří.²¹ Strukturu MPI shrnuje Tabulka č.2.

Tabulka č. 2: Multidimensional Poverty Index a jeho struktura

Dimenze: indikátor	Domácnost je deprivovaná pokud:
Vzdělání: Doba vzdělávání	nikdo v domácnosti nedokončil aspoň 6 let školní docházky
Vzdělání: Školní docházka	dítě ve školním věku nenavštěvuje školu
Zdraví: Výživa	podvýživou trpí alespoň jeden člen domácnosti
Zdraví: Dětská úmrtnost	v domácnosti během posledních 5 let zemřelo dítě
Životní standard: Elektřina	domácnost nemá přístup k elektřině
Životní standard: Pitná voda	zdroj pitné vody leží více než 30 minut chůze od domu
Životní standard: Sanitace	domácnost nemá vlastní sanitační zařízení adekvátní úrovně
Životní standard: Palivo	domácnost vaří na dřevu, uhlí nebo mrvě ²²
Životní standard: Podlaha	dům má hlíněnou, písečnou či slaměnou podlahu
Životní standard: Majetek	domácnost nemá vybrané věci ze seznamu majetku ²³

Zdroj: vlastní zpracování na základě UNDP (2016)

²⁰ Katastrofální makroekonomická politika vlády je z pohledu domácnosti příčinou chudoby, z velmi malé části je však i jejím faktorem: domácnost teoreticky může ve volbách (nebo disidentskou činností) přispět k výměně vlády, a tedy ke změně makroekonomické politiky. Z pohledu domácnosti se však jedná o faktor z tak zanedbatelné části, že se nachází pod „rozumnou mírou“, a tudíž se jím v kontextu tématu práce nestojí za to zabývat.

²¹ Dimenze vzdělání a zdraví jsou každá měřena dvěma indikátory, jeden indikátor z těchto dimenzí má tedy v rámci celého indexu váhu 33,3 % / 2, tedy přibližně 16,7 %. Životní standard je měřen šesti indikátory, váha jednoho indikátoru je tedy 33,3 % / 6, tedy přibližně 5,6 %.

²² Jak upozorňují Santos a Alkire (2011), ne vždy například vaření na dřevě indikuje skutečnou deprivaci, třeba pokud je místnost velmi dobře odvětrávaná. V těchto specifických (a v realitě rozvojových zemí nepříliš častých) případech MPI míru chudoby nadhodnocuje. Nezapočítávat do MPI (v realitě neexistující) deprivaci domácností, které topí dřevem v dobře větrané místnosti, není možné, neboť k tomuto údaji nejsou data.

²³ Na seznamu jsou: rádio, televize, telefon (tzv. *majetek umožňující přístup k informacím*), kolo, motorka, osobní vůz, nákladní vůz, povoz, motorová loď (tzv. *majetek umožňující mobilitu*), lednička,

Domácnost, která je deprivovaná v rámci všech 10 indikátorů, dosáhne deprivativního skóre 100 %, domácnost, která není deprivovaná vůbec, dosáhne skóre 0 %. Hranice multidimensionální chudoby je stanovena na úroveň 33,3 %.²⁴ (UN, 2016)

V posledních letech vzniká v akademické literatuře řada v principu podobných ad-hoc ukazatelů (sestavených pro specifický výzkum) měřících multidimensionální chudobu v rozvojových zemích. Tyto ukazatele obvykle chudobu operacionalizují prostřednictvím více než desítky indikátorů, které jsou agregovány za pomoci statistických metod, jako jsou multiple correspondence analysis (MCA), polychoric principle component analysis (PPCA) nebo fuzzy analysis. Příklady několika takových ukazatelů včetně základních informací o nich prezentuje Tabulka č. 3.

Tabulka č. 3: Indikátory multidimensionální chudoby a jejich struktura

Zdroj	Dimenze (počet indikátorů)	Způsob agregace
Ezzrari a Verme, 2012	Zaměstnání (2); Vzdělání (3); Zdraví (2); Bydlení (8); Infrastruktura (5); Zboží dlouhodobé spotřeby (7); Strava (2); Výdaje (2)	MCA
Oyekale a Oyekale, 2013	Infrastruktura (2); Bydlení (3); Zboží dlouhodobé spotřeby (9); Vzdělání (1)*	fuzzy analysis
Cardozo a Grosse, 2009	Majetek (20); Zdraví (4); Podmínky k životu a subjektivní blahobyt (3)	PPCA
Boccanfuso, 2009	Majetek (5); Kvalita bydlení (8); Zdraví a výživa (2); Přístup ke službám (2); Vzdělání (4)*	MCA
<i>*Vlastní rozdělení indikátorů do dimenzí (původní autor indikátory do dimenzí nerozdělil)</i>		

Zdroj: vlastní zpracování

S úrovní příjmů nebo výdajů domácností (měřenou bez ohledu na to, jak byly peníze využity) pracuje z indikátorů, které jsou zahrnuty v tabulce, pouze indikátor Ezzrariho a Vermeho

obdělátná půda, domácí zvířata (tzv. *majetek související s živobytím*). Telefonem se myslí jak klasický, tak mobilní telefon. Za vlastníka domácích zvířat je pro účely indikátoru označena domácnost, která vlastní alespoň: a) jednoho koně; b) jeden kus dobytka; c) dvě ovce; d) dvě kozy; e) 10 slepic. Za deprivovanou je domácnost označena pokud:

- nemá alespoň jednu položku z *majetku umožňujícího přístup k informacím*
- má alespoň jednu položku z *majetku umožňujícího přístup k informacím*, ale zároveň nemá ani jednu položku z *majetku umožňujícího mobilitu* nebo z *majetku souvisejícího s živobytím*.

²⁴ Autoři dále označují domácnosti, pro které MPI vyjde v intervalu <20 %, 33,3 %) jako domácnosti „blízko multidimensionální chudoby“ („near multidimensional poverty“). Domácnosti, jejichž skóre je 50 % a více, jsou pak označovány jako domácnosti, jež jsou „těžce multidimensionálně chudé“ („severely multidimensionally poor“).

(2012), který v dimenzi *Výdaje* zohledňuje výdajový kvintil, do něhož domácnost spadá, a Cardoza a Grosse (2009), jenž v dimenzi *Podmínky k životu a subjektivní blahobyt* započítává subjektivní názor domácnosti na uspokojivost výše vlastních příjmů. Jejich vliv na celkovou výslednou hodnotu indikátorů je téměř zanedbatelný. Zbývající dva indikátory z tabulky s příjmy nebo s výdaji jako takovými vůbec nepracují, stejně jako MPI. Marginální nebo nulový vliv příjmů a výdajů v indikátorech multidimenzionální chudoby reflektuje přístup, jenž vychází z premisy, že příjmy (respektive výdaje) jsou pouhým prostředkem k cíli (k životu bez chudoby), nikoliv cílem samotným.

Zůstaneme-li u tří dimenzí MPI, platí, že při pohledu na jejich indikátory lze konstatovat, že jejich hodnoty – pokud lze (na mikroúrovni) za jejich determinanty považovat alespoň zčásti faktory chudoby – jsou podmíněny do velké míry zdroji domácností, tedy příjmy. Pokud jde o dimenzi *Vzdělávání*, deprivace v rámci indikátoru *Doba vzdělávání* je příčinou chudoby (zpětně nelze dobu vzdělávání u jednotlivých členů domácnosti ovlivnit). Zda dítě chodí nebo nechodí do školy (viz indikátor *Školní docházka*) je determinováno dostupností školy (je-li nedostupná, jde o příčinu chudoby), respektive finančními nároky, které je rodina schopná nebo ochotná na vzdělávání dítěte vynaložit (platí-li tato druhá možnost, pak jde o faktor chudoby). Zda je některý z členů domácnosti podvyživený, závisí primárně na jejich příjmech. Riziko úmrtí dítěte lze snížit tím, že se pohybuje v hygienickém prostředí a že je pod adekvátním lékařským dohledem, obojí je z zanedbatelné části závislé na příjmech. Zásadní význam příjmů lze vyzorovat také u indikátorů v poslední dimenzi *Životní standard*: silně na nich závisí objem majetku nebo kvalita sanitace. Někdo by mohl argumentovat, že například přístup k pitné vodě nebo k elektřině je více závislý na vládě než na příjmech domácností: to je sice pravda, ale pak se jedná o příčinu, nikoliv faktor chudoby. Hovoříme-li v souvislosti s pitnou vodou a elektřinou o faktorech chudoby, vycházíme z toho, že domácnost svůj přístup k oběmu může ovlivňovat – například tím, že se přemístí do míst s patřičnou infrastrukturou nebo tím, že si vybuduje vlastní zdroje (studna, solární panel). Obě zmíněné varianty jsou závislé na příjmech.

Všechny dimenze chudoby, které může domácnost ovlivnit, jsou řešitelné, pokud má domácnost dostatečný příjem, a pokud je její řešení pro domácnost prioritou. Za dva primární faktory chudoby lze proto považovat:

1. nedostatečné příjmy,
2. nevhodné využití příjmů.

Tyto primární faktory jsou dále ovlivňovány sekundárními faktory, viz Tabulka č. 4. V tabulce uvedené faktory budou společně s vybranými příčinami – s těmi, jež souvisí se schopností odolávat negativním příjmovým a výdajovým šokům – diskutovány v rámci následující kapitoly, která zároveň analyzuje, jakým způsobem je mohou ovlivňovat různé mikrofinanční instituce, respektive konkrétní postupy a politiky, které MFIs aplikují.

Tabulka č. 4: Primární a sekundární faktory chudoby

Primární faktory	Nedostatečné příjmy	Nevhodné využití příjmů
Sekundární faktory	nedostatek dostupných příležitostí pro tvorbu příjmu	příliš konzervativní rozhodování domácnosti o investicích
	neschopnost využít dostupných příležitostí pro tvorbu příjmů	příliš riskantní rozhodování domácnosti o investicích
	neochota využít dostupných příležitostí pro tvorbu příjmů	iracionální rozhodování domácnosti
		nežádoucí rozhodování domácnosti

Zdroj: vlastní zpracování

4. MFIs a vliv jejich politik na příčiny a faktory chudoby

4.1. Typologie MFIs

Ritchie (2017) rozlišuje pět základních skupin mikrofinančních institucí: formální finanční instituce, kooperativy, nevládní organizace, komunitní finanční organizace a neformální venkovské poskytovatele. Formální finanční instituce dále rozděluje na banky (soukromé, státní a mikrofinanční) a nebankovní finanční instituce. Mezi kooperativami rozlišuje čistě finanční a víceúčelové instituce, podobně jako mezi nevládními organizacemi, které navíc dále člení do dalších subkategorí podle současné nebo historické právní formy. Komunitními finančními organizacemi má autorka na mysli instituce, jež v literatuře bývají někdy označovány jako venkovské banky nebo svépomocné skupiny. Do poslední kategorie patří podle autora skupiny ASCA a ROSCA a také individuální poskytovatelé. Stručná charakteristika jednotlivých kategorií je, stejně jako celá struktura Ritchieho (2017), přehledně shrnuta v tabulce č. 5.

Ritchieho typologie velmi dobře prezentuje, jak rozmanité je prostředí mikrofinancí. Jednotlivé kategorie vycházejí především z právních forem, pod jakými MFIs svou činnost provozují. Subkategorie pak zohledňují vlastnickou strukturu, náplň činnosti a způsob organizace. Celkový počet kategorií je pět, subkategorí je čtrnáct. Pro srozumitelnou diskuzi politik souvisejících s odstraňováním nebo redukcí příčin a faktorů chudoby je tato typologie příliš široká, navíc se až příliš opírá o právní formu mikrofinančních institucí a až ve druhé úrovni zohledňuje organizační strukturu. Pro účely této disertační práce jsem proto původní Ritchieho typologii zúžil (výsledkem jsou tři kategorie a celkem osm subkategorí, které jsou nově vytvořené dvouúrovňově). V nové klasifikaci je zásadní především způsob organizace a fungování zkoumaných institucí, nikoliv jejich formální právní forma nebo status. Kromě toho jsem hlavní kategorie přepracoval tak, aby nedocházelo k překryvu podkategorí, podobně jako je tomu u subkategorie *mikrofinanční NGOs transformované v banky nebo NBFIs*.

Tabulka č. 5: Typologie mikrofinančních institucí dle Ritchieho (2017)

kategorie	subkategorie	Charakteristika
formální finanční instituce	soukromé komerční banky	- obvykle mají korporátní vlastnickou strukturu - jsou přísně regulované státními orgány
	státem vlastněné banky	- komerční, zemědělské a rozvojové banky - jsou přísně regulované státními orgány
	mikrofinanční banky	- obvykle mají korporátní vlastnickou strukturu - hlavní klientela: drobní podnikatelé - často transformované NGOs - jsou přísně regulované státními orgány
	nebankovní finanční instituce (NBFIs)	- finanční a leasingové společnosti - často transformované NGOs - bývají regulované státními orgány
kooperativy	víceúčelové kooperativy	- často zakládáné s vládní podporou - mezi hlavní aktivity často patří dodej vstupů a marketing - dohled nad nimi často provádí vládní orgán s limitovanými kapacitami ve věci finanční kontroly - někdy federalizované
	finanční kooperativy	- vlastněné členy - profesní nebo otevřené kooperativy - dohled nad nimi často provádí příslušný vládní orgán - někdy federalizované
nevládní organizace (NGOs)	víceúčelové nevládní organizace	- lokální i mezinárodní pozadí - obvykle registrované jako NGOs nebo trusty - diverzifikované služby: zdraví, vzdělání, zemědělství atd.
	víceúčelové NGOs s oddělenými finančními a ostatními službami	- lokální i mezinárodním pozadí - obvykle registrované jako NGOs nebo trusty - rozdělení organizace se může projevit i ve zdvojené právní subjektivitě - hlavním produktem je půjčka
	mikrofinanční nevládní organizace	- lokální i mezinárodní pozadí - obvykle registrované jako NGOs nebo trusty - hlavním produktem je půjčka
	mikrofinanční NGOs transformované v banky nebo NBFIs	- často status akciové společnosti, kde je původní NGO spoluvlastníkem - bývají regulované státními orgány
komunitní finanční organizace	venkovské banky, svépomocné skupiny atd.	- založené na členství, vesnické instituce - mohou být i neregistrované - sběr drobných úspor a jejich redistribuce ve formě půjčky
Neformální venkovští poskytovatelé	ROSCA	- viz podkapitola 3.1. <i>Soudobé mikrofinance a jejich stručný historický vývoj</i>
	ASCA	- viz podkapitola 3.1. <i>Soudobé mikrofinance a jejich stručný historický vývoj</i>
	individuální poskytovatel (lichvář)	- rychle přístupné, s vysokým úrokem, poskytovatel bez vnějšího financování

Zdroj: upraveno autorem podle Ritchieho (2017)

Za „kooperativy“ jsou v nové klasifikaci označeny všechny finanční instituce, jež v původní klasifikaci spadaly hned do tří kategorií: kooperativy, komunitní finanční organizace a neformální venkovští poskytovatelé (jen subkategorie individuální poskytovatelé (lichváři) byla vyřazena, neboť subjekty, jež identifikuje, nejsou v žádné relevantní literatuře označovány za MFIs). Logika tohoto včlenění je následující: Organizace typu ASCA a ROSCA jsou svým způsobem fungování a vlastnictvím založeným na členství ve své podstatě drobné kooperativy, které jsou často registrovány alespoň na nejnižší úrovni místní administrativy. Komunitní finanční organizace jsou pak jen jakýmsi vylepšením těchto institucí: bývají formalizovanější a mívají přístup k vnějšímu financování. To mohou získat díky přístupu k úvěrům od konvenčních finančních institucí, díky různým formám vládní podpory (například granty nebo měkké půjčky)²⁵ nebo díky tomu, že ustaví federaci s jinými obdobnými organizacemi. V posledním případě jsou komunitní finanční organizace nově zařazeny mezi federalizované kooperativy. Mezi federalizované kooperativy jsou řazeny také kooperativy, které se nefederalizovaly „odspoda“, ale „shora“. Jedná se o organizace, které výrazně decentralizovaly své fungování a jejichž jednotlivé (vesnické) buňky mají relativně velkou míru finanční a manažerské nezávislosti.

Další kategorii tvoří klasické mikrofinanční instituce. Do této kategorie byly z původní klasifikace zařazeny všechny nevládní organizace (NGOs), které používají v rámci svých mikrofinančních aktivit jakoukoliv formu skupinové distribuce služeb. Pod stejnou podmínkou byly do této kategorie zařazeny formální finanční instituce (v praxi skupinovou distribuci služeb praktikují pravděpodobně jen organizace, které Ritchie označil za mikrofinanční banky nebo za nebankovní finanční instituce). Veškeré zbývající původní subkategorie a kategorie byly zařazeny mezi konvenční finanční instituce, a to bez ohledu na to, zda měly tyto organizace neziskový nebo ziskový status. Výslednou klasifikaci, o jejíž terminologii se opírá celá tato kapitola i následující text, zobrazuje tabulka č. 6. Součástí tabulky je i velmi stručná charakteristika vlastností jednotlivých typů institucí. Zařazené byly jen ty charakteristické rysy, které jsou zásadní v diskuzi, jež následuje, a které jsou ve své podstatě společné pro všechny organizace zařazené v příslušném členění. Autor si je vědom, že popsáním charakteristikám se některé organizace přece jen mohou vymykat, nicméně nezařaditelnost malé skupiny organizací považuje za adekvátní daň zjednodušení a zpřehlednění diskuze.

²⁵ Měkká půjčka je půjčka, která je poskytována pod podmínkami, které jsou velmi přívětivé pro jejího příjemce. Obvykle jde o půjčku, která má nižší než běžný komerční úrok, zároveň může mít výrazně delší dobu splácení, než je tržním standardem.

Tabulka č. 6: Zjednodušená a upravená typologie MFIs

Kategorie	Podkategorie	Další členění	Charakteristika
Kooperativy	drobné kooperativy	ROSCA	- individuální distribuce služeb - model svépomocných skupin - de facto explicitní skupinové ručení
		ASCA	- individuální distribuce služeb - model svépomocných skupin - de facto implicitní skupinové ručení
	velké kooperativy	federalizované kooperativy	- individuální distribuce služeb - model svépomocných skupin - de facto implicitní skupinové ručení
		nefederalizované kooperativy	- individuální distribuce služeb
klasické mikrofinanční instituce			- skupinová distribuce služeb (model solidárních skupin) - implicitní nebo explicitní skupinové ručení
konvenční finanční instituce	velké finanční domy		- individuální distribuce služeb - bez skupinového ručení - přijímají úspory
	malé finanční domy		- individuální distribuce služeb - bez skupinového ručení - nepřijímají úspory

Zdroj: vlastní zpracování

4.2. MFIs a zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům

Na základě review dostupné literatury autor identifikoval následujících pět politik a nástrojů, které mohou přispívat ke zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům:

1. flexibilita v podmínkách půjček a spořicíh produktů; přizpůsobení těchto produktů místním podmínkám
2. důraz na spoření v nabídce MFIs na úkor důrazu na nabídku půjček
3. tlak na preference klientů směrem k upřednostňování spoření oproti zadlužování se
4. příspěvek k tvorbě sociálního kapitálu
5. kredit plus

Výše jmenované politiky budou analyzovány v podkapitolách, které následují, a to v kontextu různých typů MFIs. První dvě politiky jsou vzhledem ke vzájemné silné souvislosti sloučené do jedné podkapitoly.

4.2.1. Flexibilita, přizpůsobení podmínek půjček a spořících produktů, možnosti spoření

Hlavní výhodou kooperativ, jejichž počet členů se pohybuje v rámci několika desítek nebo stovek lidí, jsou vysoké možnosti nastavit poskytované služby tak, aby v maximální možné míře vyhovovaly místním specifikům. Při nízké členské základně je vnímaná vyšší míra vlastnictví organizace, což dává jednotlivým členům vyšší motivaci se angažovat. Zároveň mívají malé kooperativy spíše jednodušší strukturu, která má méně úrovní, takže se v ní členové snadněji orientují. Také komunikace s vedením je snazší; vyšší relativní vliv jednotlivých členů vyplývá při malé velikosti organizace z logiky věci. Při aplikaci manažerského řízení založeného na modelu ASCA pak u těchto organizací platí nejen to, že jsou nastavená pravidla ve vysoké míře v souladu s preferencemi klientů, ale i to, že lze systém spoření a půjčování udělat maximálně flexibilní.²⁶ Řada autorů (mj. Roodman, 2012; Roldan, 2009; Adams a Vogel, 2016) přitom argumentuje, že vysoká míra flexibility je právě to, co klienti potřebují a co přispívá k většímu potenciálu mikrofinancí směrem ke zmírňování a redukci chudoby. Rigidní systémy poskytování spoření a mikropůjček, jež neumožňují klientům bez výrazné penalizace získat v době negativního šoku rychle své úspory, nebo které nutí klienty doplatit půjčku bez možnosti jejího navýšení před úplným splacením v případě urgentní potřeby, omezují schopnosti domácností dobře se vyrovnat s negativními šoky. Montgomery (1996), podobně jako Roodman (2012) v tomto kontextu argumentuje ve prospěch flexibilního splátkového kalendáře, možnostem spoření s okamžitou dostupností úspor a okamžitě dostupných krátkodobých (byť třeba i relativně vysoce úročených) půjček.

Jak popisují Adams a Vogel (2016), pokud nejsou financovány z externího zdroje, pak mají drobné kooperativy založené na principu ASCA tendenci spíše finančně zvýhodňovat klienty, kteří spoří, a naopak penalizovat vyšším úrokem klienty, kteří si chtějí půjčovat (což je dáno nedostatkem kapitálu). To na jednu stranu někteří autoři považují za žádoucí, neboť upozorňují na to, že mikropůjčka znamená na rozdíl od mikrospoření pro klienta závazek, který snižuje schopnost domácnosti vyrovnávat se s příjmovými a výdajovými šoky (mj. Roodman, 2012;

²⁶ Možnosti udělat systém půjčování a spoření flexibilní jsou však silně podmíněny kvalitním managementem. Nedostatečná kompetentnost nebo nečestnost vedení těchto malých kooperativ je přitom jejich častým problémem.

Adams a Vogel, 2016). Na druhou stranu je ale nedostatek kapitálu problém, pokud je alespoň část členů motivována ke vstupu do kooperativy primárně z toho důvodu, aby čerpala úvěr. To je přitom častá realita (viz např. Hickson, 2001). Nedostatek kapitálu je pro kooperativy řešitelný dvěma způsoby: tím, že se členská základna organizace dostatečně rozroste, nebo tím, že se organizace stane součástí federace dalších obdobných skupin. Obě cesty mají svá rizika.

Efekt růstu členské základny kooperativy dobře popisuje na příkladu ghanských fairtradových organizací Bińkowski (2014). Ten ve své analýze dochází k závěru, že drobné a velké (nefederalizované) kooperativy fungují výrazně odlišně. Zatímco drobné kooperativy fungují ve prospěch svých členů (tedy faktických majitelů), velké kooperativy se orientují mnohem víc na rozvoj vlastního obchodního potenciálu, přičemž charakterem řízení spíše připomínají korporace. Ke svým členům se vedení těchto kooperativ chová jako k sobě podřízeným aktérům. Za takové situace je logické, že vnímaná míra vlastnictví kooperativy ze strany jejich členů klesá. V kontextu mikrofinancí popisuje obdobný fenomén Karim (2011) na příkladu Grameen Bank, která je formálně vlastněná svými klienty: ti se však subjektivně jako spolumajitelé necítí. Kooperativa vedená korporátním způsobem ztrácí motivaci uzpůsobovat své služby místním potřebám.

Alternativou k rozšiřování členské základny kooperativy je vytvoření nebo zapojení se do již existující federace kooperativ. Montgomery (1996) popisuje jako příklad dobře fungující federace srílanskou federaci SANASA²⁷. Jako faktory úspěchu SANASY identifikuje autor flexibilitu jejich služeb a především to, že jednotlivé kooperativy jsou financovány primárně z vlastních úspor a jen okrajově z peněz donorů, respektive z peněz zastřešujícího centra. V případě SANASY centrum zajišťovalo pouze technickou pomoc a trénink a menšinově pak zajištění dostatku (nedotovaného) kapitálu. Řízení skupin a jejich vnitřní rozhodování se sice muselo pohybovat v mantinelech stanovených centrem, ty však byly dostatečně široké, což reflektovala velmi odlišná struktura a vlastnosti služeb, které v různých kooperativách zjistil.

Montgomery (1996) staví úspěšný model SANASY do protikladu s bangladéšským programem neziskové organizace BRAC, který fungoval na první pohled na podobném principu: v jednotlivých oblastech byly vytvořené tzv. venkovské organizace, které měly v průměru okolo 40 členů. Jejich autonomie však byla nulová a veškeré finance kontrovali zaměstnanci BRACu, kteří stáli mimo skupinu. Poskytované služby byly uniformní a tehdy nedávno představené

²⁷ Celým jménem SANASA Thrift & Credit Cooperative Societies.

krátkodobé spotřební půjčky byly dostupné pouze s několikátýdenním zpožděním po podání žádosti. Spořicí produkty se omezovaly pouze na tzv. nucené spoření, které umožňuje klientům čerpat půjčky, avšak v případě příjmového nebo výdajového šoku bylo klientovi efektivně nedostupné. Takto nastavený program podle autora chudé nechrání, ale spíš nutí k disciplíně. BRACu proto doporučil méně se zaměřovat na platební disciplínu, zajistit větší rozmanitost půjček a zavedení dobrovolného spoření, více se soustředit na rozvojové cíle a větší zapojení členů venkovských organizací do jejich managementu, včetně managementu části finančních prostředků.

Model SANASy reprezentuje tzv. model svépomocných skupin, zatímco v případě BRACu jde o modifikaci modelu solidárních skupin (viz podkapitola 3.1 *Soudobé mikrofinance a jejich stručný historický vývoj*). Prvně jmenovaný systém charakterizovaný větším důrazem na vlastní spoření, větším vlastnictvím členů skupin, větší rozmanitostí, pokud jde o nastavení produktů při srovnání různých skupin, i větší flexibilitou, pokud jde o možnosti čerpat různé typy půjček a navyšovat či vybírat úspory, je autorem původní analýzy právě pro tyto vlastnosti považovaný pro chudé za výrazně prospěšnější (tento systém je typický pro členské organizace). Stejně vlastnosti oceňuje také Adams a Vogel (2016), když popisuje „spořicí skupiny“, které se velmi blíží právě modelu, který aplikovala SANASA. Za hlavní dělící čáru mezi žádoucím a nežádoucím mikrofinančním systémem vidí podobně jako Montgomery (1996) podíl externího financování – jakmile překročí určitou mez, skupiny ztrácejí flexibilitu, rozmanitost, a především se mění jejich zaměření: cílem není spořit, ale zadlužit se. Svým voláním především po větší roli spoření jakožto nástroje zvyšujícího rezistenci chudých domácností vůči negativním příjmovým a výdajovým šokům se přidávají k Roodmanovi (2012), jenž konstatuje, že existují jen dvě dobré cesty, jak zajistit lidem dobré spořicí služby: první cestou se zdají být nepříliš formalizované organizace, které lze označit za drobné kooperativy, druhou cestou jsou naopak velmi formalizované a vládou přísně regulované banky. Neziskové organizace a nebankovní instituce často nemají – mimo jiné kvůli vládním regulacím – reálnou možnost klasické spořicí produkty nabízet. Role organizací, které se nacházejí v takovéto situaci, pak může spočívat – chtějí-li dopomáhat svým klientům k odolnosti vůči šokům – v poskytování kapitálu ve formě půjček malým kooperativám. Z výše popsaných důvodů by se však toto externí financování nemělo stát majoritním zdrojem financí kooperativy.

Model solidárních skupin neboli klasický model banky Grameen – aplikovaný často neziskovými organizacemi a nebankovními institucemi – vychází z analýz oproti drobným a federalizovaným kooperativám (jež používají model svépomocných skupin) i konvenčním finančním institucím

v nepříliš lichotivém světle. Roodman (2012), Karim (2011), Montgomery (1996), Bateman (2010) a řada dalších autorů argumentují, že se klienti v solidárních skupinách dostávají často pod extrémní tlak a že nejsou neobvyklé případy, kdy jsou lidé v platebních potížích manažery veřejně zostuzováni. Tento systém je podle nich příliš rigidní, než aby pomohl lidem překonávat šoky, což je základní předpoklad, aby mohli klienti dále přemýšlet o střednědobých a dlouhodobých investicích: přitom právě tyto investice mají potenciál skutečně redukovat chudobu. Podle Hicksona (2001) patří skupinové mítinky mezi bangladéšskými klienty společně s vynucovaným spořením k nejméně preferovaným charakteristikám služeb poskytovaných mikrofinančními institucemi.²⁸ Velká část klientů podle něj naopak preferuje individuální zodpovědnost za půjčky, poskytování služeb bez mítinků a velkou variabilitu a flexibilitu půjček, pokud jde o délku jejich čerpání i výši a časování splátek. Obdobnou flexibilitu klienti preferují i u spořicíh účtů.

V kontextu této kritiky je dobré poznamenat, že kupříkladu samotná banka Grameen svůj původní – klasický – model upravila, a udělala ho přece jen flexibilnější. Takzvaný model Grameen II, praktikovaný bankou od počátku tisíciletí, znamenal mimo jiné opuštění křížového ručení, menší důraz na půjčování, větší flexibilitu ohledně půjček (klient již nemusí čekat, až zaplatí půjčku: jakmile má splacenou polovinu splátek, může půjčenou částku znovu navýšit), redukcí k půjčkám vynucovaného spoření a širší nabídku spořicíh produktů, včetně takových, kde jsou úspory dostupné ihned. Je však třeba poznamenat, že tolik neoblíbená a kritizovaná distribuce půjček prostřednictvím skupin (skupinové mítinky) zůstala zachována, přičemž participace těchto skupin na nastavení jednotlivých produktů, a tedy jejich přizpůsobení místním potřebám je velmi nízká. Podobným vývojem jako Grameen prošla podle Roodmana (2012) i celá řada dalších latinskoamerických MFIs, které však v procesu často model solidárních skupin opustily a přešly na individuální distribuci služeb. To lze považovat za výhodu, na druhou stranu je otázka, zda přechod na individuální distribuci nevede tyto instituce k tomu, že se začnou zaměřovat na relativně bohatší klientelu.

4.2.2. Tlak na preference klientů: upřednostňování spoření oproti zadlužování se

Pokud skutečně MFIs chtějí zvýšit odolnost svých klientů vůči negativním příjmovým a výdajovým šokům, měly by svým klientům zároveň nabídnout širokou a flexibilní škálu

²⁸ Vynucené spoření znamená, že musí klient (respektive skupina klientů) k získání půjčky dosáhnout určité míry úspor. Tyto úspory pak slouží jako částečné ručení za půjčku, v praxi jsou pro klienty nedostupné. Zároveň zvyšují skutečný náklad půjčky: pokud například musí mít klient na účtu naspořenou třetinu půjčené částky, prakticky to znamená, že si o třetinu méně také půjčuje. Úroková sazba se však počítá z celé půjčené částky, bez odečtení úspor.

možností, jak si spořit a půjčovat (viz diskuze výše), zároveň by je ale měly motivovat k žádoucímu chování. V případě půjček jde o to motivovat klienty, aby si půjčovali jen v nezbytných případech. V případě spoření jde o to vést je k tomu, aby část svých příjmů spořili na řešení nenadálých situací.

Tématu zvyšování motivace klientů spořit se věnují Kast et al (2012), kteří svými experimenty popsali funkčnost některých velmi efektivních, levných a současně snadno implementovatelných řešení, jež v tomto ohledu vedou k žádoucím výsledkům. Autoři porovnávali efekt čtyř různých nástrojů, jež měly vést k větší spořivosti klientů: vyšší úrok, zvýšený tlak solidární skupiny, zvýšený tlak prostřednictvím mobilních zpráv zasílaných "buddymu" a klientovi, a zvýšený tlak prostřednictvím mobilních zpráv zasílaných klientovi.

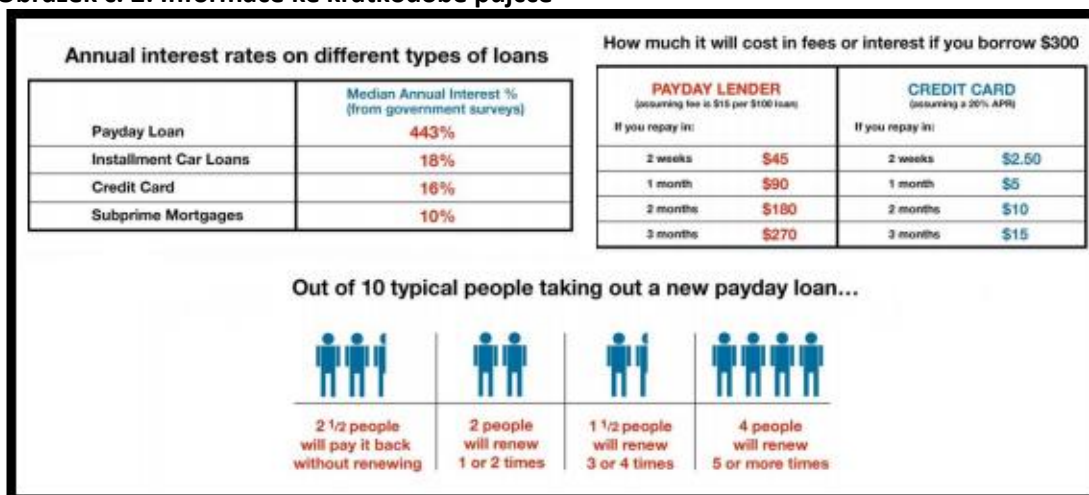
V případě vyššího úroku šlo o to, že účastníkům experimentu byl nabídnut spořicí účet s pětiprocentní úrokovou sazbou namísto standardní sazby ve výši 0,3 %. Zvýšený tlak solidární skupiny spočíval v tom, že účastníkům byla nabídnuta možnost veřejně oznámit cílovou částku spoření, přičemž úroveň spoření pak byla každý týden monitorována a průběžně úspěšné plnění cíle bylo nefinančně odměňováno. Zvýšený tlak prostřednictvím mobilních zpráv zasílaných "buddymu" a klientovi spočíval v tom, že byl o tom, zda v daném týdnu uložil peníze na spořicí účet informován zprávou jak klient, tak další klientem vybraná osoba. V posledním případě obdržel zprávu pouze klient: ve zprávě byla nejen informace o tom, zda klient v týdnu uložil nebo neuložil peníze, ale také o tom, jak si vedli ostatní (přesněji kolik procent klientů v daném týdnu na účet peníze uložilo).

Ukázalo se, že nejkonzervativnější a pravděpodobně také nejdražší metoda motivování ke spoření, tedy zvýšení úroků, je jen velmi málo efektivní. Většina klientů úroveň spoření ve srovnání s kontrolní skupinou nezvýšila. Naopak klienti pod tlakem skupiny nastřádali v průměru téměř dvakrát více. Zároveň dochází autoři k závěru, že obě metody založené na textových zprávách jsou, pokud jde o navýšení úrovně spoření, téměř stejně efektivní, jako tlak skupiny. Observace úspěchu ostatních (viz zprávy klientovi), stejně jako tlak vznikající tím, že je někdo pozorován (zprávy „buddymu“), případně kombinace obojího (veřejně oznámený cíl na skupinových schůzích a vzájemné monitorování jeho plnění) – všechny tyto metody vedou k vyšší spořivosti, a tedy k větší odolnosti klientů vůči negativním šokům.²⁹

²⁹ V této souvislosti je třeba upozornit na riziko, že přílišný tlak na spoření může vést k tomu, že klienti budou spořit více, než je žádoucí, jen aby splnili stanovený cíl. Proto je nezbytné, aby motivační prvky byly spíše měkké, případně aby byly dobrovolné.

Minimum, které mohou zodpovědné MFIs udělat, aby chránili své klienty před zbytečným zadlužením, je jejich transparentní informování o skutečné ceně mikropůjčky. Mnohé MFIs sice poměrně otevřeně informují své klienty o procentuální úrokové sazbě i o výši úroku, ovšem i tak stále platí, že řada z nich reálnou cenu přesto neuvádí, což souvisí s politikou vynucených úspor, různých poplatků a povinných pojištění. Podobně jako existují metody, jak motivovat klienty k vyšším úsporám, existují i metody, jak je motivovat k tomu, aby měli menší tendenci se zadlužovat. Různé metody transparentního nacenění půjček v kombinaci s dalšími přidanými informacemi mohou mít odlišné efekty. Bertrand a Morse (2011) experimentovali s předáním různých informací o krátkodobých půjčkách jejich uživatelům v USA: v jedné variantě informovali o jejich roční procentní sazbě nákladů (RPSN) ve srovnání s jinými alternativami, ve druhé variantě jednoduše vypsali, kolik dolarů navíc stojí půjčka 300 dolarů na 14 dnů, jeden měsíc atd. ve srovnání s alternativou (půjčka na kreditní kartu) a ve třetím případě přidali infografiku o tom, jaký podíl lidí půjčku splatí a už ji neobnoví a jaký podíl ji opakovaně obnovuje (viz obrázek č. 2). Zatímco vystavení první variantě nevyvolalo oproti kontrolní skupině u klientů žádné změny chování, vystavení druhé variantě snížilo pravděpodobnost, že si v následujícím období klient půjčí, o více než 5 %. Velmi výrazný 10% pokles vyvolalo vystavení třetí variantě.

Obrázek č. 2: Informace ke krátkodobé půjčce



Zdroj: Bertrand a Morse (2011), upraveno autorem

Tento příklad dobře ilustruje, že klienti potřebují získat transparentní a také pro ně srozumitelné informace o ceně půjčky (velká část lidí v rozvinutých zemích nechápe význam RPSN, v rozvojových státech bude situace pravděpodobně ještě horší) a ideálně také další informace, které korigují kognitivní zkreslení, jako je efekt nadměrné sebedůvěry, jenž se může

projevit podceněním náročnosti splatit půjčku (to se týká poslední varianty). V zájmu MFI, která chce skutečně zmírňovat a redukovat chudobu, je tyto informace předat.

4.2.3. Příspěvek k tvorbě sociálního kapitálu

Dalším obranným valem, který potenciálně můžou MFI pomoci vystavět svým klientům proti příjmovým i výdajovým negativním šokům, je sociální kapitál. Pojem jako jeden z prvních autorů použil Coleman (1988), mezi ekonomy ho ale zpopularizovali především Putnam et al (1993), podle nichž pojem *„odkazuje k charakteristikám organizace společnosti jako jsou síťování, normy a společenská důvěra, které usnadňují vzájemně prospěšnou koordinaci a spolupráci ve společnosti.“* Samotný Coleman ve své průlomové práci studuje sociální kapitál spíše na mikroúrovni, a mimo jiné upozorňuje, že skupiny lidí, které se vyznačují vysokou mírou (zasloužené) vzájemné důvěry, jsou schopné *„dosáhnout mnohem více“* než obdobné skupiny lidí, které se touto charakteristikou nevyznačují. Zjednodušeně řečeno, prospěšnost lidského kapitálu spočívá v tom, že lidé s vysokým lidským kapitálem mají v případě problému – jako je například negativní příjmový či výdajový šok – na koho se obrátit s žádostí o pomoc.

Experimenty Cassara a Widycky (2010) prokázaly, že funkčnost skupin na jedné straně ve vztahu k sociálnímu kapitálu zrcadlí situaci ve společnosti (tj. skupiny v regionech s nižší mezilidskou důvěrou fungují hůře), na druhé straně však skupiny mohou k tvorbě sociálního kapitálu přispět. V tom se shodují s Haldarem a Stiglitzem (2016), kteří však zároveň argumentují, že zdánlivě drobné nuance mezi mikrofinančními institucemi mohou vést k výrazně odlišnému výsledku, pokud jde o tvorbu důvěry, respektive sociálního kapitálu: některé mikrofinanční instituce a jejich skupiny v tomto směru spíše škodí, jiné k budování vzájemnosti přispívají. Jejich argumentace je založená na diskuzi hledající odpověď na stále ještě nevyřešenou otázku, v čem spočívá funkční mechanismus solidárních skupin.

Tradiční teorie fungování solidárních skupin je založená na ekonomickém kalkulu členů skupin, kteří se navzájem monitorují a kteří si vzájemně vynucují zodpovědné chování ve vztahu k zaplacení půjčky z ryze sobeckých důvodů. První část argumentace vyvěrá z faktu, že neúspěch jednoho člena poškozuje i ostatní, neboť při uplatnění křížového ručení jsou to právě oni, na koho připadá povinnost dluh uhradit. Druhá část argumentace vychází z obrácené logiky: člen, který nezplatí, je často potrestán vyřazením ze skupiny, navíc ztrácí mimo jiné část svého sociálního kapitálu. Prvně zmíněný mechanismus působí na klienty externě (ostatní členové nutí klienta zaplatit), druhý mechanismus pracuje jako vnitřní síla (klient si je – bez

ohledu na ostatní členy – vědom ztráty, kterou si nezaplacením způsobí).³⁰ V takto nastaveném systému je za běžných okolností racionální akcí všech klientů půjčky zaplatit.³¹

Dominantní význam výše popsaného tradičního vysvětlení úspěchu solidárních skupin, pokud jde o splácení, však v posledních letech empiricky zpochybnili MFIs, které opustily politiku křížového ručení. Mezi MFIs, které k tomuto kroku přistoupily, patří i Grameen Bank. Jak argumentují Haldar a Stiglitz (2016), to, že tento krok nevedl k poklesu platební disciplíny, je jednou z indicií, že svou sílu má i alternativní vysvětlení fungování skupin, které se opírají o práci Fehra a Fischbachera (2003). Ti popsali tzv. koncept silné reciprocity, jenž kombinuje principy altruistického odměňování a trestání. Podle něj odměňují lidé dle místních norem správné chování a trestají chování, které je s normami v rozporu, a to bez ohledu na to, že toto trestání či chování pro ně může nést více nákladů než výhod. Podle Haldara a Stiglitze (2016) je právě koncept silné reciprocity hlavním vysvětlením úspěchu Grameen Bank (a dalších MFIs) i bez křížového ručení. Grameen Bank se podle nich díky relativně intimnímu vztahu s klienty podařilo ve společnosti vybudovat přesvědčení, že normální je své dluhy splácet. Tato norma rezonuje ve společnosti tak silně, že členové skupin platícího klienta „odměňují“ a neplatícího klienta „trestají“ bez ohledu na to, zda je pro ně uplatnění této „odměny“ či „trestu“ ekonomicky výhodné. Klienti s takto zvnitřněnou normou navíc rozlišují mezi záměrným a nezáměrným nesplacením půjčky – a jsou ochotni nezištně pomoci těm, kteří nejsou schopni splácet z objektivních důvodů (tedy jsou ochotni pomoci těm, kteří nesplácejí, ale přitom se pokoušejí dodržet normu). Výhody skupinové distribuce půjček oproti individuální distribuci spočívají při platnosti konceptu v tom, že vzájemné pozorování a interakce ve skupině žádoucí normy posiluje, čímž se zvyšuje důvěryhodnost klientů – tedy roste jejich sociální kapitál. Vyšší ochota pomáhat nezištně těm, kteří se navzdory své snaze dodržet normu – tj. včas splácet – dostali do problémů, indikuje růst sociálního kapitálu také na individuální úrovni.

Relevanci konceptu autoři dále dokládají různým chováním klientů v krizových situacích. V době opakujících se bangladéšských povodní nebylo rozsáhlé strategické nesplácení u Grameen Bank reportováno, ačkoliv by z ryze ekonomického pohledu dávalo u klientů smysl.

³⁰ Teorii funkčního mechanismu solidárních skupin založeného na ekonomickém (racionálním) chování klientů detailně rozpracoval Stiglitz (1990).

³¹ Výjimkou z běžných okolností je například tzv. strategické nezaplacení (strategic default). Klient, který by za normálních okolností půjčku splatil, se může rozhodnout přestat splácet, pokud zjistí, že někteří další členové skupiny nesplácejí. Pokud není pro klienta možné za ostatní zaplatit a pak od nich peníze vymoci, trest například v podobě ztráty přístupu k dalším půjčkám jej stejně nemine: rozhodnutí nesplácet je v takovémto případě zcela racionální. Tématu se hlouběji věnují například Besley and Coate (1995), Armendariz de Aghion (1999) nebo Bhole a Ogden (2010).

Naopak u skupin klientů SKS Microfinance, jež působí v sousední Indii, v době krize v Ándhrapradeši v roce 2010, klesla v jeden moment míra splácení na úroveň pouhých 10 %. Haldar a Stiglitz (2016) dávají obě organizace do kontrastu, když popisují Grameen Bank jako organizaci, která klade explicitní důraz na společenské rituály, participativní organizační strukturu a jež se snaží budovat vztah s klienty i mezi klienty. Naopak SKS Microfinance podle nich aplikuje „ekonomistický“ pohled na mikrofinance, a své fungování zajišťuje spíše přes vynucování, které „*pravděpodobně podkopává sociální kapitál*“. Dva zdánlivě velmi podobné mikrofinanční modely (modely svépomocných skupin) tedy vedou k velmi různým výsledkům, pokud jde o tvorbu sociálního kapitálu, a tedy i pokud jde o odolnost klientů vůči negativním šokům. Zatímco pro organizace, jako je Grameen Bank, se díky budování žádoucích společenských norem stalo křížové ručení nadbytečným, pro organizace jako SKS Microfinance je vzhledem k absenci těchto snah křížové ručení nutností.³²

4.2.4. Politiky kredit plus

Dalším nástrojem s potenciálem snižovat riziko negativních šoků je rozšířit mikrofinanční služby poskytované klientům také o nefinanční portfolio (tzv. politika kredit plus). Nejčastěji jde především o poradenské a vzdělávací služby, které mohou mít souvislost se schopností člověka splácet mikropůjčku. Pro téma odolnosti vůči negativním šokům jsou relevantní zejména intervence MFIs, které souvisí s péčí o zdraví. Soukromé platby pacientů (v angličtině se používá pojem „out of pocket payments“) jsou pro rozvojové země zásadním zdrojem financování zdravotnictví. Podle WHO (2016) tvořily v roce 2013 soukromé platby pacientů v nízkopříjmových zemích více jak 42 % jejich celkových zdravotnických výdajů, v zemích s vysokým příjmem byl jejich podíl přibližně poloviční. Nezanedbatelná část domácností z chudých zemí musela v posledních letech čelit katastrofickým výdajům souvisejícím se zdravím, tedy výdajům, jež překračují 25 % příjmu domácnosti, nebo 40 % její platební kapacity³³. Zatímco mikropůjčky a spoření přispívají ke schopnosti se s šoky souvisejícími se

³² V této souvislosti je vhodné podotknout, že i v případě Grameen Bank i po zrušení explicitního křížového ručení hraje ekonomický kalkul členů skupiny ve vynucování pravidel zásadní roli. Přestože za dluhy ostatních jednotliví členové skupiny neručí, stále platí, že jsou za nedisciplinovanost svých kolegů trestáni: mimo jiné se snižuje jejich šance získat od Grameen Banky vyšší půjčku v budoucnu. Tomuto faktu Haldar a Stiglitz (2016) nevěnují příliš pozornosti, přitom jejich argumentaci poměrně výrazně oslabuje. I přes tuto kritiku je ale jasné, že lidé skutečně mívají tendenci altruisticky „odměňovat“ a „trestat“ porušování norem. Stejně tak je zřejmé, že MFIs svým jednáním mohou tuto tendenci v komunitě posílit, nebo naopak oslabit.

³³ Platební kapacita je definována jako výdaje domácnosti očištěné od samozásobitelské činnosti.

zdravotními výdaji lépe vyrovnat, osvětové a další služby související se zdravím poskytované MFIs přispívají k tomu, aby k nim nedošlo, nebo aby byly menší.

Mikrofinanční instituce, jež jsou v pravidelném kontaktu s chudými a jež jsou často ve styku s velkými skupinami chudých lidí (v případě skupinově distribuovaných půjček), jsou přirozenou platformou pro zdravotnické intervence. Zdravější klienti znamenají pro MFIs nižší riziko nesplácení, pro sociálně zaměřené poskytovatele mikrofinancí je navíc zdravější pacient hodnotou sám o sobě. Leatherman et al (2011) rozlišují dva typy zdravotnických intervencí poskytovaných MFIs. Jedná se o osvětu ohledně péče o zdraví a o poskytování zdravotnických služeb. Druhá varianta je oproti první výrazně vzácnější, na druhou stranu ji i tak aplikují mezinárodně významné mikrofinanční organizace, jako jsou FINCA International nebo BRAC. Ve svém aktualizovaném review na téma kredit plus se zaměřením na zdraví dochází Lorenzetti et al (2017) k následujícím závěrům:

1. Jednoznačně lépe prozkoumaným typem intervence je zdravotní osvěta. Existují silné důkazy, že osvěta na téma zdraví poskytovaná v rámci mikrofinančních skupin vede ke zlepšenému chování ve vztahu k péči o zdraví. Především vliv na postupy a rozhodování klientů ve vztahu ke zdraví a výživě dětí a k vlastní ochraně před rizikem nakažení HIV stojí na poměrně silných základech, pokud jde o kvalitu i kvantitu realizovaných studií.
2. Důvěryhodné studie, které se zaměřují na MFIs, jež vlastní a provozují vlastní zdravotnická centra, v kontextu vlivu jejich činnosti na zdraví klientů, autoři neidentifikovali.
3. Intervence, které nad rámec osvěty zprostředkovávaly také přístup k některým zdravotnickým potřebám (např. antimalarické sítě) nebo k poskytovatelům zdravotnických služeb, vykazují spíše pozitivní výsledky, přestože některé studie v určitých případech žádný efekt neidentifikovaly.
4. Kvalitních studií, jež měří to nejzásadnější – efekt intervencí na úroveň zdraví klientů – je velmi málo. Všechny studie, které autoři označili za dostatečně rigorózní, však naměřily alespoň v některých aspektech pozitivní efekty na zdraví klientů či jejich rodinných příslušníků.

Dalším potenciálním nástrojem, který může pomoci zredukovat následky negativního šoku, je mikropojištění. Kromě pojištění v případě úmrtí klienta čerpajícího půjčku, které je v sektoru jakýmsi standardem, existují dva základní typy pojištění, jež jsou nezávislé na čerpání dalších služeb: jde o zdravotní pojištění a o zemědělské pojištění. Je však třeba poznamenat, že zájem o tyto produkty je v chudých státech velmi nízký a jejich čerpání se v rozvojových regionech

dostává jen výjimečně nad podíl ve výši jednoho procenta všech potenciálních klientů (Platteau et al, 2017). Ze strany nejchudších obyvatel je zájem o tuto službu velmi nízký i v případech, kdy jim byla nabídnuta za extrémně výhodných podmínek (Cole et al, 2013; Karlan et al 2014). Platteau et al (2017) se pokouší tuto „anomálii“ vysvětlit pomocí široké škály teorií (mj. nepochopení produktu, nedůvěra v poskytovatele, špatná kvalita produktu³⁴, příliš vysoká cena, dostupnost substitutů³⁵), jisté je však jen to, že současná nabídka mikropojištění je pro skutečně chudé nezajímavá.

4.2.5. Shrnutí a analýza efektů v kontextu typologie MFIs

Pokud jde o politiky přispívající k redukci efektů a rizik negativních příjmových a výdajových šoků na životy klientů, MFIs mají k dispozici celou řadu politik a nástrojů, jež mohou uplatnit. V této části autor argumentoval, že jedním z nich je flexibilita služeb a jejich přizpůsobování místním poměrům. V tomto ohledu mají potenciál všechny typy MFIs: členské organizace především v situacích, kdy jsou relativně malé nebo federalizované s velkou mírou autonomie, a zároveň jejich lídři mají dostatečné manažerské schopnosti a kapacity; neziskové organizace fungující na principu solidárních skupin za předpokladu, že implementují reformy ve stylu Grameen II; klasické bankovní domy také obvykle vykazují velkou míru flexibility, avšak často nejsou přístupné těm nejchudším.

Dalším důležitým prvkem je důraz na spoření, namísto důrazu na mikropůjčky. Mikropůjčka je riziková, neboť řeší aktuální šok, zároveň však podlamuje schopnost klienta absorbovat případné další šoky. Spoření tento nebezpečný prvek neobsahuje. Větší důraz na spoření kladou především malé a federalizované kooperativy, které tím paradoxně řeší svou slabinu v podobě nedostatku kapitálu. Klasické mikrofinanční instituce aplikující princip solidárních skupin často zdůrazňují spíše půjčování oproti spoření, což je dáno i vládními regulacemi, které jejich možnosti, pokud jde o správu peněz klientů, výrazně redukuje. V případech, kdy klasické mikrofinanční instituce úspory svých klientů přijímat nemohou, mohou sehrát pozitivní roli

³⁴ To se týká například zemědělského pojištění, které je založené na satelitních snímcích a meteorologických stanicích, na jejichž základě se určuje, zda určitou oblast zasáhlo sucho nebo naopak extrémní deště. Podle toho se pak rozhoduje o vyplacení pojistného. Informace získávané tímto způsobem jsou však navzdory pokročilé technologii stále ještě natolik hrubé, že nedokážou zachytit extrémní na skutečně lokální úrovni (nedokáží rozlišit, jak se situace liší „od jednoho pole k druhému“). Navíc tyto systémy chrání farmáře jen proti jednomu poměrně úzce vymezenému riziku, dostupná pojištění proti dalším rizikům (nemoci, škůdci) prakticky nejsou nabízená vůbec.

³⁵ Mimo jiné spoření a mikropůjčky.

alespoň v případě, kdy v přiměřené míře dofinancují malé a federalizované kooperativy. Velké finanční domy svým klientům nabízejí dostatek možností, pokud jde o půjčky i o spoření.

Motivaci klientů více spořit, a naopak méně se zadlužovat, můžou zvýšit postupy založené na moderních technologiích (např. posílání motivačních zpráv) a na poznatcích získané v rámci behaviorální ekonomie či psychologie (mj. dobře konstruované informační letáky). Dalším nástrojem zvyšování odolnosti proti větším šokům je budování sociálního kapitálu ve společnosti, na úrovni skupin i jednotlivců. V tomto ohledu neexistují žádné empirické ani seriózní logické důkazy o tom, že by takovýto potenciál měly konvenční finanční instituce. Převážně pozitivní obrázek vytvořila relevantní literatura o politice kredit plus. Tuto politiku aplikují především kooperativy a klasické mikrofinanční instituce. Posledním diskutovaným tématem bylo mikropojištění: ukazuje se, že při současných technologiích a uplatňovaných postupech není tato služba pro chudé zajímavá.³⁶ Celou diskuzi přehledně shrnuje tabulka č. 7.

³⁶ V této kapitole byla záměrně vynechaná problematika finančních transferů. Přesun peněz z účtu na účet je zásadní pro zasílání remitencí. Remitence přitom mohou zásadním způsobem pomoci domácnosti vyrovnat se s negativním šokem. Důvodem, proč byly transfery z diskuze vynechány, je fakt, že iniciativu v této oblasti přebraly mobilní společnosti, jež umožňují velmi levně a rychle přeposílat a následně také vybírat peníze. Vzhledem k tomu, že i mezi chudými je v dnešní době velmi vysoký podíl lidí vlastnících telefon, mají tyto služby silný dosah i mezi nimi. Finanční transfery se tak staly jakousi „samostatnou disciplínou“, jež se od mikrofinancí prakticky oddělila.

Tabulka č. 7: Typy MFIs a jejich vliv na zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům

Kategorie	1. flexibilita, přizpůsobení	2. důraz na spoření	3. tlak na preference	4. sociální kapitál	5. kredit plus
ROSCA	o	+++	o	+++	o:+
1. velmi neflexibilní, jak pokud jde o spoření, tak pokud jde o půjčky (chybí kvalitní management) 2. velký důraz na úspory z důvodu neexistujícího externího financování 3. v literatuře nedohledáno, pravděpodobně neutrální (chybí kapacity) 4. pravidelné schůze, nutná spolupráce 5. „plus ke kreditu“ může zajistit jiná organizace (nutný management schopný „síťovat“)					
ASCA	++:+++	+:+++	o	-:+++	+:++
1. záleží na kvalitě managementu (který je však běžně lepší než u organizací ROSCA) 2. záleží na přístupu k levným externím půjčkám 3. v literatuře nedohledáno, pravděpodobně neutrální (chybí kapacity) 4. obvykle pozitivní, ovšem při nižší kvalitě managementu hrozí krádež a pokles důvěry mezi lidmi 5. „plus ke kreditu“ může zajistit jiná organizace (nutný management schopný „síťovat“)					
federalizované kooperativy	+:+++	o:++	o:+	+++	+++
1. záleží na nezávislosti nižší úrovně na centru, na kvalitě a kapacitách managementu 2. záleží na přístupu k levným externím půjčkám: obvykle zajišťuje centrum 3. mají kapacitu, vzhledem k vysokému stupni „vlastnictví“ klienty mohou (a nemusí) mít i motivaci 4. pravidelné schůze, nutná spolupráce 5. „plus ke kreditu“ může nižším úrovním zajistit jiná organizace i centrum kooperativy					
nefederalizované kooperativy	o:+	+:++	o	o	o
1. záleží na kvalitě a kapacitách managementu 2. obvykle mají možnost přijímat úspory, mohou trpět nedostatkem kapitálu 3. obvykle aplikují umírněnou politiku 4. spíše bez vlivu, sociální kontakt se u velkých nefederalizovaných kooperativ vytrácí 5. nevhodná platforma (individuální distribuce služeb)					
klasické MFIs	o:++	---:+++	---:+	---:+++	+++
1. záleží na tom, zda management aplikoval reformy ve stylu Grameen II 2. viz poznámka 1, záleží, zda MFI může úspory od svých klientů úspory přijímat 3. záleží na tom, jak moc je management zaměřený na sociální misi 4. záleží na tom, jak moc je management zaměřený na sociální misi 5. vhodná platforma					
velké finanční domy	++	++	o	o	o
1. nabídka velmi široké škály flexibilních produktů 2. možnosti přijímat úspory jsou pro tyto instituce garantované všude na světě 3. obvykle aplikují umírněnou politiku 4. nedoložen pozitivní ani negativní vliv 5. nevhodná platforma (individuální distribuce služeb)					
malé finanční domy	o	---	---:o	-:o	o
1. spíše neflexibilní 2. nemohou přijímat úspory 3. spíše negativní vliv, riziko predátorského půjčování 4. nedoložen pozitivní ani negativní vliv; predátorské půjčování může způsobit rozvrat ve společnosti 5. nevhodná platforma (individuální distribuce služeb)					
<i>Vysvětlivky: 3 x mínus = maximální negativní vliv; 3x plus = maximální pozitivní vliv; o = neutrální vliv; dvojtečka vyjadřuje rozpětí (určené hlavně faktory jmenovanými v poznámce).</i>					

Zdroj: vlastní zpracování

4.3. MFIs a odstraňování či redukce vlivů faktorů chudoby

Na základě review dostupné literatury autor identifikoval následující tři politiky a nástroje, které mohou přispívat k odstraňování či redukci vlivů primárních faktorů chudoby, tj. nedostatečných příjmů či jejich nevhodného využití:

1. tlak na produktivní využití mikropůjček a nastavení vhodných podmínek
2. zvyšování schopností klientů v oblasti byznysu pomocí přístupu kredit plus
3. zvyšování schopností a motivace klientů k žádoucímu ekonomickému rozhodování

Výše jmenované politiky budou analyzovány v následném textu, a to v kontextu různých typů MFIs. Kromě toho platí, že do jisté míry k odstraňování či redukci vlivů primárních faktorů chudoby přispívají i politiky diskutované v předchozí podkapitole 4.2. *MFIs a zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům.*

4.3.1. Tlak na produktivní využití mikropůjček a nastavení vhodných podmínek

Tradiční marketing proponentů mikropůjček jako cesty z chudoby popisuje jejich efekt následujícím způsobem: drobný podnikatel má výborný nápad a zároveň nadání a schopnosti jej zrealizovat. Realizaci nápadu, a tedy rozvoji podnikání, brání nedostatek kapitálu. Díky mikropůjčce od místní mikrofinanční instituce může být plán podnikatele úspěšně realizován. Třeba krátké video od Kivy (2012) popisuje prospěšnost mikropůjček mimo jiné na příkladu prodavače ovoce, který si díky mikropůjčce pořídí vlastní stánek, v němž může ovoce prodávat ve větších objemech. Díky tomu vytvoří větší zisk a on i jeho rodina se mají lépe.

Přestože ve skutečnosti velké množství drobných podnikatelů v rozvojových zemích podniká z donucení a nemá zájem své podnikání dále rozšiřovat, a přestože velká část těchto podnikatelů nemá originální nápady – místo toho jen kopírují nápady ostatních a svůj zisk zvyšují na jejich úkor (viz podkapitola 3.2. *Mikrofinance a jejich vliv na chudobu: obecný přehled*) – samozřejmě platí, že mezi chudými existují i podnikatelé, kteří skvělý nápad mají a chtějí ho realizovat, a kterým mikropůjčka skutečně může pomoci jejich podnik rozvinout. Jak však podotýkají Berner et al (2012), podíl žen mezi podnikateli z donucení je velmi vysoký, a naopak nízký mezi těmi podnikateli, kteří mají zájem podnik rozvíjet. V tomto ohledu je výrazné zaměření MFIs na ženy přinejmenším spornou politikou.

Existují MFIs, které se specializují pouze na poskytování mikropůjček na rozvoj podnikání. Tato politika však negarantuje, že budou poskytnuté finanční prostředky skutečně použity na produktivní aktivity. Zjednodušeně řečeno, „peníze nemají mašličku“, a přestože některé MFIs

kontrolují deklarované využití mikropůjčky, nikdy nelze vyloučit, že by klient nahlášenou investici realizoval i bez půjčky, a že jsou tedy peníze z půjčky fakticky využity na zcela jiné (třeba i neproduktivní) aktivity. Právě tento scénář je v realitě častý u podnikatelů z donucení, mezi kterými dominují ženy (Berner et al, 2012)

Více než na formálním podmínění mikropůjčky výkonem podnikání nebo konkrétními investicemi tak spíše záleží na dalších podmínkách poskytnutých mikropůjček. V centru diskuze stojí především otázka výše úroků (je návratnost investice tak vysoká, aby na ni klient vydělal, navzdory načtovanému úroku?) a doba splácení (je doba mezi poskytnutím mikropůjčky a jejím splacením dost dlouhá na to, aby za toto období došlo k navrácení investice?).

Řada autorů (mimo jiné Hudon, 2007) zlehčuje vysoké úrokové míry, které ke svým mikropůjčkám MFIs účtují, vysokou relativní návratností investic do podnikatelských aktivit, jež chudí realizují. Například Harper (2012) analyzoval návratnost investic drobných podnikatelů v Indii a zjistil, že se v jejich případě roční návratnost kapitálu investovaného do chovu dobytka pohybuje okolo 20 %, do rostlinné výroby okolo 50 až 100 % a v drobném obchodu je roční návratnost dokonce od 200 % výše. Tentýž autor proto argumentuje, že i přes vysoké účtované úrokové míry jsou mikropůjčky pro drobné podnikatele přínosné: cena, kterou za kapitál zaplatí, je nižší než zisk, který vyprodukuje (což není v rozporu s faktem, že za jinak stejných okolností znamenají pro klienta nižší úroky větší přínos). S ohledem na vyšší návratnost v nezemědělských sektorech Harper (2012) dodává, že by MFIs měly mikropůjčkami podporovat hlavně nefarmářské aktivity. I když ponecháme stranou jak to, že vysoká návratnost investic mezi drobnými obchodníky zdaleka není pravidlem (viz například McKenzie a Woodruff, 2006), tak to, že drobní zemědělci jsou největší skupinou chudých obyvatel na světě, visí nad argumentem ve prospěch zaměření se na drobné obchodníky velký otazník.

Pokud totiž MFIs „ukusují“ například pouliční prodejcům prostřednictvím úroků z mikropůjček část zisku, můžou na tom chudí drobní obchodníci jako celek prodělat (ačkoliv si mikropůjčku čerpající jednotlivci naopak polepší). Představme si hypotetickou situaci: ke třem chudým prodejcům pomerančů, kteří každý den prodají objem ovoce v hodnotě 40 USD (celkem tedy prodají pomeranče za 120 USD), přibude na stejné ulici – díky kapitálu od MFI – čtvrtý. Není důvod, aby počet zákazníků v ulici stoupl: pokud si tedy trh s poptávkou po pomerančích za 120 USD rozdělí rovnoměrně nově již 4 prodejci, každý prodá pomeranče za 30 USD. Pokud by na 10 USD obratu v obou situacích připadal zisk 5 USD, pak by platilo, že by celkový zisk vytvořený komunitou prodejců pomerančů zůstal stejný (60 USD). Protože ale čtvrtý prodejce musí splatit společně s mikropůjčkou úrok, část z celkového šedesátidolarového zisku bude

z komunity vyveden k MFI – jako celek na tom tím pádem bude komunita hůře, než předtím (jediný ze čtyř prodejců, který vydělá, je čtvrtý prodejce, který čerpal mikropůjčku; tři „staří“ prodejci však v součtu prodělají více než on). Lze sice argumentovat, že „nový“ prodejce byl před mikropůjčkou ze všech čtyř chudých prodejců nejchudší a že díky mikropůjčce v nové situaci stoupla rovnost mezi chudými, nicméně je diskutabilní, zda tato výhoda kompenzuje celkový pokles „bohatství“ mezi nimi.

Neinovativní rozšiřování drobného přeprodeje zboží, které je prodáváno na lokálním velmi omezeném trhu, jež vede k výše popsanému – spíše nepříznivému – efektu, je přitom v městských oblastech rozvojových zemí spíše pravidlem než výjimkou. U zemědělské produkce obdobný efekt obvykle nevzniká: zemědělci vytvářejí, na rozdíl od pouličních obchodníků, skutečné hodnoty (výsledkem jejich práce je „nové zboží“, jako je například sklizená plodina určená ke konzumaci). Kromě toho, zemědělskou produkci lze uplatnit minimálně na národní nebo dokonce na mezinárodní úrovni – i ti nejchudší drobní zemědělci tak konkurují farmářům z celé země nebo z celého světa, tedy i těm bohatým.

Pozitivní efekt vysoké míry návratnosti je v kontextu mikropůjček poskytovaných drobným obchodníkům kompenzovaný negativním efektem neinovativních expanzí obchůdků na trzích vyznačujících se omezenou poptávkou. V zemědělství míry návratnosti až tak vysoké nejsou. Jinými slovy: cena půjčky je důležitá, ať je poskytnuta na jakoukoliv podnikatelskou činnost. Menší roli hraje pouze v případech, kdy je realizována expanze podnikání inovativního typu. Alespoň trochu rafinované inovace potřebují dostatek finančních prostředků, čas k realizaci, a taky více času, než se investice do nich vrátí. Na takovou expanzi je tedy ideální co největší mikropůjčka s dlouhou dobou splatnosti, nebo ještě lépe mikropůjčka, která má například několik měsíců odložený počátek splácení.

4.3.2. Zvyšování schopností klientů v oblasti byznysu pomocí přístupu kredit plus

Přestože někteří význační proponenti mikrofinancí (Yunus, 2008; Duflo, 2006) vykreslují mikropodnikatele jako „chudé, ale racionální“ hráče na trhu, kteří navzdory svým finančním potížím maximalizují zisk ze své produktivní činnosti, empirické studie ukazují, že realita je mnohem rozmanitější. Například de Mel et al (2008) zjistili, že návratnost investic mikropodnikatelů s nižšími kognitivními schopnostmi je výrazně nižší než návratnost investic jejich kolegů s lepšími výsledky testů měřících paměťové schopnosti. Jejich závěry naznačující velmi silný vztah mezi vzděláním a vybranými schopnostmi či dovednostmi na jedné straně a úspěšnosti podnikání chudých na straně druhé podporují také další autoři. Jde mj. o Bruhna et al (2010), Fafschampse et al (2011) nebo o Karlan a Valdiviu (2011), kteří ve své studii

poznali, že při výukové hodině určené klientům organizace FINCA zažili situaci, kdy byli účastníci vyzváni, aby sepsali rozpočet některých svých reálně praktikovaných podnikatelských aktivit: ukázalo se, že při započtení nákladů ušlé příležitosti produkovaly mnohé z nich ekonomickou ztrátu.

S ohledem na možnou iracionalitu chudých podnikatelů způsobenou nedostatečným lidským kapitálem se nabízí doplnit „klasické“ mikrofinanční služby školeními, která zvyšují jejich dovednosti a schopnost maximalizovat zisk v prostředí tržní ekonomiky. Rigorózně zpracovaných studií, které analyzují přímé efekty takovýchto školení na ekonomické výstupy mikropodnikatelů je však relativně málo. Jedna z prvních randomizovaných kontrolovaných studií – provedená Karlanem a Valdiviem (2011) – nabídla spíše pesimistický obrázek: pravidelná školení klientů peruánské pobočky organizace FINCA na témata spojená s obchodními strategiemi a rozpočtnictvím nevedla k zásadnímu zlepšení výkonu mikropodniků.³⁷ Zjištěná zvýšení prodejů ve srovnání s kontrolní skupinou se pohybovala na hraně statistické významnosti, ostatní očekávané efekty (nárůst počtu pracovníků v mikropodniku, nárůst ziskovosti u hlavního obchodního produktu) nenastaly vůbec. Na druhou stranu byly zaznamenány některé pozitivní efekty v oblasti fungování a správy mikropodniků: zvýšilo se například množství inovací a podíl lidí, kteří si vedli evidenci proběhnuvších obchodních transakcí.

K podobným, ale přece jen optimističtějším závěrům, dospěli Bulte et al (2017), kteří stejně jako Karlan a Valdivia (2011) použili metodu randomizované kontrolované studie. Analýza činnosti vietnamské organizace Tao Yeu May Fund ukázala, že její vzdělávací semináře výrazně zlepšují znalosti a obchodní praktiky mikropodniků. Využití znalostí a pozitivní efekt nově užívaných obchodních praktik se na výkonu mikropodniků neprojevily okamžitě, ale až se zpožděním. Ve středně dlouhém období autoři zaznamenali mimo jiné statisticky významný, (byť ne výrazný) nárůst ziskovosti podnikání klientů. Zatímco některé studie došly k závěru, že pozitivní efekty školení se koncentrují mezi mužskými klienty (viz například případová studie Bergeho et al, 2014 z Tanzanie nebo výzkum realizovaný v Pakistánu Ginem a Mansurim, 2014), Bulte et al (2017) takovouto tezi nepotvrdili. Rozdíl ve výsledcích je možné připsat kulturní specifičnosti Vietnamu oproti jiným zemím.

³⁷ V případě *obchodních strategií* šlo mj. o témata jako jsou identifikace potenciálních zákazníků, cílení reklamy nebo zásady konkurenčního boje. V případě *rozpočtnictví* se jednalo o témata typu oddělení financí pro domácnost a pro obchod, naceňování zboží, rozlišování základních pojmů, jako jsou zisk a příjem atd.

Na omezenou relevanci zevšeobecňování a přímého srovnávání jinak kvalitně realizovaných výzkumů v oblasti byznysového vzdělávání v mikrofinancích upozorňují McKenzie a Woodruff (2014). Důvodů je více. Rozdíly v obsahu tohoto vzdělávání jsou velké a jejich důsledkem jsou velké odlišnosti v efektech na životy klientů: tyto odlišnosti jsou nesrovnatelně větší než odlišnosti vzniklé v důsledku rozdílů mezi parametry mikropůjček či mikrosporeňí různých organizací. Tréninky se též liší svou intenzitou a rozsahem. Liší se i cílová skupina – v některých případech jsou tréninky či vzdělávací semináře poskytovány provozovatelům již existujících mikropodniků, jindy lidem, kteří chtějí založit nové podnikání. Nekompatibilní výsledky různých studií proto nemusí být nutně způsobeny metodickými nedostatky některých z nich, ale tím, že porovnávají parametricky odlišné intervence, poskytované odlišnému typu klientely.

Přes toto konstatování však metodika výzkumů problémem je. Podle McKenzieho a Woodruffa (2014) nelze na základě review dosud publikované literatury určit, které faktory způsobují, že školení někdy ke zlepšeným výsledkům mikropodniků vedou, a jindy ne; a to především kvůli nedostatečnému výzkumnému vzorku drtivé většiny analýz, jež se tématem zabývají. Příliš malé výzkumné vzorky pak v kombinaci s nižší mírou odezvy ze strany respondentů způsobenou citlivostí údajů týkajících se výkonnosti mikropodniků (jako je například ziskovost) vyvolávají otázku, zda převažující slabé či nulové naměřené výsledky v této oblasti napříč studii nejsou způsobeny spíše metodickými nedostatky než tím, že by intervence v podobě byznysového vzdělávání byly skutečně nefunkční. Problém umocňuje i to, že velká část výzkumníků neprovedla pravděpodobně z organizačních důvodů *opakované* šetření efektů školení (tj. neměřila jak krátkodobý, tak střednědobý či dlouhodobý efekt).

Jestliže máme pádné důvody spekulovat nad tím, že skutečný obrázek efektů vzdělávání na výkon mikropodniků je pozitivnější, než se z vědeckých studií na první pohled zdá, v případě bezprostředních dopadů na fungování a správu mikropodniků jsou výsledky dost možná nadhodnocené. Většina studií totiž při zpracování tohoto tématu vychází hlavně z deklarací samotných účastníků výzkumů. Jestliže se klienta výzkumník zeptá například na to, zda si vede záznamy o příjmech a výdajích či zda vede oddělené účetnictví pro podnikání a pro domácnost, může mít klient, který prošel příslušným školením, tendenci odpovědět kladně i přesto, že to nedělá – jednoduše proto, že byl na školení poučen, že by tyto věci dělat měl.³⁸ Takovéto zkreslení u kontrolních skupin nenastává a důsledkem je nadhodnocení rozdílu mezi výsledky

³⁸ Podle McKenzieho a Woodruffa (2014) si většina mikropodnikatelů účetnictví nevede. To, že mikropodnikatel nemá přesný přehled o příjmech, výdajích, zisku atd., má negativní vliv na jeho ekonomickou činnost prostřednictvím dvou kanálů: 1. Zhoršuje jeho možnosti kompetentně rozhodovat o investicích. 2. Zhoršuje jeho možnosti čerpat půjčky od standardních finančních institucí.

porovnávaných skupin respondentů. Z analýzy se tento „šum“ dá odstranit prakticky jen tím, že by si výzkumník odpověď ověřil vyžádáním příslušných dokumentů: takový postup je ale časově velmi náročný a zároveň může vést k poklesu ochoty klientů na výzkumu spolupracovat.

K tématu byznysových školení je třeba zdůraznit, že jejich naměřené pozitivní efekty na výkon mikropodniků jsou sice napříč studii slabé až nulové, nicméně usuzovat o neefektivitě celého konceptu na základě omezeného množství studií s řadou metodických nedostatků či limitů by bylo přinejmenším předčasné. Další výzkum v této oblasti je nepochybně potřebný. Na obhajobu školení zaměřených na rozvoj podnikatelských dovedností je dále možné konstatovat, že mnohá z nich mají vysokou návštěvnost, i když jsou nepovinná. V případě výše zmiňované studie Karlana a Valdivia (2011) v průběhu 22 týdnů, kdy školení probíhala, zájem klientů klesal, ovšem tento pokles nebyl nikterak dramatický a celková návštěvnost byla vysoká (zpočátku se pohybovala okolo 80 %, na konci okolo 70 %). Jak vyplývá z review McKenzieho a Woodruffa (2014) obdobně vysoké míry prezence jsou sice nadprůměrné, ale rozhodně nejsou vzácné. Fakt, že samotným klientům MFIs stojí za to školení dobrovolně navštěvovat, lze považovat za nepřímý důkaz, že pro ně jsou přínosná.

Alternativou k obecně zaměřeným byznysovým školením jsou školení, která jsou specificky zaměřená na oblast činnosti, ve které klient realizuje své mikropodnikání. Může jít o školení či workshopy zaměřené na pěstování určité plodiny pro drobné zemědělce, seminář o výrobě produktů z bambusu pro řemeslníky apod. Přestože existuje velké množství MFIs, které podobné semináře zprostředkovávají, akademická literatura je na zkoumání jejich výsledků v kontextu mikrofinancí skoupá. Například v oblasti zemědělských seminářů a tréninků (bez propojení s mikrofinancemi) však existuje přece jen větší množství evaluací s rozmanitými výsledky (například Lilleor a Sorensen, 2013; Tayade a Chinchmaltpure, 2016; Nakano et al, 2018).

Vzhledem k tomu, že je zevšeobecňování závěrů o extrémně rozmanitých vzdělávacích programech bezpředmětné, zaměřím se v následujících odstavcích na případovou studii na vzdělávací činnosti východoafrické organizace One Acre Fund. Ta podle vlastních webových stránek (One Acre Fund, c2018a) podpořila v roce 2016 téměř půl milionu farmářských rodin a v posledních letech dynamicky roste (predikce pro rok 2017 je 576 000 domácností, pro rok 2018 už 760 000). Podpora farmářů kombinuje několik nástrojů. Prvním z nich je mikropůjčka, která je poskytována v in-kind formě, kdy farmáři dostanou vybrané zemědělské vstupy, jako jsou semena nebo hnojiva. Splácení půjček je nastaveno flexibilně, farmáři je mohou vracet postupně či najednou. Dalším nástrojem jsou tréninky, kde se farmáři učí moderním

zemědělským postupům. Poslední složkou aktivit organizace je podpora farmářů směrem k tomu, aby jejich sklizeň byla na trhu prodána s maximálním možným ziskem. One Acre Fund nabízí farmářům možnosti jejího uskladnění a zároveň jim poskytuje edukaci na téma fluktuace cen.

Ačkoliv studie impaktu aktivit One Acre Fund neprováděli na organizaci zcela nezávislí výzkumníci, je třeba konstatovat, že metodika provedených analýz zveřejněných na One Acre Fund (c2018b) působí velmi robustně: naměřené efekty jsou provedeny metodami randomizované kontrolované studie a metodou difference-in-differences. Oba přístupy jsou pro obdobné výzkumy maximálně vhodné. Výsledky napříč studii jsou konzistentní a zlepšení jsou výrazná, jak pokud jde o průměrnou velikost úrody (zvýšení sklizně kukuřice o 445–490 kg v přepočtu na jeden akr oproti kontrolní skupině), tak pokud jde o nárůst ziskovosti farem (zvýšení o 21 %–100 % oproti kontrolní skupině). Tato výrazná zlepšení však nelze připisovat pouze školením na téma zemědělství. V případě zvýšení velikosti úrody lze zlepšení připsat nejen zemědělským školením, ale i mikropůjčce. V případě zvýšení ziskovosti si svůj díl zásluh můžou připsat také aktivity One Acre Fund cílící na zlepšení pozice farmářů na trhu. Konkrétní relativní podíl efektů jednotlivých složek poskytnuté podpory farmářům na jejich zlepšených výsledcích na základě provedených studií nelze určit.

Aktuální stav poznání problematiky školení naznačuje, že byznysová školení mají potenciál vylepšit správu a fungování mikropodniků, a tím také přispět ke zlepšení zásadních ekonomických výstupů, jako je například ziskovost. Bohužel, faktory, které determinují to, že jsou některé vzdělávací programy úspěšnější a jiné méně, nejsme zatím schopni identifikovat. Tuto mezeru ve znalostech se snad podaří vědecké komunitě brzy zacetit. O ještě větší mezeře ve znalostech můžeme hovořit v případě specializovaných školení pro řemeslníky, zemědělce apod. Případová studie One Acre Fundu naznačuje potenciál takovýchto školení, zároveň je třeba k výsledkům přistupovat s rezervou, neboť studie vykazující výborné výsledky organizace neprošly nezávislou oponenturou. Navíc není jasné, jakou měrou se zemědělské semináře na úspěších organizace reálně podílejí. Dalším tématem pro tuto podkapitolu mohlo být individuální poradenství pro mikropodnikatele, zdá se však, že propracované individuální poradenství ze strany finančních institucí zůstává – pravděpodobně kvůli otázce rentability – privilegiem určeným pouze pro větší firmy (viz například Mckenzie a Woodruff, 2014).

4.3.3. Zvyšování možností a kompetencí klientů rozhodovat o svých financích

Teorie, jež argumentují, že zajištění přístupu k mikrofinančním službám (především k mikropůjčkám) pro ženy, může vést k posílení („empowermentu“) jejich postavení

v domácnosti a společnosti, lze rozdělit do dvou proudů (viz například Li et al, 2011). První vychází z předpokladu, že mikrofinance pomáhají ženám získat vlastní zdroj příjmů, a tudíž větší nezávislost na zbytku rodiny, především na svém manželovi: díky tomu roste její sebevědomí a v důsledku i autonomie na okolí. Druhý proud zdůrazňuje spojitost čerpání mikrofinančních služeb s tím, že ženy motivuje k tomu, aby se více pohybovaly ve veřejném prostoru. Kromě toho, že se vyřizování splátek mikropůjček, spoření a další činnosti často odehrávají na veřejných sněmeh, vede k podobnému efektu – tj. k většímu podílu času strávenému mimo domácnost – i to, pokud ženy peníze čerpané z mikropůjček nebo spořicíh účtů používají k produktivním činnostem, jako je drobný obchod, které se odehrávají ve veřejném prostoru.

Posílení role žen lze rozlišovat na mnoha úrovních a v mnoha dimenzích. Například Malhotra et al (2002) rozlišují úroveň domácností, komunity a regionální / národní úroveň. Dále pracují s šesti dimenzemi, kde se posílení role žen může odehrát:

1. ekonomická (př.: zvýšení podílu zdrojů, které v domácnosti ovládá a přináší žena),
2. socio-kulturní (př.: zvýšení svobody pohybu).
3. rodinná / mezilidská (př.: možnost plně rozhodovat o vlastním sňatku, adekvátně se podílet na rozhodování v domácnosti)
4. právní (př.: znalost vlastních práv),
5. politická (př.: využívání práva volit),
6. psychologická (př.: zvýšené sebevědomí, psychický komfort).

Výše uvedené dimenze jsou spolu vzájemně úzce propojeny. Lze například logicky argumentovat, že nárůst sebedůvěry ženy v sebe samou (psychologická dimenze) zvyšuje pravděpodobnost, že si žena vybojuje v domácnosti právo ovládat větší podíl finančních zdrojů (ekonomická dimenze) nebo, že využije práva volit (politická dimenze). Podobných konstrukcí poukazujících na vzájemnou pozitivní korelaci jednotlivých dimenzí posílení role žen lze logickou úvahou vytvořit nespočetné množství. Při analýze literatury dostupné k tématu tudíž není až tak velkým problémem fakt, že různí autoři definují a operacionalizují posílení role žen různým způsobem. Přesto jsou efekty mikrofinancí na posílení role žen ve společnosti smíšené: pozitivní výsledky reportují mj. Pitt et al (2006), Ashraf et al (2008) nebo Swain a Wallentin (2009), jiné studie však neidentifikovaly v tomto směru žádný (Banerjee et al, 2010) nebo dokonce negativní vliv (Garikipati, 2008; Nilakantan et al, 2013). Pro někoho překvapivý negativní vliv mikrofinancí na postavení žen může být vyvolaný mimo jiné případy, kdy sice formálně mikropůjčku získá žena, ale fakticky s penězi disponuje muž. Zatímco muž si v těchto

situacích užívá hlavního benefitu – má k dispozici finance navíc – na ženu dopadá hlavní negativum, tj. zodpovědnost za splácení.

Posílení role žen ve společnosti přitom znamená rozšíření jejich možností a v konečném důsledku i schopností kompetentně rozhodovat o finančních prostředcích domácnosti. Vycházejí z předpokladu, že v převážné části rozvojového světa je podíl žen na rozhodování v domácnosti ve finančních otázkách ve srovnání s muži nižší, má v průměru zvýšení tohoto podílu pozitivní vliv. Toto tvrzení je založeno na dvou argumentech. První argument: omezení možnosti části lidí ovlivňovat investice a spotřebu jakékoliv ekonomické jednotky (ať už se jedná o firmu, municipalitu nebo *domácnost*) na základě jakýchkoliv ryze diskriminačních kritérií (založených například na *pohlaví*) znamená mrhání lidským kapitálem a v konečném důsledku je tato jednotka poškozována. Druhým argumentem – v literatuře velmi rozšířeným (viz např. Haddad, 1999) – je předpoklad, že ženy mají tendenci větší část svěřeného rozpočtu obětovat ve prospěch ostatních členů domácnosti a do statků pro ně žádoucích, jako je vzdělání či zdravotní péče.

Podle studie Nga a Wahhaje (2012) přispívají mikrofinancie k posílení postavení žen, pokud jsou mikropůjčky investované do společných aktivit a pokud je většina rozpočtu domácnosti spotřebovaná na veřejné statky, jako jsou kupříkladu zdraví a vzdělání. Khan a Noree (2012) upozorňují, že směr a síla efektu mikrofinancí na posílení postavení žen závisí na celé řadě společenských, kulturních a rodinných faktorů. Z obou těchto závěrů nepřímo vyplývá, že pouhé zajištění přístupu žen k mikrofinančním službám velmi často k posílení jejich postavení stačit nemůže. To ostatně potvrzují i Nilakantan a Samar (2013), podle nichž je pro vznik žádoucího efektu mikrofinancí na postavení žen nezbytné s tímto cílem „*explicitně koncipovat vlastnosti [mikrofinančního] programu*“. K tématu se v podobném duchu vyjadřuje též Reed (2011), když podotýká, že „*mikropůjčka samotná obvykle nestačí*“.

Za onu (velmi často) chybějící esenci, jež může být rozdílová, pokud jde o vznik či nevznik žádoucích efektů mikrofinančních služeb na postavení žen, lze považovat (nad rámec školení diskutovaných v podkapitole 4.2.4. *Politiky kredit plus*) genderově zaměřená školení, školení zaměřená na osobní či společenský empowerment poskytovaná ženám, případně školení zaměřená na (v rozvojových zemích) dominantně ženskou tematiku, jako je například reprodukční zdraví.

K postavení posílení žen ve společnosti nevede jen posílení jejich lidského kapitálu (tj. zvyšování schopností a dovedností mj. prostřednictvím různě zaměřených školení), ale

i posílení jejich sociálního kapitálu – politiky MFIs, jež k němu vedou, byly již prodiskutovány v kapitole 4.2.3. *Příspěvek k tvorbě sociálního kapitálu*. Zároveň je třeba podotknout, že posilování lidského i sociálního kapitálu je žádoucí pro všechny klienty, bez ohledu na pohlaví. Kompetence ohledně finanční gramotnosti mohou přímo zvýšit na téma zaměřená školení, rigorózní studie přímo na téma kurzů finanční gramotnosti však v kontextu mikrofinancí prakticky neexistují: příbuzné téma seminářů zaměřených na rozvoj byznysových kompetencí však bylo diskutováno v kapitole 4.3.2. *Zvyšování schopností klientů v oblasti byznysu pomocí přístupu kredit plus*.

4.3.4. Shrnutí a analýza efektů v kontextu typologie MFIs

Pokud jde o motivování klientů k tomu, aby mikropůjčky používali na produktivní činnost, argumentoval jsem, že podmiňování využití půjček na takovouto činnost má jen omezený význam. Jako důležitější faktor jsem identifikoval výši úroků a nastavení splátkového kalendáře, který by měl být organizovaný tak, aby chudým klientům umožňoval provádět sofistikovanější investice s pomalejší mírou návratnosti. Žádoucí je podporovat mikropůjčkami především inovativní podnikatelské záměry a drobné zemědělce. Delší kalendář splácení může být v praxi nerealizovatelný především pro drobné (podkapitalizované) kooperativy se slabším managementem. Realita je však taková, že většina MFIs dostatečně dlouhé splátkové kalendáře nenabízí.

Existují silné důkazy, že mikropodnikatelé s nižším vzděláním a kognitivními schopnostmi jsou v podnikání méně úspěšní než ostatní. Z tohoto důvodu může být pro MFIs žádoucí zajistit svým klientům přístup ke školením týkajícím se obecně podnikání, které tento handicap alespoň částečně eliminují. Ačkoliv přímé efekty těchto školení na fungování mikropodniků nejsou plnohodnotně prozkoumány, existující literatura nabízí spíše pozitivní obrázek. Stejně relevantní mohou být školení týkající se témat specificky potřebných jen pro určité obory: příkadem mohou být zemědělské semináře poskytované farmářům. Efektivnost jakýchkoliv školení je silně ovlivňována jejich kvalitou a kontextovou relevancí. Vhodnou platformou pro školení jsou především organizace, které aplikují skupinovou distribuci svých služeb.

Příslušná školení mohou přispět ke schopnostem kompetentně rozhodovat o svých financích. Možnosti tyto kompetence využít mohou MFIs zvýšit tím, že aplikují politiky, jež přispívají k tvorbě sociálního a lidského kapitálu svých klientů. Restrikcím týkajícím se plnohodnotného využívání svých kompetencí čelí disproporčně více ženy. Potenciál MFIs přispět k empowermentu žen je výrazně ovlivněn místním prostředím, přispět k němu mohou mimo jiné genderově zaměřená školení. Celou diskuzi přehledně shrnuje tabulka č. 8.

Tabulka č. 8: Typy MFIs a jejich vliv na odstraňování či redukci vlivů faktorů chudoby

Kategorie	Možnosti investičního využití půjčky (1.)	Rozvoj kompetencí podnikat (2.)	Finanční kompetence: rozvoj a možnosti (3.)
ROSCA	O	o:+	o:++
1. obvyklé jsou krátkodobé půjčky, pravidelné splácení v týdenních intervalech 2. školení může zajistit jiná organizace (nutný management schopný „síťovat“) 3. přispívají k budování sociálního kapitálu – pravidelné schůze; lidský kapitál (LK): viz poznámka k 2			
ASCA	o:+	+:++	-:++
1. záleží na sofistikovanosti managementu (který je však běžně lepší než u organizací ROSCA) 2. školení může zajistit jiná organizace (nutný management schopný „síťovat“) 3. pravidelné schůze – přispívají k budování sociálního kapitálu (x případná krádež = pokles); LK: viz 2			
federalizované kooperativy	o:++	+++	o:++
1. záleží na kvalitě a zaměření managementu, specializaci kooperativy, kapitalizaci 2. školení může nižším úrovním kooperativy zajistit jiná organizace i její centrum 3. přispívají k budování sociálního kapitálu – pravidelné schůze; LK: viz 2			
nefederalizované kooperativy	o:++	o:+	o
1. záleží na kvalitě a zaměření managementu, specializaci kooperativy, kapitalizaci 2. spíše nevhodná platforma (individuální distribuce služeb) x výhoda při specializaci kooperativy 3. sociální kapitál: hlavně u velkých kooperativ se pozitivní efekt vytrácí; LK: viz 2			
klasické MFIs	o:+	+++	---:++
1. mají dost kapitálu i kapacit, často jsou však neflexibilní 2. školení může zajistit samotná organizace i externí partner 3. sociální kapitál: záleží na zaměření na sociální misi; LK: viz 2			
velké finanční domy	+++	o	o
1. nabídka velmi široké škály produktů 2. spíše nevhodná platforma (individuální distribuce služeb) + nezájem poskytovat školení 3. sociální kapitál: neutrální; LK: viz 2			
malé finanční domy	o	o	--:o
1. spíše neflexibilní 2. spíše nevhodná platforma (individuální distribuce služeb) + nezájem poskytovat školení 3. sociální kapitál: neutrální nebo negativní (při predátorském půjčování); LK: viz 2			
<i>Vysvětlivky: 3 x minus = maximální negativní vliv; 3x plus = maximální pozitivní vliv; o = neutrální vliv; dvojtečka vyjadřuje rozpětí (určené hlavně faktory jmenovanými v poznámce).</i>			

Zdroj: vlastní zpracování

5. Vybrané politiky MFIs a chudí klienti: případová studie ze Zambie

5.1. Úvod, metodika

Cílem případové studie je navázat na diskuzi v předchozí části práce a provést analýzu preferencí potenciálních klientů MFIs v zambijském regionu Copperbelt. Tyto preference jsou následně srovnávány s vybranými politikami, které uplatňují MFIs operující ve stejné oblasti. Dále je analyzována míra zaměření MFIs na chudé klienty, a to především pomocí analýzy distribuce poboček MFIs a chudých lidí v prostoru na čtyřech úrovních: na úrovni města Kitwe, dále na úrovni provincií, okresů a okrsků.

Splněním těchto cílů případová studie v rámci celé disertační práce slouží:

- k prohloubení a rozšíření diskuze na téma žádoucích charakteristik mikrofinancí, a to mimo jiné o subjektivní vnímání samotných (potenciálních) klientů,
- k zahájení hlubší diskuze na téma, jak moc jsou MFIs skutečně orientované na poskytování služeb chudým lidem.

Sběr dat probíhal v období mezi 10. červencem a 20. zářím 2017. Pro účely této případové studie jsou jako MFIs definovány pouze organizace, které mají status *mikrofinanční instituce* podle zambijské centrální banky.

Výše vypsané cíle byly naplněny pomocí kombinace následujících metod:

a) Dotazníkové šetření mezi potenciálními klienty MFIs ve městech Kitwe a Kalulushi

Zatímco Kitwe je hlavní město a hospodářské centrum celé provincie Copperbelt, v němž žije více než půl milionu obyvatel, Kalulushi je výrazně menší město ležící v dojezdové vzdálenosti od Kitwe (viz mapa č. 1), jehož ekonomický význam poněkud upadl v momentě uzavření místních měděných dolů. *Potenciální klienti* byli pro účely této studie definováni jako členové neformálních spořicíh skupin (tzv. chilimby³⁹): svou účastí v nich jejich členové aktivně projevují zájem o mikrofinanční služby.

³⁹ Chilimby, které byly zařazeny do výzkumu, měly 4-6 členů. Většina jejich členů pocházela buď z města Kitwe nebo z nedalekého městečka Kalulushi. Členové těchto skupin si spoří drobné částky obvykle v měsíčních intervalech a následně vybranou částku předají vždy jednomu členovi skupiny, přičemž členové, kteří vybranou částku získají, se pravidelně střídají. V případě chilimb, ve kterých byli respondenti zařazení do výzkumu, platilo, že tyto chilimby spořily výhradně v měsíčních intervalech, a to částky, které se v přepočtu pohybovaly od 1 000 Kč po 2 000 Kč na jednoho člena.

Mapa č. 1: Města Kitwe a Kalulushi a jejich okolí



Zdroj: vlastní zpracování (podklad OpenStreetMap)

Výzkum byl prováděn ve spolupráci s Catholic University of Zambia a podíleli se na něm dobrovolníci z řad studentů této univerzity. Ti byli před sběrem dat řádně vyškoleni. Výběr

respondentů proběhl pomocí tzv. metody sněhové koule. Dotazník vyplnilo celkem 81 lidí a skládá se ze tří věcných částí. Část 1, kterou vyplnilo 53 respondentů, slouží k identifikaci sociální situace respondentů a skládá se pouze z uzavřených otázek. Část 2 vyplnilo 81 respondentů a zaměřuje se na to, které služby a jejich vlastnosti jsou respondenty vnímány pozitivně či negativně, zároveň umožňuje respondentovi označit tři pro něj nejzásadnější pozitivní a negativní služby a vlastnosti. Tato část se také skládá pouze z uzavřených otázek. Část 3 vyplnilo 81 respondentů a zkoumá jejich zkušenosti s oficiálně registrovanými MFIs i jejich vztah vůči nim. Tato část kombinuje uzavřené a otevřené otázky. Jádrem dotazníku je především část 2: část 1 slouží hlavně k tomu, aby bylo možné analyzovat, zda se nějak liší preference bohatší části respondentů od chudší, část 3 zase umožňuje zkoumat, zda se preference potenciálních klientů liší podle jejich objemu zkušeností s MFIs.

Dotazníky vycházely z výsledků Hicksonova (2001) kvalitativního výzkumu provedeného mezi klienty MFIs v Bangladéši a z dalších zjištění prezentovaných v relevantní literatuře, která jsou diskutována v předchozích kapitolách. Před použitím byly pilotovány mezi několika studenty Catholic University of Zambia i potenciálními klienty MFIs. Teprve pak byla jejich podoba finalizována. Celý dotazník je k dispozici (v anglickém znění) v *příloze č. 1*. Ještě před vyplněním samotného dotazníku dostali všichni respondenti k podpisu souhlas s účastí na výzkumu: tento dokument specifikoval podmínky, za kterých se respondent sběru dat účastní a způsob využití získaných dat (*příloha č. 2*). S některými respondenty pak bylo provedeno také neformální semi-strukturované interview, a to na základě podkladu, který je k dispozici v *příloze č. 3*: pokud vyplňovalo dotazník více lidí z jedné chilimby, byl rozhovor proveden jen s jedním z nich. Cílem těchto rozhovorů bylo lépe pochopit fungování příslušné spořicí skupiny.

b) Semi-strukturované rozhovory a dotazníkové šetření s reprezentanty MFIs působícími v regionu Copperbelt

V Copperbeltu působí podle Bank of Zambia (2017) třináct MFIs, z toho dvanáct má pobočku v jeho hlavním městě Kitwe. Těchto třináct MFIs má v provincii celkem 28 poboček. Původním záměrem autora bylo navštívit jednu pobočku každé ze třinácti MFIs. Jde o následující MFIs (v abecedním pořadí):

- Bayport Financial Services Limited
- CETZAM Financial Services Limited
- Elpe Finance Limited
- FINCA Zambia Limited

- Izwe Loans Zambia Limited
- MFinance Limited
- Microfinance Zambia Limited
- Pulse Financial Services Limited
- Tandiza Zambia Finance Limited
- Unity Finance Limited
- VisionFund Zambia Limited
- Zambou Finance Limited
- Zampost Microfinance Limited

Pobočky dvou MFIs však nakonec nebyly navštíveny z organizačních důvodů. Dále se ukázalo, že je jedna z MFIs na seznamu (CETZAM Financial Services Limited) v insolvenčním řízení a všechny její pobočky jsou zavřené. Ze zbývajících deseti institucí byla navštívena vždy jedna pobočka: v osmi pobočkách s účastí na výzkumu souhlasily, dvě pobočky však spolupráci neumožnily. Vedoucí pobočky Unity Finance Limited v Kitwe rozhovor odmítla s odkazem na politiku firmy. Ve druhém případě podmínil zástupce pobočky účast na rozhovoru souhlasem s centrálou společností – několikaměsíční komunikace s ní však skončila bezvýsledně, ačkoliv zástupce pobočky projevoval upřímnou snahu povolení získat.⁴⁰

Vzhledem k citlivosti diskutovaných témat nebyly semi-strukturované rozhovory nahrávány, veškeré závěry a citace tedy pocházejí z vlastních zápisků, které jsem si v průběhu rozhovoru dělal do příslušných podkladových materiálů (viz *příloha č. 4*). Respondentům bylo taktéž přislíbeno, že závěry budou analyzovány na úrovni MFIs anonymně, tj. v analýze výsledků nejsou MFIs nazývány jmény, ale byl jim na základě losu přidělen název „MFI *n*“, kdy *n* nabývá hodnot od 1 do 8. Dotazník (také v *příloze č. 4*) jsme vždy vyplňovali společně s pracovníkem MFI. Preferovanou interviewovanou osobou byl vedoucí pobočky, případně zaměstnanec, který měl *dobrá přehled o produktech a klientech, které pobočka nabízí*. V některých případech se rozhovoru zúčastnilo více zaměstnanců. Vybrané pobočky byly navštíveny opakovaně, a to v případech, kdy jsem alespoň jednu odpověď na položené otázky při následné analýze vyhodnotil jako nejasnou. Původním hlavním záměrem návštěv MFIs bylo získat návrhy smluv, které s klienty jednotlivé MFIs uzavírají. Toto se však ukázalo jako nerealistické: své (nevyplněné) smlouvy s klienty pod příslibem anonymity odevzdala jen jediná pobočka, další dvě mi umožnily do smluv nahlédnout, avšak bez možnosti si udělat kopii nebo si

⁴⁰ Fotky poboček MFIs z Kitwe jsou k dispozici v *příloze č. 6*.

bezprostředně během jejich četby cokoliv zapsat. Analýza politik MFIs a jimi nabízených služeb tak byla provedena hlavně na základě tvrzení jejich zaměstnanců.

c) Analýza geografického rozmístění MFIs ve vztahu k distribuci chudých v prostoru (založeno na sekundárních datech a dotazníkovém šetření)

Geografická analýza byla provedena na čtyřech úrovních: 1. na úrovni města Kitwe, 2. na úrovni okrsků, 3. na úrovni okresů, a 4. na úrovni provincií. Pokud jde o úroveň města Kitwe, byl postup následující: (neúplně) adresy poboček MFIs byly získány z webu Bank of Zambia (c2016), následně byly tyto pobočky navštíveny a jejich přesné polohy zaneseny do mapy. Distribuce chudoby ve městě byla operacionalizována za pomoci dotazníkového šetření, kdy měli respondenti do mapy značit, kde se koncentrují „chudí lidé“ a „bohatí lidé“. Mapu vyplnilo celkem 15 lidí, přičemž první tři lidé byli vybráni na základě kritéria dostupnosti (jeden zaměstnanec a dva studenti Catholic University of Zambia), zbývající byli vybráni pomocí metody sněhové koule. Aby mohli být respondenti do výzkumu zahrnuti, museli splňovat dvě kritéria. Prvním kritériem bylo, že respondent musel ve městě bydlet, a to minimálně po dobu tří let. Druhým kritériem bylo, že respondent musel bydlet v jiné městské čtvrti než člověk, který ho s vyplněním dotazníku (mapy) oslovil. Tato dvě kritéria zajistila, že respondenti měli jako skupina dobrý přehled o životě v celém městě. Mapa, do které respondenti značili své odpovědi, je k dispozici v příloze č. 5.

V případě analýzy na úrovni provincií, okresů a okrsků byla stejně jako v předchozím případě data ohledně rozmístění poboček MFIs získána z webových stránek Bank of Zambia (c2016), data týkající se chudoby byla čerpána ze studie de la Fuente et al (2015). Statistický soubor vytvořený na základě prvně zmíněného zdroje byl sloučen se statistickým souborem převzatým z druhého zdroje a následně podroben statistické analýze. Ačkoliv data nepocházejí ze stejného časového období (data o poloze MFIs byla aktualizována v roce 2016, výpočty týkající se chudoby na různých administrativních úrovních stojí na datech z roku 2010), časový rozdíl v tomto období není zásadním problémem. Ve vztahu k vývoji chudoby v Zambii od roku 2010 do roku 2016 (ze kterého máme informace o poloze poboček MFIs) totiž můžeme mít dvě hypotézy:

1. Relativní distribuce chudoby (relativní ve vztahu k dalším administrativním jednotkám) zůstala v tomto období přibližně stabilní, tj. regiony, kde byla na zambijské poměry nadprůměrná chudoba v roce 2010, byly nadprůměrně chudé i v roce 2016, a naopak.
 - v takovém případě by časový nesoulad obou datasetů nevadil, neboť by chudoba v roce 2010 velmi dobře aproximovala chudobu v roce 2016
2. Relativní distribuce chudoby (relativní ve vztahu k dalším administrativním jednotkám) se během šesti let poměrně výrazně proměnila.
 - tuto variantu považuje autor za nepravděpodobnou (časový úsek je relativně krátký)
 - primárním cílem analýzy je zjistit, zda jsou MFIs zaměřené přednostně na poskytování služeb *chudým klientům* pomocí toho, že sleduje, zda MFIs provozují své pobočky tam, kde je (absolutně či relativně) hodně chudých lidí: přitom je zřejmé, že MFIs nejsou schopny plánovat budování nových či přesouvání starých poboček „ze dne na den“ – určitá časová proluka mezi obdobími, kdy byla měřena chudoba, a mezi obdobími, kdy byly zmapovány pobočky MFIs, je tudíž vlastně žádoucí

De la Fuente et al (2015) definují chudobu na základě kombinace dat týkajících se spotřeby domácností a jejich majetku. Detailněji je jejich metodika popsána v samotném zdrojovém dokumentu.

5.2. Výsledky

5.2.1. Preference potenciálních klientů – popis výsledků

V rámci dotazníkového šetření byli potenciální klienti nejprve vyzváni, aby na seznamu označili ty mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti, které nejlépe odpovídají potřebám jich samotných (aby jim odevzdali *kladný hlas*), stejně jako mikrofinanční produkty s vlastnostmi, jež jsou naopak v rozporu s jejich potřebami (*záporný hlas*). Jako pozitivní nebo negativní nemuseli označit ty body seznamu, které pro ně nebyly podstatné. Výsledky šetření jsou prezentovány v tabulce č. 9.

Tabulka č. 9: Oblíbené a neoblíbené mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti

Mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti	Počet kladných hlasů	Počet záporných hlasů	Kladné mínus záporné hlasy
individuální zodpovědnost za půjčku	64	5	59
nízké úroky u půjček	56	9	47
mnoho různých druhů půjček	49	11	38
mnoho pojišťovacích produktů	44	12	32
individuální výběr splátek (v soukromí)	47	16	31
pevně daný splátkový kalendář půjček	52	23	29
mnoho spořicích produktů	37	16	21
dobrovolné vzdělávací tréninky	39	23	16
půjčky bez vynuceného spoření	35	21	14
flexibilní splátkový kalendář	40	28	12
skupinový výběr splátek	31	29	2
povinné vzdělávání	25	25	0
MFI nenabízí vzdělávací programy	21	28	-7
půjčky podmíněné vynuceným spořením	20	28	-8
malý výběr různých typů půjček	16	29	-13
MFI nenabízí pojištění	16	31	-15
není možné otevřít spořicí produkt	12	32	-20
skupinové ručení u půjček	23	44	-21
vysoké úroky u půjček	16	59	-43

Zdroj: vlastní zpracování

Ve druhé fázi byli potenciální klienti vyzváni, aby vybrali jen maximálně tři položky ze seznamu, kterým udělí kladný hlas, a jen maximálně tři položky, kterým udělí hlas záporný. Tím pádem klienti odevzdávali hlasy pouze těm položkám, na kterých jim skutečně záleží (tedy těm, které jsou pro ně z nějakého důvodu zásadní). Výsledky tohoto šetření jsou prezentovány v tabulce č. 10.

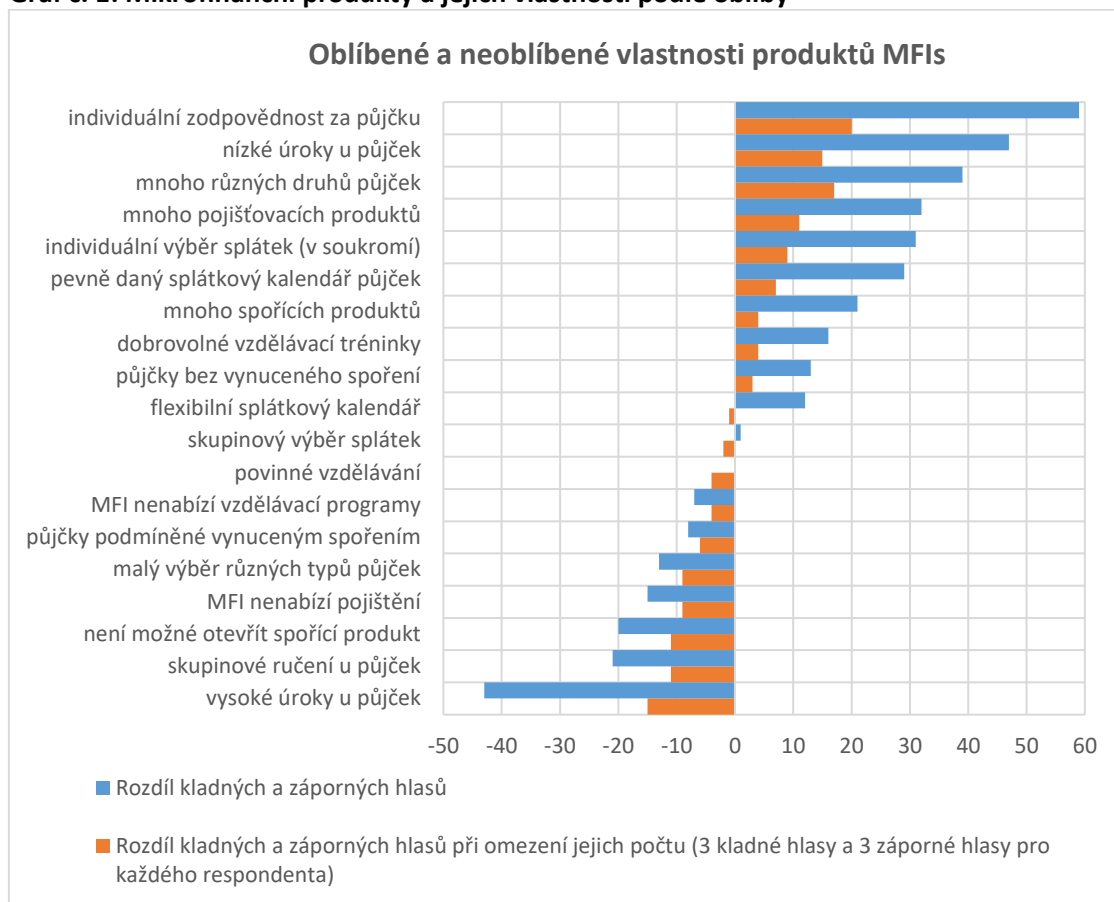
Tabulka č. 10: Klíčové oblíbené a neoblíbené mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti

Mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti	Počet kladných hlasů	Počet záporných hlasů	Kladné mínus záporné hlasy
individuální zodpovědnost za půjčku	23	3	20
mnoho různých druhů půjček	25	8	17
nízké úroky u půjček	20	5	15
mnoho pojišťovacích produktů	19	8	11
individuální výběr splátek (v soukromí)	13	4	9
pevně daný splátkový kalendář půjček	12	5	7
mnoho spořicích produktů	12	8	4
dobrovolné vzdělávací tréninky	11	7	4
půjčky bez vynuceného spoření	8	5	3
flexibilní splátkový kalendář	4	5	-1
skupinový výběr splátek	5	7	-2
povinné vzdělávání	8	12	-4
MFI nenabízí vzdělávací programy	9	13	-4
půjčky podmíněné vynuceným spořením	9	15	-6
malý výběr různých typů půjček	5	15	-9
MFI nenabízí pojištění	3	12	-9
není možné otevřít spořicí produkt	5	16	-11
skupinové ručení u půjček	1	12	-11
vysoké úroky u půjček	5	20	-15

Zdroj: vlastní zpracování

Vygenerované pořadí položek (od nejoblíbenější po nejméně oblíbenou) na seznamu je při použití obou metod stejné. Snadné porovnání výsledků za použití neomezeného a omezeného počtu kladných a záporných hlasů umožňuje graf č. 1.

Graf č. 1: Mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti podle oblíbenosti



Zdroj: vlastní zpracování

Jak vyplývá z výše uvedených tabulek a grafu, nejradikálnější názory mají respondenti na vlastnosti týkající se mikropůjček. Velmi kladně je respondenty hodnoceno, pokud je zodpovědnost za splácení půjčky individuální (tj. pokud není uplatňováno tzv. křížové ručení), dále pak nízké úročené půjčky a také MFIs, které poskytují mnoho různých druhů půjček (tyto položky obsadily první tři místa v seznamu oblíbenosti). Na zcela opačné straně žebříčku jsou půjčky s vysokými úroky a také půjčky, jež jsou kryty skupinovým ručením (poslední dvě příčky). Pokud jde o další položky týkající se půjček, relativně vysokou popularitu má možnost splácení v soukromí a neflexibilní půjčka, tj. půjčka, jež musí být splácena ve fixních, předem stanovených intervalech a částkách. Jen mírně pozitivně nebo neutrálně byly hodnoceny půjčky bez vynuceného spoření, flexibilní splátkový kalendář a skupinový výběr splátek. Podmíněnost poskytnutí půjčky dosažením určité úrovně úspor byla hodnocena negativně.

Velmi pozitivně bylo klienty vnímáno, pokud MFI nabízí mnoho různých pojišťovacích produktů (4. místo), naopak situace, kdy MFI vůbec nenabízí pojištění, je vnímáno velmi negativně (4. nejhorší umístění). Pokud jde o spoření, pozitivně bylo vnímáno mnoho spořicích produktů, naopak nemožnost otevřít si spořicí účet byla hodnocena silně negativně (3. nejhorší umístění).

Možnost zúčastnit se dobrovolně vzdělávacích tréninků byla hodnocena pozitivně, povinné vzdělávání má mírně negativní ohlas, stejně jako situace, kdy MFI žádné vzdělávání nenabízí.

Dále byla provedena analýza preferencí respondentů ve vztahu k jejich sociální situaci. Sociální situace je operacionalizována pomocí kompozitního asset indexu, jenž se skládá ze 12 proměnných ze 14, které byly do dotazníku zařazeny. Respondenti indikovali, zda se příslušné věci nacházejí v domě, kde žijí, zda vlastní či nevlastní vybraný majetek, případně zda souhlasí či nesouhlasí s výroky, které se týkají jejich životní úrovně. Položky zařazené do této části a podíly lidí, kteří příslušný majetek mají v domě, vlastní jej, respektive kteří souhlasí s příslušnými výroky, shrnuje tabulka č. 11.

Tabulka č. 11: Indikátory životní úrovně respondentů

V domě respondenta se nachází:	% souhlasících:
Televize	87 %
Počítač	39 %
Rádio	86 %
Lednička	83 %
sporák s troubou	70 %
splachovací záchod	71 %
Pohovka	90 %
Respondent je vlastníkem:	% souhlasících:
jízdního kola	34 %
Motorky	8 %
Automobilu	32 %
mobilního telefonu	98 %
Následující výrok odpovídá situaci respondenta:	% souhlasících:
„Můj dům je připojený k elektrické síti.“	83 %
„Poslední dva týdny jsem nevařil na otevřeném ohni. Vždy používám sporák“	57 %
„Všechny místnosti v domě mají vybetonovanou podlahu.“	72 %

Zdroj: vlastní zpracování

Pro srovnání jsou v tabulce č. 12 prezentovány nejaktuálnější výsledky DHS (Demographic and Health Surveys) pro jednotlivé položky z předchozí tabulky – tedy pokud jsou k dispozici – pro zambijské domácnosti, a to z let 2013/2014 (ICF, 2017).

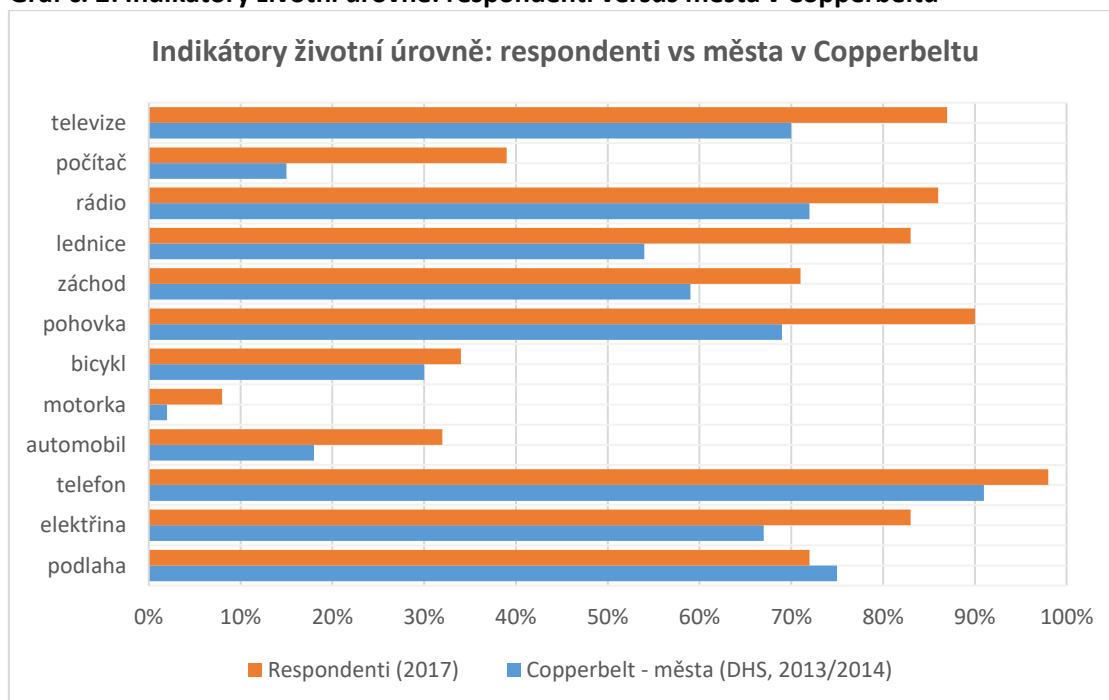
Tabulka č. 12: Indikátory životní úrovně pro domácnosti v Zambii (2013/2014)

V domě respondenta se nachází:	Zambie	Copperbelt	Copperbelt – města
	% souhlasících:		
Televize	34 %	53 %	70 %
Počítač	5 %	10 %	15 %
Rádio	56 %	67 %	72 %
Lednička	18 %	36 %	54 %
splachovací záchod	14 %	39 %	59 %
Pohovka	32 %	51 %	69 %
Respondent je vlastníkem:	% souhlasících:		
jízdního kola	46 %	42 %	30 %
Motorky	2 %	1 %	2 %
Automobilu	7 %	12 %	18 %
mobilního telefonu	66 %	81 %	91 %
Následující výrok odpovídá situaci respondenta:	% souhlasících:		
„Můj dům je připojený k elektrické síti.“	24 %	45 %	67 %
„Všechny místnosti v domě mají vybetonovanou podlahu.“	39 %	55 %	75 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat ICF, 2017

Jak vyplývá z tabulky č. 12, životní úroveň obyvatel Copperbeltu je v průměru vyšší než životní úroveň Zambie jako celku. Dále platí, že jsou domácnosti ve městech bohatší než domácnosti na venkově. Vzhledem k tomu, že většina respondentů zařazených do výzkumu žije ve městech Copperbeltu, nabízí se možnost srovnat indikátory životní úrovně pro urbánní oblasti regionu Copperbelt a výběru respondentů. Výsledek srovnání znázorňuje graf č. 2.

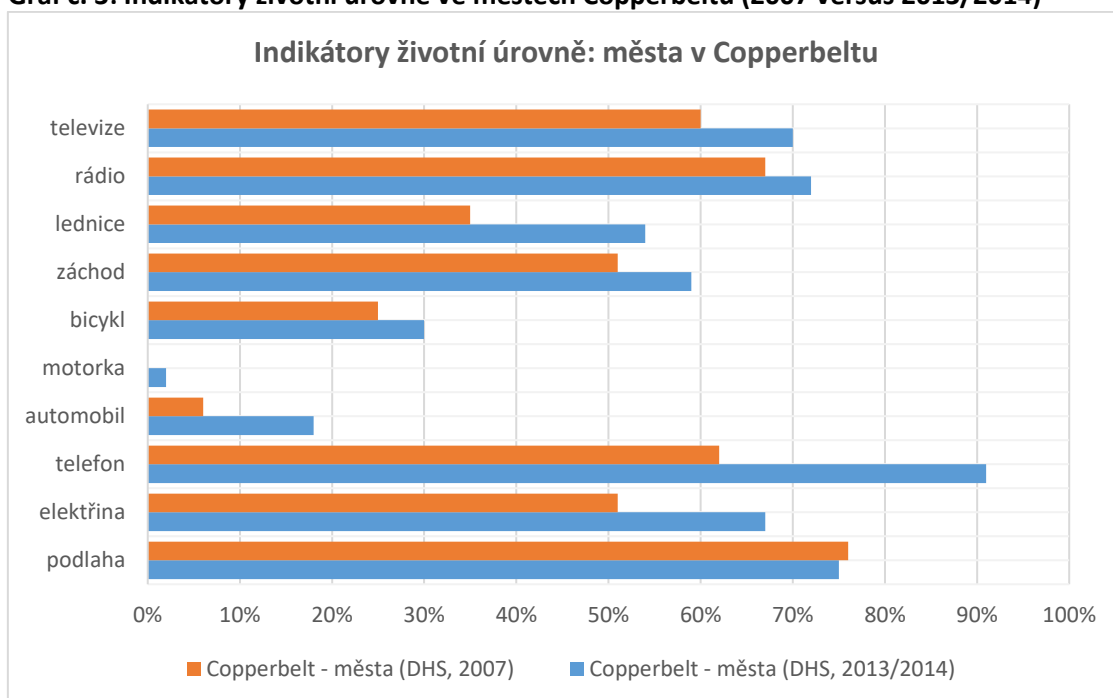
Graf č. 2: Indikátory životní úrovně: respondenti versus města v Copperbeltu



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat ICF, 2017

Z grafu vyplývá, že respondenti, kteří byli zařazeni do dotazníkového šetření, byli v průměru bohatší, než obyvatelé Copperbeltu (jediný indikátor, kde měli respondenti nižší podíl vlastnictví než obyvatelé Copperbeltu, je „podlaha“). V tomto kontextu je ale třeba upozornit na časový rozdíl ve sběru dat v případě DHS (roky 2013 a 2014) a v případě respondentů (2017). Je velmi pravděpodobné, že v rozdílovém období 3–4 let domácnosti v Copperbeltu zbohatly a podíly vlastnictví jednotlivých položek stouply. Graf č. 3 znázorňuje, jak se podíly vlastnictví mezi domácnostmi z urbánních oblastí změnily mezi lety 2007 a 2013/2014 (položky pohovka a počítač v grafu chybí, neboť pro ně za rok 2007 nejsou data).

Graf č. 3: Indikátory životní úrovně ve městech Copperbeltu (2007 versus 2013/2014)



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat ICF, 2017

Mezi lety 2007 a 2013/2014 stoupl v průměru podíl vlastnictví jednotlivých položek zaznamenaných v grafu č. 3 o 11 procentních bodů. Podíl vlastnictví stejných položek je u respondentů z výzkumu (2017) o 12 procentních bodů vyšší, než pro respondenty DHS z let 2013/2014. Za předpokladu, že průměrné roční tempo růstu podílu vlastnictví položek zůstalo v období 2013/14–2017 přibližně stejné jako v letech 2007–2013/2014, by platilo, že respondenti, kteří byli do výzkumu zařazeni, jsou o něco bohatší, než je průměr pro urbánní populaci Copperbeltu. V případě, že tempo růstu výrazně zrychlilo, by platilo, že jsou respondenti přibližně na úrovni zbytku urbánní populace Copperbeltu (vzhledem k tomu, že ve druhém období zaznamenala Zambie výrazně vyšší průměrný roční ekonomický růst, je pravděpodobné, že tempo růstu vlastnictví položek skutečně narostlo). Lze tedy usuzovat, že

respondenti jsou v průměru přibližně stejně bohatí, nebo o trochu bohatší, než je v regionu Copperbelt průměr.

K tomu, abychom mohli analyzovat, zda existují rozdíly v názorech chudší a bohatší části výběru, je třeba výsledky uvedené v tabulce č. 11 nějakým způsobem agregovat. V tomto kontextu bylo nejnáročnější součástí celého procesu určit váhy jednotlivých indikátorů. Pro tyto účely je možné použít řadu různých statistických metod: na základě argumentace Ezzariho a Vermeho (2012) a Boccanfusa (2009) zvolil autor metodu multiple correspondence analysis (MCA). V souladu s postupem Ezzariho a Vermeho (2012) byly kvůli neintuitivním vahám z výsledného indexu životní úrovně vyřazeny položky indikující vlastnictví jízdního kola a motorky. Všechny ostatní položky byly do indexu zařazeny a byly jim přiřazeny váhy zobrazené v tabulce č 13.

Tabulka č. 13: Indikátory vstupující do indexu životní úrovně a jejich váhy

V domě respondenta se nachází:	Váha:
Televize	
- <i>ano</i>	-0,551
- <i>ne</i>	3,100
Počítač	
- <i>ano</i>	-0,934
- <i>ne</i>	0,566
Rádío	
- <i>ano</i>	-0,119
- <i>ne</i>	0,669
Lednička	
- <i>ano</i>	-0,664
- <i>ne</i>	2,771
Sporák s troubou	
- <i>ano</i>	-0,801
- <i>ne</i>	1,557
Splachovací záchod	
- <i>ano</i>	-0,704
- <i>ne</i>	1,784
Pohovka	
- <i>ano</i>	-0,403
- <i>ne</i>	3,153
Respondent je vlastníkem:	Váha:
Automobilu	
- <i>ano</i>	-0,545
- <i>ne</i>	0,215
Mobilního telefonu	
- <i>ano</i>	-0,113
- <i>ne</i>	5,866
Následující výrok odpovídá situaci respondenta:	Váha:
„Můj dům je připojený k elektrické síti.“	
- <i>Ano</i>	-0,682
- <i>Ne</i>	2,934
„Poslední dva týdny jsem nevařil na otevřeném ohni. Vždy používám sporák“	
- <i>ano</i>	-0,776
- <i>ne</i>	1,168
„Všechny místnosti v domě mají vybetonovanou podlahu.“	
- <i>ano</i>	-0,442
- <i>ne</i>	1,022

Zdroj: vlastní zpracování

Agregace proběhla prostým sečtením příslušných vah k jednotlivým indikátorům. Následně byly výsledky lineárně přeškálovány tak, aby měl respondent, jenž vykázal u všech položek pozitivní odpověď, 100 bodů. Naopak respondent, který vykázal u všech položek zápornou odpověď, získal po přeškálování celkem 0 bodů. Výsledky pro index životní úrovně shrnuje tabulka č. 14.

Tabulka č. 14: Výsledky pro index životní úrovně – popisná statistika

Percentil:	Hodnota percentilu:	Další popisné statistiky:	
1.	0.00		
5.	27.58		
10.	39.96	- Průměr:	77.08
25.	66.39	- Směrodatná odchylka:	23.44
50.	85.64	- Rozptyl:	549.54
75.	92.40	- Koeficient šikmosti:	-1.44
90.	100.00	- Koeficient špičatosti:	4.59
95.	100.00		
99.	100.00		

Zdroj: vlastní zpracování

V posledním kroku byly srovnány preference 40 % nejchudších a 40 % nejbohatších respondentů z výzkumu. Výsledky tohoto srovnání shrnuje tabulka č. 15. Světle modrou barvou jsou v tabulce zvýrazněny *výrazné rozdíly* mezi bohatými a chudými. Ty byly arbitrárně definovány jako rozdíl ve výši 20 procentních bodů a více.

Tabulka č. 15: Oblíbenost mikrofinančních produktů a vlastností: bohatí a chudí respondenti

Mikrofinanční produkty a jejich vlastnosti	bohatí	chudí	bohatí	chudí	bohatí	chudí
	kladné hodnocení		záporné hodnocení		neutrální hodnocení	
individuální zodpovědnost za půjčku	87,5%	53,1%	3,1%	12,5%	9,4%	34,4%
nízké úroky u půjček	71,9%	37,5%	9,4%	12,5%	18,8%	50,0%
mnoho různých druhů půjček	59,4%	34,4%	28,1%	21,9%	12,5%	43,8%
mnoho pojišťovacích produktů	62,5%	28,1%	9,4%	21,9%	28,1%	50,0%
individuální výběr splátek (v soukromí)	71,9%	34,4%	9,4%	21,9%	18,8%	43,8%
pevně daný splátkový kalendář půjček	53,1%	65,6%	34,4%	12,5%	12,5%	21,9%
mnoho spořicích produktů	37,5%	28,1%	21,9%	25,0%	40,6%	46,9%
dobrovolné vzdělávací tréninky	40,6%	28,1%	28,1%	25,0%	31,3%	46,9%
půjčky bez vynuceného spoření	40,6%	34,4%	34,4%	25,0%	25,0%	40,6%
flexibilní splátkový kalendář	53,1%	34,4%	28,1%	28,1%	18,8%	37,5%
skupinový výběr splátek	34,4%	37,5%	46,9%	12,5%	18,8%	50,0%
povinné vzdělávání	37,5%	15,6%	21,9%	28,1%	40,6%	56,3%
MFI nenabízí vzdělávací programy	12,5%	46,9%	46,9%	9,4%	40,6%	43,8%
půjčky podmíněné vynuceným spořením	21,9%	12,5%	40,6%	28,1%	37,5%	59,4%
malý výběr různých typů půjček	15,6%	15,6%	46,9%	15,6%	37,5%	68,8%
MFI nenabízí pojištění	9,4%	25,0%	34,4%	37,5%	56,3%	37,5%
není možné otevřít spořicí produkt	3,1%	15,6%	46,9%	37,5%	50,0%	46,9%
skupinové ručení u půjček	15,6%	37,5%	62,5%	34,4%	21,9%	28,1%
vysoké úroky u půjček	28,1%	46,9%	62,5%	25,0%	9,4%	28,1%

Zdroj: vlastní zpracování

Jak vyplývá z tabulky č. 15, prvních pět příček žebříčku popularity je taženo především názory bohatší části respondentů: podíl chudých lidí, kteří hodnotí kladně individuální zodpovědnost za půjčku, nízké úroky u půjček, mnoho různých druhů půjček, mnoho pojišťovacích produktů

a individuální výběr splátek (v soukromí) je výrazně nižší než podíl bohatých lidí se stejným postojem. Totéž platí o povinném vzdělávání. Výrazně nižší je mezi chudými podíl odpůrců pevně daného splátkového kalendáře půjček, skupinového výběru splátek, malého výběru různých typů půjček a vysoce úročených půjček. Situaci, kdy MFI nenabízí vzdělávací programy, vítá více chudých než bohatých lidí, současně chudým tato vlastnost vadí méně. Obdobné je to se skupinovým ručením – mezi chudými je více jeho příznivců a méně odpůrců než mezi bohatými. Obecně měli chudí méně vyhraněné názory: hned v osmi případech byl podíl chudých, kteří byli k některé z vlastností neutrální, výrazně vyšší, než podíl názorově neutrálních bohatých).

5.2.2. Služby a podmínky nabízené MFIs – popis výsledků

5.2.2.1. Rozhovory se zástupci MFIs

MFI 1

Kromě zaměstnanců pracujících v kanceláři má MFI i terénní pracovníky, kteří se velkou část času pohybují po městě. Většina zákazníků je ale obsloužena přímo na pobočce v Kitwe, odkud je také hlavní část klientely. Primárním cílem společnosti je podle respondenta maximalizace zisku, MFI by nepopsal jako sociální podnik. MFI podle něj poskytuje své služby střední třídě a bohatým, i když zároveň dodává, že definice těchto pojmů je nejasná.

Většina půjček, které MFI poskytne, je poskytována na individuální bázi s individuálním ručením, menší část půjček je distribuována a ručena skupinově (distribuce však neprobíhá na setkáních organizovaných MFI – u tohoto typu půjček je vždy určena zodpovědná osoba, která půjčku dostane a pak ji mezi členy skupiny distribuuje sama). Všechny půjčky jsou poskytovány na dobu kratší než 3 roky a jejich velikost i doba splácení se liší. Skupinové půjčky jsou určeny drobným (registrovaným) obchodníkům, působícím mj. v rámci „stánkového prodeje“ na trzích. Přestože jsou klienti, kteří žádají o skupinovou půjčku, při podávání žádosti o ni vyzýváni, aby deklarovali účel jejího využití, v praxi jej nikdo nekontroluje. Půjčky jsou poskytovány jako neúčelové. Pokud jde o dokumentaci, kterou musí klienti při žádosti předložit, jsou nároky na individuální půjčky mnohem vyšší: MFI musí například vidět dokumenty dokazující výši příjmů (např. výplatní pásku) a výpis z bankovního účtu. V případě skupinové půjčky stačí „*prakticky jen průkaz totožnosti*“. Výše úroku je plovoucí, respondent jeho výši odmítl upřesnit nebo srovnávat s konkurencí. Evaluaci efektů půjček na životy klientů MFI nedělá, respondent v odpovědi na otázku evaluace zmínil, že sice jsou „v terénu“ klienti čerpající skupinové půjčky

navštěvování, ale hlavně za účelem zkontrolovat jejich schopnost splácet. Systém splácení půjček je pevně stanovený, neflexibilní.

Možnost otevřít si spořicí účet MFI neposkytuje, půjčky jsou pojištěné, ale respondent odmítl sdělit proti čemu (žádné jiné pojištění MFI neposkytuje). Vzdělávací semináře organizuje MFI „čas od času“, edukativní element má podle respondenta také diskuze klienta se zaměstnancem MFI při procesování půjčky.

MFI 2

Kromě zaměstnanců pracujících v kanceláři má MFI i terénní pracovníky, kteří operují v periurbánních a venkovských oblastech, kde má MFI podle respondenta lepší pokrytí než konkurence. Primárním cílem společnosti je podle něj maximalizace zisku, MFI by nepopsal jako sociální podnik. MFI podle respondenta poskytuje své služby střední třídě a nízkopříjmovým skupinám obyvatel, zároveň však dodává, že se jedná exkluzivně o zaměstnance pracující ve formálním sektoru (jak soukromém, tak veřejném).

Všechny půjčky, které MFI poskytuje, jsou individuální. Všechny jsou zároveň exkluzivně kryté platem klienta. Minimální velikost půjčky je v přepočtu přibližně 2 000 Kč, maximální více než 200 000 Kč. Většina půjček se ale podle respondenta pohybuje v přepočtu v rozmezí 30 000 Kč až 60 000 Kč. Poskytnutí půjček je podmíněno poměrně náročným administrativním procesem, ve kterém musí aktivně spolupracovat zaměstnavatel klienta, který uzavře s MFI smlouvu, na jejímž základě strhává z platu a odesílá splátky půjčky přímo zaměstnavatel, nikoliv zaměstnanec. Součástí přibližně dvacetistránkové žádosti je i průvodní dopis, ve kterém žadatel kromě jiného vysvětluje, na co půjčku potřebuje. Vyřízení půjčky trvá, jsou-li dodány všechny potřebné dokumenty, přibližně týden. Velikost splátek nesmí překročit 40 % výše měsíčního platu. Úrok má výši 56 % p.a., tedy 4,7 % měsíčně (reálná cena je vyšší, neboť na začátku čerpání půjčky je z poskytnuté částky odečten poplatek ve výši 6,9 % objemu půjčky). V této souvislosti respondent zmínil konkurenční MFI Unity Finance Limited (do výzkumu se zástupce její pobočky odmítl zapojit), která podle něj stejné cílové skupině poskytuje menší a současně dražší (úročené 25 % měsíčně) krátkodobé půjčky na maximální dobu jednoho měsíce, které slouží k překlenutí nedostatku financí před výplatou. Výhodou Unity Finance Limited je podle něj extrémně vysoká rychlost vyřízení půjčky (klienti ji mohou obdržet prakticky ihned). MFI nerealizuje evaluace, které by hodnotily dopady půjček na životy klientů.

MFI umožňuje klientům otevřít si spořicí účet, maximální výši půjčky však úroveň úspor nikterak neovlivňuje. Při čerpání půjček je klient pojištěn proti úmrtí a proti ztrátě zaměstnání, žádnou jinou pojistku MFI nenabízí. MFI svým klientům neposkytuje vzdělávací semináře.

MFI 3

Kromě zaměstnanců pracujících v kanceláři má MFI i terénní pracovníky, kteří operují ve městských, peri-urbánních i venkovských („odlehých“) oblastech. Počet klientů obslužených v terénu a obslužených přímo na pobočce je podle respondenta přibližně stejný. Primárním cílem společnosti je podle respondenta maximalizace zisku, byť zároveň zmínil, že mise společnosti je širší, což se projevuje mimo jiné tím, že stanovila pravidlo, že individuální půjčky smí tvořit maximálně 30 % objemu všech půjček („skupinové půjčky jsou pro chudé“). MFI podle něj poskytuje své služby chudým lidem a lidem, kteří jsou příslušníky „nižší střední třídy“. Většina klientů, a to i pokud jde o klienty čerpající individuální půjčky, se podle respondenta rekrutuje z neformálního sektoru.

Velikost skupinových půjček se pohybuje od v přepočtu cca 2 000 Kč do 20 000 Kč, přičemž ve skupině musí být minimálně pět lidí (v praxi jich je obvykle právě pět). Individuální půjčky se mohou pohybovat i ve statisícových řádech. Za všechny půjčky se ručí majetkem, v případě individuálních půjček je třeba mít navíc ručitele. Typickým klientem je podle respondenta drobný prodejce na trhu, společnost nepodporuje start-upy (pouze rozvoj existujících mikropodniků). Na půjčku nedosáhnou ani provozovatelé barů nebo prodejci cigaret (součást mise MFI). MFI poskytuje tři typy půjček, přičemž jen jeden typ je dostupný pro všechny klienty – jde o skupinovou půjčku na drobné podnikání. Specifickým podtypem této půjčky je půjčka pro drobné zemědělce. Další dva typy půjček – studentská a (individuální) podnikatelská – jsou dostupné jen pro dlouhodobé (prověřené) klienty. Půjčky podle respondenta vykazují jisté prvky flexibility: standardní skupinová půjčka je poskytována na 6 měsíců a individuální půjčka na 8 měsíců, obojí však lze splatit za kratší dobu (minimální doba splácení je tři měsíce). V takovém případě klient ušetří náklady na úroky. Půjčka pro drobné zemědělce je nastavená tak, že mezi jejím poskytnutím a začátkem splácení je odklad 6 měsíců. Vyřízení půjčky trvá přibližně sedm dní. Povinné (vynucené) spoření se uplatňuje pouze u individuálních půjček a odpovídá 10 % ve formě půjčky čerpané částky. Součástí žádosti o půjčku jsou i dotazy na děti (otázky zkoumají mimo jiné to, jak poskytnutí půjčky ovlivní jejich život) nebo na informace, pomocí kterých lze operacionalizovat životní úroveň domácnosti (potenciálního) klienta (jde například o dotaz, jaký typ podlahy se nachází v domě, který klient obývá). MFI evaluuje dopady

půjček na životy klientů, respondent se domnívá, že účtované úroky jsou nižší než u konkurentů.

Možnost otevřít si spořicí účet MFI nenabízí, ale podle respondenta zavedení této služby plánuje. Při čerpání půjček je klient pojištěn proti úmrtí a proti některým nemocem a zraněním s trvalými následky, žádnou jinou pojistku MFI nenabízí. Klienti čerpající skupinové půjčky procházejí, narozdíl od klientů s individuálními půjčkami, povinným školením. Dobrovolné vzdělávací semináře organizuje MFI pouze občasně, vzdělávací element mají podle respondenta také diskuze klienta se zaměstnancem MFI při procesování půjček.

MFI 4

Podle respondenta má MFI velké množství terénních pracovníků, kteří chodí mimo jiné do škol, za příslušníky policie nebo do rurálních oblastí, kde nabírají nové klienty. Cílem společnosti je maximalizace zisku. MFI se podle něj nezaměřuje na nejchudší segment populace, cílovou skupinou jsou lidé pracující ve formálním sektoru.

Všechny půjčky, které MFI poskytuje, jsou individuální. V zásadě jde o dva typy půjček: první typ půjček je určený pro zaměstnance veřejného i soukromého sektoru, druhý typ půjček je určený pro malé a střední podniky. Velikost půjček má obrovský rozsah: pro zaměstnance se podle respondenta pohybuje v přepočtu od cca 1000 Kč do 100 000 Kč, pro podniky může nabývat až výše mnoha milionů Kč. Po klientech z řad zaměstnanců sice MFI poptává informaci o tom, jak bude půjčka využita, nicméně skutečné využití MFI nekontroluje. Evaluace efektů půjček na život klienta MFI neprovádí, respondent se odkázal na respektování jejich soukromí. Půjčky pro zaměstnance nejsou kryté konkrétním ručením, k jejich vyřízení jsou třeba základní dokumenty jako identifikační průkaz, kontrakt se zaměstnavatelem nebo výplatní páska. Půjčky nejsou podmíněny povinnou úrovní spoření.

Možnost otevřít si spořicí účet MFI nenabízí. Při čerpání půjček je klient pojištěn proti úmrtí a proti některým nemocem a zraněním s trvalými následky, žádnou jinou pojistku MFI nenabízí. MFI pořádá vzdělávací semináře dvojího typu: pro střední a malé podniky ve finančním managementu, pro zaměstnance v oblasti byznysu.

MFI 5

MFI nemá podle respondenta žádné terénní pracovníky a s klienty přichází do interakce pouze uvnitř příslušné pobočky. Při otázce na charakter společnosti se respondent odkázal na firemní prohlášení o misi, kde se údajně píše o zajištění „lepšího života“ pro klienty a zároveň

konstatoval, že cílem MFI je „*podnikat společensky akceptovatelnou cestou*“. Klienti se podle něj rekrutují hlavně z řad střední třídy, cílovou skupinou jsou lidé pracující ve formálním soukromém sektoru (v budoucnu by se MFI chtěla zaměřit i na vládní zaměstnance).

Všechny půjčky, které MFI poskytuje, jsou individuální. Velikost půjček se podle respondenta pohybuje v přepočtu v rozmezí v přepočtu 1 000 až 100 000 Kč, obvykle však okolo 10 000 Kč. Největší půjčky, které MFI poskytuje, mají splatnost jeden rok, nejčastější doba splácení je však cca „*jeden až tři měsíce, maximálně 6 měsíců*“. Splácí se v měsíčních intervalech. Poskytnutí půjček je podmíněno poměrně náročným administrativním procesem, ve kterém musí aktivně spolupracovat zaměstnavatel klienta, který uzavře s MFI smlouvu. Na jejím základě strhává splátky půjčky zaměstnanci z platu přímo zaměstnavatel. Samotná smlouva o půjčce má délku osmi stran. Podle odhadu respondenta používají klienti své půjčky obvykle na vzdělání a spotřební výdaje domácnosti, jen malá část jde na podnikatelské aktivity. Půjčky nejsou podmíněny povinnou úrovní spoření a jsou úročeny úrokovou sazbou ve výši 24 % p.a.

Možnost otevřít si spořicí účet MFI nenabízí. Při čerpání půjček je klient pojištěn proti úmrtí a pracovní neschopnosti, žádnou jinou pojistku MFI nenabízí. MFI nenabízí vzdělávací semináře.

MFI 6

MFI má terénní pracovníky, kteří působí v rámci města, kde se nachází příslušná pobočka. Na otázku, zda je primárním cílem MFI vytvářet zisk, nebo zda jde o sociální podnik, odpověděl respondent nepřímo: „*Bývali jsme neziskovka, teď jsme obchodní společnost*“. MFI se podle respondenta zaměřuje především na chudý segment populace a střední třídu, na rozdíl od mnohých jiných MFIs společnost neposkytuje půjčky kryté platem (zaměstnavatelem). Většinu klientů tvoří lidé zaměstnaní v neformálním sektoru.

MFI poskytuje jak skupinové, tak individuální půjčky. Skupinové půjčky jsou menší a jsou určeny klientům, kteří provozují drobné neformální podnikání. Jejich výše se pohybuje v přepočtu od 2 000 do 20 000 Kč. Jedná se o jednu ze dvou navštívených MFI, která skupinové půjčky distribuuje na skupinových mítincích. Individuální půjčky jsou poskytovány fyzickým osobám nebo malým firmám a jejich výše může dosahovat v přepočtu až přibližně 2 000 000 Kč. Všechny půjčky jsou určeny na podporu drobného podnikání: existenci těchto podniků kontrolují kontroloři „*na vlastní oči*“. MFI podporuje pouze podnikání, které funguje alespoň 6 měsíců, (potenciální) klienti musí vždy určit konkrétní ručení (z podniku nebo z domácnosti: může se jednat například o televizor). K vyřízení půjčky je třeba dodat některé doklady – kromě

dokladu totožnosti (ten je samozřejmostí pro všechny navštívené MFIs) jde například o doklad prokazující zaplacení poplatku městu za umístění stánku v případě prodejců na trhu. Respondent je přesvědčený, že ve srovnání s dalšími MFIs, které se zaměřují na chudé, nabízejí nízkouúročené půjčky.

Poskytnutí půjčky je podmiňováno povinnou úrovní spoření, která se dle výše a typu půjčky pohybuje mezi 1 a 5 %. Při čerpání půjček je klient pojištěn, žádnou jinou pojistku ale MFI nenabízí. Někteří klienti musejí při čerpání půjček projít povinnými vzdělávacími semináři.

MFI 7

MFI má terénní pracovníky, kteří se soustředí jak na městské, tak peri-urbánní a venkovské oblasti. Z půjček tito terénní pracovníci distribuují pouze jediný typ, a to jsou osobní půjčky (viz níže). Podle respondenta je cílem MFI maximalizace zisku, nejedná se o sociální podnik. Většinu klientů tvoří příslušníci střední třídy, menší část klientů jsou chudí lidé – jde o tu část klientely, jež čerpá skupinové půjčky.

Cca 70 % poskytnutých půjček jsou „osobní půjčky“, jež jsou určeny lidem, kteří jsou zaměstnáváni ve formálním (veřejném i soukromém) sektoru a dostávají mzdu. Zbývající půjčky jsou poskytovány dvěma skupinám: za prvé mikro-, malým a středním podnikům a za druhé drobným neformálním obchodníkům. Pokud jde o prvně jmenovanou skupinu, pro firmy se podle jejich velikosti výše půjčky pohybuje v přepočtu od cca 10 000 Kč po statisícové částky. Pokud jde o druhou skupinu, jde o skupinové půjčky, jejichž výše se pohybuje v řádech tisíců Kč, přičemž je pevně stanovený systém, kdy skupinám při opakovaných půjčkách stoupá horní limit částky, kterou mohou čerpat. Tyto půjčky jsou určeny exklusivně na podporu podnikatelských aktivit, terénní pracovníci organizace před předáním půjčky navštěvují domovy a místa realizace podnikatelských aktivit (potenciálních) klientů a mimo jiné ověřují realističnost plánu investice půjčky. Současně vytvářejí záznamy o majetku, který poslouží jako záruka v případě nesplacení úvěru. Předtím, než klienti získají skupinovou půjčku, musí projít poměrně složitým a časově náročným procesem, který zahrnuje pětítýdenní období, kdy se členové skupiny musí pravidelně scházet a našetřit alespoň 10 % částky, kterou budou čerpat jako půjčku. Jedná se o jednu ze dvou navštívených MFI, která skupinové půjčky distribuuje na skupinových setkáních. Pro středněpříjmové skupiny, jež čerpají individuální půjčky, je proces mnohem snazší: půjčku mohou dostat „i během 15 minut“. MFI má speciální nabídku půjček pro zemědělce, která umožňuje tříměsíční odklad splácení od čerpání půjčky.

MFI nabízí svým klientům možnost otevřít si spořicí účet, v nabídce je mnoho různých typů tohoto produktu. Při čerpání půjček je klient pojištěn proti úmrtí a proti některým nemocem a zraněním s trvalými následky, žádnou jinou pojistku MFI nenabízí. Klienti čerpající skupinové půjčky musí projít povinnými školeními, dobrovolné školící programy MFI nabízí jen „občasně“.

MFI 8

K interakcím mezi MFI a jejími (potenciálními) klienty dochází pouze v pobočkách společnosti, neboť společnost nemá žádné terénní pracovníky. Podle respondenta je sice cílem MFI maximalizace zisku, na druhou stranu poukázal na to, že MFI má „speciální program pro chudé“: cca před dvěma až třemi lety společnost „přispěla jen tak na opravu školy“. Klienti MFI se podle respondenta rekrutují ze střední třídy, drtivá většina klientů příslušné pobočky pochází přímo z města Kitwe.

MFI poskytuje pouze individuální půjčky, jež jsou určeny lidem působícím jak ve formálním, tak i neformálním sektoru. Většina klientů jsou ale podle respondenta lidé, kteří podnikají a zároveň jsou jako podnikatelé formálně registrovaní. MFI nabízí dva typy půjček: individuální a podnikatelské. Fakticky ale MFI neřeší, na jaký účel jsou půjčky použity: v případě podnikatelských půjček ručí klient například svým obchodem, který před poskytnutím půjček zkontroluje pracovník MFI – důvodem návštěvy ale není například kontrola investičního plánu, nýbrž zjištění, zda je klientovi co zabavit v případě, že nebude schopen splácet. Všechny půjčky jsou kryté majetkovým ručením. Jejich splatnost je maximálně 3 měsíce a výše nanejvýš v přepočtu 120 000 Kč. Podpořený podnikatelský záměr nesmí být start-up, musí fungovat alespoň 6 měsíců. Poskytnutí půjčky není podmíněné úrovní spoření. Ve smlouvě o půjčce není jednoznačně stanoven úrok, pouze jeho maximální výše (120 % p.a.) a způsob jeho výpočtu: přesná výše je závislá na aktuálních sazbách centrální banky. Do nákladů na půjčku vstupuje navíc i poplatek cca 800 Kč, který je odečítán automaticky z každé půjčky: větší půjčky jsou tudíž relativně levnější než menší půjčky. Náklady na půjčku považuje respondent pro klienty za „zvládnutelné“, srovnávat se s konkurencí odmítá. Půjčky obsahují jistý prvek flexibility: mohou být splaceny rychleji než podle smlouvy, čímž klient ušetří za úroky.

MFI nenabízí klientům možnost otevřít si spořicí účet ani žádné pojištění. V případě úmrtí je podle respondenta rodina klienta odkázána na „*milosrdnost firmy*“, která jí dluh může (ale také nemusí) odpustit. MFI nenabízí svým klientům dobrovolná školení, klienti zároveň nemusejí procházet ani žádnými povinnými školeními. Respondent upozornil na to, že diskuze mezi klientem a úředníkem MFI při vyřizování půjčky může mít i edukační charakter.

5.2.2.2. Zkušenosti potenciálních klientů s MFIs

Jak ukazuje tabulka č. 16, 83 % respondentů zná alespoň jednu MFI ze seznamu 13 registrovaných MFIs, jež v regionu Copperbelt fungují. Více jak polovina respondentů zná 5 a více MFIs. Osobní zkušenost s alespoň jednou MFI má výrazně menší část dotazovaného vzorku, konkrétně 25 %.

Tabulka č. 16: Zkušenosti potenciálních klientů s MFIs

Počet MFIs, které respondent zná / se kterými má osobní zkušenost	Podíl respondentů, kteří znají příslušný počet MFIs	Podíl respondentů, kteří mají osobní zkušenost s příslušným počtem MFIs
0	16 %	75 %
1	5 %	11 %
2	7 %	7 %
3	10 %	2 %
4	8 %	3 %
5	5 %	2 %
6	11 %	0 %
7	13 %	0 %
8	16 %	0 %
9	2 %	0 %
10	7 %	0 %

Zdroj: vlastní zpracování

Ačkoliv mají respondenti relativně málo osobních zkušeností s MFIs, řada z nich – čerpajíc ze svých limitovaných vlastních zkušeností nebo z toho, co jim řekli jejich známí – vyjádřila svá stanoviska k tomu, zda podle nich konkrétní MFIs pomáhají nebo spíše škodí chudým. 41 % respondentů zmínilo alespoň jednu MFI, která podle nich pomáhá. Na druhou stranu 25 % respondentů identifikovalo v seznamu MFIs MFI, která svým klientům škodí. Mnohem zajímavější než podíly respondentů, kteří se vyjádřili na téma pozitivního či negativního vlivu MFIs na životy chudých lidí, jsou však argumenty, kterými respondenti své postoje podporovaly. Výroky o MFIs, které chudým pomáhají, shrnuje tabulka č. 17.

Tabulka č. 17: Proč MFIs podle respondentů pomáhají

Výroky jednotlivých respondentů na téma, proč některé MFIs pomáhají
"Obvykle se zaměřují na lidi, kteří nemají možnost otevřít si účet u velké banky. V tomto ohledu fungují ve prospěch chudých."
"Společnost <i>MFI n</i> pomáhá lidem získat půjčky, především pak těm, kteří jsou z méně privilegované části společnosti."
"Tato společnost pomáhá chudým zprostředkováním malých ale jim dostupných půjček, což jim pomáhá v tom, aby mohli posílat své děti do školy."
"Pomáhá chudým zakládat drobné podnikání, a to prostřednictvím peněz získaných z úspor."
"Půjčky a spořicí plány jsou rozumně nastavené, což znamená, že chudí získávají přístup k penězům."
"Pomáhá chudým získat přístup k půjčkám, a to vede k jejich empowermentu."
" <i>MFI n</i> . Mají [oproti jiným MFIs] nižší úrokové sazby, a to je velmi důležité"
"Pomáhají chudým naplnit jejich krátkodobé potřeby."
"Pomáhá chudým zvládnout jejich krátkodobé cíle."
"Ano, pomáhají potřebným. Dávají jim věci, jako je oblečení, boty, platí jim školní poplatky a jídlo."
"Úroková sazba, kterou tato společnost účtuje, je velmi nízká. Lidé si ji mohou dovolit."
"Pomáhá."
"Nabízejí měkké půjčky, které splňují mé požadavky. Já sám jsem člověk, který potřebuje přístup k půjčkám."
"Nabízí půjčky s minimálními úroky, vycházejí vstříc požadavkům lidí."
"Nabízí chudým flexibilní půjčky."
"Měkké půjčky."
"Poskytují chudým lidem flexibilní půjčky s nižšími úrokovými sazbami."
"Redukuje úroveň chudoby mezi lidmi."
"Protože nabízí odlišné půjčky různým zákazníkům."
"Pomáhá chudým v tom smyslu, že jim umožňuje přístup k půjčkám se skupinovým ručením, aniž by požadovala velkou zástavu jako standardní banky."
" <i>MFI n</i> . Nabízí malé půjčky lidem prodávajícím na trzích, a to s velmi malými nebo nízkými úrokovými sazbami."
"1. <i>MFI n</i> – dává měkké půjčky chudým lidem, jako jsou prodáváci na trzích. Půjčky mohou splácet velmi pomalu s velmi nízkými úrokovými sazbami. 2. <i>MFI n</i> – dává měkké půjčky skupinám společensky zranitelných lidí, a to bez zástavy. 3. <i>MFI n</i> – jejím záměrem je dávat měkké půjčky zranitelným lidem, aby mohli založit vlastní podnikání, například prodejcům na trhu."
"V případě <i>MFI n</i> věřím, že jejich podmínky jsou dobré a (služby) dostupné chudým. Věřím, že účtovaná úroková míra je nízká. <i>MFI n</i> přináší chudým benefity."
"Nabízejí měkké půjčky."
"Pomáhají chudým získat přístup k mikropůjčkám."
"Úroky z jejich půjček jsou velmi nízké."
"Zaměřují se na lidi, kteří si nemohou otevřít účet v bance."
"Pomáhají lidem získat půjčky."
"Pomáhají chudým splnit jejich krátkodobé cíle."
"Díky jejich půjčkám mohou chudí lidé podnikat."
"Velmi nízké úroky."
"Nabízejí půjčky, které jsou flexibilní a málo úročené"

Zdroj: vlastní zpracování

Jak je zřejmé z tabulky č. 17, respondenti své přesvědčení, že některé MFIs pomáhají lidem, opírají hlavně o dvě sady argumentů. První skupina argumentů odkazuje na cílovou skupinu MFIs – oceněny byly ty MFIs, které umožňují přístup k finančním službám klientům, kteří nemohou využít služeb bank, dále „chudým lidem“, „méně privilegovaným“ a „zranitelným“. Druhá skupina argumentů se opírá o vlastnosti konkrétních služeb, zejména mikropůjček

(okrajově též spořicíh produktů). Na mikropůjčkách respondenti oceňují, jsou-li nízkoúročené (neboli „měkké“) a pokud jsou flexibilní. Respondenti dále často zmiňovali důsledky, které činnost MFIs pro klienty přináší. V tomto kontextu byl zmíněn například empowerment klientů, to, že klienti mohou posílat děti do školy nebo vybavit domácnost, dále že mohou rozvíjet své podnikání a že obecně činnost MFIs vede k redukci chudoby.

Zajímavé je též prozkoumat výroky, které se naopak týkají MFIs, které podle respondentů chudým škodí. Tyto výroky shrnuje tabulka č. 18.

Tabulka č. 18: Proč MFIs škodí podle respondentů

Výroky jednotlivých respondentů na téma, proč některé MFIs škodí chudým lidem
„Jeich služby jsou soustředěny hlavně mezi lidi ze střední třídy.“
„Půjčky dělají lidi ještě chudší, než byli předtím.“
„Tyto společnosti způsobují, že aby vyžili, spoléhají se chudí na půjčku. Tím pádem končí v situaci, kdy jsou na tom ještě hůř než předtím.“
„Chudí lidé nemají [ke službám této společnosti] přístup.“
„MFI n. Mohou kdykoliv změnit výši úrokové míry, kterou účtují.“
„MFI n. Způsob fungování této organizace je neslučitelný s požadavky lidí.“
„Nezaznamenal jsem žádné benefity, které by [svým klientům] přinášely.“
„Protože byly splátky požadovány v týdenních intervalech. Tím pádem nebyl čas vygenerovat [dostatečný] příjem, který by pokryl výši splátek.“
„Požadují splátky v týdenních intervalech, což je nepraktické.“
„Poskytuje [půjčky, které mají] fixní splátky a vysoké úrokové míry.“
„Vysoké úrokové míry.“
„Poskytují půjčky s tak vysokými úrokovými mírami, že je chudí lidé nejsou schopní splácet.“
„Přehnané úrokové míry.“
„Účtované úrokové míry jsou velmi vysoké. Chudí lidé si je nemůžou dovolit.“
„Jeich služby jsou pro chudé lidi nedosažitelné.“
„Extrémně vysoké úrokové míry.“
„Půjčky jsou fixní, s vysokými úrokovými mírami.“
„Chudí lidé jsou kvůli jejich půjčkám ještě chudší.“
„Týdenní splátky.“
„Vysoké úrokové míry.“
1. MFI n. Zavřeli svou kancelář v Mufuliře, aniž by brali v úvahu své tamní klienty nebo potenciální klienty. 2. MFI n. Bud' zavřeli svou kancelář nebo změnili jméno a přesunuli se z jednoho místa na druhé, aniž by o tom dali vědět svým klientům nebo potenciálním klientům.

Zdroj: vlastní zpracování

Respondenti opírají své tvrzení, že některé MFIs chudým lidem škodí, třemi skupinami argumentů. První skupina argumentů kritizuje MFIs za to, že se soustředí na střední třídu a pro chudé jsou jejich služby nedostupné nebo nevhodně nastavené. Druhá skupina argumentů se zaměřuje exkluzivně na podmínky, za kterých jsou klientům poskytovány mikropůjčky. Respondentům se nelíbí „vysoké“, „přehnané“ nebo „extrémně vysoké“ úrokové míry, které MFIs údajně účtují. Dále zmiňují model fixních splátek, splátky v týdenních intervalech, měnící se úrokové míry (pravděpodobně odkaz na politiku některých MFIs, které účtují plovoucí kurz závislý na úrokových sazbách účtovaných centrální bankou) a obecně „neslučitelnost“ politik

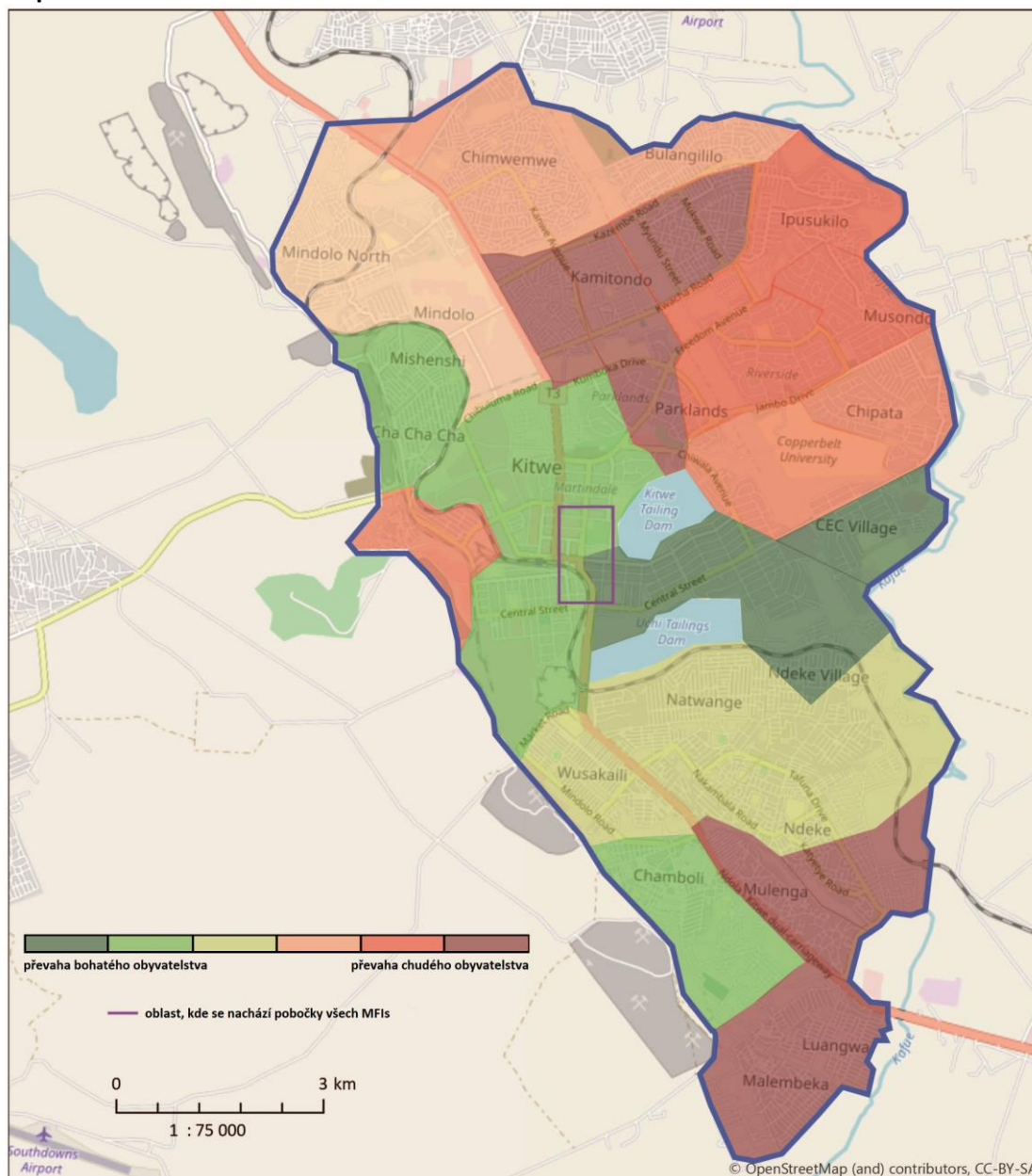
MFIs „s požadavky lidí“. Třetí skupinu argumentů tvoří fakticky výrok jediného respondenta, kterému vadí, že některé MFIs zavřely nebo přesunuly své pobočky. Respondenti často zmiňují negativní důsledky, které MFIs na životy klientů mají, jde například o výroky, že „půjčky dělají lidi ještě chudší“ nebo že respondent pro klienty „nezaznamenal žádné benefity“.

5.2.3. Analýza geografického rozmístění chudých lidí a poboček MFIs: popis výsledků

Případová studie Kitwe

Ve městě Kitwe sídlilo v době realizace průzkumu 12 fungujících poboček různých MFIs. Jak je vidět na mapě č. 2, všechny byly nakoncentrovány na relativně malém území v centrální části města, tj. v oblasti, kde převažuje nechudé obyvatelstvo. Chudí lidé žijí především na severním a jižním okraji města.

Mapa č. 2: Kitwe – umístění MFIs ve městě

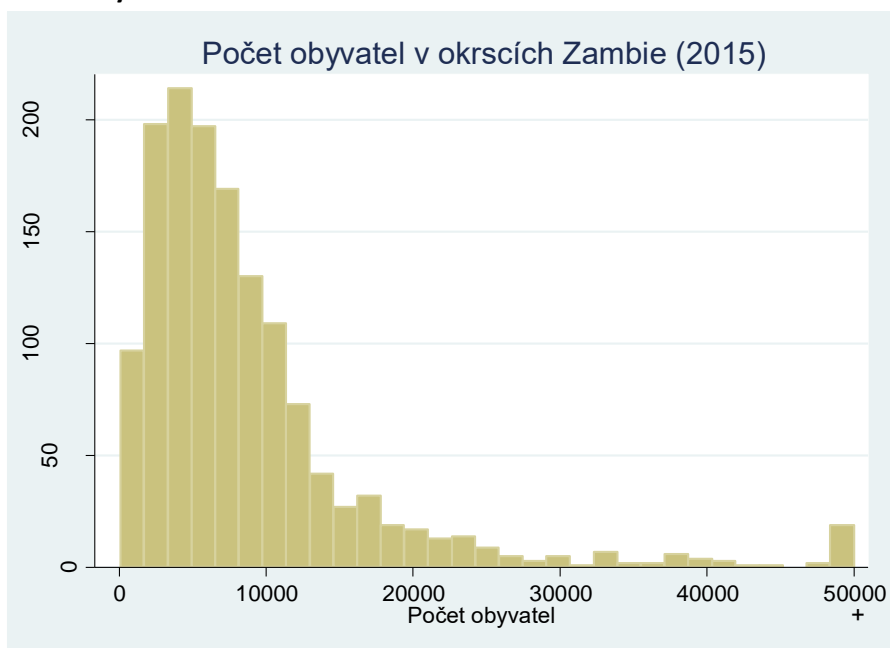


Zdroj: vlastní zpracování (podklad OpenStreetMap)

Analýza na úrovni okrsků

V Zambii je celkem 1421 okrsků, které mají, pokud jde o počet obyvatel, velmi odlišné velikosti: nejmenší okrsek – Chambishi – leží v regionu Copperbelt a má pouhých 92 obyvatel. Naopak okrsek Kanyama, jenž se nachází v hlavním městě Lusaka, obývá celkem 169 654 obyvatel. Průměrný počet obyvatel v jednom okrsku je 9163, okrsek na úrovni 10. percentilu má 2130 obyvatel, zatímco okrsek na úrovni 90. percentilu má 17 164 obyvatel. Nad 50 000 obyvatel má pouze 19 okrsků (většina z nich leží v hlavním městě Lusace). Detailní rozložení obyvatelstva v okrscích zobrazuje graf č. 4.

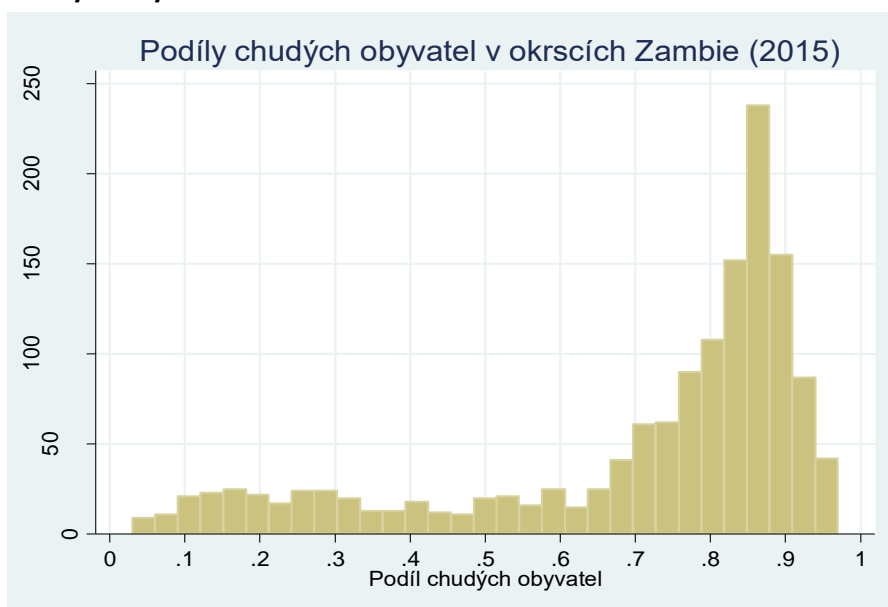
Graf č. 4: Počet obyvatel v okrscích Zambie



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015)

Výrazně se liší též podíly chudého obyvatelstva na celkové populaci jednotlivých okrsků: nejnižší míra chudoby je v okrsku Parklands, který je součástí města Kitwe, naopak nejvyšší míry chudoby byly zaznamenány v okrscích Mutomena, Nalwashi a Sikabenga (ve všech třech žije shodně 97 % obyvatel pod hranicí chudoby). Průměrná míra chudoby v okrscích je 70 %, v okrsku na úrovni 10. percentilu je míra chudoby 26 %, na úrovni 90. percentilu 90 % (detailní rozložení chudoby v okrscích viz graf č. 5).

Graf č. 5: Podíly chudých obyvatel v okrscích Zambie



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015)

Pokud jde o rozmístění MFIs v okrscích, ve více jak 96 % okrsků nesídlí žádná pobočka MFIs. Ve 32 okrscích je jedna pobočka, ve 12 dvě, v 5 tři, ve 3 okrscích jsou 4 a po jednom okrsku je obsazeno sedmi (okrsek Kanini ve městě Ndola), osmi (okrsek Parklands ve městě Kitwe), respektive devatenácti pobočkami (okrsek Independence v hlavním městě Lusaka). Celkem se v Zambii nachází 117 poboček MFIs.

Tabulky č. 19 až 21 naznačují souvislost mezi sociální situací v okrscích a rozmístěním poboček MFIs. Tabulka č. 19 zobrazuje asociaci mezi počtem chudých obyvatel a počtem poboček, tabulka č. 20 pracuje místo s počtem chudých s počtem nechudých obyvatel, zatímco tabulka č. 21 zobrazuje vztah mezi podílem chudých a počtem poboček. Proměnná operacionalizující sociální situaci je v tabulkách vždy členěna do čtyř kategorií (velmi malý – malý – vysoký – velmi vysoký) podle kvartilového rozdělení, to znamená, že počet okrsků v nich je vždy (přibližně) stejný.

Tabulka č. 19: Souvislost mezi počtem chudých v okrscích a rozmístěním poboček

Počet chudých v okrsku:	velmi malý	malý	vysoký	velmi vysoký
Počet poboček v okrsku:	65	5	19	28
Počet okrsků, kde je aspoň 1 pobočka	24	4	11	16
Počet okrsků, kde není žádná pobočka	331	351	344	340
Podíl okrsků, kde je aspoň 1 pobočka	6,7 %	1,1 %	3,1 %	4,5 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015) a Bank of Zambia (c2016)

Tabulka č. 20: Souvislost mezi počtem nechudých v okrscích a rozmístěním poboček

Počet nechudých v okrsku:	velmi malý	malý	vysoký	velmi vysoký
Počet poboček v okrsku:	4	5	33	75
Počet okrsků, kde je aspoň 1 pobočka	4	4	9	38
Počet okrsků, kde není žádná pobočka	351	351	347	317
Podíl okrsků, kde je aspoň 1 pobočka	1,1 %	1,1 %	2,5 %	10,7 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015) a Bank of Zambia (c2016)

Tabulka č. 21: Souvislost mezi podílem chudých v okrscích a rozmístěním poboček

Podíl chudých v okrsku:	velmi malý	malý	vysoký	velmi vysoký
Počet poboček v okrsku:	106	10	1	0
Počet okrsků, kde je aspoň 1 pobočka	46	8	1	0
Počet okrsků, kde není žádná pobočka	310	347	354	355
Podíl okrsků, kde je aspoň 1 pobočka	13,0 %	2,3 %	0,2 %	0,0 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015) a Bank of Zambia (c2016)

Nejvyšší počet poboček MFIs je nakoncentrovaný v okrscích, kde je velmi malý počet chudých. Na druhou stranu, v dalších kategoriích počet poboček stoupá s tím, jak počet chudých stoupá, a v tomto ohledu se nejedná o jednoznačný (lineární) trend. V kontextu těchto výsledků je

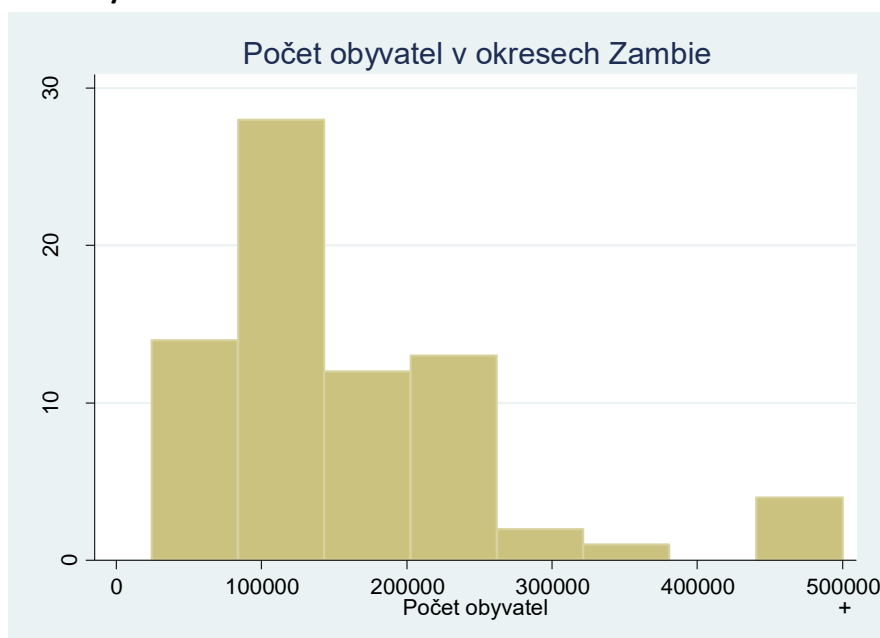
třeba podotknout, že z 16 okrsků z velmi vysokým počtem chudých obyvatel spadá současně 15 okrsků mezi okrsky s velmi vysokým počtem nechudých obyvatel.

Tabulka č. 2 nabízí obrázek, kdy nárůsty počtů nechudých obyvatel žijících v okrsku znamenají též nárůsty počtu poboček. Nejsilnější se však zdá být vztah mezi podílem chudých v okrscích a počtem poboček (tabulka č. 3) – pobočky jsou silně koncentrovány tam, kde je podíl chudých velmi malý (106 z celkového počtu 117 poboček). Vztah mezi počtem okrsků, kde je aspoň jedna pobočka, nebo žádná pobočka na jedné straně, a podílem chudých v okrsku na straně druhé, byl otestován pomocí Goodmanovy a Kruskalovy Gammy s výsledkem GAMMA = 0,89: podle tohoto ukazatele jde tedy o velmi silnou asociaci.

Analýza na úrovni okresů

Celkem je Zambie členěna do 74 okresů, které vykazují velkou variabilitu, pokud jde o počet obyvatel. Zatímco největší okres – Lusaka – má 1 615 366 obyvatel, nejmenší okres – Luangwa, má pouhých 24 262 obyvatel. Okres na úrovni 10. percentilu má 68 957 obyvatel, zatímco okres na úrovni 90. percentilu má 261 131 obyvatel. Průměrný okres má 175 954 obyvatel. Nad 500 000 obyvatel mají jen dva okresy – kromě výše zmíněné Lusaky se nad tuto hranici dostal okres Kitwe. Detailní rozložení obyvatelstva v okrscích zobrazuje graf č. 6.

Graf č. 6: Počet obyvatel v okresech Zambie

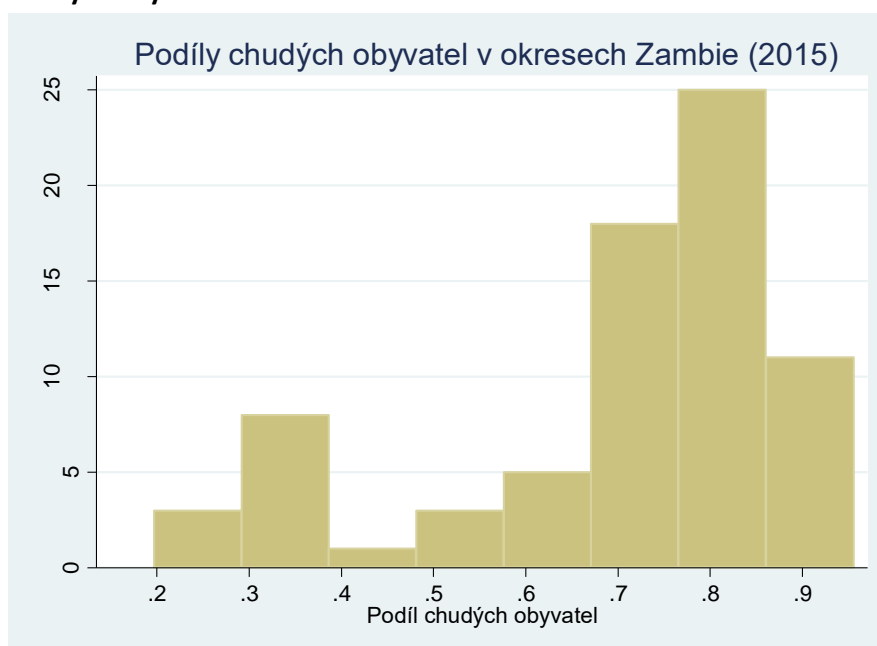


Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015)

Na okresní úrovni se míra chudoby pohybuje mezi 20 % (Lusaka) a 96 % (Shang'ombo). Průměrná míra chudoby v okresech je 70 %, v okrese na úrovni 10. percentilu je míra chudoby

33 %, na úrovni 90. percentilu je to 87 %. Rozložení měř chudoby mezi okresy sumarizuje graf č. 7.

Graf č. 7: Podíly chudých v okresech Zambie



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015)

Pokud jde o rozmístění poboček v zambijských okresech, ze 74 okresů není sídlem žádné pobočky MFIs 44 z nich. Ve 14 okresech je jedna pobočka, ve 3 dvě, v 5 tři a ve 3 okresech jsou čtyři pobočky. V okresech Livingstone a Mongu je šest poboček, ve Ndole sedm, v Kitwe čtrnáct a nejvíce – 37 – jich sídlí v hlavním městě Lusaka.

Tabulky č. 22 až 24 mapují asociaci mezi sociální situací v okresech a rozmístěním poboček MFIs. Tabulka č. 22 zobrazuje souvislost mezi počtem chudých obyvatel a počtem poboček, tabulka č. 23 pracuje místo s počtem chudých s počtem nechudých obyvatel, zatímco tabulka č. 24 zobrazuje vztah mezi podílem chudých a počtem poboček. Proměnná operacionalizující sociální situaci je v tabulkách vždy členěna do čtyř kategorií podle kvartilového rozdělení (velmi malý – malý – vysoký – velmi vysoký), to znamená, že počet okresů v nich je vždy (přibližně) stejný (18 pro první a poslední kategorii, 19 pro dvě prostřední kategorie).

Tabulka č. 22: Souvislost mezi počtem chudých v okresech a rozmístěním poboček

Počet chudých v okrese:	velmi malý	malý	vysoký	velmi vysoký
Počet poboček v okrese:	76	19	9	13
Počet okresů, kde je aspoň 1 pobočka	12	8	5	5
Počet okresů, kde není žádná pobočka	6	11	14	13
Podíl okresů, kde je aspoň 1 pobočka	66,7 %	42,1 %	26,3 %	27,8 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015) a Bank of Zambia (c2016)

Tabulka č. 23: Souvislost mezi počtem nechudých v okresech a rozmístěním poboček

Počet nechudých v okrese:	velmi malý	malý	vysoký	velmi vysoký
Počet poboček v okrese:	0	3	21	93
Počet okresů, kde je aspoň 1 pobočka	0	3	11	16
Počet okresů, kde není žádná pobočka	18	16	8	2
Podíl okresů, kde je aspoň 1 pobočka	0,0 %	15,8 %	57,9 %	88,9 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015) a Bank of Zambia (c2016)

Tabulka č. 24: Souvislost mezi podílem chudých v okresech a rozmístěním poboček

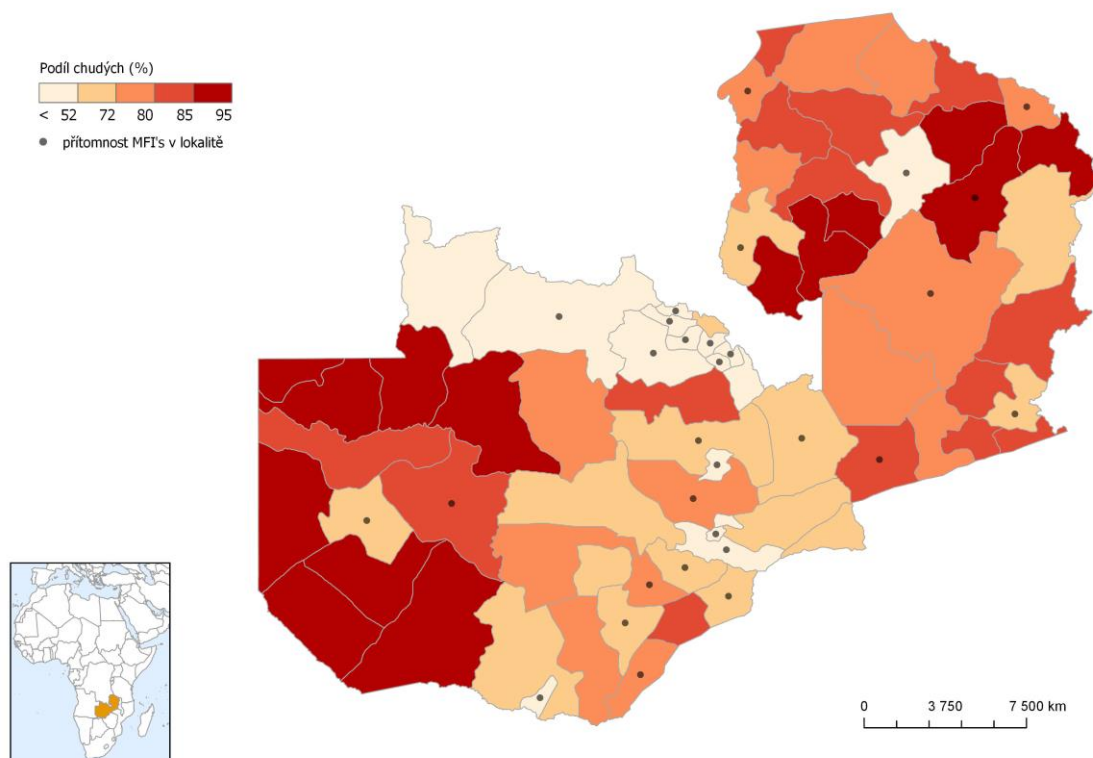
Podíl chudých v okrese:	velmi malý	malý	vysoký	velmi vysoký
Počet poboček v okrese:	89	23	4	2
Počet okresů, kde je aspoň 1 pobočka	14	11	4	2
Počet okresů, kde není žádná pobočka	4	8	15	16
Podíl okresů, kde je aspoň 1 pobočka	77,8 %	57,9 %	21,1 %	11,1 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015) a Bank of Zambia (c2016)

Výsledky zobrazené v tabulkách č. 22 až 24 jsou plně v souladu s výsledky tabulek č. 19 až 21: také na úrovni okresů platí, že čím méně chudých lidí v oblasti bydlí, tím větší je výskyt poboček MFIs. Zdá se, že výskyt poboček MFIs je spíše ovlivňován absolutním počtem nechudého obyvatelstva, respektive nízkým podílem chudých na celkovém počtu obyvatel v dané oblasti.

Podobně jako v případě okrsků byl i vztah mezi přítomností aspoň jedné pobočky MFIs v okrese a podílem chudých v okrese otestován pomocí Goodmanovy a Kruskalovy Gammy. Výsledek je $GAMMA = 0,73$: i v tomto případě jde tedy o velmi silnou asociaci. Souvislost mezi podílem chudých a přítomností poboček též vizualizuje mapa č. 3.

Mapa č. 3: Podíl chudých a přítomnost alespoň jedné pobočky MFI – okresy v Zambii



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015) a Bank of Zambia (c2016)

Analýza na úrovni provincií

Zambie se člení do celkem deseti provincií, jejichž počet obyvatel se pohybuje mezi 718 786 (provincie Muchinga) a 2 186 510 (provincie Lusaka). Až na dvě výjimky fluktuuje míra chudoby ve všech provinciích mezi 64 a 83 %. Zmíněnými dvěmi výjimkami jsou provincie Lusaka a Copperbelt, kde je situace, co se týče chudoby, výrazně lepší než ve zbytku země: míra chudoby je tam na úrovni 25, respektive 35 %. Absolutně nejvíce chudých obyvatel žije ve Východní (Eastern) a Jižní (Southern) provincii – pouze v těchto dvou provinciích je počet chudých vyšší než jeden milion. Pokud jde o absolutní počet nechudého obyvatelstva, suverénně dominují provincie Lusaka a Copperbelt, což je dáno kombinací jejich nízkých měř chudoby a vysokým celkovým počtem lidí, kteří v těchto provinciích žijí. Tyto provincie jsou jediné, kde počet nechudých přesahuje jeden milion. Nejvíce poboček MFIs se nachází v provinciích Lusaka (42), Copperbelt (28) a v Jižní provincii (15). Všude jinde se nachází 3–7 poboček. V přepočtu na 100 000 obyvatel je nejvíce poboček ve stejném trojlístku provincií: 1,92 v Lusace, jen o něco méně – 1,40 – v Copperbeltu a 0,93 v Jižní provincii.

Tabulka č. 25: Zambijské regiony – charakteristika obyvatelstva a rozmístění poboček MFIs

Provincie	N ob.	Podíl ch.	Podíl nech.	N ch.	N nech.	N poboček	Pobočky / 100000 ob.
Central	1323811	65 %	35 %	855213	468598	6	0,45
Copperbelt	1999347	35 %	65 %	708567	1290780	28	1,4
Eastern	1624394	79 %	21 %	1287253	337141	6	0,37
Luapula	1005741	79 %	21 %	794456	211285	3	0,3
Lusaka	2186510	25 %	75 %	539574	1646936	42	1,92
Muchinga	718786	78 %	22 %	558932	159854	3	0,42
Northern	1118028	75 %	25 %	854099	263929	4	0,36
North West.	735252	64 %	36 %	472625	262627	4	0,54
Southern	1606724	68 %	32 %	1092623	514101	15	0,93
Western	912971	83 %	17 %	761667	151304	7	0,77

ob. = obyvatelé
ch. = chudí
nech. = nechudí

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat de la Fuente (2015) a Bank of Zambia (c2016)

Při bližším prozkoumání tabulky č. 25 je zřejmé, že i na úrovni provincií se projevují trendy zjištěné v rámci analýz nižších územních celků: provincie s velmi nízkým podílem chudých a velmi vysokým počtem nechudého obyvatelstva (Lusaka, Copperbelt) mají nejvíc poboček, a to jak absolutně, tak v přepočtu na 100 000 obyvatel. Naopak Východní (Eastern) provincie, kde žije nejvyšší absolutní počet chudých a společně s provincií Luapula dosahuje druhé nejvyšší incidence chudoby, má nejnižší absolutní počet poboček MFIs a druhý nejnižší v přepočtu na 100 000 obyvatel. Zmiňovaná Luapula je na tom při přepočtu na 100 000 obyvatel nejhůře.

5.3. Diskuze výsledků

Případová studie ukázala, že preference potenciálních klientů MFIs ve zkoumané oblasti je v zásadě v souladu s teorií i doporučeními na základě empirických studií diskutovaných v teoretické části práce. Jediné podstatné odlišnosti se objevily u tématu flexibility mikrofinančních produktů.

Pokud jde o doporučení týkající se flexibility mikropůjček, klienti vysokou flexibilitu splátkového kalendáře příliš neoceňují. Výsledky naznačují relativně nízkou oblibu především mezi chudšími respondenty. Jiný typ flexibility – mnoho typů různých mikrofinančních produktů (půjček, spořicíh účtů, pojištění) – je klienty oceňován více, byť i tady platí, že je opět více oceňován spíše bohatšími než chudšími klienty.

Rozdíly mezi bohatšími a chudšími klienty ve věci flexibility produktů mohou mít tři možná vysvětlení:

1. Pro chudší (a v průměru tedy méně vzdělané) klienty může být flexibilnější systém splácení příliš složitý a hůře pochopitelný, tj. méně transparentní.
2. Chudší klienti chtějí, aby nějaká vyšší autorita (MFI) udržovala jejich disciplínu – větší flexibilita by z jejich pohledu mohla vést k nežádoucímu vlastnímu jednání (např. flexibilní splátkový kalendář půjčky by mohl vést k odkládání splácení na pozdější dobu kvůli zbytné spotřebě).
3. Chudší klienti nepovažují za realistické, aby jim někdo mikrofinanční služby za flexibilních podmínek nabídl – pokud takovouto nabídku vidí, automaticky předpokládají, že je jim nedostupná (toto někteří klienti zmiňovali při neformálních rozhovorech, že má takový předpoklad reálný základ vyplývá z vyjádření pracovníka MFI 3).

Vysvětlení číslo 3 není v rozporu s doporučeními z teoretické části práce. Vysvětlení číslo 2 je pouze v částečném nesouladu: flexibilita je pořád žádoucí, ovšem jde spíše o to, že by tato flexibilita měla být spíše dávkována MFIs než samotnými klienty (jde tedy o to nachystat na míru produkty pro klienty z různých geografických oblastí nebo totéž provést pro jinak – například způsobem obživy – definované skupiny klientů). Při platnosti vysvětlení číslo 1 platí pro MFIs stejná doporučení jako při vysvětlení číslo 2.

Zjištění týkající se spořicíh produktů potvrzují zjištění z předchozích kapitol – více (flexibilních) spořicíh produktů klienti oceňují, ovšem obecně je pro ně tento produkt méně důležitý než půjčky (což se projevuje tím, že na něj mají méně vyhraněné názory). Potvrzuje se tedy, že problém popsany v teoretické části je skutečný. O to důležitější je, aby MFIs o jejich významu přesvědčovaly své stávající klienty. Totéž platí o pojišťovacích produktech.

Pokud jde o "skupinovost" půjček a zodpovědnost za ně, jak chudší, tak bohatší část respondentů výrazně preferovala individuální zodpovědnost za půjčku (byť byl podíl chudších respondentů vítajících individuální zodpovědnost o dost nižší). Skupinová distribuce půjček vadila převážné části bohatších klientů, u chudší části klientů to bylo naopak. Zde existují dvě možná vysvětlení:

1. Chudší klienti nepovažují za realistické, aby jim někdo nabídl jinou, než skupinově distribuovanou půjčku (to někteří klienti zmiňovali při neformálních rozhovorech).
2. Chudší klienti vnímají pozitivní vliv skupin na tvorbu lidského kapitálu.

Nejhlostejnější byli respondenti ke vzdělávacím seminářům, chudší klienti k nim navíc byli skeptičtější, než bohatí: jen zlomku chudých respondentů vadilo, když MFI nenabízela žádné

vzdělávací programy. To nutně neznamená, že pro ně vzdělávací programy nejsou přínosné: může jít o důsledek Dunningova–Krugera efektu, kdy lidé s nízkými schopnostmi či kompetencemi (kterých je mezi chudými vyšší podíl) význam vzdělávacího procesu podceňují a subjektivně se domnívají, že jsou jejich znalosti a dovednosti dostačující, ač je objektivní pravdou opak.

Pokud jde o to, co zkoumané MFIs svým klientům nabízejí, je soulad mezi přáními respondentů a jejich nabídkou jen částečný. Jen menšina MFIs nabízela svým klientům alespoň omezenou flexibilitu, pokud jde o možnost určování tempa splácení. Typy nabízených půjček byly také v mnoha případech velmi omezené.

Jen dvě z osmi MFIs nabízely svým klientům spořicí účty, většina přitom vyžadovala povinné spoření při poskytnutí půjčky – v těchto případech nejde o spořicí produkt, úspory jsou pouze cestou k získání půjčky. Navíc touto politikou MFIs netransparentním způsobem půjčky zdražují, což je v rozporu s doporučeními z teoretické části práce. Většina MFIs poskytuje klientům pojištění proti úmrtí v době čerpání půjčky, na půjčce nezávislé pojištění však MFIs nenabízejí. I zde lze vyslovit podezření, že jsou v některých případech povinná pojištění spíše cestou, jak netransparentně zvýšit cenu půjčky, aniž by se to projevilo na prezentované úrokové míře.

Obavy některých chudších respondentů, že individuální půjčky jednoduše nejsou pro ně, se ukázaly jako opodstatněné. Tři MFIs, které poskytují pouze individuální mikropůjčky, je poskytují na základě platové garance – jinými slovy, klient musí být formálně zaměstnán, což je podmínka, kterou chudí lidé obvykle nejsou schopni splnit.

Obecně vzato byl mezi osmičkou MFIs trend, že čím víc se MFI zaměřovala na poskytování individuálních mikropůjček, tím více se u ní kumulovaly následující signály odklonu od mise: zástupci deklarovali, že se zaměřují na střední třídu (čtyři MFIs), že je jejich cílem prostá maximalizace zisku (šest MFIs), že se nezajímají o vliv služeb MFIs na kvalitu života klientů a jejich rodin (o evaluaci se pokoušela jen jedna MFI) nebo že neposkytují prakticky žádné vzdělávací semináře (šest MFIs). Sami zaměstnanci MFIs, pokud jejich instituce poskytovala skupinově distribuované půjčky, tyto půjčky spojovali se zaměřením na chudé klienty. Žádná ze skupinových půjček neměla též (explicitní) skupinové ručení.

Smlouvy pro individuální mikropůjčky, které měl autor možnost studovat, byly extrémně dlouhé, absolutně nepřizpůsobené potřebám chudých (tj. méně vzdělaných a v neformálním

sektoru pracujících) lidí. Totéž lze konstatovat o celém procesu poskytování těchto mikropůjček, tak jak ho popisovali samotní zaměstnanci MFIs.

Výše uvedené rysy zkoumaných MFIs byly také do velké míry reflektovány ve výročních respondentů týkajících se přínosnosti či škodlivosti MFIs pro chudé lidi. Oceňovány byly MFIs, které se na chudé zaměřují, a které poskytují alespoň trochu flexibilní půjčky s rozumnými úroky. U mnohých MFIs však bylo naopak velmi často kritizováno to, že jejich služby nejsou chudým dostupné nebo pro ně nejsou vhodné. Kritizovány byly také vysoké a netransparentně prezentované úroky u mikropůjček.

Relativně vysoká míra odklonu zambijského mikrofinančního sektoru od mise, jež byla naznačena v části věnující se fungování MFIs i v reflexích klientů, kteří s MFIs mají zkušenosti z první nebo druhé ruky, se potvrdila také v analýze geografického rozmístění poboček MFIs. Na úrovni města Kitwe lze koncentraci MFIs v bohatší čtvrti relativizovat tím, že je tato čtvrť uprostřed mezi severní a jižní částí města, kde se koncentrují obydlí chudých, a tudíž dává smysl, že při existenci jedné pobočky se nacházejí právě tam. Navíc většina MFIs deklarovala, že má terénní pracovníky, kromě toho je ve čtvrti, kde MFIs v Kitwe sídlí, velké tržiště, kde chudí nacházejí živobytí.

Podobný set argumentů lze použít i pro relativizaci výsledků na úrovni okrsků (stejně jako na úrovni okresů a provincií je zde pozorována souvislost ve smyslu, čím nižší podíl chudých, tím nižší pravděpodobnost výskytu alespoň jedné pobočky MFIs). Tyto argumenty však nelze seriózně použít při aplikaci na okresy nebo provincie, neboť tyto územní jednotky jsou příliš velké na to, aby se dalo argumentovat, že chudí klienti mohou z jednoho okresu (provincie) dojíždět jinam.

Závěrem je nutné dodat, že provedený výzkum má celou řadu limitů. Vzorek potenciálních klientů je malý a nebyl vybírán náhodně, socioekonomicky navíc velmi pravděpodobně neodpovídá průměru zambijského obyvatelstva, ani obyvatelstva provincie Copperbelt. Zevšeobecnování výsledků na jeho základě je tudíž velmi ošemetné.

Průzkum fungování a služeb MFIs sídlících ve městě Kitwe byl limitován tím, že se některé MFIs odmítly zapojit, nebo nebyly do výzkumu včleněny z organizačních důvodů. Kromě toho byla velká většina informací získána tvrzením zaměstnance, nikoliv však ověřena nějakým dalším způsobem (například studiem smluv nebo tvrdých dat, které mají samotné MFIs k dispozici). Navíc je třeba znovu upozornit, že MFIs jsou v celé případové studii definovány ve velmi úzkém slova smyslu (organizace s oficiálním statutem *mikrofinanční instituce*, což znamená, že jsou

regulovány centrální bankou – do této kategorie celá řada menších, méně formálních neziskových organizací nespadá).

Omezený počet poboček MFIs a dostupných informací o nich znemožnily provést rozbor, který by odhalil, zda se celkově silný odklon od mise, který geografická analýza naznačila, týká jen některých MFIs, nebo úplně všech. Mnoho poboček je nakoncentrováno v několika málo velkých městech a okrscích v nich ležících, především pak v Lusace: aby těchto několik "hotspotů" příliš neovlivnilo výsledky analýzy, byly komentovány především statistiky, které nepracovaly s celkovým počtem poboček v různě chudých okrscích, ale s počtem různě chudých okrsků, kde se nachází nebo nenachází *aspoň jedna* pobočka.

Přes výše uvedené limity výzkumu doplnila případová studie ze Zambie vhodně diskuzi z teoretické části práce: některé její teze zpochybnily, jiné upřesnila a další potvrdila. Vzhledem k tomu, že se závěry získané z jednotlivých komponent výzkumu provedeného v Zambii doplňují, lze výsledky výzkumu rámcově považovat za spolehlivé a závěry z nich formulované za validní.

6. Indikátory vlivu mikrofinancí na redukci chudoby a MDR

Většina studií citovaných v teoretické části práce vychází z jednorázových nebo opakovaných výzkumů, které měří impakt mikrofinančních produktů. Metodologie a konkrétní indikátory efektů mikrofinancí jsou primárně stanovovány s ohledem na aktuální možnosti výzkumníků, kteří studie provádějí. Při jejich tvorbě autoři nezohledňují realističnost jejich masového využití pro samotné MFIs (neboť to ani není jejich cílem).

Přestože existuje stále velké množství nezodpovězených otázek ohledně vlivu mikrofinančních produktů a jejich různých nastavení na zmírňování a redukci chudoby, pokrytí tohoto tématu v akademické literatuře je především u mikropůjček relativně dobré. Některá nastavení mikropůjček mají v průměru prokazatelně lepší vliv na chudobu než jiná. Je například zřejmé, že pokud MFI necílí na chudé klienty, je její přímý dopad na chudobu nižší než u MFI, která na chudé klienty cílí. Jinými slovy, i přes relativně velkou míru nejistoty, která je s efekty mikrofinančních služeb na životy klientů spojována, jsme na základě empirické literatury schopni identifikovat charakteristiky a politiky MFIs, které spíše zvyšují pravděpodobnost, že jejich činnost pomáhá chudým, nebo ji naopak snižují.

Při současné úrovni znalosti MFIs je důležité nadále mikrofinanční služby a vliv různých politik na efekt, který zanechávají, intenzivně zkoumat, a prohlubovat tak naši znalost problematiky. Současně je ale naše poznání již na takové úrovni, že se otevírá cesta pro hodnocení MFIs, respektive jejich produktů (konkrétně mikropůjček) nikoliv na základě změření jejich efektů, ale na základě toho, zda využívají nástroje a implementují politiky, které byly identifikovány jako žádoucí. Hlavní výhodou tohoto přístupu je, že je výrazně levnější, a proto je možné jej v pravidelných intervalech aplikovat na velké množství MFIs. Ve velkém rozsahu umožňuje srovnávání MFIs mezi sebou i v čase. Takováto pravidelná a rozsáhlá (zároveň však relativně snadná a levná) analýza politik a nástrojů MFIs je relevantní pro (potenciální) klienty, (potenciální) dárce, tvůrce politik souvisejících s mikrofinancemi, pro samotné MFIs i pro další zúčastněné strany.

V oblasti měření plnění sociálních cílů již někteří autoři a instituce v omezené míře uvedený přístup použili nebo používají. Dewez a Neisa (2009) sestavili kompozitní indikátor (Incofin ECHOS©) měřící sociální výkonnost (z anglického social performance). Všech 16 proměnných, které autoři pro indikátor označili za „*nejrelevantnější*“, v zásadě měří politiku či nástroje, nikoliv skutečný efekt MFI na své okolí. Social Performance Index, který vyvíjí francouzská nezisková organizace CERISE, měří, do jaké míry MFIs využívají své zdroje a potřebné

prostředky k tomu, aby naplňovaly svou sociální misi (Bedécarrats, 2011). Stejně jako Incofin ECHOS© tedy neměří efekty činnosti MFIs, ale politiku a nástroje, které by k žádoucím efektům vést měly. Na obdobném principu sbírá data týkající se sociální výkonnosti také organizace MIE. Je však třeba zdůraznit, že mezi tzv. sociální výkonnost na jedné straně a vliv na redukci či zmírňování chudoby na straně druhé nelze dát rovnítko: redukce či zmírňování chudoby je podmnožinou sociální výkonnosti a v uvedených indikátorech hraje jen podružnou roli.

Množství autorů operacionalizuje míru zaměření MFIs na redukci či zmírnění chudoby nebo obdobné sociální cíle aproximací míry chudoby mezi jejich klienty, a to podílem nízkých mikropůjček či jejich průměrnou výší, případně podílem žen nebo lidí z rurálních oblastí mezi klienty (např. Cull et al, 2016; Chahine a Tannir, 2010; Wagenaar, 2014). Mersland a Strøm (2010) použili ke stejnému účelu mj. indikátor metody distribuce a poskytování mikropůjček, Hermes et al (2011) použil také průměrnou míru úspor, Rosenberg (2009) navrhl jako indikátor analýzu míst, kde MFI otevírá nové pobočky.

Tři z nejčastěji používaných indikátorů – průměrnou výší mikropůjček, podíl klientů ženského pohlaví a podíl klientů z rurálních oblastí – zkombinovali Serrano-Cinca a Gutiérrez-Nieto (2014) a vytvořili tak Mission Drift Index. V tomto indexu má každá ze tří uvedených dimenzí stejnou nominální váhu a data jsou standardizována na základě percentilového pořadí na škálu 0–1. Matematicky autoři definovali MDR následujícím způsobem:

$$MDR = (PR_{ALS} + (1 - PR_{WB}) + (1 - PR_{RB})) / 3$$

PR_{ALS} je percentilové pořadí (uváděné vždy na škále 0–1,) mikrofinanční instituce v dané zemi, pokud jde o průměrnou výši půjčky (Average Loan Size), PR_{WB} je percentilové pořadí MFI, pokud jde o podíl úvěrovaných klientů ženského pohlaví (Women Borrowers) a PR_{RB} je percentilové pořadí MFI, pokud jde o podíl úvěrovaných klientů z rurálních oblastí (Rural Borrowers). Nejlépe si ve vztahu k plnění sociální mise (autoři ji definovali jako zmírňování chudoby a posilování postavení žen) vedou MFIs, jejichž MDR se blíží 0, a naopak nejhůře si vedou MFIs, jejichž MDR se blíží 1. Aby index takto vycházel, jsou PR_{WB} a PR_{RB} při kalkulaci MDR odečítány od 1, neboť platí, že vyšší podíl rurálních či ženských klientů indikuje vyšší důraz na sociální cíle (naopak u průměrné výše půjčky platí, že vyšší půjčka indikuje nižší důraz na sociální cíle, proto se PR_{ALS} od 1 neodečítá).

Na základě analýzy MFIs s vysokým a nízkým MDR charakterizovali Serrano-Cinca a Gutiérrez-Nieto (2014) MFIs, které jsou na plnění sociální mise zaměřené. Typickou MFI se silným důrazem na zmírňování chudoby a posilování postavení žen je dle jejich závěru malá MFI

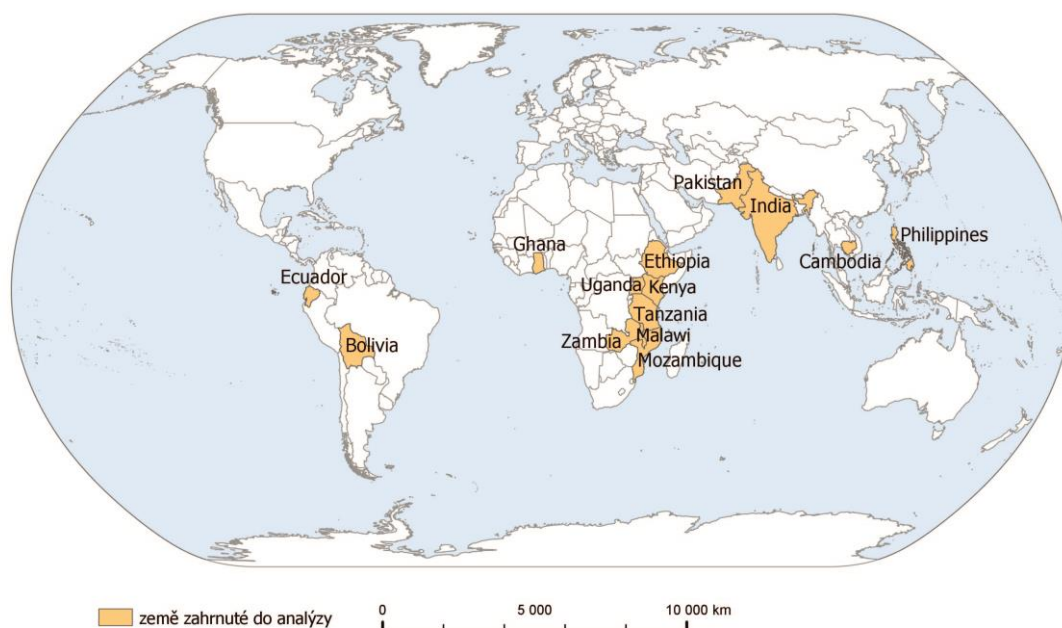
s neziskovým statutem, která je dotovaná a má vysoké provozní náklady, přestože její pracovníci vykazují relativně vysokou produktivitu práce. Dalším specifikem takovéto MFI je, že její klienti mají v průměru uložených méně peněz na depositním účtu. Podle autorů není mezi MFIs, které trpí odklonem od mise, a MFIs, které jsou na misi zaměřené, rozdíl v oblastech finanční struktury a v rizikovosti půjček. Nepodařilo se prokázat ani rozdíl v profitabilitě.

MDR má řadu výhod: je snadno pochopitelné, umožňuje srovnávání MFIs napříč zeměmi (díky tomu, že pracuje s pořadím, tedy s relativními hodnotami) a je velmi flexibilní, neboť je možné snadno upravit například jeho váhy nebo přidat, ubrat či nahradit jeden nebo více subindikátorů. Jeho hlavní nevýhodou je to, že pracuje jen s jednou podstatnou komponentou sociální mise MFIs, která zkoumá, zda mikrofinanční instituce poskytují své služby převážně chudým. Stejně relevantní je však druhá komponenta: to, za jakých podmínek jsou mikrofinanční služby poskytovány. Autor této práce navíc na rozdíl od Serrany-Cinca a Gutiérreze-Nieta (2014) za sociální misi MFIs považuje nejen zmírňování, ale i redukcii chudoby.

Zároveň je otázka, jak by se změnilы výsledky, pokud by namísto MFIs byly hodnoceny jejich jednotlivé mikrofinanční produkty. Nedá se vyloučit, že některé MFIs ze zisků, které jsou vytvářeny na produktech cílených na bohatší klienty, dotují mikrofinanční služby určené primárně pro chudší klienty. Takové MFIs budou mít nízký podíl chudých klientů, přitom jich ale díky tomu, že obsluhují i bohaté klienty, obslouží v absolutním množství více. Takové MFIs v MDR paradoxně dopadnou hůře, než kdyby se zaměřovaly pouze na chudé klienty (a obsloužily jich míň nebo za horších podmínek, neboť by jim chyběly zdroje získané z obsluhy bohatých).

V následující části je MDR spočteno pro MFIs z jiného statistického souboru, než s jakým pracovali Serrano-Cinca a Gutiérrez-Nieto (2014). Tím bude ověřena robustnost platnosti některých hypotéz, které tito autoři prohlásili za potvrzené, zároveň bude zkoumána platnost dalších hypotéz, které vycházejí z teoretické části práce a z případové studie ze Zambie. Následně bude MDR upraveno do podoby MDR-2. S pomocí takto upraveného ukazatele budou testovány některé stejné hypotézy (opětovné ověření robustnosti výsledků), zároveň budou přidány další, které pomocí původního MDR nešly ověřit. V analyzovaném statistickém souboru jsou MFIs a jejich mikropůjčky ze 14 rozvojových států napříč kontinenty (viz mapa č. 4).

Mapa č. 4: Státy zařazené do empirického výzkumu⁴¹



Zdroj: vlastní zpracování

Veškeré testy hypotéz se v této kapitole řídí následujícími pravidly: při srovnávání dvou podílů autor vždy použil příslušný Studentův t-test, s výjimkou, kdy byl alespoň jeden z testovaných podílů tvořen méně než 30 pozorováními. V takových případech autor použil Fisherův exaktní test. V případě testování rozdílů průměrů používal autor Welchův test, s výjimkou, kdy autor na základě zobrazení dat do Q-Q grafu usoudil, že je výrazně porušen předpoklad normality dat. V takových případech autor použil Mann-Whitneyův test. Tento test neměří rozdíl průměrů, ale obecně míru shody tvaru křivky rozdělení v porovnávaných souborech dat (alternativní hypotézou je vždy to, že se křivky neshodují). Veškeré testy jsou testovány na 5% hladině významnosti, reportovány a komentovány jsou však též testy, které *by vyšly* jako statisticky významné na 10% hladině významnosti. V případech, kdy byl jeden test hypotézy testován za použití více testů zároveň, bylo jejich výsledné p-value upraveno pomocí Holm-Bonferroniho korekce.

6.1. Data

Z databank MFTransparency, jež mapují činnost MFIs ze 14 zemí (viz mapa č. 4), čerpal autor po prvotním zpracování a úpravě datasetů informace o 336 mikrofinančních institucích

⁴¹ Státy byly vybrány na základě dostupnosti dat o dostatečném množství MFIs a jejich mikropůjček. Polovinu států lze považovat za země s vysokou saturací mikrofinančního trhu (většina zemí Asie a Latinské Ameriky), polovinu zemí lze klasifikovat jako státy s nízkou (avšak rychle rostoucí) saturací mikrofinančního trhu (většina zemí Subsaharské Afriky).

a celkem 1098 typech mikropůjček, které MFIs ze zkoumaných zemí poskytují. U 324 mikrofinančních institucí se podařilo popsat 100 % objemu jejich nabídky mikropůjček za příslušné období, u zbývajících 12 jen část. Není-li v této a následujících podkapitolách u popisných statistik uvedeno, z kolika pozorování jsou vypočteny, znamená to, že jsou pro tuto statistiku data pro všechna pozorování. Autor ve své analýze pracoval s celkem 197 proměnnými, které byly přímo získány od MFTransparency nebo z jejich dat následnými výpočty odvozeny.

Výše zmíněná prvotní úprava spočívala v odstranění:

- neaktuálních pozorování (pokud k MFIs existovala data za více pozorovaných období, byla ponechána vždy nejaktuálnější verze),
- zjevně chybných hodnot,
- pozorování, jež neobsahovala některá data potřebná pro výpočet MDR,
- proměnných, které byly pro účely plánované analýzy nepotřebné,
- pozorování, která byla z důvodů porovnatelnosti s ostatními pozorováními v rámci země nepoužitelná.

K dalšímu odstraňování pozorování došlo s ohledem na výpočet MDR. Ten probíhal podle následného klíče:

- MDR bylo pro MFIs z jednotlivých států počítáno separátně (tj. percentilové pořadí v indexu zahrnutých proměnných nebylo vytvářeno napříč zeměmi),⁴²
- MDR bylo počítáno separátně též podle časového klíče, a to vždy za jednotlivé roky, nebo – pokud byly v daném roce v rámci státu dostupná data pro méně než 10 MFIs – za dva po sobě jdoucí roky. Až v případech, kdy nebylo možné některá pozorování propojit s předchozím nebo následujícím rokem, nebo když nebylo pozorování ani při spojení dvou po sobě jdoucích roků dostatek, došlo k jejich smazání.⁴³ Výjimkou

⁴² Primárním cílem této části není porovnávat mezi sebou MFIs z různých zemí, ale vždy MFIs z jedné země. Následně jsou pak napříč zeměmi hledány ty rysy, které jsou společné pro nejlepší MFIs z jednotlivých států, a které jsou naopak společné pro MFIs, jež jsou v rámci svých zemí v žebříčku MDR na posledních místech. Dalším důvodem je to, že porovnávání velikostí mikropůjček i podílu lidí z rurálních oblastí napříč zeměmi je sporné (byť jde prvně jmenovanou proměnnou vztáhnout vůči HDP na osobu a druhou jmenovanou oproti míře urbanizace).

⁴³ Dva po sobě jdoucí roky byly „propojovány“ i v případech, kdy jeden z těchto dvou roků splňoval minimum 10 pozorování. V případech, kdy bylo k dispozici více variant spojování (např. v situacích, kdy byly k dispozici tři po sobě jdoucí roky, mohlo dojít ke spojení prvních dvou nebo posledních dvou roků), byla kritéria rozhodování následující: 1. preferována byla realizace té kombinace, při které bylo smazáno méně pozorování. 2. v případě, že kritérium číslo 1 nemohlo rozhodnout, byla dána přednost té

z tohoto pravidla byly pouze Mozambik a Malawi, kde působí jen velmi malý počet MFIs a při jeho uplatnění by došlo k vyřazení těchto zemí z analýzy (za tyto země tak byly zařazeny pozorování z těch dvou po sobě jdoucích roků, jež zajistily maximální množství pozorování).⁴⁴

Ve zbývající části této podkapitoly budou prezentovány ty popisné statistiky, které autor považuje za relevantní pro ověřování hypotéz, které následují v dalších podkapitolách.

Nejvíce MFIs je analyzováno pro Indii (celkem 82), naopak nejméně pro Mozambik (8). Pokud jde o úroveň regionů, dva státy Jižní Ameriky „dodaly“ 44 MFIs, osm zemí subsaharské Afriky (dále též jen „Afrika“) 124 a zbývající polovinu (tj. 168) dodaly čtyři státy jihovýchodní Asie (dále též jen „Asie“). Státy Jižní Ameriky a Asie jsou považovány za spíše saturované trhy, zatímco Afrika je spíše méně saturovaným a „mladším“ trhem (Opočenská a Kunová, 2012). Tuto tezi potvrzují i data MFTransparency, podle kterých je mediánový rok založení afrických MFIs rok 2001, zatímco u asijských a jihoamerických MFIs je to rok 1998, respektive 1995. Všechna data byla sesbírána pro roky 2010–2014. Jedinou zemí, kde bylo MDR počítáno nadvakrát, je Indie (pro pozorování z časových období 2010–2011 a 2013–2014). Zastoupení MFIs, jež byly do analýzy zařazeny a pro které bylo MDR spočítáno, shrnuje podle států, regionů a roků, kdy byla data posbírána, tabulka č. 26.

kombinaci, která byla aktuálnější. Důvodem pro tato opatření byla snaha zvýšit porovnatelnost dat pro MFIs v rámci jedné země.

⁴⁴ Minimální počet pozorování pro jednotlivá časová období v jednotlivých státech byl stanoven, neboť při výpočtu MDR by při velmi nízkém počtu MFIs nebyla jejich hodnota (s ohledem na to, že jsou v něm data agregována pomocí průměru percentilového pořadí) příliš vypovídající.

Tabulka č. 26: Analyzované MFIs – geografický a časový aspekt

Region	Stát	Roky	Počet MFIs
Jižní Amerika	Bolívie	2013–2014	18
	Ekvádor	2010–2011	26
Afrika	Etiopie	2011–2012	17
	Ghana	2013	34
	Keňa	2013	13
	Malawi	2012–2013	9
	Mozambik	2012–2013	8
	Tanzanie	2013–2014	14
	Uganda	2012–2013	18
	Zambie	2011–2012	11
Asie	Filipíny	2011	43
	Indie	2010–2011	44
		2013–2014	38
	Kambodža	2013	12
	Pákistán	2013–2014	31
Celkem:		2010–2014	336

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015)

Pokud jde o základní charakteristiku MFIs, 222 z nich je regulovanou mikrofinanční institucí, 114 do režimu regulace nespadá. Regulované instituce jasně převládají v Asii (121 ze 168) i Africe (85 ze 124). Výjimkou ze vzorce je Jižní Amerika, kde je regulováno jen 16 ze 44 MFIs. Na úrovni zemí platí, že jen čtyři státy mají nižší než 50% podíl MFIs: Bolívie (33,3 %), Ekvádor, Keňa (v obou případech 38,4 %) a Tanzanie (42,8 %). Jedinou zemí, kde jsou regulovány všechny MFIs zahrnuté ve statistickém souboru, je Ghana.

Neziskový status má 177 MFIs, zatímco primárním cílem zbývajících 159 MFIs je podle jejich statusu tvorba zisku. Ve většině zemí má více než polovina MFIs neziskový status: do tohoto vzorce výrazně nezapadají Etiopie a Kambodža, kde neziskový status nemá žádná MFI, větší část MFIs má ziskový status také v Indii, Tanzanii a relativně těsně též v Keni a Zambii. Nejvyšší podíl analyzovaných MFIs s neziskovým statutem vykazuje Ekvádor (23 z 26 MFIs).

MFIs nabývají různé právní formy, konkrétně jde o nevládní neziskové organizace (146), nebankovní finanční instituce (109), kooperativy (31), banky (26), venkovské banky (20) a „ostatní“ (4). Za zmínku stojí porovnání této celkové struktury se strukturou jednotlivých regionů: zdá se, že jedinou zásadní anomálií oproti celkovým výsledkům i ostatním regionům vykazuje Jižní Amerika se svým relativně vysokým zastoupením kooperativ mezi MFIs (viz tabulka č. 27).

Tabulka č. 27: Zastoupení různých právních forem MFIs dle regionů

Právní forma	Všechny země	Asie	Jižní Amerika	Afrika
NGO	146 (43 %)	71 (42 %)	20 (45 %)	55 (44 %)
NBFI	109 (32 %)	64 (38 %)	4 (9 %)	41 (33 %)
Kooperativy	31 (9 %)	11 (7 %)	13 (30 %)	7 (6 %)
Banky	26 (8 %)	6 (4 %)	7 (16 %)	13 (10 %)
Venkovské banky	20 (6 %)	14 (8 %)	0 (0 %)	6 (5 %)
Ostatní	4 (1 %)	2 (1 %)	0 (0 %)	2 (2 %)
Celkem:	336 (100 %)	168 (100 %)	44 (100 %)	124 (100 %)

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015)

Při bližším ohledání však zjistíme, že se, spíše než o regionální specifikum, jedná o specifikum ekvádorské, neboť všech 13 kooperativ vykázaných za Jižní Ameriku (tvořenou kromě Ekvádoru už jen Bolívií) se nachází právě v této zemi. Při analýze na úrovni států narazíme na více místních specifík: formu rurálních bank nabývají MFIs pouze v Ghaně a na Filipínách, přičemž na Filipínách tvoří rurální banky téměř třetinu MFIs. V Etiopii a v Kambodži mají všechny MFIs status nebankovních finančních institucí (jde zřejmě o důsledek vládní regulace). Za zmínku také stojí to, že v Indii, tj. na pravděpodobně nejvíce saturovaném mikrofinančním trhu zastoupeném v analýze, operuje výrazně více nebankovních finančních institucí (50) než mikrofinančních nevládních neziskových organizací (27). V sousedním Pákistánu je situace zcela opačná: takřka tři čtvrtiny MFIs tam mají status nevládní organizace.

Výše zmíněná nesaturovanost a mládí mikrofinančního sektoru v Africe se projevuje hned v několika charakteristických rysech. Africké MFIs jsou malé co do počtu klientů i počtu poboček: mediánová africká MFI obsluhuje 7 786 klientů, jihoamerická 10 504 klientů a asijská 29 169 lidí. Prvních osm příček pomyslného žebříčku MFIs podle počtu klientů obsadili MFIs z Indie: šest z nich má přes milion klientů, přičemž největší z nich, SKS Microfinance, se dostala přes 4,2 milionu lidí (přes 4 miliony se dostala ještě MFI Bandhan). Největší mimoindickou MFI je keňská Equity Bank, která má více než 600 tisíc klientů. Mediánový počet poboček vychází následně: africké MFIs – 7, jihoamerické – 9, asijské – 18. Žebříček největších MFIs dle počtu poboček také ovládají indické instituce: obsazují prvních šest příček, přičemž první je tentokrát Bandhan (1700 poboček), SKS Microfinance druhá (1238 poboček). Filipínská ASA je se svými 298 pobočkami v tomto ohledu největší mimoindickou MFI.

Tabulka č. 28: velikost MFIs dle počtu klientů a poboček v různých regionech

Měřený údaj za MFIs ⁴⁵	Všechny země	Asie	Jižní Amerika	Afrika
Mediánový počet klientů	13 072	29 169	10 504	7 786
Mediánový počet poboček	10	18	9	7

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015)

Dalším nepřímým důkazem indikujícím podrozvinutost mikrofinančního trhu v Africe je podíl MFIs, které jsou financovány z peněz donorů, a to buď pomocí finančních či nefinančních darů nebo dotovaných služeb (včetně přístupu k tzv. měkkému kapitálu). Zatímco v Africe tento typ podpory přiznalo 72 % MFIs, v Asii to bylo 42 % a v Jižní Americe dokonce jen 34 %. Rozklad na země ukazuje na (v tomto ohledu) uniformní prostředí v Africe, kde všechny země s výjimkou Keni (kde je dotováno „jen“ 6 ze 13 MFIs) vykázaly trh, kde je dotována většina MFIs (v Mozambiku dokonce všech 8, v Etiopii – ač žádná z tamních organizací nenabývá formy neziskové organizace – 18 z 19). Také Jižní Amerika je relativně uniformní (7 z 18 MFIs je dotováno v Bolívii, v Ekvádoru je to 8 z 26), velmi diverzifikovaná je naopak situace v Asii: jen 13 z 82 indických MFIs přijímá dotace, v Kambodži a Pákistánu je však situace zcela opačná (pobírá je 9 z 12 MFIs v prvním případě a 28 ze 31 ve druhém). Kdesi uprostřed se nachází Filipíny, kde je dotována zhruba polovina MFIs (22 ze 43). Za všechny analyzované státy platí, že je dotováno 52 % MFIs.

Pro velkou část MFIs je dostupná také hodnota tzv. Pricing Transparency Indexu (PTI), což je ukazatel toho, jak transparentně MFIs komunikují ceny svých mikropůjček. Přesněji definováno, jde o podíl uváděných ročních úrokových měr mikropůjček (které jsou komunikovány vůči zákazníkovi) a ročních procentních sazeb nákladů (jež berou v úvahu reálné ceny mikropůjček, včetně různých viditelných i skrytých poplatků) vynásobený stovkou. Čím blíže je hodnota tohoto indexu nule, tím větší je rozdíl mezi uváděnou úrokovou mírou a skutečnou cenou. Při platnosti rovnice $PTI = 100$ by naopak platilo, že roční úroková míra uváděná u mikropůjček MFI odpovídá roční procentní sazbě nákladů: pohledem PTI by tak šlo o naprosto vzorný způsob komunikace s klienty. PTI MFIs se ve studovaném datasetu pohybuje od 12,2 % (mikropůjčky takovýchto MFIs jsou v průměru reálně osmkrát dražší než naznačuje uváděná roční úroková míra) po 100 %, kdy roční procentní sazba nákladů odpovídá roční úrokové míře. PTI mediánové MFI je 48,2 %. Nejnižší PTI vykazují africké MFIs (medián 42,1 %),

⁴⁵ N pro počet klientů = 335 (údaj chybí pro jednu MFI z regionu Afrika).

o něco lépe je na tom Asie (44,4 %) a suverénně nejlépe Jižní Amerika (74,6 %).⁴⁶ Zajímavé je podívat se též na nejhorší čísla za jednotlivé regiony. Hodnoty pro 10. percentil PTI (sledovat přímo minima je nežádoucí kvůli potenciálním odlehlým proměnným) jsou následující: Afrika – 20,4 %, Asie – 28,2 %, Jižní Amerika – 53,1 %.

Dalším tématem jsou specifikace mikropůjček – konkrétně to, jakým způsobem jsou distribuovány (zda individuálně, nebo ve skupinách), jestli jsou k nim poskytovány některé služby z kategorie kredit plus, čím je jejich poskytnutí podmíněno a v neposlední řadě, jak jsou půjčky velké a v jakých intervalech jsou spláceny.

Z celkového počtu 1098 typů mikropůjček, poskytovaných napříč všemi MFIs ve statistickém souboru, jich je 613 (tj. 55,8 %) poskytováno některou z metod skupinové distribuce. Skupinově distribuované typy mikropůjčky převažují v nabídce MFIs z Asie a Afriky (obojí přes 60 %), naopak v Jižní Americe jich je v nabídce méně než čtvrtina. Podobný obrázek získáme, pokud vezmeme v potaz nikoliv počet nabízených typů mikropůjček, ale to, v jakém počtu jsou různé typy mikropůjček klientům nabízeny. Rozdíl je jen v tom, že ve všech případech jsou podíly o něco vyšší (přes 70 % v Africe a Asii, více jak třetina v Jižní Americe), což znamená, že nabídek mikropůjček se skupinovou distribucí využívají klienti častěji než nabídek mikropůjček s individuální distribucí. Nejvíce klientů čerpá skupinově distribuované mikropůjčky v Etiopii a Indii (92,8 %, respektive 90,8 %), nejméně v Bolívii (pouhých 22,0 %). Mimo Bolívii je jen menšina půjček distribuována skupinově už pouze v Kambodži (37,9 %), Ekvádoru (42,7 %) a Mozambiku (45,0 %). Statistiky týkající se všech specifikací půjček jsou na úrovni všech MFIs i regionů přehledně znázorněny v tabulce č. 29.

⁴⁶ N = 300. Do „Asie“ v tomto případě není zařazen Pákistán, neboť PTI pro MFIs z této země není dostupný. Kromě 31 MFIs z Pákistánu chybí data ještě pro 2 MFIs z Ekvádoru, 2 z Mozambiku a 1 z Malawi.

Tabulka č. 29: Charakteristiky vlastností a distribuce typů mikropůjček dle regionů

Měřený údaj – mikropůjčky MFIs	Všechny země	Asie	Jižní Amerika	Afrika
Počet typů mikropůjček	1098	469	223	406
Skupinová distribuce	613 (55,8 %)	309 (65,9 %)	54 (24,2 %)	250 (61,6 %)
Individuální nebo „jiná“ distribuce	485 (44,2 %)	160 (34,1 %)	179 (75,8 %)	156 (38,4 %)
Průměrné % klientů se skupinově distribuovanými půjčkami	68,8 %	74,8 %	34,3 %	72,8 %
Průměrné % klientů s individuálně či „jinak“ distribuovanými půjčkami ⁴⁷	31,2 %	25,2 %	65,7 %	27,2 %
Kredit plus	512 (46,6 %)	218 (46,5 %)	53 (23,8 %)	241 (59,4 %)
Bez služeb kredit plus	586 (53,4 %)	251 (53,5 %)	170 (76,2 %)	165 (40,6 %)

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015)

Služby kredit plus jsou pro účely statistické analýzy definovány jako buď i. podnikatelské poradenství či semináře, ii. technická asistence v místě asistence, iii. jiné vzdělávací aktivity či workshopy s výjimkou edukace ohledně mikropůjček (je sporné, zda lze informování o prodáváném finančním produktu, tj. mikropůjčce, považovat za službu kredit plus), iv. jakákoliv kombinace předchozího. MFIs ve statistickém souboru je poskytují u necelé poloviny typů mikropůjček (46,6 %). I v tomto případě platí, že se struktura charakteristiky jihoamerických mikropůjček liší od struktury ostatních dvou regionů: zatímco v Bolívii a Ekvádoru jsou služby kredit plus nabízeny v obou případech k necelé čtvrtině typů mikropůjček, v Asii (46,5 %) i Africe (59,4 %) je podíl výrazně vyšší. Tyto regiony však rozhodně nejsou homogenní: například na Filipínách jsou služby kredit plus nabízeny k 71,5 % typů půjček, naopak v Kambodži pouze k 28,6 %. Mezi africkými zeměmi vyčnívá na jedné straně pomyslného žebříčku Keňa (73,3 %) a na opačné straně Etiopie (31,3 %).

Pokud jde o podmíněnost poskytnutí různých typů mikropůjček, jedna z nejpobulárnějších a snadno zjistitelných podmínek je založena na rozlišování podle pohlaví. Zatímco typy mikropůjček určené speciálně mužům jsou extrémně vzácné (viz tabulka č. 30), typy mikropůjček určené ženám jsou mnohem častější, a to především v Asii, kde je exkluzivně ženám určena více než třetina poskytovaných typů mikropůjček (v Africe a Jižní Americe je to

⁴⁷ „Jinak distribuovaných“ mikropůjček je v celém statistickém souboru pouze 49, a jde o hybridní metody, kde nelze jasně rozlišit, zda jde o individuální nebo skupinový typ distribuce.

téměř 8 %). Zde je třeba podotknout, že výsledek pro Asii je výrazně „tažen vzhůru“ Indií, kde je ženám určeno přes 83 % typů mikropůjček (ve všech ostatních zemích je podíl takto podmíněných typů mikropůjček nižší než 25 %). Zároveň je dobré dodat, že Indie zdaleka tolik nevyčnívá, pokud se podíváme, kolik procent klientů tvoří u MFIs z různých zemí ženy: průměr pro indické MFIs je 91,5 %, druhý nejvyšší průměrný podíl mají MFIs z Filipín (83,0 %). Zemí s nejnižším průměrným podílem žen je Uganda s 51,1 %. V kontextu diskuze o struktuře klientů stojí za to zmínit také jejich rozmístění na ose město / venkov: průměrný podíl klientů MFIs z města byl ve zkoumaném období v 8 ze 13 států vyšší, než je odhad CIA World Factbook (2018) pro podíl městského obyvatelstva na celkovém obyvatelstvu pro období 2015–2020 (pětici států, kde byla situace obrácená, tvoří Bolívie, Ekvádor, Ghana, Mozambik a Filipíny).

Ve všech třech regionech je více než polovina typů mikropůjček určena podnikatelům. Na úrovni států jsou jen tři výjimky, kdy je podíl typů mikropůjček určených pouze pro podnikatele nižší než 50 %: Etiopie (26,6 %), Indie (32,2 %) a Pákistán (46,2 %). Četnost typů mikropůjček určených exkluzivně zaměstnancům je následující: v Jižní Americe je jich více než pětina, v Africe 14,0 % a v Asii necelých 6 % (viz tabulka č. 30).

Tabulka č. 30: Podmínky pro získání mikropůjček dle regionů

Podmínky k získání mikropůjčky ⁴⁸	Všechny země	Asie	Jižní Amerika	Afrika
Jen muži	13 (1,2 %)	3 (0,6 %)	0 (0 %)	10 (2,5 %)
Jen ženy	221 (20,2 %)	172 (36,8 %)	17 (7,6 %)	32 (7,9 %)
Jen podnikatelé	485 (61,3 %)	246 (52,5 %)	172 (77,1 %)	255 (62,8 %)
Jen zaměstnanci	131 11,9 %	27 5,7 %	47 21,1 %	57 14,0 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015)

Průměrný zůstatek mikropůjčky je pro jednotlivé MFIs ze všech zemí na úrovni 821 USD. Mezi regiony jsou výrazné odlišnosti: v Jižní Americe se průměr blíží 3000 USD (v Bolívii je to více než 3 235 USD), naopak v Africe je to pouze 633 USD a v Asii 411 USD. Nejvyšší průměr mezi africkými státy vykazala Keňa (1 310 USD), nejnižší Malawi (90 USD). V případě Asie vykazala nejvyšší průměr Kambodža (1 898 USD) a nejnižší Pákistán (180 USD). Při zohlednění velikosti zůstatku mikropůjček vůči HND států získáme trochu odlišný obrázek, a to především v případě

⁴⁸ N pro pohlaví = 1095 (chybí informace pro 1 typ mikropůjček z Asie a 2 typy mikropůjček z Afriky).

Afriky: mikropůjčky tam jsou při takto definovaném měření velikosti mikropůjček téměř stejně velké jako v Jižní Americe.

Rozdíly ve velikosti mikropůjček se meziregionálně projevují i v délce intervalu splácení. V Asii, která má nejmenší mikropůjčky, je podíl typů mikropůjček, které lze splácet v týdenním intervalu, nejvyšší. Naopak podíl typů mikropůjček, které lze splácet v intervalech delších než měsíc, je tam – podobně jako v Africe – velmi nízký. U Jižní Ameriky (největší mikropůjčky) je to přesně naopak. Přestože splácení mikropůjček v týdenním intervalu je mnohými považováno za jeden z charakteristických rysů mikrofinančního hnutí, podíl typů mikropůjček, které takový interval umožňují, je pouhých 31 %. Naopak měsíční splácení je možné u 78 % typů mikropůjček.

Do určité míry se velikost mikropůjček odráží též ve velikosti roční procentní sazby nákladů (obvykle platí, že větší půjčky mají nižší RPSN). Průměrné RPSN je nejnižší u MFIs z Jižní Ameriky (28,0 %), následuje Asie (50,1 %) a Afrika (88,6 %). V tom, že si Asie a Afrika vyměnily oproti předpokladům vycházejícím z průměrné velikosti poskytovaných mikropůjček místo, hrají pravděpodobně hlavní roli dva faktory: 1. Větší saturevanost mikrofinančního trhu v asijských státech. 2. Vyšší míra inflace v afrických státech. Souhrnné informace o velikosti mikropůjček, jejich intervalech splácení i ceně lze vyčíst z tabulky č. 31.

Tabulka č. 31: Velikost, intervaly a cena splácení mikropůjček dle regionů

		Všechny země	Asie	Jižní Amerika	Afrika
Průměrný zůstatek mikropůjček v MFIs	V USD	821	411	2919	633
	V poměru k HND	0,65 : 1	0,35 : 1	1,03 : 1	0,93 : 1
Interval splácení ⁴⁹	Denně	32 (2,9 %)	13 (2,8 %)	5 (2,2 %)	14 (3,5 %)
	Týdně	339 (31,0 %)	203 (43,4 %)	34 (15,2 %)	102 (25,1 %)
	Každých 14 dnů	217 (19,8 %)	95 (20,2 %)	53 (23,8 %)	69 (17,0 %)
	Měsíčně	854 (78,0 %)	304 (65,0 %)	211 (94,6 %)	339 (83,5 %)
	Delší interval ⁵⁰	183 (16,7 %)	44 (9,4 %)	105 (47,1 %)	34 (8,4 %)
	<i>Jednorázově</i>	124 (11,3 %)	49 (10,5 %)	34 (15,2 %)	41 (10,1 %)
	<i>Nepřavidelně</i>	65 (5,9 %)	16 (3,4 %)	39 (17,5 %)	10 (2,5 %)
Průměrné RPSN mikropůjček v MFIs ⁵¹		61,7 %	28,0 %	50,1 %	88,6 %

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015)

6.1.1. Diskuze

Do statistického souboru jsou zahrnuty MFIs jen z některých zemí, navíc z každé země jen některé. K tomu platí, že jednotlivé regiony (kontinenty) nejsou ve statistickém souboru zastoupeny rovnovážně. To jsou všechno důvody, proč je třeba k výsledkům popisné statistiky, jež charakterizuje MFIs a jejich mikropůjčky, přistupovat s jistou ostražitostí ohledně jejich reprezentativnosti pro globální mikrofinanční sektor, a to přesto, že jiní výzkumníci (viz kapitola 6. *Indikátory vlivu mikrofinancí na redukci chudoby a MDR*) pracovali s obdobně vzniklými statistickými soubory, pouze z jiného zdroje (obvykle databáze MIE).

Z výše popsaných důvodů budou v této části prezentované statistiky pro MFIs a mikropůjčky srovnány s popisnými statistikami prezentovanými Cullem et al (2009). Článek Culla et al (2009) je pravděpodobně nejcitovanější text s popisnými statistikami zaměřenými na MFIs, které jsou interpretovány jako reprezentativní pro globální mikrofinanční průmysl.

⁴⁹ N = 1095 (chybí informace pro 1 typ mikropůjček z Asie a 2 typy mikropůjček z Afriky).

⁵⁰ Tj. každé dva měsíce, kvartálně, každého půl roku, nebo ročně.

⁵¹ N = 319. Chybí data pro 5 bolivijských, 3 ekvádorské, 2 zambijské a mozambické, 1 pákistánskou, filipínskou, ghanskou, keňskou a malawskou MFI.

Cull et al (2009) pracovali se statistickým souborem získaným z databáze MIE, který měl rozsah 346 institucí. Také oni ověřovali reprezentativnost svého souboru na základě porovnání s jiným zdrojem. Komparace s daty Gonzalese a Rodrigueze (2006), kteří kromě standardní databáze MIE použili i další dvě databáze, reprezentativnost zkoumaného souboru MFIs potvrdila.

Tabulka č. 32 ukazuje srovnání popisných statistik, které jsou k dispozici pro statistický soubor zkoumaný v této práci a které jsou zároveň prezentovány Cullem et al (2009) pro statistický soubor, který ve svém textu podrobili analýze.

Tabulky č. 32: Porovnání analyzovaného statistického souboru s Cullem et al (2009)

Právní forma	Podíl z počtu institucí	Podíl z počtu klientů	Podíl ženských klientů ⁵²
	Stat. soubor / Cull et al	Stat. soubor / Cull et al	Stat. soubor / Cull et al
NGO	43 % / 45 %	53 % / 51 %	89,1 % / 95 %
NBFI	32 % / 30 %	42 % / 17 %	86,7 % / 63 %
Kooperativy	9 % / 10 %	0,5 % / 6 %	74,7 % / 44 %
Banky	8 % / 10 %	4 % / 25 %	38,4 % / 16 %
Venkovské banky	6 % / 5 %	0 % / 1 %	72,4 % / 67 %
<i>Ostatní</i>	1 % / N.A.	0,5 % / N.A.	89,4 % / N.A.

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015) a Cull et al (2009)

Jak je zřejmé z tabulky č. 32, podíly různých forem institucí jsou v obou statistických souborech velmi podobné. O něco vyšší je míra odlišností, pokud jde o podíly klientů, které jednotlivé formy MFIs v různých statistických souborech obsluhují. V obou případech sice platí, že nevládní organizace obsluhují více jak polovinu klientů, u ostatních právních forem se však, s výjimkou venkovských bank, podíly obsluhovaných klientů poměrně zásadně liší. Obdobná situace panuje u podílů ženských klientů: v základních parametrech je sice situace obdobná (u porovnávaných forem je v obou případech nejvyšší podíl žen u nevládních organizací a nejnižší u bank), ale v jednotlivostech je řada odlišností (viz více než 30 procentních bodů široká „propast“ mezi podílem žen v rámci klientely kooperativ).

Rozdíly v popisných statistikách prezentovaných Cullem et al (2009) a prezentovaných v této práci lze vysvětlit dvojím způsobem:

1. Jde o důsledek toho, že jsou oba statistické soubory různě reprezentativní.

⁵² V případě Culla et al (2009) jde v tomto sloupci o hrubé odhady, neboť výpočty byly provedeny ze zaokrouhlených čísel prezentovaných v tabulce 1 zdrojového článku (str. 174).

2. Jde o důsledek časového rozdílu, kdy byla analyzovaná data sbírána: situace v mikrofinančním sektoru se v době mezi sběrem dat, ze kterého vychází Cull et al (2009) a ze kterého vychází analýza v této práci, mohla změnit.

Do určité míry jsou jistě platná obě vysvětlení, to však nic nemění na tom, že statistiky vycházející z obou statistických souborů jsou si celkově natolik podobné, že je lze interpretovat jako důkaz, že jsou zkoumaná data spolehlivá.

6.2. Analýza MFIs z vybraných zemí dle MDR

MDR bylo spočteno pro všech 336 MFIs ve statistickém souboru. Cílem je na základě MDR analyzovat charakteristiky MFIs, které jsou nejvíce zaměřené na misi, a charakteristiky MFIs, které jsou dle stejného ukazatele od mise nejvíce odkloněny. Prvně jmenovaná skupina MFIs je pro jednoduchost nazývána jako *MFIs pro chudé*, druhá jako *MFI pro nechudé*. Pro účely této kapitoly je za *MFIs pro chudé* považováno 81 MFIs s nejnižší hodnotou MDR, za *MFIs pro nechudé* je považováno 82 MFIs s nejvyšší hodnotou MDR.⁵³ Díky zvolenému postupu výpočtu jsou v obou skupinách zastoupeny MFIs ze všech zemí. Seznam všech MFIs včetně jejich státní příslušnosti a hodnoty MDR je k dispozici v *příloze č. 6*.

Na základě výsledků případové studie ze Zambie, kde zkoumané centrálně bankou regulované MFIs trpěly silným odklonem od mise, je testována hypotéza, že mezi *MFIs pro chudé* je nižší podíl regulovaných institucí (regulovaných ze strany státního regulátora finančního trhu, obvykle centrální banky) než mezi *MFIs pro nechudé* (H1). Dále autor s ohledem na analýzu Serrany-Cinca a Gutiérreze-Niety (2014) očekává, že MFIs s právním statutem nevládní neziskové organizace budou mít vyšší zastoupení mezi *MFIs pro chudé*, než mezi *MFIs pro nechudé* (H2). Totéž by mělo platit o organizacích s neziskovým statutem (H3). Kausální zdůvodnění je v obou případech stejné: právní forma, respektive status, zavazují tyto MFIs k tomu, aby plnily svou sociální misi. Ze závěrů Serrany-Cinca a Gutiérreze-Niety (2014) lze též vyvodit, že *MFIs pro chudé* mají v průměru přibližně stejně klientů jako *MFIs pro nechudé* (H4). Na jedné straně tvořit zisk a díky němu expandovat v situaci, kdy je většina klientů velmi chudých, je těžší než pokud MFI obsluhuje klienty, kteří jsou bonitnější. Na druhé straně je pro takové MFIs snazší sehnat donory (H5) a zároveň jim k obslužení stejného počtu klientů stačí

⁵³ Původním záměrem bylo testovat dle MDR nejlepších 84 a nejhorších 84 MFIs (tj. nejlepší a nejhorší čtvrtinu). Toto však není technicky možné, neboť okolo příslušných pozic pomyslného žebříčku má více MFIs MDR se stejnou hodnotou. Nakonec byla hraniční kritéria stanovena tak, aby se počet *MFIs pro chudé* i MFIs pro nechudé co nejvíce blížil 84.

finančně menší úvěrové portfolio. *MFIs pro chudé* by měly, i vzhledem k tomu, že mezi nimi mají dominovat neziskové organizace, jednat se svými klienty etičtěji, což by se mělo projevit i jejich vyšší transparentností při komunikování ceny mikropůjček (H6).

Vzhledem k tomu, že menší půjčky bývají – měřeno roční procentní sazbou nákladů – kvůli vyšším fixním nákladům na jejich poskytnutí relativně dražší, očekává autor, že *MFIs pro chudé* budou účtovat větší ceny za poskytnuté mikropůjčky (H7). Efekt fixních nákladů by sice mohl být vyvážen vyšší finanční podporou (tj. subvencemi) ze strany donorů, s ohledem na empirické výsledky Serrany-Cinca a Gutiérrez-Niety (2014) se však autor přiklání na stranu předpokladu, že tento kontra-efekt nebude dostatečně silný. Mikropůjčky *MFIs pro chudé* by měly být oproti mikropůjčkám *MFIs pro nechudé* ve větší míře distribuovány skupinově, neboť větší mikropůjčky bývají distribuovány spíše na individuální bázi (H8). S ohledem na to, že klienty *MFIs pro chudé* jsou ve větší míře chudí lidé, kteří mají oproti zbytku populace v průměru nižší vzdělání i úroveň lidského kapitálu, očekává autor, že *MFIs pro chudé* budou poskytovat služby kredit plus spíše, než *MFIs pro nechudé* (H9). Podmiňování poskytnutí mikropůjček formálním zaměstnáním, a tedy i stálým legálním platem, je u *MFIs pro chudé* krajně nepravděpodobné, neboť mezi formálně zaměstnanými lidmi je podíl chudých výrazně nižší než podíl lidí žijících nad hranicí chudoby. U *MFIs pro nechudé* by mělo být podmiňování mikropůjček formálním zaměstnáním častějším jevem (H10) Poslední zkoumaný předpoklad ohledně vlastností mikropůjček *MFIs pro chudé* se týká intervalu jejich splácení: u *MFIs pro chudé* je předpoklad relativně vyššího podílu typů mikropůjček s možností splácení v intervalech kratších než měsíc, zatímco u *MFIs pro nechudé* lze očekávat vyšší podíl mikropůjček s možností splácení po měsíčních intervalech. U *MFIs* s klienty s vyšším podílem formálně zaměstnaných totiž dává smysl interval splátek navázat na interval vyplácení mezd (H11).

Ověřovány tedy budou tyto hypotézy:

- H1: mezi *MFIs pro chudé* je nižší podíl regulovaných institucí než mezi *MFIs pro nechudé*
- H2: mezi *MFIs pro chudé* je vyšší podíl nevládních organizací než mezi *MFIs pro nechudé*
- H3: mezi *MFIs pro chudé* je vyšší podíl *MFIs* s neziskovým statutem, než mezi *MFIs pro nechudé*
- H4: *MFIs pro chudé* mají přibližně stejně klientů jako *MFIs pro nechudé*
- H5: *MFIs pro chudé* mají více donorů než *MFIs pro nechudé*
- H6: *MFIs pro chudé* komunikují s klienty transparentněji ceny svých půjček než *MFIs pro nechudé*
- H7: Úroky půjček *MFIs pro chudé* jsou v průměru vyšší než úroky půjček *MFIs pro nechudé*
- H8: *MFIs pro chudé* nabízejí více skupinově distribuovaných půjček než *MFIs pro nechudé*
- H9: *MFIs pro chudé* nabízejí více služeb kredit plus než *MFIs pro nechudé*

H10: *MFIs pro chudé* nabízejí méně půjček podmíněných stálým platem klienta

H11: mikropůjčky *MFIs pro chudé* mají v průměru kratší dobu mezi jednotlivými splátkami

Potvrzením či nepotvrzením hypotéz 2, 5 a 7 bude mimo jiné ověřena konzistentnost výsledků metody Serrano-Cinca a Gutiérrezze-Niety (2014) na jiných datech a z jiného zdroje, než použili tito autoři.

6.2.1 Výsledky analýzy

Základní údaje a výsledky ke všem hypotézám jsou přehledně shrnuty v tabulce č. 33, na konci této podkapitoly. Není-li uvedeno jinak, jsou rozdíly ve výsledcích mezi *MFIs pro chudé* a *MFIs pro nechudé* statisticky významné.

Podle předpokladů je podíl regulovaných MFIs mezi *MFIs pro chudé* nižší než mezi *MFIs pro nechudé* (54,3 % versus 82,9 %; H1). Potvrdilo se i to, že je podíl neziskových organizací mezi *MFIs pro chudé* vyšší než mezi *MFIs pro nechudé* (61,7 % versus 17,1 %; H2). Totéž platí o podílech *MFIs pro chudé* a *MFIs pro nechudé* s neziskovým statutem (64,2 % versus 29,3 %; H3). V souladu s očekáváním není rozdíl mezi velikostí *MFIs pro chudé* a MFIs pro nechudé statisticky významný (H4). Podíl *MFIs pro chudé*, jež jsou podporovány alespoň jedním donorem, je 58,0 %, zatímco podíl *MFIs pro nechudé* je 42,7 % (H5).

Nepotvrdila se hypotéza, že *MFIs pro chudé* budou transparentnější při komunikování ceny mikropůjček, než *MFIs pro nechudé* (H6). Průměrná hodnota Transparency Indexu, který byl použit pro operacionalizaci transparentnosti prezentace cen mikropůjček, je pro *MFIs pro chudé* prakticky stejná, jako pro *MFIs pro nechudé* (55,2 versus 55,8). Průměrná roční procentní sazba v *MFIs pro chudé* je sice podle očekávání vyšší (67,2 %) než v *MFIs pro nechudé* (60,8 %), rozdíl však není statisticky významný (H7). *MFIs pro chudé* distribuují 70,8 % typů mikropůjček prostřednictvím skupinových schémat, zatímco *MFIs pro nechudé* pouze 39,6 %, rozdíl je statisticky významný (H8). Potvrdilo se též, že *MFIs pro chudé* skutečně poskytují více služeb kredit plus než *MFIs pro nechudé*. Platí to jak v případě osvěty o fungování mikropůjček, tak v případě technické pomoci drobným podnikatelům, vzdělání zaměřeném na podnikání i v případě jiných typů tréninků (H9).

Podmiňování mikropůjček formálním zaměstnáním, a tedy i stálým platem, je neobvyklé u obou skupin MFIs. Zároveň ale platí, že průměrný podíl typů mikropůjček s takovou podmínkou je u *MFIs pro chudé* nižší než průměrný podíl u *MFIs pro nechudé* (17,5 % vs 8,9 %; H10). Potvrdilo se též, že *MFIs pro chudé* mají kratší intervaly splácení než *MFIs pro nechudé*. Podíl typů mikropůjček, jež je možné splácet po týdnu (po 14 dnech), je vyšší u *MFIs pro chudé*

než u *MFIs pro nechudé*. V případě podílu typů mikropůjček, které je možné splácet v měsíčním intervalu, je podle očekávání situace opačná (tj. tento podíl je nižší u *MFIs pro chudé*; H11).

Tabulka č. 33: Testy hypotéz na základě MDR⁵⁴

Hypotézy	MFIs+	Celkem MFIs ⁵⁵	MFIs-	Popis proměnné a poznámky
H1 (Studentův t-test): p reg MFIs+ < p reg MFIs- p-value: 0,000 **	54,3 % n = 81	66,1 % N = 336	82,9 % n = 82	Podíl MFIs, které jsou regulované.
H2 (Studentův t-test): p NGO MFIs+ > p NGOs MFIs- p-value: 0,000 **	61,7 % n = 81	43,5 % N = 336	17,1 % n = 82	Podíl MFIs s právní formou nevládní nezisková organizace (NGO)
H3 (Studentův t-test): p nezisk MFIs+ > p nezisk MFIs- p-value: 0,000 **	64,2 % n = 81	52,7 % N = 336	29,3 % n = 82	Podíl MFIs, které mají neziskový status.
H4 (Mann-Whitneyův test): klienti MFIs+ ≠ klienti MFIs- p-value: 0,405	107 n = 81	108 N = 335	120 n = 82	Průměrný počet klientů MFIs, vyjádřený v tisících.
H5 (Studentův t-test): p donori MFIs+ > p donori MFIs- p-value: 0,025**	58,0 % n = 81	52,3 % N = 336	42,7 % n = 82	Podíl MFIs, které mají podle MFTransparency alespoň jednoho donora.
H6 (Welchův test): Ø PTI MFIs+ > Ø PTI MFIs- p-value: 0,558	55,2 n = 73	57,5 N = 300	55,8 n = 70	Průměrná výše Pricing Transparency Indexu pro MFIs.
H7 (Welchův test): Ø RPSN MFIs+ > Ø RPSN MFIs- p-value: 0,230	67,2 % n = 79	60,9 % N = 323	60,8 % n = 77	Průměrná roční procentní sazba nákladů u mikropůjček MFIs.
H8 (Studentův t-test): p skupiny MFIs+ > p skupiny MFIs- p-value: 0,000**	70,8 % n = 271	55,8 % N=1098	39,6 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, jež MFIs poskytují pomocí skupinové distribuce.
H9a (Studentův t-test): p vzdelpujc MFIs+ > p vzdelpujc MFIs- p-value: 0,000; p _{holm} : 0,000**	69,0 % n = 271	54,6 % N=1098	40,7 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, ke kterým MFIs poskytují osvětu o půjčkách.
H9b (Studentův t-test): p techasist MFIs+ > p techasist MFIs- p-value: 0,004; p _{holm} : 0,004**	23,6 % n = 271	24,0 % N=1098	14,7 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, k nimž MFIs poskytuje technickou asistenci.
H9c (Studentův t-test): p byznystr MFIs+ > p byznystr MFIs- p-value: 0,000; p _{holm} : 0,000**	45,7 % n = 271	32,2 % N=1098	21,4 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, k nimž MFIs poskytuje podnikatelské semináře.
H9d (Studentův t-test): p jinevzdel MFIs+ > p jinevzdel MFIs- p-value: 0,000; p _{holm} : 0,000**	34,6 % n = 271	22,0 % N=1098	14,4 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, k nimž MFIs poskytuje jiný typ vzdělání než výše.
H10 (Studentův t-test): p platpodm MFIs+ < p platpodm MFIs- p-value: 0,001**	8,9 % n = 271	11,9 % N=1098	17,5 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, jejichž čerpání podmiňuje stálý plat klienta.
H11a (Studentův t-test): p tyden MFIs+ > p tyden MFIs- p-value: 0,045; p _{holm} : 0,045**	31,7 % n = 271	30,9 % N=1098	25,3 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, které lze splácet v intervalu 1 týden.
H11b (Studentův t-test): p 2tydny MFIs+ > p 2tydny MFIs- p-value: 0,002; p _{holm} : 0,005**	25,5 % n = 271	19,8 % N=1098	15,8 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, které lze splácet v intervalu 2 týdny.
H11c (Studentův t-test): p mesic MFIs+ < p mesic MFIs- p-value: 0,000; p _{holm} : 0,000**	63,8 % n = 271	73,1 % N=1098	86,3 % n = 285	Podíl mikropůjčkových produktů, které lze splácet v intervalu 1 měsíc.

Zdroj: vlastní zpracování

6.2.2. Diskuze výsledků

V této části budou nejprve prostřednictvím H2, H5 a H7 porovnány výsledky s výsledky Serraneho-Cincy a Gutiérreze-Nieta (2014), následně budou analyzovány důvody, proč nebyla potvrzena H6. V závěru budou diskutovány nedostatky MDR jakožto ukazatele operacionalizujícího, jak intenzivně se MFIs zaměřují na zmírnění a redukci chudoby.

Vysoký podíl nevládních organizací mezi *MFIs pro chudé* v porovnání s podílem nevládních organizací mezi *MFIs pro nechudé* (H2) je v souladu se zjištěními Serraneho-Cincy a Gutiérreze-Nieta (2014). Podíly jsou dokonce velmi podobné: nevládních organizací je mezi MFIs pro chudé ve zkoumaném souboru 61,7 %, jmenovaní autoři došli na základě svých dat k číslu 59,2 %. U *MFIs pro nechudé* je ve zkoumaném souboru podíl neziskových organizací 17,1 %, v případě Serraneho-Cincy a Gutiérreze-Nieta (2014) 19,8 %. Relativně dobře porovnatelné s jejich výzkumem jsou ještě další dva provedené testy hypotéz. Jde o srovnání podílů *MFIs pro chudé* a *MFIs pro nechudé* s alespoň jedním velkým poskytovatelem darů (H5), a porovnání *MFIs pro chudé* a *MFIs pro nechudé*, pokud jde o průměrné RPSN u mikropůjček (H7). Účelem testů těchto hypotéz bylo zjistit, zda jsou donoři schopni identifikovat *MFIs pro chudé*, respektive zda skutečně platí teorie o trestu za chudobu (*poverty penalty*) v podobě vyšší ceny za půjčky, jež chudí musí platit (teorie je více popsána a rozpracována například Mendozou, 2011). Serrane-Cinca a Gutiérreze-Nieto (2014) ověřili za pomoci MDR stejné konstrukty, ovšem za použití jiných proměnných. Schopnost donorů identifikovat *MFIs pro chudé* analyzují za pomoci srovnávání průměrného podílu darů na čistém jmění MFIs. Teorii o trestu za chudobu ověřují pomocí relativní výše výnosů z úvěrového portfolia. Ve zkoumaném statistickém souboru tyto proměnné nejsou, proto byl použit jiný postup.

Zatímco Serrane-Cinca a Gutiérreze-Nieto potvrdili platnost obou diskutovaných hypotéz (tj. potvrdili, že donoři jsou schopni identifikovat a tedy i více podporovat *MFIs pro chudé*, i to, že teorie o trestu za chudobu ve formě vyšší ceny mikropůjček platí), v případě testů hypotéz provedených v předchozí podkapitole se jako statisticky významná ukázala pouze H5. Průměrná roční procentní sazba nákladů u mikropůjček *MFIs pro chudé* je sice podle předpokladu ve výběrovém souboru vyšší než u *MFIs pro nechudé*, rozdíl však není statisticky významný. K tématu vztahu MDR a ceně mikropůjček (RPSN) je však třeba dodat, že

⁵⁴ Statisticky významné výsledky (na 5% hladině významnosti) jsou označeny **. „MFIs+“ je zkratka pro *MFIs pro chudé*, „MFIs-“ je zkratka pro *MFIs pro nechudé*.

⁵⁵ H4 – chybí pozorování pro 1 MFI z Mozambiku; H6 – chybí pozorování pro 31 MFIs z Pákistánu, 2 z Mozambiku, 2 z Ekvádoru a 1 z Malawi; H7 – chybí pozorování pro 4 MFIs z Bolívie, 2 ze Zambie a po jedné z Ekvádoru, Ghany, Keňy, Malawi, Mozambiku, Filipín a Pákistánu.

Spearmanův koeficient pořadové korelace mezi těmito proměnnými vyšel -0,11, což je sice jen slabá negativní souvislost, nicméně tento výsledek je statisticky významný (p-value = 0,047⁵⁶). I proto platí, že srovnání se Serranem-Cincou a Gutiérrezem-Nietou (2014) robustnost výsledků prezentovaných v této části práce spíše potvrzuje, než že by ji zpochyňovalo.

Další hypotézou, jejíž platnost se nepodařilo potvrdit, je H6. Ta je založená na logice, že *MFIs pro chudé* by měly být vůči klientům transparentnější, pokud jde o cenu mikropůjčky, než *MFIs*, které se od své sociální mise odklánějí. Transparentnost v komunikaci cen byla operacionalizována pomocí PTI. Zdá se, že tato operacionalizace není optimální: PTI, jež je založeno na srovnání uváděné roční úrokové míry mikropůjčky a ročních procentních sazeb nákladů (čím větší je rozdíl, tím hůře), přirozeně zvyhodňuje větší půjčky. Rozdíl mezi RPSN a uváděnou úrokovou mírou je totiž z metodických důvodů u menších půjček obvykle vyšší než u větších půjček, což se potvrzuje i v rámci statistického souboru: mezi velikostí půjček (v USD) a PTI vychází Spearmanův koeficient pořadové korelace roven 0,25: tato souvislost je statisticky významná (p-value = 0,000).⁵⁷ V tomto světle platí, že jestliže si *MFIs pro chudé*, jejichž průměrný zůstatek mikropůjček je menší než u *MFIs pro nechudé* (547 USD versus 2898 USD), udržely prakticky stejnou průměrnou míru PTI jako *MFIs pro nechudé*, lze to interpretovat jako jejich relativní úspěch.

Závěrem této podkapitoly je namísto otevřít otázku vhodnosti operacionalizace míry toho, jak jsou *MFIs* zaměřené na svou sociální misi, pomocí MDR. Jediné, co MDR měří – a ještě k tomu velmi hrubě – je podíl chudých klientů jednotlivých *MFIs*. Prizmatem MDR platí jednoduchý princip, že čím vyšší je tento podíl, tím víc je *MFI* zaměřena na sociální misi. Toto je však dramatické zjednodušování problému: podle autora této práce platí, že pouze poskytovat chudým své služby (konkrétně mikropůjčky) není dostačující. Abychom mohli *MFI* označit jako organizaci, která pomáhá chudým, musí splnit následující podmínky:

1. Klienti *MFI* musí být chudí.
2. Chudým musí být nabídnuty mikropůjčky s parametry, které zvyšují pravděpodobnost pozitivního efektu na jejich život.

⁵⁶ N = 323. Chybí pozorování pro 4 *MFIs* z Bolívie, 2 ze Zambie a po jedné z Ekvádoru, Ghany, Keňy, Malawi, Mozambiku, Filipín a Pákistánu.

⁵⁷ P-value = 0,000, N = 836. Chybí pozorování pro 31 *MFIs* z Pákistánu, 2 z Mozambiku, 2 z Ekvádoru a 1 z Malawi

Důsledkem naprostého opominutí bodu číslo 2 v MDR je to, že některé výsledky vykázané na jeho základě popírají zjištění v předchozích kapitolách nebo prostou logiku. Několik příkladů za všechny:

1. Ze struktury MDR přímo vyplývá, že čím menší je mikropůjčka, tím lépe. O takovéto logice se dá přinejmenším vážně pochybovat.
2. Z analýzy vyplývá, že mikropůjčky pro chudé jsou spláceny v kratších intervalech, dále výsledky naznačily, že jsou v průměru dražší. Obojí jde proti zájmu chudých: rychle splácené a drahé mikropůjčky jim nedávají prostor je rozumně investovat.
3. Výsledky pro MDR jsou počítány na základě průměrů pro všechny mikropůjčky jednotlivých MFIs. To v pořadí MDR diskriminuje MFIs, které část své činnosti zaměřují na bohatší klientelu a z ní dotují služby chudým.

S ohledem především na tyto výhrady bude v následující podkapitole navržena úprava MDR a jeho transformace v ukazatel MDR-2.

6.3. Návrh a diskuze struktury MDR-2

V souladu se závěrem předchozí podkapitoly bude MDR-2 analyzovat primárně jednotlivé *typy mikropůjček* (dále též jen *mikropůjčky*), nikoliv MFIs jako celky. Na základě MDR-2 budou moci být identifikovány tyto druhy mikropůjček:

- *mikropůjčky pro chudé*, které se dále mohou dělit na:
 - *mikropůjčky ve prospěch chudých*
 - *mikropůjčky v neprospěch chudých*
- *mikropůjčky pro nechudé*.

Mikropůjčky ve prospěch chudých definuje autor jako mikropůjčky, které jsou poskytovány chudým klientům a které jsou poskytnuty za férových a transparentních podmínek, jež klientovi umožňují maximalizovat užitek ze spolupráce s MFI. *Mikropůjčky v neprospěch chudých* jsou definovány jako mikropůjčky, které jsou poskytovány chudým klientům, avšak za podmínek, které zvyšují pravděpodobnost, že mikropůjčka klientovi v dlouhém období nepomůže nebo dokonce uškodí. *Mikropůjčky pro nechudé* jsou mikropůjčky, jež jsou chudým klientům nedostupné, nebo těžko dostupné.

Ideální *mikropůjčka ve prospěch chudých* by měla splňovat následující parametry (v závorce jsou za body 2–7 uvedena čísla podkapitol teoretické části práce, kde je dané téma diskutováno více):

1. Mikropůjčky, které jsou v rámci nabídky poskytovány, jsou čerpány chudou klientelou. Pokud tento parametr není splněn, je bezpředmětné zabývat se dalšími parametry těchto mikropůjček.
2. Mikropůjčky jsou velké. Doba čerpání mikropůjček je, pokud možno, co nejdelší. Pokud jsou splněny tyto dvě podmínky, zvyšuje to možnosti klientů mikropůjčky smysluplně investovat. (4.3.2.)
3. Podmínky, za kterých jsou mikropůjčky poskytovány, jsou maximálně flexibilní – například pokud jde o možnosti upravovat si splátkový kalendář, případně o možnost provádět tzv. top-upy mikropůjček.⁵⁸ Flexibilita mikropůjček zvyšuje odolnost klienta vůči šokům. (4.2.1.)
4. Mikropůjčka je levná. Čím dražší je mikropůjčka, tím víc klesá (za jinak stejných okolností) pravděpodobnost pozitivního efektu na život klienta. (4.3.1.)
5. Mikropůjčka je distribuována metodou, která nevytváří přehnaný tlak na klienty, a která nemotivuje klienty k tomu, aby se zbytečně zadlužovali. Preferovány jsou naopak distribuční metody, které přispívají k tvorbě sociálního kapitálu a vzájemné spolupráci. (4.2.2. a 4.2.3.)
6. K mikropůjčkám jsou poskytovány služby kredit plus. Přístup ke zdravotním službám, zdravotní osvěta, genderová osvěta, podnikatelská školení nebo semináře finanční gramotnosti mohou vylepšit kompetence chudých, které jim často zoufale chybí. (4.2.4., 4.3.2. a 4.3.3.)
7. Ceny mikropůjček jsou ze strany MFI komunikovány transparentně. Klienti musí dopředu rozumět skutečné ceně, kterou za jejich čerpání zaplatí. (4.2.2.)

Typické *mikropůjčky v neprospěch chudých* svým popisem odpovídají negaci bodů 2 až 7 seznamu parametrů, zároveň se s nimi shodují v bodu 1. Typická *mikropůjčka pro nechudé* se podobá úvěrům, které poskytují svým klientům banky třeba i v České republice: jsou distribuovány individuálně a v zásadě odpovídají bodům 2 až 4 a 7 v seznamu parametrů *mikropůjček ve prospěch chudých*.

⁵⁸ Klient nemusí čekat, až zaplatí celou půjčku: jakmile má splacenou například polovinu splátek, může půjčenou částku znovu navýšit.

Podobnost ideálních *mikropůjček ve prospěch chudých* a *mikropůjček pro nechudé* znamená, že je pro jejich správné zařazení nutné dobře rozlišit, zda je čerpají chudí nebo nechudí klienti. V případě MDR byla sociální situace klientů analyzována na základě tří parametrů: 1. výše čerpaných půjček (logika: čím menší půjčka, tím chudší klient), 2. pohlaví (logika: ženy jsou v průměru chudší), 3. bydliště (město versus venkov, logika: lidé z venkova jsou v průměru chudší). Je evidentní, že tímto sítím proklouzne do kategorie chudých lidí mnoho klientů, kteří ve skutečnosti chudí nejsou (bohatých žen z venkova je ve srovnání s bohatými muži z měst méně, ale jejich počet není zanedbatelný): v takovém případě by *mikropůjčka pro nechudé* mohla být chybně interpretována jako *mikropůjčka ve prospěch chudých*.

Pro účely rozlišení mezi chudým a nechudým klientem je v MDR-2 použit obdobný indikátor, jaký ve stejném kontextu použili mj. Mersland a Strøm (2010): způsob distribuce příslušného typu mikropůjčky. V systému MDR-2 se mohou jako *mikropůjčky pro nechudé* kvalifikovat pouze mikropůjčky, jež jsou distribuovány individuálně. Naopak jako *mikropůjčky ve prospěch či neprospěch chudých* se můžou kvalifikovat jen půjčky distribuované některým systémem skupinové distribuce. Logika je následující – nechudí klienti mají možnost čerpat půjčky individuálně, a tuto možnost využívají, neboť mikropůjčky distribuované skupinově jsou pro ně méně pohodlné (nevýhodami jsou mimo jiné závislost na jiných klientech a větší časová náročnost kvůli skupinovým setkáním). Naopak chudí klienti často možnost čerpat mikropůjčku individuálně nemají, navíc i kdyby měli, jsou pro ně nevýhody skupinového rozdělení vyváženy výhodami. Spolupráce ve skupině jim může pomoci navýšit sociální kapitál, navíc jde o vhodnou platformu pro služby kredit plus. Potřeba obojího je u chudých klientů v průměru vyšší než u nechudých klientů.

V této souvislosti je na místě zmínit výsledky výzkumu Hicksona (2001): podle něj patří skupinové mítinky mezi bangladéšskými klienty (společně s vynuceným spořením) k nejméně preferovaným charakteristikám služeb poskytovaných mikrofinančními institucemi. Velká část klientů podle něj naopak preferuje (kromě jiného) individuální zodpovědnost za půjčky a poskytování služeb bez hromadných setkání. Pokud bychom přistoupili na to, že je skupinová distribuce proti zájmu chudých, neměla by být v systému MDR-2 odměňována, jak je naznačeno výše, ale penalizována. Hicksonův (2001) negativní pohled na skupinovou distribuci půjček však oslabují jak zjištění z teoretické části této práce, tak v této práci zařazená případová studie ze Zambie, kdy byl subjektivní pohled na skupinovou distribuci ze strany potenciálních zambijských klientů takový, že se k ní jako celek stavěli neutrálně. Chudší část respondentů ji dokonce hodnotila pozitivně.

Struktura systému MDR-2 je tedy následující: v první fázi je analyzováno, zda je mikropůjčka distribuována skupinově, nebo individuálně. Indikátorem MDR-II jsou pak analyzovány pouze skupinově distribuované mikropůjčky. Individuálně distribuované mikropůjčky mohou být všechny označeny za *mikropůjčky pro nechudé*. S těmito mikropůjčkami je v rámci této práce dále pracováno v rámci ad-hoc ukazatele FDR (Focus Drift Ratio; *focus drift* v názvu indikátoru reflektuje to, že se v něm hodnocené mikropůjčky nezaměřují na chudé klienty). Terminologie používaná v této práci je následující: MDR-2 je souhrnný název pro MDR-II a FDR.

Skupinově distribuované půjčky jsou v MDR-II analyzovány podle výše uvedených parametrů 1–7, přičemž jejich operacionalizace je popsána v tabulce č. 34 (číslování řádků odpovídá číslování zmíněných parametrů).

Tabulka č. 34: Popis proměnných pro MDR-II

Číslo	Pojem	Proměnná	Popis proměnné a další poznámky
1	Chudí klienti	% klientů z venkova	Podíl venkovanů operacionalizuje chudobu, neboť chudí jsou koncentrováni hlavně tam. Hlavním „třídícím“ chudých a nechudých je však skupinová distribuce mikropůjčky (viz hlavní text práce výše).
2	Velikost půjčky	Průměrný zůstatek půjčky Délka splácení	Průměrný zůstatek půjčky = průměrná výše půjčky v místní měně dělená HDP na osobu Délka splácení = průměrná doba, za kterou je daný typ mikropůjčky splácen.
3	Flexibilita	Odklad Nepravidelné splátky	Odklad – proměnná, která ukazuje, kolik % klientů využilo na začátku čerpání mikropůjčky odklad splátek (tato možnost usnadňuje investice) Nepravidelné splátky – binární proměnná: možnost individuálního nastavení splátkového kalendáře, který není rovnoměrně nastavený -> nastavení s ohledem na použití mikropůjčky a specifika klienta.
4	Cena	RPSN	Roční procentní sazba nákladů.
5	<i>Distribuce</i>	-	<i>Nebyla nalezena vhodná proměnná.</i>
6	Kredit plus	Podpora	Binární proměnná, kdy je hodnocena možnost či povinnost (versus nemožnost) navštěvovat vzdělávací semináře, případně obdržet technickou asistenci v místě realizace nějakého podnikatelského záměru.
7	Transparentnost	Nucené spoření	Kategorická proměnná se třemi možnostmi: nucené spoření je <i>vyžadováno vždy</i> , je <i>vyžadováno někdy</i> , <i>není vyžadováno</i> . Nucené spoření je cestou, jak skrytě zvýšit faktickou úrokovou míru u mikropůjček.

Zdroj: vlastní zpracování

Proměnné použité pro operacionalizaci jednotlivých pojmů vychází z možností, jež jsou dané dostupností dat ve statistickém souboru, který byl analyzován. Limity byly dva: zařazené proměnné a množství pozorování, které pro tyto proměnné byly k dispozici. Jednou

z největších slabin statistického souboru je chybějící proměnná pro chudobu, která tak musela být nahrazena instrumentální (proxy) proměnnou, jež měří procento klientů z venkova (předpokládá se, že více venkovanů znamená více chudých). Tato proměnná však v podstatě už jen tvoří nuance mezi chudými skupinami klientů (tj. rozlišuje více a méně chudé skupiny klientů čerpající jistý typ mikropůjčky), neboť autor předpokládá, že mezi lidmi, kteří čerpají skupinově distribuované mikropůjčky (jiné mikropůjčky do kalkulace MDR-II nevstupují), jsou prakticky jen chudí lidé. Výhodou proměnné „% klientů z venkova“ je, že fakticky také nepřímo měří, zda daný typ mikropůjčky maximalizuje možnosti potenciálních přínosů pro klienty: cílení na zemědělce (koncentrované hlavně na venkově) je v oblasti investičních mikropůjček velmi žádoucí (viz podkapitola 4.3.1. *Tlak na produktivní využití mikropůjček a nastavení vhodných podmínek*). Pokud přistoupíme na tuto interpretaci proměnné „% klientů z venkova“, platí, že MDR-II operacionalizuje *exkluzivně* to, zda mají mikropůjčky parametry, které zvyšují pravděpodobnost pozitivního efektu na jejich život.

V souvislosti s aproximací chudoby prostřednictvím způsobu distribuce mikropůjček je důležité podotknout, že původní MDR tuto cestu pro aproximaci chudoby nepoužívalo. Místo toho vedle podílu klientů čerpajících mikropůjčku z venkova zařadilo průměrnou velikost půjčky a podíl žen. Tento postup není autorem této práce považován za vhodný pro účel, ke kterému má MDR sloužit, ačkoliv uznává, že v obou případech jde o dobrou formu aproximace chudoby (tj. jde o vhodné instrumentální proměnné).⁵⁹ Problém vyvěrá z toho, že *mikropůjčka ve prospěch chudých* má být určena chudému člověku a zároveň pro něj má mít velký pozitivní přínos: odhadujeme-li míru chudoby velikostí půjčky, dává smysl „odměňovat“ v MDR-II malé půjčky, totéž bychom však v MDR-II měli trestat, neboť malé půjčky mají pro chudé nižší pozitivní přínos než velké (mají menší potenciál vyrovnat negativní příjmové nebo výdajové šoky, umožňují méně inovativní investice atd.). Podobný rozpor nastává u žen, kdy platí, že vyšší podíl žen zároveň znamená vyšší podíl podnikatelů z donucení, tj. snižuje se pravděpodobnost skutečně efektivního investování mikropůjčky.

K velikosti mikropůjčky bylo ve statistickém souboru k dispozici více proměnných a vybrány byly „průměrný zůstatek půjčky“ (jako podíl na HDP na osobu) a „délka splácení půjčky“ (v měsících). Obě proměnné dohromady fakticky zachycují jak velikost půjčky na začátku, tak délku intervalu splácení. To lze dobře vysvětlit na dvou ilustračních příkladech.

⁵⁹ Instrumentální proměnná se používá tehdy, pokud proměnnou, kterou se pokoušíme získat, nelze přímo změřit nebo není k dispozici.

1. máme dvě (pro jednoduchost bezúročné) mikropůjčky, kdy klient na začátku obdrží 500 USD, které musejí být splaceny během dvou měsíců. V prvním případě je půjčka splacena v jedné splátce na konci druhého měsíce, ve druhém případě se splácí ve dvou rovnoměrných splátkách (tj. na konci prvního měsíce 250 USD, na konci druhého stejná částka). V prvním případě je průměrná výše zůstatku půjčky 500 USD, ve druhém případě 375 USD (neboť první měsíc má klient k dispozici 500 USD, ve druhém 250 USD).
2. Máme dvě (pro jednoduchost bezúročné) mikropůjčky, kdy klient na začátku v prvním případě obdrží 1000 USD a ve druhém případě 500 USD. V obou případech musí být částky splaceny během dvou měsíců, a to ve dvou rovnoměrných splátkách (tj. na konci prvního měsíce polovina, na konci druhého měsíce rovněž). V prvním případě je průměrná výše zůstatku půjčky 750 USD, ve druhém případě 375 USD.

Operacionalizaci pojmu „velikost půjčky“ pomocí výše popsaných proměnných autor shledává bezproblémovou.

Pojem „flexibilita“ byl operacionalizován dvěma proměnnými. „Odklad“ je proměnná, která říká, jak obvyklé je, že si klient vyjedná u MFI odklad úvodních splátek. To je mimořádně důležité především pro možnost mikropůjčku efektivně investovat (lze očekávat, že inovativní a složitější investice zaberou delší čas mezi prvními výdaji a prvními příjmy). Binární proměnná „nepravidelné splátky“ ukazuje, zda je pro klienta možné nastavit na základě dohody s MFI nepravidelné splácení (časově, velikostí splátek). Lepším ukazatelem by byl podíl mikropůjček poskytnutých v rámci daného typu mikropůjčky, u nichž jsou nepravidelné splátky nastaveny. K tomuto však data ve statistickém souboru neexistují. Chybí také proměnná, která by zohledňovala, zda klienti můžou využívat top-up mikropůjčky.

RPSN je standardním ukazatelem ceny mikropůjčky, jde o bezproblémovou operacionalizaci. Poslední dva do MDR-II zařazené pojmy jsou operacionalizovány kategorickými proměnnými: u binární proměnné „podpora“ platí, že je oceněna jakákoliv vzdělávací služba nebo technická asistence, kterou je možné k mikropůjčce čerpat. Ideální by bylo znát více detailů týkajících se služeb (rozsah, zda se za ně platí poplatky apod.), nicméně data nejsou k dispozici. Další pojem, „transparentnost“, je operacionalizován proměnnou „nucené spoření“, jež nabývá tří hodnot (vyžadováno vždy, vyžadováno někdy, nevyžadováno). Alternativou k této proměnné bylo PTI, autor se nakonec rozhodl tuto proměnnou nepoužít, neboť tento ukazatel není z důvodů diskutovaných v předchozí kapitole vhodný.

Pojem „distribuce“, nemá ve statistickém souboru adekvátní proměnnou, a nemůže tak být operacionalizován. Ve statistickém souboru je sice zařazena kategorická proměnná, ze které lze vyčíst, zda je mikropůjčka distribuována modelem, který naplňuje definici modelu svépomocných skupin, nebo modelem, který se blíží definici modelu solidárních skupin, avšak chybí další potřebné informace. Jak je diskutováno v podkapitole 4.2.1. *Flexibilita, přizpůsobení podmínek půjček a spořicíh produktů, možnosti spoření*, u obou modelů velmi záleží na drobných nuancích, jako je například míra vnějšího financování nebo kvalita managementu: bez těchto informací nelze rozhodnout, zda daný typ distribuce spíše přispívá k tvorbě sociálního kapitálu nebo zda nevytváří na klienty nežádoucí tlaky.

Pokud jde o chybějící data pro jednotlivé typy mikropůjček, v případě, že chyběla informace pro alespoň jednu proměnnou potřebnou pro i. roztřídění mikropůjček na ty, pro které bylo počítáno MDR-II, a na ty, pro které bylo počítáno FDR nebo ii. výpočet MDR-II nebo FDR, byl typ mikropůjčky smazán. Takových případů mnoho nebylo: v této a následujících částech se pracuje s daty za 980 typů mikropůjček (z 300 MFIs), zatímco pomocí MDR jich bylo analyzováno 1098 (z 336 MFIs). Množství zkoumaných typů mikropůjček tak kleslo o necelých 11 %, tato ztráta je ale více než kompenzována komplexnější a přesnější operacionalizací zkoumaného fenoménu (tj. fenoménu odklonu od mise v mikrofinančním sektoru).

Během tvorby MDR-II byla provedena analýza vzájemné souvislosti ukazatelů za pomoci Spearmanova korelačního koeficientu (ρ) v případech, kdy alespoň jedna proměnná byla kvantitativní, a za pomoci Kendallova Tau v případech, kdy byly obě proměnné ordinální. V analýze byly místo proměnných „RPSN“ a „nucené spoření“ použity proměnné „RPSN*(-1)“ a „(nucené spoření)*(-1)“, neboť u těchto dvou proměnných platí, že vyšší hodnoty znamenají, že je daný typ mikropůjčky méně ve prospěch chudých, zatímco u ostatních je vztah opačný. Výsledky shrnuje tabulka č. 35.

Tabulka č. 35: Spearmanův korelační koeficient a Kendallovo Tau pro proměnné MDR-II⁶⁰

	venkov	půjčka	délka	neprav.	odklad	RPSN	nucené
půjčka	- 0.036 rhó	x					
délka	0.029 rhó	0.171 rhó ***	x				
neprav.	0.080 rhó **	0.068 rhó	0.091 rhó **	x			
odklad	0.042 rhó	0.090 rhó **	0.042 rhó	0.035 rhó	x		
RPSN*(-1)	0.127 rhó ***	-0.028 rhó	0.502 rhó ***	-0.005 rhó	0.002 rhó	x	
nucené(*-1)	0.073 rhó *	-0.113 rhó ***	0.301 rhó ***	-0.048 tau	0.045 rhó	0.468 rhó ***	x
podpora	0.024 rhó	0.018 rhó	-0.010 rhó	0.029 tau	0.132 rhó ***	-0.112 rhó ***	-0.157 tau ***
venkov = % klientů z venkova (chudí klienti) půjčka = průměrný zůstatek půjčky (velikost) délka = Délka splácení (velikost) neprav. = nepravidelné splátky (flexibilita) odklad = odklad (flexibilita) RPSN = RPSN (cena) nucené = nucené spoření (transparentnost) podpora = podpora (kredit plus)							

Zdroj: vlastní zpracování

Podle očekávání mezi proměnnými jasně převládá pozitivní korelace: to je podstatné zjištění, neboť někteří autoři, například Saisana a Philippas (2012), argumentují, že není vhodné agregovat ukazatele, které spolu souvisejí negativně. Statisticky významná negativní korelace byla identifikována pouze ve třech případech: mezi „nuceným spořením“ a „velikostí mikropůjčky“, mezi „RPSN“ a „podporou“, a také mezi „nuceným spořením“ a „podporou“. Tyto vztahy byly dále analyzovány na úrovni jednotlivých států:

- v případě prvně jmenované dvojice byla třikrát zaznamenána statisticky významná souvislost, a to vždy pozitivní: jde o Ekvádor (na 10% hladině významnosti), Etiopii a Tanzanii (u obou zemí na 5% hladině významnosti),
- v případě druhé dvojice byla zaznamenána statisticky významná souvislost také třikrát, z toho dvakrát byla pozitivní (Kambodža a Mozambik, vždy na 1% hladině významnosti) a jednou negativní (Malawi, na 5% hladině významnosti),

⁶⁰ Statisticky významné výsledky jsou označeny *** (na 1% hladině významnosti), ** (na 5% hladině významnosti) a * (na 10% hladině významnosti).

- taktéž v posledním případě platí, že statisticky významná souvislost byla zaznamenána třikrát, z toho byl vztah dvakrát pozitivní (Kambodža na 1% a Keňa na 10% hladině významnosti) a jednou negativní (Ekvádor na 1% hladině významnosti).

Argument Saisany a Philippase (2012) se tak neuplatňuje ani na uvedené tři dvojice: neočekávaná negativní korelace mezi nimi je pravděpodobně „tažená“ rozdíly mezi státy, neboť mezi MFIs uvnitř států jasně převažují (pozitivní) vztahy, které byly očekávány.

Vzhledem k tomu, že MDR-II vychází z MDR, pracuje tak jako MDR s percentilovým pořadím. Při výpočtu MDR-II byly uplatněny stejné principy jako pro výpočet MDR: výpočet MDR-II tedy proběhl pro každou zemi a časové období separátně, následně bylo percentilové pořadí lineárně transformováno a normalizováno tak, aby nejlepší typy mikropůjček v dané zemi / časovém období získaly pro příslušné proměnné hodnoty blížíící se nule, a aby se naopak nejhorší typy mikropůjček dostávaly na hodnoty blížíící se jedné. Matematicky je MDR-II definováno následujícím způsobem:

$$\text{MDR-II} = (1 - \text{PR}_{\text{venkov}} + (1 - \text{PR}_{\text{půjčka}} + 1 - \text{PR}_{\text{délka}}) / 2 + (1 - \text{PR}_{\text{odklad}} + 1 - \text{PR}_{\text{neprav.}}) / 2 + \text{PR}_{\text{RPSN}} + \text{PR}_{\text{nucené}} + 1 - \text{PR}_{\text{podpora}}) / 6$$

PR vždy značí percentilové pořadí (uváděné na škále 0–1) mikropůjčkového produktu v dané zemi pro každou jednotlivou proměnnou (viz příslušné indexy). Nejlépe k plnění sociální mise přispívají typy mikropůjček, jejichž MDR-II se blíží 0, a naopak nejhůře si vedou mikropůjčky, jejichž MDR-II se blíží 1. Jak vyplývá z rovnice, každému pojmu, který byl do MDR-II zahrnut, byla dána stejná nominální váha (1/6): v případech, kdy byly některé pojmy operacionalizovány dvěma indikátory, dostaly tyto indikátory váhu 1/12.

Způsob normalizace i agregace je přebraný z původního MDR, především proto se při analýze sensitivity a nejistoty autor zaměřil na i. váhy, ii. samotné vložené indikátory. MDR-II byl proto vypočten i v těchto dvou alternativních podobách:

- rovné váhy pro všechny indikátory (nikoliv pojmy),
- MDR-II bez kategorických proměnných.

Tabulka č. 36: Spearmanův korelační koeficient pro MDR-II a jeho alternativní podoby

	MDR-II s rovnými vahami pro indikátory	MDR-II bez kategorických proměnných
MDR-II	0,962	0,891
MDR-II s rovnými vahami pro indikátory	x	0,917

Zdroj: vlastní zpracování

Jak ukazuje tabulka č. 36, ve všech třech případech spolu tři podoby MDR-II silně pozitivně korelují. MDR-II lze proto považovat za robustní indikátor.

Jak je zmíněno výše, mikropůjčky, které jsou distribuovány individuálně, do MDR-II nevstupují. Místo toho jsou v rámci analýzy, která následuje, zkoumány pomocí ad-hoc ukazatele FDR. FDR se skládá ze čtyř proměnných, které lze rozdělit do dvou kategorií – proměnné, které se vztahují ke klientům (1.), a proměnné, které se vztahují k samotným mikropůjčkám (2.):

1. podíl mužů mezi klienty (proměnná „muži“) a podíl městského obyvatelstva (proměnná „město“) mezi klienty operacionalizují sociální postavení klientů (čím vyšší podíl mužů a měšťanů, tím lepší postavení lze v průměru očekávat),
2. průměrná výše zůstatku půjčky (proměnná „půjčka“; čím vyšší půjčka je, tím jistější je, že není určena chudým) a binární proměnná, která ukazuje, zda je čerpání mikropůjčky podmíněno formálním zaměstnáním (proměnná „plat“; pokud ano, dále to zvyšuje jistotu, že není určena chudým).

Matematicky je FDR definováno následujícím způsobem:

$$FDR = (PR_{\text{muži}} + PR_{\text{město}} + PR_{\text{půjčka}} + PR_{\text{plat}}) / 4$$

PR vždy značí percentilové pořadí (uváděné na škále 0–1) mikropůjčkového produktu v dané zemi pro každou jednotlivou proměnnou (viz příslušné indexy). Předpoklad je, že všechny mikropůjčky zařazené do FDR nejsou cílené na chudé, ale u mikropůjček, jejichž hodnota se blíží jedné, tento předpoklad hraničí s jistotou. Jde o vysoké půjčky podmíněné formálním platem, čerpané převážně muži z měst. Na rozdíl od MDR-II je FDR navrženo jako ad-hoc ukazatel, tj. pouze pro účely následující analýzy, a proto není podroben tak detailnímu rozboru jako bylo podrobena MDR-II.

6.4. Analýza MFIs z vybraných zemí na základě MDR-II a FDR

MDR-II nebo FDR bylo spočteno pro celkem 980 typů mikropůjček z 300 MFIs. Z toho bylo pro 554 typů mikropůjček (z 246 MFIs) spočteno MDR-II, pro zbývajících 426 typů mikropůjček (ze

155 MFIs) bylo vypočteno FDR. Cílem je na základě MDR-II a FDR analyzovat charakteristiky MFIs, které jsou nejvíce zaměřené na misi, a charakteristiky MFIs, které jsou dle stejných ukazatelů od mise nejvíce odkloněny.

Ve zbytku této kapitoly jsou za *mikropůjčky ve prospěch chudých* označeny typy mikropůjček, které se v pořadí mikropůjček seřazených dle výše MDR-II umístily na prvních 140 místech (tj. jde o cca čtvrtinu nejlepších produktů dle MDR-II). Za *mikropůjčky v neprospěch chudých* jsou považovány typy mikropůjček, které se v pořadí mikropůjček seřazených dle výše MDR-II umístily na posledních 143 místech (tj. jde o cca čtvrtinu nejhorších produktů dle MDR-II).⁶¹

Za *MFIs ve prospěch chudých* jsou považovány MFIs, které nabízejí alespoň jeden typ *mikropůjčky ve prospěch chudých* a zároveň nenabízejí ani jednu *mikropůjčku v neprospěch chudých* (takových MFIs je celkem 70, tj. 23,3 % z celkového počtu 300 MFIs). MFIs, jež nabízejí alespoň jeden typ *mikropůjček v neprospěch chudých* a zároveň nenabízejí žádné *mikropůjčky ve prospěch chudých*, jsou považovány za *MFIs proti chudým dle MDR-II* (takových MFIs je celkem 82, tj. 27,3 %). Tyto MFIs jsou nazývány „proti chudým“, neboť chudé sice obsluhují, ale podmínky, které nabízejí, pro ně nejsou příznivé. MFIs, které nenabízejí ani jeden typ *mikropůjčky pro chudé* (tj. všechny jejich mikropůjčky jsou distribuované individuálně) a zároveň nabízejí jeden ze 144 typů mikropůjček, které se v rámci FDR umístily na posledních 144 místech (jsou tedy prakticky jistě určeny jen nechudé klientele), jsou nazývány jako *MFIs proti chudým dle FDR* (takových MFIs je celkem 30, tj. 10 %).⁶² Tyto MFIs jsou nazývány „proti chudým“, neboť chudé pravděpodobně vůbec neobsluhují. Seznam MFIs spadajících do těchto tří základních kategorií dle MDR-2 je, včetně jejich státní příslušnosti, k dispozici v příloze č. 7. Výše uvedené pojmy a další pojmy používané v této kapitole pro označení typů mikropůjček a MFIs jsou shrnuty v tabulce č. 37.

⁶¹ Původním záměrem bylo testovat dle MDR nejlepších 138 a nejhorších 138 MFIs (tj. nejlepší a nejhorší čtvrtinu). Toto však není technicky možné, neboť okolo příslušných pozic pomyslného žebříčku má více typů mikropůjček MDR-II se stejnou hodnotou. Nakonec byla hraniční kritéria stanovena tak, aby se počet typů mikropůjček ve prospěch chudých i mikropůjček v neprospěch chudých co nejvíce *blížil* 138.

⁶² Záměrem bylo vyjmout z FDR přibližně stejný počet mikropůjček, jako bylo vyděleno z MDR-II pro nadefinování *mikropůjček ve prospěch chudých* a *mikropůjček v neprospěch chudých*. Vzhledem k tomu, že okolo příslušných pozic pomyslného žebříčku má více typů mikropůjček FDR se stejnou hodnotou, bylo těchto mikropůjček nakonec vyděleno o něco více.

Tabulka č. 37: Názvosloví k MDR-2

Pojem	Vysvětlení
Mikropůjčky ve prospěch chudých	140 nejlepších mikropůjček dle MDR. Takové mikropůjčky jsou poskytovány hlavně chudým, a to za velmi příznivých podmínek.
Mikropůjčky v neprospěch chudých	143 nejhorších mikropůjček dle MDR-II. Takové mikropůjčky jsou poskytovány hlavně chudým, avšak za velmi nepříznivých podmínek.
Mikropůjčky pro chudé	Takto jsou označovány všechny mikropůjčky, pro které je spočteno MDR-II (jde o mikropůjčky, které jsou distribuovány skupinově), bez ohledu na to, jaký dopad na chudé mají.
Mikropůjčky pro nechudé	Takto jsou označovány všechny mikropůjčky, pro které je spočteno FDR (jde o mikropůjčky, které jsou distribuovány individuálně). Tyto mikropůjčky by měly být ve velké většině případů chudým nedostupné.
Mikropůjčky pouze pro nechudé	144 mikropůjček, které mají nejvyšší hodnotu FDR. Tyto mikropůjčky jsou prakticky jistě chudým zcela nedostupné.
MFI ve prospěch chudých	MFI, která splňuje následující dvě podmínky: 1. nabízí alespoň jeden typ <i>mikropůjčky ve prospěch chudých</i> . 2. Nenabízí žádnou <i>mikropůjčku v neprospěch chudých</i> .
MFI proti chudým dle MDR-II	MFI, která splňuje následující dvě podmínky: 1. nabízí alespoň jeden typ <i>mikropůjčky v neprospěch chudých</i> . 2. Nenabízí žádnou <i>mikropůjčku ve prospěch chudých</i> .
MFI proti chudým dle FDR	MFI, která splňuje následující dvě podmínky: 1. Nabízí alespoň jeden typ <i>mikropůjčky pouze pro nechudé</i> . 2. Nenabízí žádný typ <i>mikropůjčky pro chudé</i> .
MFIs proti chudým	Souhrnný název pro 1. <i>MFIs proti chudým dle MDR-II</i> a 2. <i>MFIs proti chudým dle FDR</i> .
Pouze na chudé zaměřená MFI	MFI, která poskytuje jen <i>mikropůjčky pro chudé</i> .
Pouze na nechudé zaměřená MFI	MFI, která poskytuje jen <i>mikropůjčky pro nechudé</i> .

Zdroj: vlastní zpracování.

V rámci analýzy budou testovány obdoby všech hypotéz, které byly testovány s použitím MDR, pokud je takový test smysluplný. Nedává smysl testovat například to, zda MFI ke svým mikropůjčkám poskytuje služby kredit plus, jestliže je proměnná, která toto měří, zahrnuta přímo v ukazateli MDR-II. Dále byly některé hypotézy upraveny s ohledem na to, že ukazatele MDR-2 operacionalizují zaměření na misi mnohem komplexněji než původní MDR. Ze stejného důvodu byly některé hypotézy k testování do seznamu přidány.

Na základě výsledků případové studie ze Zambie je testována hypotéza, že mezi *MFIs ve prospěch chudých* je nižší podíl regulovaných MFIs než mezi *MFIs proti chudým* (H1). Nevládní organizace a instituce s neziskovým statutem by se měly z logiky věci ve větší míře zaměřovat

na chudé a poskytovat jim lepší podmínky: podíl nevládních organizací by měl mezi *MFIs ve prospěch chudých* být vyšší než u *MFIs proti chudým* (H2), totéž platí o organizacích s neziskovým statutem (H3). Dalším testovaným předpokladem je, že *MFIs ve prospěch chudých* mají více klientů než *MFIs proti chudým dle MDR-II* (H4). Výchozím bodem tohoto předpokladu je, že *MFIs ve prospěch chudých* mají silnější podporu ze strany donorů, tudíž i větší možnost expandovat. Mezi *MFIs ve prospěch chudých* a *MFIs proti chudým dle FDR* tento vztah očekávan není: ani *MFIs proti chudým dle FDR* by sice neměly mít podporu donorů, na druhou stranu by jejich klientela měla umožnit větší ziskovost, a tedy i možnost expanze.

Rozdíl v počtech klientů je očekávan mj. uvnitř skupiny *MFIs ve prospěch chudých*: ty, které nabízejí také *mikropůjčky pro nechudé*, by měly být z tohoto pohledu větší než ty, které je nenabízejí (H5). *Mikropůjčky pro nechudé* by měly být velmi ziskové, tudíž by měly usnadňovat expanzi.

Donoři by měli být schopni rozeznat *MFIs ve prospěch chudých* od MFIs, které chudým neposkytují dobré podmínky nebo které chudé neobsluhují: podíl *MFIs ve prospěch chudých* s podporou donorů by měl být tedy vyšší než u *MFIs proti chudým* (H6). Zapojení do sítě MFIs by mělo přispívat k šíření dobrých politik (nejen) vůči chudým: proto se dá očekávat, že mezi *MFIs ve prospěch chudých* bude do sítě MFIs zapojeno více MFIs, než mezi *MFIs proti chudým dle MDR-II* (H7).⁶³ Dobré politiky by měly být implementovány v rámci všech produktů MFIs: podíl MFIs, které nabízejí dva a více typů *mikropůjček ve prospěch chudých*, by měl být vyšší, než podíl MFIs, které nabízejí alespoň 1 *mikropůjčku ve prospěch chudých* a zároveň alespoň 1 *mikropůjčku* v neprospěch chudých. (H8).

Ověřovány budou následující hypotézy:

- H1: mezi *MFIs ve prospěch chudých* je nižší podíl regulovaných institucí než mezi *MFIs proti chudým*
- H2: mezi *MFIs ve prospěch chudých* je vyšší podíl nevládních organizací než mezi *MFIs proti chudým*
- H3: mezi *MFIs ve prospěch chudých* je vyšší podíl organizací s neziskovým statutem, než mezi *MFIs proti chudým*
- H4: *MFIs ve prospěch chudých* mají více klientů než *MFIs proti chudým dle MDR-II*.
- H5: *MFIs ve prospěch chudých*, které nenabízejí žádné *mikropůjčky pro nechudé*, mají méně klientů než *MFIs ve prospěch chudých*, které nabízejí alespoň 1 typ *mikropůjček pro nechudé*.
- H6: *MFIs ve prospěch chudých* mají více donorů než *MFIs proti chudým*
- H7: podíl *MFIs ve prospěch chudých* zapojených do sítě MFIs je vyšší než podíl *MFIs proti chudým dle MDR-II*.

⁶³ *Sítěmi MFIs* se myslí jakékoliv formální sdružení více MFIs, které slouží mimo jiné ke sdílení zkušeností.

H8: podíl MFIs, které nabízejí dva a více typů *mikropůjček ve prospěch chudých*, je vyšší než podíl MFIs, které nabízejí alespoň 1 typ *mikropůjček ve prospěch chudých* a zároveň alespoň 1 *mikropůjčku v neprospěch chudých*.

Hypotézy 1–3 a 6 mají verzi a) a verzi b), kdy jsou v prvním případě *MFIs proti chudým* definovány jako *MFIs proti chudým dle MDR-II* a ve druhém případě jako *MFIs proti chudým dle FDR*.

6.4.1. Výsledky analýzy

Základní údaje a výsledky ke všem hypotézám jsou přehledně shrnuty v tabulce č. 38 na konci této podkapitoly. Není-li v textu uvedeno jinak, jsou komentované výsledky testů hypotéz statisticky významné.

V rámci statistického souboru je mezi *MFIs proti chudým dle FDR* více regulovaných MFIs než mezi *MFIs ve prospěch chudých*, tento rozdíl však není statisticky významný (H1b). Potvrdilo se však, že je mezi *MFIs proti chudým dle FDR* v porovnání s *MFIs ve prospěch chudých* méně nevládních organizací (H2b) i institucí s neziskovým statutem (H3b). Naopak, pokud jde o porovnání *MFIs proti chudým dle MDR-II* a *MFIs ve prospěch chudých*, nepotvrdila se žádná z korespondujících hypotéz (H1a, H2b, H3c).

Předpoklad, že existuje vztah mezi počtem klientů a tím, zda je MFI řazena mezi *MFIs ve prospěch chudých*, nebo naopak mezi *MFIs proti chudým dle MDR* by se potvrdil, pokud by se testovalo na 10% hladině významnosti (H4), přičemž průměrný (i mediánový) počet klientů mezi *MFIs ve prospěch chudých* je v porovnání s *MFIs proti chudým dle MDR-II* podle očekávání vyšší. Jako statisticky nevýznamná se ukázala souvislost mezi počtem klientů MFIs nabízejících *mikropůjčky ve prospěch chudých* tříděných podle toho, zda jde o *pouze na chudé zaměřené MFIs*, nebo o MFIs nabízející i *mikropůjčky pro nechudé* (H5).

Na 10% hladině významnosti by se potvrdilo, že *MFIs ve prospěch chudých* mají více donorů než *MFIs proti chudým dle MDR* (H6a). Rozdíl mezi *MFIs ve prospěch chudých* a *MFIs proti chudým dle FDR* není statisticky významný (H6b). Mezi *MFIs ve prospěch chudých* je vyšší podíl MFIs zapojených do některých ze sítí MFIs v porovnání s *MFIs proti chudým*, rozdíl by však byl významný pouze při provedení testů na 10% hladině významnosti (H7). Potvrdil se předpoklad, že jakmile má MFI jeden typ *mikropůjček ve prospěch chudých*, je pravděpodobnější, že bude nabízet také alespoň jeden další typ *mikropůjčky ve prospěch chudých*, než že bude zároveň nabízet alespoň jeden typ *mikropůjčky v neprospěch chudých* (H8).

Tabulka č. 38: Testy hypotéz⁶⁴

Hypotézy	MFIs vlevo	Celkem MFIs	MFIs vpravo	Popis proměnné a poznámky
H1a (Studentův t-test): p reg MFIs+ < p reg MFIs- dle MDR-II p-value: 0,119; p _{holm} : 0,119	64,3 % n = 70	67,3 % N = 300	73,2 % n = 82	Podíl MFIs, které jsou regulované.
H1b (Fisherův exaktní test): p reg MFIs+ < p reg MFIs- dle FDR p-value: 0,091; p _{holm} : 0,183	64,3 % n = 70	67,3 % N = 336	80,0 % n = 30	
H2a (Studentův t-test): p NGO MFIs+ > p NGOs MFIs- dle MDR-II; p-value: 0,621; p _{holm} : 0,621	41,4 % n = 70	43,3 % N = 300	43,9 % n = 82	Podíl MFIs s právní formou nevládní nezisková organizace (NGO)
H2b (Fisherův exaktní test): p NGO MFIs+ > p NGOs MFIs dle FDR p-value: 0,013; p _{holm} : 0,026**	41,4 % n = 70	43,3 % N = 300	16,7 % n = 30	
H3a (Studentův t-test): p nezisk MFIs+ > p nezisk MFIs- dle MDR-II; p-value: 0,608; p _{holm} : 0,608	51,4 % n = 70	53,0 % N = 336	53,6 % n = 82	Podíl MFIs, které mají neziskový status.
H3b (Fisherův exaktní test): p nezisk MFIs+ > p nezisk MFIs- dle FDR; p-value: 0,018 ; p _{holm} : 0,037**	51,4 % n = 70	53,0 % N = 336	26,7 % n = 30	
H4 (Mann-Whitneyův test): klienti MFIs+ klienti ≠ MFIs- dle MDR-II; p-value: 0,054*	106 n = 69	115 N = 300	50 n = 82	Průměrný počet klientů MFIs, vyjádřený v tisících.
H5 (Mann-Whitneyův test): klienti MFIs+ ≠ bez 1+mpn klienti MFI+ s 1+mpn; p-value 0,437	67 n = 29	115 N = 300	134 n = 40	Průměrný počet klientů MFIs, vyjádřený v tisících.
H6a (Studentův t-test): p donori MFIs+ > p donori MFIs- dle MDR-II; p-value: 0,046; p _{holm} : 0,093*	60,0 % n = 70	52,3 % N=300	46,3 % n = 82	Podíl MFIs, které mají podle MFTransparency alespoň 1 donora.
H6b (Fisherův exaktní test): p donori MFIs+ > p donori MFIs- dle FDR; p-value: 0,344; p _{holm} : 0,344	60,0 % n = 70	52,3 % N=300	53,3 % n= 30	
H7 (Studentův t-test): p site MFIs+ > p site MFIs- dle MDR-II p-value: 0,069*	75,7 % n = 70	71,7 % N=300	64,6 % n= 82	Podíl MFIs, které jsou podle MFTransparency zapojeny do alespoň 1 sítě MFIs.
H8 (Studentův t-test): p MFIs s 2+mpch > p MFIs s 1+mpch & 1+mnch; p-value: 0,031**	11,0 % n = 300	-	6,67 % n = 300	Podíly MFIs s různou nabídkou mikropůjčkových produktů.

Zdroj: vlastní zpracování

6.4.2. Diskuze výsledků

Cílem této části je porovnat výsledky získané na základě MDR a MDR-2 a diskutovat rozdíly v nich. Podmínkou porovnatelnosti výsledků je porovnatelnost dat: nejprve budou tedy analyzovány rozdíly v datech, na kterých bylo kalkulováno MDR, a v datech, na kterých bylo

⁶⁴ Statisticky významné výsledky (na 5% hladině významnosti) jsou označeny **. Pokud by výsledek byl statisticky významný na 10% hladině významnosti, je označen *. „MFIs+“ je zkratka pro MFIs pro chudé, „MFIs-“ je zkratka pro MFIs pro nechudé, „mpch“ je zkratka pro mikropůjčky ve prospěch chudých, „mpn“ je zkratka pro mikropůjčky pro nechudé, „mnch“ je zkratka pro mikropůjčky v neprospěch chudých.

kalkulováno MDR-2. Vzápětí budou porovnány výsledky testů hypotéz pro MDR a MDR-2, poté bude hlouběji analyzována a vzápětí diskutována souvislost mezi MDR na straně jedné a MDR-II a FDR na straně druhé, a to včetně důsledků z těchto souvislostí (potenciálně) vyplývajících. Dále budou diskutovány možné příčiny, proč některé z hypotéz nebyly testem potvrzeny. V závěru podkapitoly budou identifikovány tzv. mezery v datech.

Jak je zmíněno výše, zatímco při výpočtu MDR bylo pracováno s daty pro 336 MFIs a 1098 typů mikropůjček, v případě MDR-2 byla analýza provedena na 300 MFIs a 980 typech mikropůjček. Část rozdílů ve výsledcích může být tudíž tažena odlišnostmi dat. Z těchto důvodů byla provedena analýza některých popisných statistik pro původní statistický soubor (použitý pro MDR) a pro zredukovaný statistický soubor, použitý pro MDR-2. Tabulka č. 39 ukazuje, jak se redukce MFIs o 36 institucí projevila regionálně.

Tabulka č. 39: Analyzované MFIs pro MDR-2 a pro MDR – geografický a časový aspekt

Region	Stát	Roky	Počet MFIs pro MDR-2 a pro MDR (v závorce)
Jižní Amerika	Bolívie	2013–2014	11 (18)
	Ekvádor	2010–2011	24 (26)
Afrika	Etiopie	2011–2012	17 (17)
	Ghana	2013	33 (34)
	Keňa	2013	11 (13)
	Malawi	2012–2013	8 (9)
	Mozambik	2012–2013	6 (8)
	Tanzanie	2013–2014	13 (14)
	Uganda	2012–2013	17 (18)
	Zambie	2011–2012	10 (11)
Asie	Filipíny	2011	42 (43)
	Indie	2010–2011	44 (44)
		2013–2014	32 (38)
	Kambodža	2013	9 (12)
	Pákistán	2013–2014	23 (31)
Celkem:		2010–2014	300 (336)

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015)

Je zřejmé, že redukce počtu MFIs zasáhla všechny regiony a s výjimkou Etiopie i všechny státy. Ze států byla nejvýraznější redukce počtu MFIs u Bolívie (z 18 na 11) a u Pákistánu (ze 31 na 23). V zásadě ale platí, že relativní rozvrstvení MFIs napříč státy a regiony je pro MDR i MDR-2 velmi podobné.

Tabulka č. 40 ukazuje, že k výrazné přeměně obrazu nedošlo, ani pokud se na změny ve statistickém souboru podíváme optikou právní formy MFIs. Podíl z počtu institucí zůstal u všech forem prakticky stejný, jen zanedbatelně se změnil podíl na obslužených klientech i podíly žen na celkových počtech klientů za danou právní formu. Je zřejmé, že porovnatelnost výsledků

pro MDR a MDR-2 je velmi vysoká, a rozdíly ve výsledcích lze proto interpretovat jako důsledek ve změně použité metodiky pro měření toho, jako jsou MFIs zaměřené na misi.

Tabulky č. 40: Porovnání analyzovaných MFIs pro MDR-2 a pro MDR

Právní forma	Podíl z počtu institucí	Podíl z počtu klientů	Podíl ženských klientů
	MDR-2 (MDR)	MDR-2 (MDR)	MDR-2 (MDR)
NGO	43 % (43 %)	54 % (53 %)	89,3 % (89,1 %)
NBFI	32 % (32 %)	42 % (42 %)	86,6 % (86,7 %)
Kooperativy	10 % (9 %)	0,5 % (0,5 %)	75,0 % (74,7 %)
Banky	7 % (8 %)	3 % (4 %)	39,1 % (38,4 %)
Venkovské banky	7 % (6 %)	0,5 % (0 %)	72,4 % (72,4 %)
Ostatní	1 % (1 %)	0,5 % (0,5 %)	89,4 % (89,4 %)

Zdroj: vlastní zpracování na základě dat MFTransparency (2015) a Cull et al (2009)

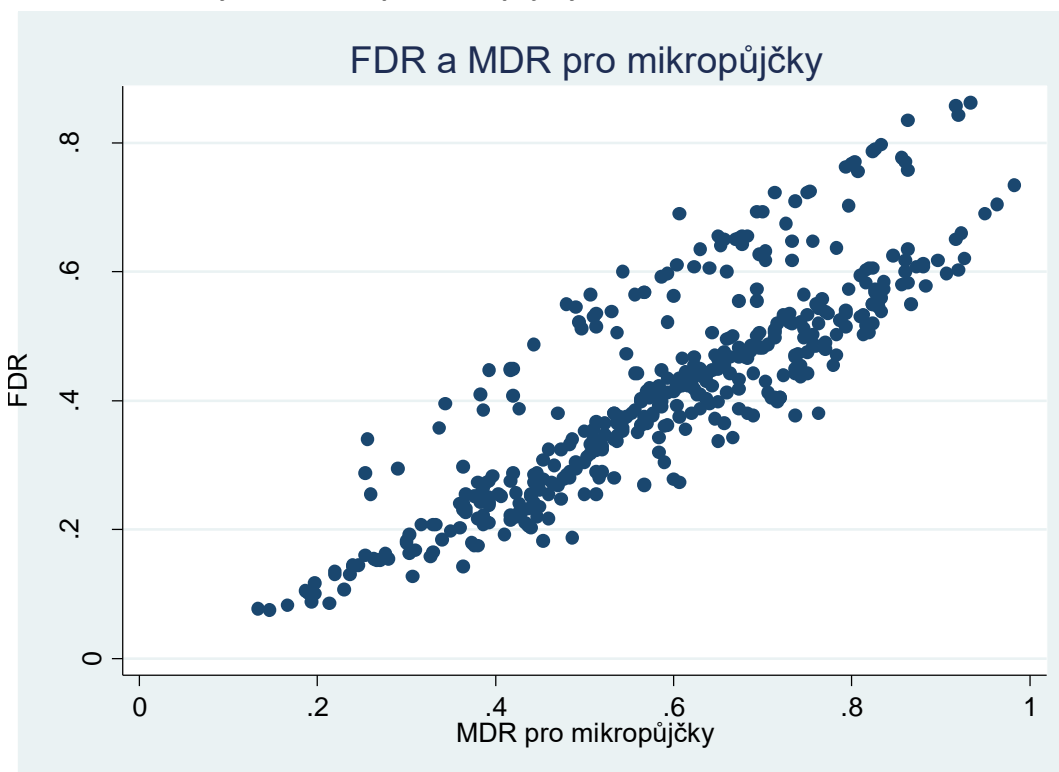
Zatímco na základě extrémů ve výsledcích MDR (čtvrtina nejnižších a nejvyšších hodnot) byly v této práci rozlišovány *MFIs pro chudé* a *MFIs pro nechudé*, na základě extrémů z MDR-2 jsou rozlišovány hned tři kategorie: *MFIs ve prospěch chudých*, *MFIs proti chudým dle MDR-II* a *MFIs proti chudým dle FDR*. Pojmy odvozené od MDR operacionalizují jen to, jak moc se MFIs na chudé zaměřují: hodně (*MFIs pro chudé*), nebo málo (*MFIs pro nechudé*). Pojmy odvozené z MDR-II operacionalizují dva fenomény zároveň: 1. jak moc se MFIs na chudé zaměřují, 2. jak jsou jim prospěšné. *MFIs ve prospěch chudých* se na chudé zaměřují a jsou jim prospěšné, *MFIs proti chudým dle MDR-II* se na chudé zaměřují, ale prospěšné jim nejsou, a konečně *MFIs proti chudým dle FDR* se na chudé nezaměřují, a logicky jim tak ani nemohou být (přímo) prospěšné. Víme tak, že se koncepty *MFIs ve prospěch chudých* a *MFIs proti chudým dle MDR-II* z 50 % překrývají s konceptem *MFIs pro chudé*, zatímco koncept *MFIs proti chudým dle FDR* se z 50 % překrývá s konceptem *MFIs pro nechudé*. Porovnání hypotéz testovaných na MDR a na MDR-2 prozrazuje, že z hypotéz testovaných na MDR-2 jsou s některými hypotézami testovanými na MDR porovnatelné tyto hypotézy: H1b, H2b, H3b a H6b. Uvedené hypotézy srovnávají statistiky pro *MFIs ve prospěch chudých* a *MFIs proti chudým dle FDR*.

Konkrétně jsou v uvedených hypotézách porovnávány podíly regulovaných MFIs (H1b), podíly MFIs s právní formou nevládní neziskové organizace (H2b), podíly MFIs s neziskovým statutem (H3b) a podíly MFIs s financováním ze strany velkých donorů (H6b). U prvně jmenované hypotézy byl předpoklad nižšího podílu *MFIs ve prospěch chudých*, u všech ostatních byl očekáván vyšší podíl. Zatímco u analogických hypotéz pro MDR dopadly všechny hypotézy dle očekávání, v případě MDR-2 se potvrdily jen dvě z těchto čtyř hypotéz. V případě srovnání podílů regulovaných institucí (H1b) i podpory ze strany donorů (H6b) nebyl rozdíl v podílech dostatečně vysoký. Méně jednoznačné výsledky pro hypotézy na základě MDR-2 mohou být

dány výše popsanou rozdílností analyzovaných konceptů, pravděpodobně však roli hrálo také to, že definici *MFIs proti chudým dle FDR* odpovídá jen 30 MFIs, zatímco definici *MFIs pro nechudé* odpovídalo 82 MFIs. Čím nižší je u testů hypotéz počet pozorování, tím těžší je za jinak stejných okolností hypotézu potvrdit. Výsledky testů H1b, H2b, H3b a H6b tak naznačily, že i přes výrazně odlišnou metodiku a odlišnosti v konceptech, které se MDR a MDR-2 pokouší zachytit, mezi nimi (podle očekávání) existuje pozitivní souvislost.

Pokud jde o souvislost mezi MDR-2 a MDR, lze ji nejnadhěji zkoumat, pokud MDR spočítáme nikoliv pro MFIs, ale pro typy mikropůjček ($MDR_{půjčka}$). Mezi FDR a $MDR_{půjčka}$ je očekávaná silná souvislost: ukazatel FDR operacionalizuje tak jako MDR pro mikropůjčky primárně jen to, jak moc (respektive málo) jsou mikropůjčky zaměřené na chudé (cílem FDR není řešit podmínky, za kterých jsou mikropůjčky poskytovány). Spearmanův korelační koeficient je mezi oběma indikátory roven +0,85. Výsledek je statisticky významný (p -value = 0,000). Vztah mezi hodnotami FDR a $MDR_{půjčka}$ znázorňuje graf č. 8.

Graf č. 8: Hodnoty FDR a MDR pro mikropůjčky

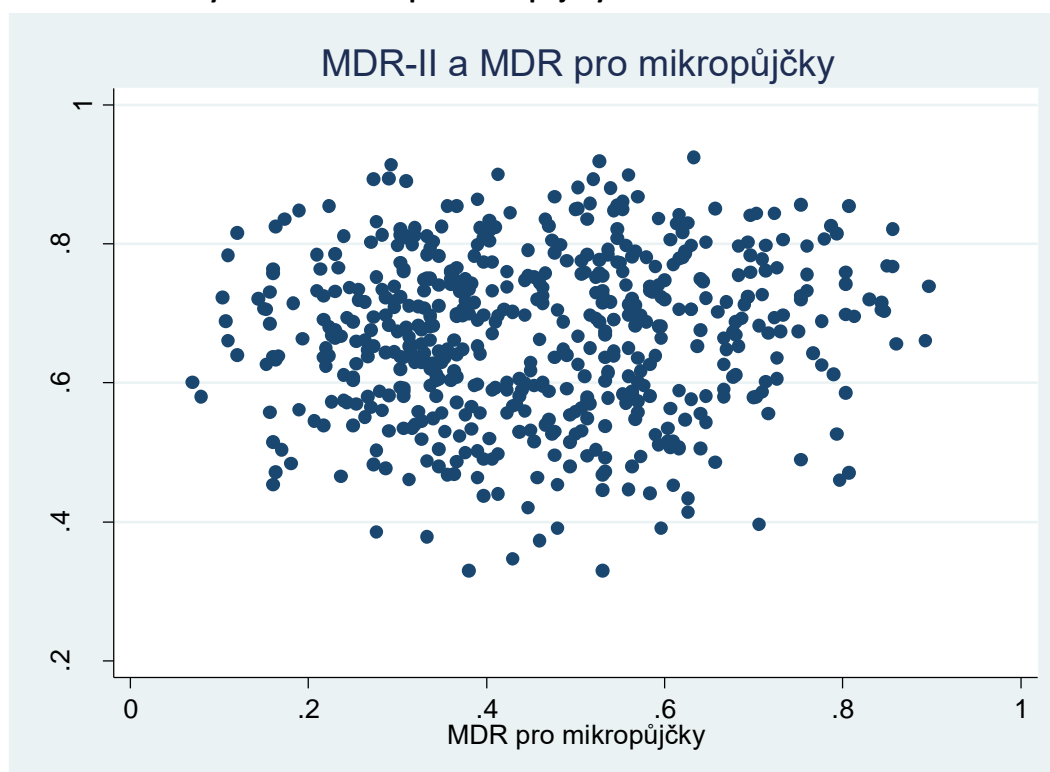


Zdroj: vlastní zpracování

Souvislost mezi MDR-II a $MDR_{půjčka}$ by měla být přibližně nulová, případně záporná. Důvodem pro předpoklad, že mezi oběma indikátory bude nulová souvislost, je fakt, že MDR-II a MDR (respektive $MDR_{půjčka}$) operacionalizují zcela jiné koncepty: MDR-II takřka výhradně kvalitu

podmínek, za kterých jsou mikropůjčky chudým poskytovány, zatímco MDR zaměření se na chudé. Varianta záporné souvislosti mezi MDR-II a $MDR_{půjčka}$ vychází z předpokladu, že kvalitních podmínek, za kterých jsou mikropůjčky chudým poskytovány, fakticky nelze dosáhnout u nejchudší části chudých. Tento předpoklad se však nepotvrdil: Spearmanův korelační koeficient mezi oběma indikátory je roven +0,07, přičemž tento výsledek by byl statisticky významný na 10% hladině významnosti ($p\text{-value} = 0,099$). Vztah mezi hodnotami MDR-II a $MDR_{půjčka}$ znázorňuje graf č. 9.

Graf č. 9: Hodnoty MDR-II a MDR pro mikropůjčky



Zdroj: vlastní zpracování

Z diskuze výše odvozenou potenciální výhradu, že by nízké hodnoty MDR-II mohly současně indikovat to, že jsou mikropůjčky poskytovány za dobrých podmínek a zároveň, že jsou poskytovány méně chudé části chudých, vyvrací empirický vztah mezi verzí MDR-II bez proměnné, která pracuje s podílem venkovanů (a v originální verzi MDR-II slouží jako proxy pro chudobu), a podílem venkovanů. Spearmanův korelační koeficient mezi oběma indikátory je roven -0,15 a je statisticky významný ($p\text{-value} 0,000$). Jinými slovy v průměru platí, že čím vyšší je podíl venkovanů (tj. chudých), tím lepší jsou pro klienty podmínky.

Jednou z klíčových výhod konceptu MDR-2 je to, že rozlišuje mezi jednotlivými typy mikropůjček uvnitř MFIs, a nepracuje pouze s průměrnými hodnotami za celek, tak jako MDR.

Výhodu tohoto přístupu lze ilustrovat na příkladu filipínské MFI OISL. V žebříčku MFIs podle MDR se se skórem 0,63 umístila přibližně uprostřed, nebyla tedy identifikována ani *jako MFI pro chudé*, ani *jako MFI pro nechudé*. Při detailnějším rozboru dle MDR-2 zjistíme, jak OISL funguje: nabízí dva typy *mikropůjček pro chudé* a dva typy *mikropůjček pro nechudé*. Prvně jmenované mikropůjčky hodnotu MDR pro OISL zlepšují (snižují), druhé jmenované typy mikropůjček hodnotu MDR zhoršují (zvyšují). Z pohledu klasifikace založené na MDR-2 to, že OISL nabízí i mikropůjčky pro nechudé nevadí (proč by mělo?). Jeden ze dvou typů *mikropůjček pro chudé* je touto organizací nabízen za velmi příznivých podmínek a je proto klasifikován jako *mikropůjčka ve prospěch chudých*. Druhý typ mikropůjček je nabízen za obstojných podmínek (podmínky nejsou tak špatné, aby mikropůjčky tohoto typu byly klasifikovány jako *mikropůjčky v neprospěch chudých*). Díky této kombinaci je v rámci klasifikace vyplývající z MDR-2 OISL označena jako *MFI ve prospěch chudých*. Podobných organizací, jako je OISL (tedy *MFIs ve prospěch chudých*, jež zároveň poskytují služby nechudým), je ve statistickém souboru celkem 29. Jen 10 z nich je ukazatelem MDR označeno jako MFIs pro chudé, 3 jsou dokonce označeny jako *MFIs pro nechudé*. Ačkoliv není vztah mezi kombinováním či nekombinováním *mikropůjček ve prospěch chudých* a *mikropůjček pro nechudé* a velikostí MFIs statisticky významný (H5), je zřejmé, že MFIs tato kombinace může pomoci v růstu a v zásadě na ní není nic nelegitimního: v ukazatelích zaměřením na mise by tato strategie neměla být „trestána“, tak jako tomu je v případě MDR.

Výsledky testů H1, H2 a H3 naznačily, že právní rámec, v jakém MFIs fungují, ovlivňuje zaměření MFIs na chudé (viz výše diskutované výsledky H1b, H2b, H3b), neovlivňuje však to, zda fungují ve prospěch, nebo v neprospěch chudých: testy H1a, H2a a H3a jsou všechny statisticky nevýznamné. Je možné, že se dobré politiky, tj. zaměření ve prospěch chudých, šíří na základě jiných kanálů: výsledky naznačují, že *MFIs ve prospěch chudých* jsou v průměru větší než *MFIs proti chudým dle MDR-II* (H4), mají více donorů (H6a) a také bývají častěji zapojeny do některé ze sítí MFIs (H7). Potvrdilo se, že jakmile MFI adoptuje dobrou politiku u jednoho typu mikropůjček, stoupá pravděpodobnost, že u jiných typů mikropůjček bude adoptována podobně dobrá politika, a klesá pravděpodobnost, že u nich bude adoptována politika velmi špatná (H8).

Hlavní mezerou v datech, která komplikuje detailnější a hlubší analýzu toho, jak jsou MFIs zaměřené na svou sociální misi, je nedostatek informací o jejich klientech, především o jejich sociální situaci. Sbírat o svých klientech základní data rámcově odpovídající datům použitým při tvorbě indexu životní úrovně v rámci případové studie ze Zambie je přitom pro MFIs

realistické, chybí k tomu jen potřebná vůle. Při tvorbě MDR-II byla další výzvou operacionalizace politik distribuce, které nevytvářejí přehnaný tlak na klienty a které nemotivují klienty k tomu, aby se zbytečně zadlužovali. Pokud jde o prvně jmenovanou podmínku, autor si neumí představit jednoduše posbíratelnou a kvantifikovatelnou proměnnou, která by ji věrohodně operacionalizovala. Operacionalizaci druhé podmínky lze provést prostřednictvím proměnných vztažených ke spořicímu účtu: tyto údaje však ve statistickém souboru MFTransparency (2015) zcela chybí. To je také největší koncepční slabina MDR-2: hodnotí MFIs na základě jediného mikrofinančního produktu, totiž mikropůjček.

Závěr

Autor na začátku formuloval výzkumnou otázku následovně: „*Jakým způsobem přispívají mikrofinanční instituce ke snižování chudoby s ohledem na jejich charakteristiky, jako jsou například velikost organizace nebo její právní status?*“ Aby našel odpověď, naformuloval v úvodní části teoretické předpoklady a empirické důkazy o kanálech, prostřednictvím kterých MFIs ovlivňují chudobu, respektive její příčiny a faktory. V praktické části tyto důkazy v některých případech rozšířil, v jiných je naopak korigoval. Podstatným výstupem práce je kromě případové studie ze Zambie a kvantitativní analýzy MFIs ze 14 států návrh úpravy indikátoru MDR, který měří zaměření MFIs na jejich sociální misi.

Mikrofinanční instituce mohou míru chudoby ovlivňovat prostřednictvím příčin a faktorů, které determinují chudobu. Primárními faktory chudoby, které jsou v kontextu mikrofinancí relevantní, jsou nedostatečné příjmy a nevhodné využití příjmů. Rizika propadu do (ještě hlubší) chudoby mohou MFIs klientům pomoci minimalizovat politikami, které zvyšují jejich odolnost vůči negativním šokům. Schopnost klientů omezit nebo zcela odstranit faktory chudoby mohou MFIs posílit pomocí dvou širěji definovaných setů politik: jde o nastavení mikropůjček tak, aby je bylo možné efektivně investovat, a o dobře implementované nástroje souhrně nazývané jako kredit plus.

Podmiňovat mikropůjčky investičním užitím není příliš funkční politika, důležitější je *nastavit* je tak, aby investice umožňovaly. Realizaci (mikro)podnikatelských záměrů usnadňují mikropůjčky s adekvátní velikostí a s odloženým splácením. Důležité je také cílení, neboť většina drobných podnikatelů v rozvojových zemích jsou tzv. *podnikatelé z donucení*, kteří o investice nestojí. Klíčové je identifikovat a podpořit *dobrovolné podnikatele*, kteří jsou koncentrováni hlavně mezi muži. V oblasti obchodu a služeb je pro dosažení pozitivního efektu na celospolečenské úrovni důležité, aby byl investiční projekt alespoň trochu inovativní. V případě zemědělství tato podmínka odpadá, vzhledem k nižší výnosnosti je však u zemědělců zásadní také výše úroků (měly by být minimalizovány).

K identifikaci klientů s inovativními myšlenkami mohou posloužit mimo jiné služby kredit plus. Jejich hlavním úkolem v oblasti investic je však především zvýšení kompetencí klientů v oblasti podnikání, a to prostřednictvím školení a poradenství v oblastech obecných podnikatelských i sektorově specifických dovedností. Tyto služby chudí podnikatelé nutně potřebují, neboť jejich kompetence v průměru zaostávají za zbytkem populace.

Politiky kredit plus mohou přispět také k posílení postavení žen ve společnosti, a tím uvolnit případné restriktce týkající se plnohodnotného využívání jejich kompetencí nejen v oblasti investování, ale i v oblasti hospodaření s domácím rozpočtem. Intervence související s péčí a ochranou zdraví zase mohou zvýšit odolnost klientů vůči negativním šokům. U činností spadajících pod kredit plus je důležitá kvalita jejich implementace. Jak naznačila mimo jiné případová studie ze Zambie, klienti mohou mít ke službám kredit plus odpor: s ohledem na Dunning–Krugerův efekt může být u některých skupin klientů žádoucí požadovat na některých aktivitách povinnou účast.

Ke zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům mohou MFIs dále přispět flexibilním nastavením nabízených produktů a setem měkkých politik, které tvoří "duch instituce". Flexibilitou produktů se myslí především to, že je jejich nastavení upravováno pro potřeby jednotlivých klientů. V realitě toto může být s ohledem na náklady těžko realizovatelné, dobrou alternativou je upravovat nastavení produktů buď na sektorové bázi (např. speciální mikropůjčky pro drobné zemědělce) nebo na geografické bázi (s ohledem na specifika místní ekonomiky, kultury apod.). Někteří autoři myslí flexibilitou mimo jiné též možností dočasně přerušit splácení mikropůjčky, navýšit mikropůjčku předtím, než je celá splacena, nebo možnost kdykoliv vybrat peníze ze spořicího účtu bez zbytečných průtahů. Hlavně chudší potenciální klienti MFIs ze Zambie se k takto definované flexibilitě mikrofinančních produktů stavěli rezervovaně: jedním z možných vysvětlení je, že chtějí, aby je nějaká vnější autorita (MFI) donutila k disciplíně.

MFIs by měly být nastaveny tak, aby svým klientům zpřístupnily mikropůjčky za maximálně příznivých a transparentních podmínek, zároveň by je však měly motivovat k tomu, aby jako substitut mikropůjček používali spoření. Dobrým motivačním nástrojem vedoucím k dosažení vyšších temp spoření je informování klientů o tom, jak rychle spoří v porovnání s jinými, typově podobnými, klienty.

Půjčovat velmi chudým klientům bez použití některých z forem skupinové distribuce je ve velkém měřítku nemožné. Důležité je vytvořit v MFIs atmosféru, která vzájemně si ručící členy skupin spíše stmelí, než rozklídí. V tomto ohledu jsou zásadní měkké dovednosti manažerů MFIs, jako jsou umění řešit nebo moderovat řešení konfliktů.

Současný trend, kdy se MFIs transformují z právních forem s neziskovým statusem na právní formy se ziskovým statusem a stávají se členy standardního, centrálními bankami regulovaného finančního trhu, je potenciálně nebezpečný. Jak ukázala analýza mikrofinančního

sektoru 14 zemí provedená na základě MDR a především MDR-2, typickou MFI, která se zaměřuje na chudé klienty, je nevládní organizace s neziskovým statutem operující mimo regulovaný finanční trh. Rozbor primárních i sekundárních dat týkajících se MFIs ze Zambie toto zjištění plně potvrzuje. Na druhou stranu se na základě analýzy výsledků MDR-2 nepotvrdilo, že by mezi MFIs zaměřenými na chudé klienty, které aplikují vůči svým klientům doporučené politiky, a MFIs, které je neaplikují, běžela dělící čára podle stejného klíče. Zdá se, že právní forma, status a regulace v tomto ohledu nehrají roli. MFIs, které fungují dle doporučení formulovaných v rámci této práce, jsou v průměru větší, mají více donorů a častěji spolupracují s jinými MFIs.

Rozbor rozdílů mezi výsledky dosaženými na základě MDR a MDR-2 jednoznačně potvrdil, že aproximovat zaměření MFIs na misi jen pomocí toho, jestli obsluhují chudé, nebo ne, není vhodný postup. Stejně důležité je také to, jaké podmínky MFIs chudým nabízejí. Nevhodné je též kalkulovat takovýto ukazatel na základě průměrného bohatství klientely, tak jak to fakticky MDR dělá. Tento postup delegitimizuje MFIs, které se mimo chudou klientelu zaměřují i na bohatší klientelu, což jim umožňuje financovat expanzi a obsluhovat více chudých klientů za lepších podmínek. MDR-2 tyto problémy odstraňuje. Bohužel, z důvodu nedostatku dat je i v rámci ukazatele MDR-2 chudoba klientů jen hrubě aproximována, což je vlastnost, která může potenciálně zkreslovat výsledky. Za této situace se autor domnívá, že MDR-2 je vhodným nástrojem pro analýzu mikrofinančního sektoru jako celku, avšak varuje před tím, aby se na jeho bázi dělaly závěry o konkrétních MFIs. Teprve až bude tato zásadní mezera v datech odstraněna a až proběhne hlubší kritická diskuze navržené metodiky, může být MDR-2 upraveno a následně tímto způsobem používáno.

Vedle toho, že toho víme málo o sociální situaci klientů jednotlivých MFIs, identifikoval autor zásadní mezeru v datech také v oblasti jiných mikrofinančních produktů, než je mikropůjčka, především v oblasti mikrospoření: informace o těchto produktech jsou ve statistickém souboru MFTransparency zastoupeny jen okrajově.

V dalším výzkumu se chce autor více zaměřit na tematiku "duch instituce" v oblasti mikrofinancí, tj. analyzovat politiky, které vedou k vyšší míře identifikace klientů s mikrofinanční institucí, a v zásadě též k jejich spokojenosti. Kromě toho se chce věnovat rozboru preferencí klientů: obdobná data, jaká jsou prezentována v případové studii ze Zambie, již získal ve spolupráci s dalšími výzkumníky pro klienty MFIs z Tanzanie a Keňi. Zjištění z této práce jsou implementována v rámci spolupráce spolku Maendeleo a družstva Wakulima Maendeleo Group: na jejich základě byla mimo jiné decentralizována struktura družstva, která

by měla umožnit to, aby byly mikropůjčky poskytované jeho klientům více "šité na míru". Dále bylo též upuštěno od formálního podmínění některých mikropůjček investičním využitím a je zvažována reforma, která by v konečném důsledku měla členy družstva motivovat k větší mobilizaci vlastního kapitálu, tj. k vyšší míře spoření.

Použitá literatura a zdroje

- Adams, Dalw W, and Robert C. Vogel. 2016 „Microfinance dreams.“ *Enterprise Development and Microfinance* 27/2: 142–154.
- Aghion, Philippe, and Patrick Bolton. 1997. "A Theory of Trickle-Down Growth and Development." *Review of Economic Studies* 64/2: 151–172.
- Aigbokhan, Ben E., and Abel E. Asemota. 2011. "An Assessment of Microfinance as a Tool for Poverty Reduction and Social Capital Formation: Evidence on Nigeria." *Global Journal of Finance and Banking Issues* 5 (5): 38–48.
- Akotey, Joseph Oskar, Charles K.D. Adjasi. 2016. "Does Microcredit Increase Household Welfare in the Absence of Microinsurance?." *World Development* 77: 380–394.
- Akula, Vikram. 2010. *A Fistful of Rice: My Unexpected Quest to End Poverty Through Profitability*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Allen, Treb. 2016. "Optimal (partial) group liability in microfinance lending." *Journal of Development Economics* 121: 201–216.
- Armendariz De Aghion, Beatriz. 1999. "On the Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring." *Journal of Development Economics* 60/1: 79–104.
- Attanasio, Orazio, Britta Augsburg, Ralph de Haas, Emla Fitzsimons, and Heike Harmgart (2015): "The Impacts of Microfinance: Evidence from Joint-liability Lending in Mongolia." *American Economic Journal: Applied Economics* 7: 90–122.
- Bacchetta, Philippe and Stefan Gerlach. 1997. "Consumption and Credit Constraints: International Evidence." *Journal of Monetary Economics* 40/2: 207–238.
- Banerjee, Abhijit Vinayak. 2013. "Microcredit Under the Microscope: What Have We Learned in the Past Two Decades, and What Do We Need to Know?." *Annual Review of Economics* 5: 487–519.
- Bank of Zambia. c2016. *Branch Network Of Non-Bank Financial Institutions*. Accessed October 24, 2016. <http://www.boz.zm/branch-networks-of-non-bank-financial-institutions.htm>.
- Bartle, Phil. 2013. „Factors of Poverty: The Big Five.“ Accessed July 1, 2017. <http://cec.vcn.bc.ca/cmp/modules/emp-pov.htm>.
- Bateman, Milford. 2010. *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Bateman, Milford. 2011. *Microfinance as a development and poverty reduction policy: is it everything it's cracked up to be?*. London: Overseas Development Institute.
- Bédécarrats, Florent, Silvia Baur, Cécile Lapenu. 2011. "Combining social and financial performance: A paradox?" *Commissioned Workshop Paper (Global Microcredit Summit)*: 1–27.
- Benigni, Umberto. 1913. *Montes Pietatis*. New York: Encyclopedia Press.
- Berge, Lars Ivar Oppedal, Kjetil Borvatn, and Bertil Tungodden. 2014. „Human and Financial Capital for Microenterprise Development: Evidence from a Field and Lab Experiment“ *Management Science* 61/4: 707–722.
- Berner, Erhard, Georgina Gomez, and Peter Knorringa. 2012. "Helping a Large Number of People Become a Little Less Poor: The Logic of Survival Entrepreneurs." *European Journal of Development Research* 24: 382–396.

- Bertrand, Marianne and Adair Morse. 2011. „Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing.“ *The Journal of Finance* 66/6: 1865–1893.
- Besley, Timothy, and Stephen Coate. 1995. "Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral." *Journal of Development Economics* 46/1: 1–18.
- Bhole, Bharat, and Sean Ogden. 2010. "Group lending and individual lending with strategic default." *Journal of Development Economics* 91: 348–363.
- Bińkowski, Borys. 2014. The impact of fair trade on the living standards of farmers in Ghana social cooperatives and corporate cooperatives. *Modern Africa: Politics, History and Society* 2/1: 115–137.
- Boccanfuso Dorothée, Jean Bosco Ki, and Caroline Ménard. 2009. "Pro-Poor Growth Measurements in a Multidimensional Model: A Comparative Approach." *Working Paper (Groupe de Recherche en Économie et Développement International, Université de Sherbrooke)* 9/22: 1–25.
- Bruhn, Miriam, Dean Karlan, and Antoinette Schoar. 2010. „What capital is missing in developing countries?“ *American Economic Review: Papers & Proceedings* 100: 629–633.
- Bulte, Erwin, Robert Lensink, and Nhung Vu. 2017. “ Do Gender and Business Trainings Affect Business Outcomes? Experimental Evidence from Vietnam.“ *Management Science* 63/9: 2885–2902.
- Cardozo, Adriana and Meline Grosse. 2009. "Pro-Poor Growth Using Non-Income Indicators: An Empirical Illustration for Colombia." *Discussion Papers (Ibero-America Institute for Economic Research)* 192: 1–47.
- Cassar Alessandra, and Bruce Wydick. 2010. „Does social capital matter? Evidence from a five-country group lending experiment.“ *Oxford Economic Papers* 62/4: 715–739.
- CGAP. 2004. *Key Principles of Microfinance*. Washington, DC: World Bank.
- CGAP. c2016. "What is Microfinance? How Does it Relate to Financial Inclusion?." Accessed July 5, 2016. <http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance-how-does-it-relate-financial-inclusion-0>.
- CIA World Factbook. c2018. „World Factbook Urbanization.“ Accessed October 7, 2018. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2212.html>
- Cole, Shawn, Xavier Giné, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend, and James Vickery. 2013. "Barriers to household risk management: Evidence from India." *American Economic Journal: Applied Economics* 5/1: 104–135.
- Coleman, James S. 1988. „Social Capital in the Creation of Human Capital.“ *American Journal of Sociology* 94: 95–120.
- Collins, Darryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, and Orlanda Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Copstake, James. 2007. „Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift?“ *World Development* 35 (10): 1721–1738.
- Cull, Robert, Asili Demirgüç-Kunt, and Jonathan Morduch. 2007. "Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks." *Economic Journal, Royal Economic Society* 117/517: 107–133.

- Cull, Robert, Asli Demirgüç-Kunt, and Jonathan Murdoch. 2009. "Microfinance Meets the Market." *Journal of Economic Perspectives* 23/1: 167–192.
- Cull, Robert, Asli Demirgüç-Kunt, and Jonathan Murdoch. 2016. "The Microfinance Business Model Enduring Subsidy and Modest Profit." *Policy Research Working Paper (World Bank)* 7786: 2–61.
- D'Espallier, Bert, Isabelle Guérin, and Roy Mersland. 2011. "Women and repayment in microfinance: A global analysis." *World Development* 39/5: 758–772
- de Aghion, Beatriz Armendáriz and Jonathan Murdoch. 2005. *The Economics of Microfinance*. London: The MIT Press.
- de Mel, Suresh, David McKenzie, and Christopher Woodruff. 2008. "Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment." *Quarterly Journal of Economics* 123/4: 1329–1372
- de la Fuente, Alejandro, Andreas Murr, Ericka Rascón. 2015. *Mapping Subnational Poverty in Zambia*. Washington, DC: World Bank Group.
- de Quidt, Jonathan, Thiemo Fetzer, and Maitreesh Ghatak. 2016. "Group Lending Without Joint Liability." *Journal of Development Economics* 121: 217–236.
- Dewez, David, and Sandra Neisa. 2009. *MFI's Social Performance Mapping and the Relationship between Financial and Social Performance*. Brussels: BRS Foundation.
- Duflo, Esther. 2003. "Grandmothers and granddaughters: old age pension and intrahousehold Allocation in South Africa." *World Bank Economic Review* 17/1: 1–25.
- Duflo, Esther. 2006. "Poor But Rational?" In *Understanding Poverty*, edited by Abhijit Vinayak Banerjee et al, 367–368. New York: Oxford University Press.
- Dupas, Pascaline and Jonathan Robinson. 2013. „Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya.“ *American Economic Journal: Applied Economics* 5/1: 163–192.
- Duvendanck, Maren, Richard Palmer-Jones, James G. Copestake, Lee Hooper, Yoon Loke, and Nitya Rao. 2011. *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?*. London: University of London.
- Emran, M. Shahe, Akm Morshed, and Joseph Stiglitz. 2007. "Microfinance and Missing Markets." *MPRA Paper* 41451: 1–32.
- Ezzrari, Abdeljaouad and Paolo Verme. 2012. "A Multiple Correspondence Analysis Approach to the Measurement of Multidimensional Poverty in Morocco, 2001–2007." *Policy Research Working Paper (World Bank)* 6087: 1–40.
- Fafschamps, Marcel, David McKenzie, Simon Quinn, and Christopher Woodruff. 2011. "When is capital enough to get female microenterprises growing? Evidence from a randomized experiment in Ghana." *NBER Working Paper* 17207: 2–44.
- Fehr, Ernst, and Urs Fischbacher. 2003. "The nature of human altruism." *Nature* 425: 785–791.
- Flory, Jeffrey. 2012. *Formal Savings Spillovers on Microenterprise Growth and Production Decisions Among Non-Savers in Villages: Evidence from a Field Experiment*. Chicago: Becker Friedman Institute.
- Fountain, Wendell V. 2006. *The Credit Union World: Theory, Process, Practice: Cases & Application*. Bloomington: AuthorHouse.

- Gine, Xavier, and Ghazala Mansuri. 2014. „Money or Ideas? A Field Experiment on Constraints to Entrepreneurship in Rural Pakistan.“ *Policy Research Working Paper (World Bank)* 6959: 1–45.
- Glewwe, Paul, and Gilette Hall. 1998. "Are Some Groups More Vulnerable to Macroeconomic Shocks than Others? Hypothesis Tests Based on Panel Data from Peru." *Journal of Development Economics* 56/1: 181–206.
- Gonzalez, Adrian, and Richard Rosenberg. 2006. The State of Microfinance – Outreach, Profitability, and Poverty. Findings from a Database of 2600 Microfinance Institutions. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.1400253.
- Grameen Bank. 2015. "What is microfinance." Accessed May 18, 2015. <http://www.grameen-info.net/what-is-microfinance/>.
- Guitérrez-Nieto, Begoña, Carlos Serrano-Cinca, Cecilio Mar Molinero. 2007 „Social Efficiency in Microfinance Institutions.“ *Journal of the Operational Research Society* 2007. 1–16.
- Haddad, Lawrence. 1999. The income earned by women: impacts on welfare outcomes. *Agricultural Economics* 20/2. 135–141.
- Haldar, Antara, and Joseph E. Stiglitz. 2016. „Group Lending, Joint Liability, and Social Capital: Insights From the Indian Microfinance Crisis.“ *Politics & Society* 44/4: 459–497.
- Harper, Malcolm. 2002. "Grameen Bank groups and self-help groups; what are the differences?" In *Beyond Micro-credit: Putting Development Back Into Micro-finance*, edited by Thomas Fisher and M. S. Sriram, 169–198. Oxford: Oxfam.
- Harper, Malcolm. 2012. „Microfinance Interest Rates and Client Returns“. *Journal of Agrarian Change*, 12/4: 564–574.
- Hermes, Niels, Robert Lensink, and Aljar Meesters. 2011. "Outreach and efficiency of microfinance institutions." *World Development* 39/6: 938–948.
- Hickson, Robert. 2001. „Financial services for the very poor – thinking outside the box.“ *Small Enterprise Development*, 12/2: 55–67.
- Hollis, Aidan, and Arthur Sweetman. 2001. "The life-cycle of a microfinance institution: the Irish loan funds." *Journal of Economic Behavior & Organization* 46/3: 291–311.
- Hudon, Marek. 2007. „Fair interest rates when lending to the poor.“ *Éthique et économique / Ethics and Economics*, 5/1: 2–8.
- Hudon, Marek and Arvind Ashta. 2013. „Fairness and microcredit interest rates: from Rawlsian principles of justice to the distribution of the bargaining range.“ *Business Ethics: A European Review* 22/3: 277–291.
- Chahine, S., and L. Tannir. 2010. "On the social and financial effects of the transformation of microfinance NGOs." *Voluntas* 21/3: 440–461.
- Chliova, Myrto, Jan Brinckmann, Nina Rosenbusch. 2015. "Is microcredit a blessing for the poor? A meta-analysis examining development outcomes and contextual considerations." *Journal of Business Venturing* 30: 467–487
- ICF. 2017. *Demographic and Health Surveys. Various Datasets*. Funded by USAID. Rockville, Maryland: ICF [Distributor].
- Jack, William, and Tanveer Suri. 2014. "Risk Sharing and Transaction Costs: Evidence from Kenya’s Mobile Money Revolution." *American Economic Review* 104/1: 183–223.

- Johanisová, Naďa. 2014. *Ekonomičtí disidenti: kapitoly z historie alternativního ekonomického myšlení*. Volary: Stehlík.
- Karim, Lamia. 2011. *Microfinance and Its Discontents: Women in Debt in Bangladesh*. London: University of Minnesota Press.
- Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2010. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts." *Review of Financial Studies* 23: 433–464.
- Karlan, Dean, and Martin Valdivia. 2011. „Teaching entrepreneurship: impact of business training on microfinance clients and institutions.“ *The Review of Economics and Statistics* 93/2: 510–527.
- Karlan, Dean, Robert Osei, Isaac Osei-Akoto, and Christopher Udry. 2014. "Agricultural decisions after relaxing credit and risk constraints." *Quarterly Journal of Economics* 129/2: 597–652.
- Kast, Felipe, Stephan Meier, Dina Pomeranz. 2012. „Saving More in Groups: Field Experimental Evidence from Chile.“ *Harvard Business School Working Paper* 12-060: 1–63.
- KIVA. 2012. „How does Microfinance Work? [VIDEO]. Accessed February 25, 2018. <https://www.youtube.com/watch?v=-lGynaac2rA>.
- KIVA. c2016. „The Journey of a KIVA Loan.“ Accessed October 5, 2016. <https://www.kiva.org/about/how>.
- Leatherman, Sheila, Christopher Dunford, Marcia Metcalfe, Myka Reinsch, Megan Gash, and Bobbi Gray. 2011. "Integrating Microfinance and Health Benefits, Challenges and Reflections for Moving Forward." *Commissioned Workshop Paper (Global Microcredit Summit)*: 1–47.
- Lilleor, Helene Bie, and Ulrik Lund-Sorensen. 2013. *Farmers' Choice. Evaluating an approach to agricultural technology adoption in Tanzania*. Rugby: Practical Action Publishing.
- Lorenzetti, Lara M. J., Sheila Leatherman, Valerie L Flax. 2011. „Evaluating the effect of integrated microfinance and health interventions: an updated review of the evidence.“ *Health Policy and Planning* 32/5: 732–756.
- Mareš, Petr. 1999. *Sociologie nerovnosti a chudoby*. Praha: SLON - Sociologické nakladatelství.
- McKenzie, David J., and Christopher Woodruff. 2006. „Do Entry Costs Provide an Empirical Basis for Poverty Traps? Evidence from Mexican Microenterprises.“ *Economic Development and Cultural Change* 55/1: 3–42.
- McKenzie, David J., and Christopher Woodruff. 2014. „What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world?“ *The World Bank Research Observer* 29/1): 48–82.
- Mendoza, Ronald U. 2011. Why do the poor pay more? Exploring the poverty penalty concept, *Journal of International Development* 23/1: 1–28.
- Mersland, Roy, and Øystein Strøm. 2010. "Microfinance Mission Drift?" *World Development* 38/1: 28–36.
- MFTransparency. 2015. *Microfinance Institutions: Data*. Accessed May 4, 2016 (on request).
- Microcredit Summit Campaign. c2016. "What is Microfinance." Accessed October 5, 2016. <http://www.microcreditsummit.org/what-is-microfinance2.html>.
- Montgomery, Richard. 1996. "Disciplining or protecting the poor? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes." *Journal of International Development* 8/2: 289–305.

- Morman, James Bale. 1915. *The Principles of Rural Credits as Applied in Europe and as Suggested for America*. New York: Macmillan.
- Nakano, Yuko, Takuji W. Tsusaka, Takeshi Aida, and Valerien O. Pedee. 2018. „Is farmer-to-farmer extension effective? The impact of training on technology adoption and rice farming productivity in Tanzania.“ *World Development* (in press).
- Ngoasong, Michael Z. and Albert N. Kimbu. 2016. „Informal microfinance institutions and development-led tourism entrepreneurship.“ *Tourism Management* 52: 430–439.
- OECD. 2008. *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*. Paris: OECD.
- One Acre Fund. c2018. „One Acre Fund.“ Accessed February 26, 2018. <https://oneacrefund.org/>.
- One Acre Fund. c2018. „Rigorous Evaluations.“ Accessed February 26, 2018. <https://oneacrefund.org/impact/rigorous-evaluations/>.
- Opočenská, Martina, and Anna Kunová. 2012 *Mikrofinance: globální rozvojové vzdělávání a zahraniční rozvojová spolupráce aneb společně proti chudobě*. Praha: Powerprint.
- Oyekale, Tolulope Olayemi and Abayomi Samuel Oyekale. 2013. „Assessment of Multidimensional Poverty in Rural and Urban Nigeria: Evidence from Demographic and Health Survey (DHS).“ *J Hum Ecol* 42/2: 141–154
- Pande, Rohini, Shawn Cole, Anitha Sivasankaran, Gautam Gustav Bastian, Katherine Durlacher. 2012. *Does poor people's access to formal banking services raise their incomes?*. London: University of London.
- Pitt, Mark M., and Shahidur R. Khandker. 1998. "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?" *Journal of Political Economy* 106/5: 958–996.
- Platteau, Jean-Philippe, Ombeline de Bock and Wouter Gelade. 2017. "The Demand for Microinsurance: A Literature Review." *World Development* 94: 139–156.
- Putnam, Robert D., Robert Leonardi, Raffaella Y. Nanetti. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Reed, Larry Ralph. 2015. *Mapping Pathways Out of Poverty: The State of the Microcredit Summit Campaign Report 2015*. Washington, DC: Microcredit Summit Campaign.
- Ritchie, Anne. 2017. "Typology of Microfinance Service Providers Version 1.3." Accessed August 24, 2017. <https://siteresources.worldbank.org/INTCDD/Resources/mftype.pdf>
- Robinson, Jonathan. 2012. "Limited Insurance within the Household: Evidence from a Field Experiment in Kenya." *American Economic Journal: Applied Economics* 4/4: 140–164.
- Roodman, David, and Jonathan Morduch. 2014. "The Impact of Microfinance on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence." *Journal of Development Studies* 50/4: 583–604.
- Roodman, David. 2012. *Due Diligence: An impertinent inquiry into microfinance*. Washington, DC: Center for Global Development.
- Roldan, Bernice Campos. 2009. "One Size Doesn't Fit All: Tailoring Credit Programs along the Logic of the Poor." In *An Exercise in Worldmaking 2009*, edited by Eyob Gebremariam et al, 95–110. The Hague: Institute of Social Studies.

- Rosenberg, Richard. 2009. The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates? *CGAP Occasional Paper* 15: 1–28.
- Rosenberg, Richard, Adrian Gonzalez, Sushma Narain. 2009. *Measuring Results of Microfinance Institutions: Minimum Indicators That Donors and Investors Should Track*. Washington, DC: CGAP.
- Saisana, Michaela, and Dionisis Philippas. 2012. *Sustainable Society Index (SSI): Taking societies' pulse along social, environmental and economic issues. The Joint Research Centre audit on the SSI*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Sandberg, Joakim. 2012. Mega-interest on Microcredit: Are Lenders Exploiting the Poor? *Journal of Applied Philosophy* 29/3: 169–184.
- Santos, Maria Emma, and Sabina Alkire. 2011. The Multidimensional Poverty Index. *Training Material for Producing National Human Development Reports*: 1–35.
- Serrano-Cinca, Carlos., and Begoña Guitérrez-Nieto. 2014. "Microfinance, the long tail and mission drift." *International Business Review* 23/1: 181–194.
- Schlossarek, Martin. 2018. "Relevance and Meaning of Charity in the Context of Microfinance." *Development, Environment and Foresight* 3/2.
- Stiglitz, Joseph E. 1990. "Peer Monitoring and Credit Markets." *World Bank Economic Review* 4/3: 351–66
- Tayade, Amar M., Umesh R. Chinchmaltpure. 2016. „Impact of training on knowledge level of farmers about use of bio-pesticide and its mass multiplication on agriculture wastage.“ *Agricultural Science Digest* 36/3: 212–215.
- UN. 1998. "Statement of Commitment for Action to Eradicate Poverty Adopted by Administrative Committee on Coordination." *Press Release ECOSOC* 5759: 1–5.
- UN. 2015. *The World's Women 2015 Trends and Statistics*. New York: United Nations.
- UNDP (United Nations Development Programme). 2016. *Human development report 2016: Human Development for Everyone*. Washington DC: Communications Development Incorporated.
- van Rooyen, C., R. Stewart, and T. de Wet. 2012. "The Impact of Microfinance in Sub-Saharan Africa: A Systematic Review of the Evidence." *World Development* 40/11: 2249–2262.
- Wagenaar, K. (2014). "Institutional transformation and mission drift in microfinance." *Working paper (Centre of Development Studies, University of Cambridge)*: 1–35.
- Waterfield, Chuck. 2015. "MFTransparency is Dead ... What Does That Mean for Pricing Transparency?" Accessed October 1, 2015. goo.gl/wm2h8E.
- WHO (World Health Organisation). 2016. *World Health Statistics 2016: Monitoring Health for the SDGs*. Geneva: World Health Organisation.
- Yunus, Muhammad. 2008. *Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. New York: Publicaffairs.
- Yoong, Joanne, Lila Rabinovich, and Stephanie Diepeveen. 2012. *The impact of economic resource transfers to women versus men. A systematic review*. London: EPPI-Centre.

Seznam příloh

- Příloha č. 1:** Dotazník pro potenciální klienty (případová studie)
- Příloha č. 2:** Souhlas s účastí na výzkumu pro respondenty z případové studie
- Příloha č. 3:** Podklad k semi-strukturovanému interview s potenciálními klienty (případová studie)
- Příloha č. 4:** Podkladové materiály pro semistrukturované interview se zaměstnanci MFIs, dotazník pro pracovníky MFIs (případová studie)
- Příloha č. 5:** Mapa pro značení odpovědí (případová studie)
- Příloha č. 6:** Pobočky MFIs ve městě Kitwe – fotogalerie
- Příloha č. 7:** MFIs a jejich klasifikace dle MDR a MDR-2

Summary

The dissertation thesis focuses on analyzing good practices and policies which help to improve the efficiency of microfinance institutions (MFI) in terms of meeting their pre-defined social mission, i.e. helping to alleviate and reduce poverty. It also discusses the issue of how to measure the mission focus of MFIs and comes up with a set of adjustments for Mission Drift Ratio (MDR) introduced by Serrano-Cinca and Nieto (2014).

The first part of the thesis is based on the combination of literature review with logical argumentation (deductive and inductive approaches) and critical discussion. The literature has been compiled from multiple sources, such as academic journals, books, legal documents etc. The second part of the thesis consists of the case study of Zambian MFIs and combines various qualitative and quantitative methods as applied on primary and secondary data. In the third part, the quantitative approach is used to analyze dataset for MFIs from 14 countries obtained from MFTransparency (2015).

Main conclusions of the thesis are as follows:

First, MFIs can implement various policies to increase the chance they help to either reduce or alleviate poverty. Amongst them there are i. setting-up microcredits in a way which maximizes its usefulness for investment, ii. aiming the microcredits to growth-oriented entrepreneurs instead of survivalist entrepreneurs, iii. assuring provision of relevant credit plus services to clients: in some cases, it is necessary to make these services a compulsory part of microcredits, iv. increasing flexibility of microfinance products offers, i.e. setting them up according to individual or local needs, v. facilitating an environment which motivates clients to save, rather than to make debts.

Second, the current trend of microfinance sector commercialization is potentially dangerous. Regulated MFIs with for-profit status tend to focus less on the poor than their unregulated non-profit compatriots. On the other hand, it seems that the legal status of MFIs has nothing to do with applying good policies when serving the poor. MFIs applying good policies tend to be larger MFIs that share their experience with members of microfinance networks. Also, these NGOs tend to be more supported by donors.

Third, MDR has significant weaknesses. It approximates only the level of focus on the poor but ignores how poor people are treated. Also, when approximating level of clients' poverty, it works with mean values for all of them, effectively delegitimizing strategies of MFIs who serve

also people who are better-off in order to subsidy their services provided to poor. Suggested MDR-2 does not suffer from these weaknesses. However, due to data gaps and resulting inaccuracies, it is recommended to use it just to analyze microfinance sector in general rather than to make strong assumptions about some MFI based on the values of MDR-2 for certain MFI solely.

Příloha č. 1: Dotazník pro potenciální klienty (případová studie)

MFIs' Mission Focus and Potential Clients' Preferences, Zambia

The research aims to explore preferences of potential clients of formal microfinance institutions, i.e. those involved in informal microfinance groups like “chilimba”. It also aims to explore their experience with formal microfinance institutions. The questionnaire has 3 parts:

- In first part, we ask you mainly about property you own. This will allow us to analyse potential differences in answers amongst relatively poor and relatively rich people in second and third part.
- In second part, you should describe features of formal microfinance institution which would be ideal for you.
- In third part, you should describe your experience with formal microfinance institutions operating in Kitwe region.

By filling in the questionnaire survey, you agree to participate in this research project. Be aware that all the data you provide are confidential and will be used only for the research purpose. No other person apart from the researchers will have access to the information gathered for the questionnaire. Questionnaires are anonymous.

PART 1:

1. Please write here group identification number (given to the group by researcher):

2. Write into the box names of any registered / formal institutions (limited companies, NGOs, cooperatives etc.) which are operating in the region where you live and according to your knowledge are providing loans to poor people under fair conditions, with aim to help them. If you do not know any institution which fits into the description, just write X into the box instead of names of institutions.

3. Please put a tick if the property can be found in the house where you live. Put a cross if it is not there.

Television

Computer

Radio

Fridge

Stove with oven

Flush toilet

Sofa

4. Please put a tick if you own following property. Put a cross if you do not own it.

Bicycle

Motorcycle

Car

Mobile phone

5. Please put a tick if following quotes suit to your case. Put a cross if it does not suit.

“My house is connected to the electric grid.”

“In last two weeks, I did not cook while using open fire (charcoal, firewood). I always use modern stove.”

“All rooms in house where I live have cemented floor.”

PART 2:

1. What features should have and should not have a microfinance institution (MFI) which suits best to your needs? If a feature suits to you, put a tick . If a feature does not suit to you, put a cross . If a feature is not important for you, leave the box as it is: .

- loans offered by MFI have fixed instalments and repayment timing (*weekly or monthly, you must pay agreed amount of money*)
- loans offered by MFI have flexible instalments and timing (*postponement of instalment possible, reduction of instalment possible, option of few months long grace period at the beginning available*)
- loans provided by MFI have lower than average interests
- loans provided by MFI have higher than average interests
- MFI provides loans under condition of group liability (*i.e. if one person in group does not pay, all others in group are held responsible for that*)
- MFI provides loans under individual responsibility (*i.e. no group liability is applied*)
- MFI distribute loans and collect instalments at regular group meetings
- MFI distribute loans and collect instalments privately (*i.e. no group meetings are needed*)
- MFI offers plenty of different loan products (*emergency loans, business loans, student loans etc.*)
- MFI offers "one size fits all" loans only (*only little adjustments of size and time period of loans are possible*)
- MFI applies the rule of forced savings if you want to obtain a loan (*i.e. to get a loan of certain size, you must save and keep certain deposit at your account*)
- MFI does not apply the rule of forced savings (*size of your loan is independent from your savings*)
- MFI offers plenty of different saving accounts (*flexible accounts where you can deposit or withdraw money anytime, accounts with limited access to savings for discipline etc.*)
- MFI does not offer any saving accounts
- MFI provides loan-takers with compulsory educational seminars
- MFI offers to its clients plenty of optional educational seminars
- MFI does not provide any educational seminars
- MFI offers variety of different microinsurance services suitable for your needs (*for example health insurance, farming insurance, insurance of belongings etc.*)
- MFI does not offer any microinsurance services

2. Check previous list of features again:

- **decide which 3 features you ticked are most important for you. Put another tick next to these 3 features so it looks like this:**
✓
- **decide also which 3 features you crossed are most important for you. Put another cross next to these 3 features so it looks like this:**
X

PART 3:

1. If you have ever heard about the company, put a tick in the respective box of column 1 (column is highlighted by light grey colour). If you have never heard about the company, put a cross X .
2. Concentrate only on companies which you ticked in first column and continue with columns 2 and 3 (columns are highlighted by dark grey colour). If you agree with respective quote, put a tick . If you disagree, put a cross X .
3. Concentrate only on companies which you ticked in first column and continue with columns 4 and 5, 6 and 7, 8 and 9. If you agree with respective quote, put a tick . If you disagree, put a cross X . If you are unsure or you do not know, leave the box as it is: .

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Name of company	"I have heard about this company."	"I know at least one person who used services of this company"	"I have used services of this company at least once."	"This company is trustful"	"This company is not trustful."	"This company provides services mainly to poor people"	"This company provides services mainly to middle class."	"This company is helping to poor people."	"This company is causing harm to poor people."
CETZAM Financial Services Ltd.									
Bayport Financial Services Ltd.									
Elpe Finance Ltd.									
Izwe Loans Zambia Ltd.									
MFinance Ltd.									
Unity Finance Ltd.									
FINCA Zambia Ltd.									
Pulse Financial Services Ltd. (trading as EFC)									
Microfinance Zambia Ltd.									
Zampost Microfinance Ltd.									
Tandiza Zambia Finance Ltd.									
VisionFund Zambia Ltd.									
Zambou Finance Ltd.									

4. Please answer following questions only If you used services of at least one company listed in the table on previous page. How did you get in touch with the company first time? Did you go their branch office or did you meet with their field worker in your home town/village? If you went to their branch office, write also where the office is. If you used services of more companies, describe how did you get in touch with them one by one.

5. If you ticked at least once “This company is helping to poor people”, please make short note why do you think so:

6. If you ticked at least once “This company is causing harm to poor people”, please make short note why do you think so:

7. If you ticked at least once “This company is not trustful”, please make short note why do you think so:

You finished it! Thank you very much for your time and effort!

Příloha č. 2: Souhlas s účastí na výzkumu pro respondenty z případové studie

MFIs' Mission Focus and Potential Clients' Preferences, Zambia

I..... agree to voluntarily take part in this research study. I had the opportunity to ask any questions regarding to this study and discuss my concerns. I am aware of the fact that I can withdraw from the research at any time during the filling of questionnaire if I no longer feel comfortable to continue. The withdrawal from the study will not incur any penalty nor disadvantages.

I understand that all the information I am going to provide will be used for the research purposes only. I understand that I will not receive any financial nor material reward for my participation in this study.

.....

signature of the participant

.....

place and date of the signature

I have provided the participant with all information about this study and have satisfactory answered all the questions raised by the participant. I further confirm that the participant has not been coerced into giving the consent.

.....

name of the researcher

.....

signature of the researcher

.....

place and date of the signature

Příloha č. 3: Podklad k semi-strukturovanému interview s potenciálními klienty (případová studie)

MFIs' Mission Focus and Potential Clients' Preferences, Zambia

Groups info (resource material for interviews)

- Identification number of the group:
- Name of the group (*optional*):
- How many members does the group have?
- Where does majority of your group members come from?
- Estimate when the group was established:
- How often do you collect savings and distribute loans?
- How much is usually one loan?
- What are the conditions of loan?
 - interest (if any)
 - instalments (monthly? weekly? how many?)
 - conditions how can be loan used?
 - punishment in case that member delays payment
 - punishment in case that member refuses to pay

- Any other important notes / specific features of the group:

**Příloha č. 4: Podkladové materiály pro semistrukturované interview se
zaměstnanci MFIs, dotazník pro pracovníky MFIs (případová studie)**

MFIs' Mission Focus and Potential Clients' Preferences, Zambia

Resource materials for interviews with MFIs representatives

1. In this region, do you have any field workers who are offering services of the company out of the office?

yes no - *If the answer is no, go to question number 6.*

2. Where do these workers mainly operate?

in rural areas in peri-urban areas in urban areas

NOTES:

3. Do these workers focus mainly on poor people?

yes no

4. Do field workers provide loans (also) through group lending scheme?

yes no

5. Are more clients served by field workers or by branch office?

more by field workers more by branch office share is approximately same

6. In your opinion, typical clients of this company are (in each row choose just one answer):

poor from middle class rich

working in informal sector working in formal sector

using his/her loan for consumption using his/her loan for business / productive activities

7. Which of these two statements more suit as a description of this company?

“This company is social business entrepreneurship. It exists to create profit while at the same time it is helping to poor people.”

“This company is a profit-maximizing business entrepreneurship. It exists to create profit while serving its clients.”

8. What is most typical loan size (in kwacha) provided by:

a) this branch office

b) field workers (*relevant only if the answer to first question was yes*)

0-500 500-1000 1000-1500 1500-2000 2000-2500 2500-3000 3000-3500 3500-4000

4000-4500 4500-5000 5000-5500 5500-6000 6000-6500 6500-7000 7000-7500 7500+

9. Please describe what must be done if client comes first time and wants typical loan as described in question 8.

What documents do you need?

Does he need to be registered in your company? Is it for free?

Does he have to have collateral?

Does he have to reach certain level of savings?

Does he have to have person who guarantees the loan?

Does he have to prove his level of income?

NOTES:

10. Allow us to snap picture or to get copy of unfilled contract provided to typical client asking for loan of typical size. Alternatively, allow us to talk with clients so we can ask them to get picture of their own contracts with your institution.

Name of the MFI:

Date of visit

Position of interviewed person:

Notes:

What features describe well products of your MFI?

- loans offered by this MFI have fixed instalments and repayment timing (*weekly or monthly, clients must pay agreed amount of money*)
- loans offered by this MFI have flexible instalments and timing (*postponement of instalment possible, reduction of instalment possible, option of few months long grace period at the beginning available*)
- loans provided by this MFI have lower than average interests in comparison with direct competitors
- loans provided by MFI have higher than average interests in comparison with direct competitors
- MFI provides loans under condition of group liability (*i.e. if one person in group does not pay, all others in group are held responsible for that*)
- MFI provides loans under individual responsibility (*i.e. no group liability is applied*)
- MFI distribute loans and collect instalments at regular group meetings
- MFI distribute loans and collect instalments privately (*i.e. no group meetings are needed*)
- MFI offers plenty of different loan products (*emergency loans, business loans, student loans etc.*)
- MFI offers "one size fits all" loans only (*only little adjustments of size and time period of loans are possible*)
- MFI applies the rule of forced savings if clients want to obtain a loan (*i.e. to get a loan of certain size, clients must save and keep certain deposit at their account*)
- MFI does not apply the rule of forced savings (*size of your loan is independent from savings of clients*)
- MFI offers plenty of different saving accounts (*flexible accounts where clients can deposit or withdraw money anytime, accounts with limited access to savings for discipline etc.*)
- MFI does not offer any saving accounts
- MFI provides loan-takers with compulsory educational seminars
- MFI offers to its clients plenty of optional educational seminars
- MFI does not provide any educational seminars
- MFI offers variety of different microinsurance services suitable for needs of different clients (*for example health insurance, farming insurance, insurance of belongings etc.*)
- MFI does not offer any microinsurance services

NOTES:

Příloha č. 5: Mapa pro značení odpovědí (případová studie)

According to your knowledge, where are poor people and rich people concentrated in Kitwe?

BLUE COLOR: RICH PEOPLE

RED COLOR: POOR PEOPLE



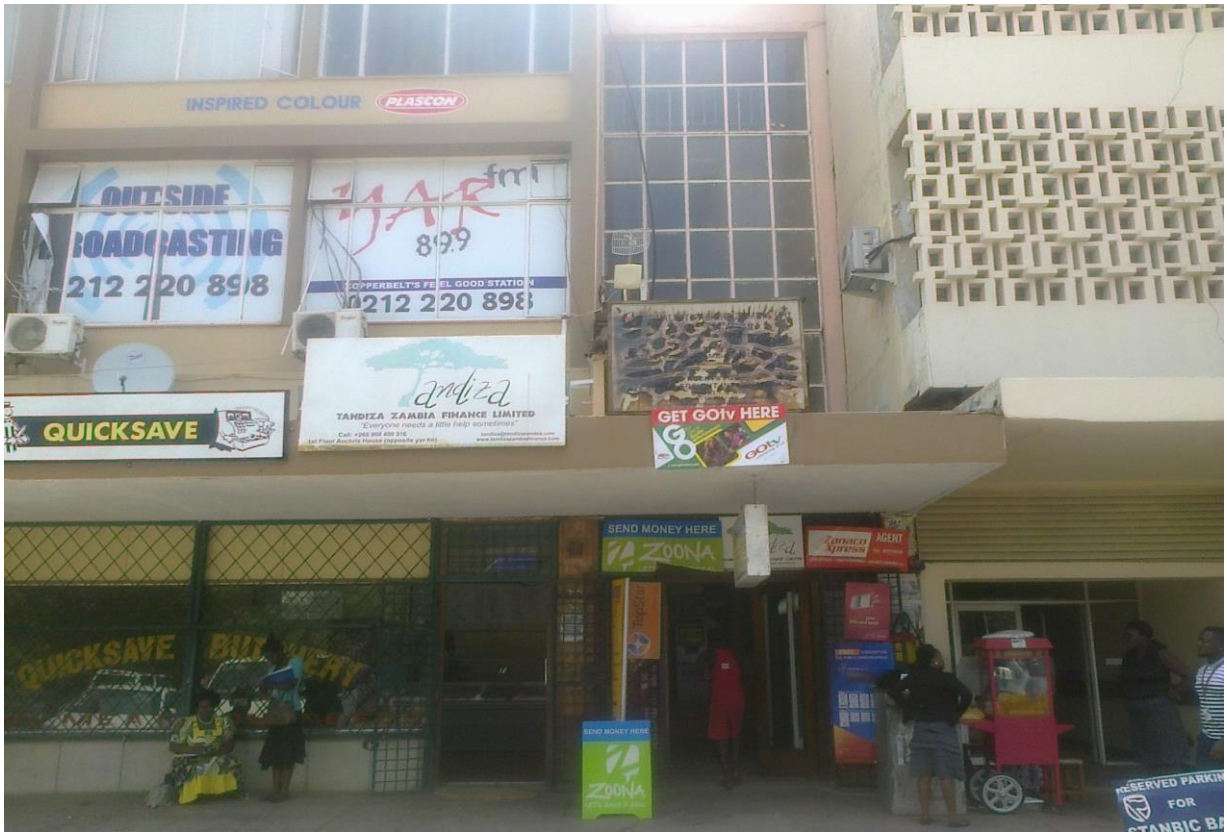
Příloha č. 6: Pobočky MFIs ve městě Kitwe – fotogalerie



Elpe Finance Limited



Zambou Finance Limited



Tandiza Zambia Finance Limited



VisionFund Zambia Limited



MFinance Limited



Zampost Microfinance Limited



FINCA Zambia Limited



Bayport Financial Services Limited



Izwe Loans Zambia Limited



Unity Finance Limited



Microfinance Zambia Limited

Příloha č. 7: MFIs a jejich klasifikace dle MDR a MDR-2

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
ANED	Bolívie	0,34	ne	ne			
Banco FIE	Bolívie	0,61	ne	ne	ne	ne	ano
BancoSol	Bolívie	0,74	ne	ano	ne	ne	ano
CIDRE	Bolívie	0,37	ne	ne	ne	ne	ne
CRECER	Bolívie	0,15	ano	ne			
Diaconia	Bolívie	0,59	ne	ne	ne	ano	ne
Ecofuturo	Bolívie	0,74	ne	ano	ne	ne	ano
Fasil FFP	Bolívie	0,65	ne	ano			
FONCRESOL	Bolívie	0,46	ne	ne			
FONDECO	Bolívie	0,26	ano	ne	ne	ne	ne
Fortaleza	Bolívie	0,78	ne	ano	ne	ne	ano
FUBODE	Bolívie	0,24	ano	ne	ano	ne	ne
FUNBODEM	Bolívie	0,58	ne	ne			
IDEPRO	Bolívie	0,63	ne	ne			
IMPRO	Bolívie	0,56	ne	ne	ne	ne	ne
PRODEM	Bolívie	0,45	ne	ne	ne	ne	ano
ProMujer BOL	Bolívie	0,30	ano	ne			
Sartawi	Bolívie	0,48	ne	ne	ano	ne	ne
Banco Solidario	Ekvádor	0,60	ne	ne	ne	ne	ne
CEPESIU	Ekvádor	0,54	ne	ne	ne	ne	ne
COAC 4 Octubre	Ekvádor	0,65	ne	ne			
COAC Ambato	Ekvádor	0,66	ne	ano	ano	ne	ne
COAC FondVida	Ekvádor	0,72	ne	ano	ne	ne	ne
COAC LaBenefica	Ekvádor	0,75	ne	ano	ne	ne	ne
COAC MCCH	Ekvádor	0,56	ne	ne	ne	ne	ano
COAC Nacional	Ekvádor	0,64	ne	ne	ne	ne	ano
COAC San José	Ekvádor	0,55	ne	ne	ano	ne	ne
COAC SanAntonio	Ekvádor	0,46	ne	ne	ano	ne	ne
COAC SantaAnita	Ekvádor	0,39	ne	ne	ano	ne	ne
Codesarrollo	Ekvádor	0,62	ne	ne	ne	ne	ne
Coop San Miguel	Ekvádor	0,65	ne	ne	ne	ne	ano
CooP VPR	Ekvádor	0,23	ano	ne	ano	ne	ne
Cooprogreso	Ekvádor	0,87	ne	ano	ne	ano	ne
Credi Fe	Ekvádor	0,67	ne	ano	ne	ne	ano
D^Miro	Ekvádor	0,67	ne	ano	ne	ano	ne
DECOF	Ekvádor	0,16	ano	ne	ne	ano	ne
Espoir	Ekvádor	0,17	ano	ne	ne	ano	ne
FODEMI	Ekvádor	0,19	ano	ne	ne	ne	ne
Fundacion Alternativa	Ekvádor	0,31	ne	ne	ne	ne	ne
FUNDAMIC	Ekvádor	0,17	ano	ne	ne	ne	ne
INSOTEC	Ekvádor	0,47	ne	ne	ne	ne	ne

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
Luz del Valle	Ekvádor	0,55	ne	ne	ne	ne	ano
ProCredit	Ekvádor	0,86	ne	ano			
PS Ambato	Ekvádor	0,21	ano	ne	ne	ne	ne
OCSSCO	Etiopie	0,53	ne	ne	ne	ne	ne
ACSI	Etiopie	0,40	ne	ne	ano	ne	ne
ADCSI	Etiopie	0,79	ne	ano	ano	ne	ne
BG	Etiopie	0,36	ano	ne	ne	ne	ne
DECSI	Etiopie	0,77	ne	ano	ano	ne	ne
Dire	Etiopie	0,81	ne	ano	ano	ne	ne
DMCPSC	Etiopie	0,31	ano	ne	ne	ano	ne
Eshet	Etiopie	0,51	ne	ne	ano	ne	ne
Harbu	Etiopie	0,45	ne	ne	ne	ne	ne
Meklit	Etiopie	0,38	ano	ne	ne	ano	ne
Metemamen	Etiopie	0,39	ne	ne	ne	ne	ne
OMO	Etiopie	0,67	ne	ano	ano	ne	ne
PEACE	Etiopie	0,36	ano	ne	ne	ne	ne
SFPI	Etiopie	0,43	ne	ne	ne	ne	ne
Sidama	Etiopie	0,45	ne	ne	ne	ano	ne
Wasasa	Etiopie	0,40	ne	ne	ne	ano	ne
Wisdom MFI	Etiopie	0,49	ne	ne	ne	ne	ne
Ahantaman RB	Ghana	0,57	ne	ne	ne	ano	ne
APED	Ghana	0,37	ano	ne	ne	ano	ne
ASA Initiative	Ghana	0,39	ne	ne	ano	ne	ne
ASA-Ghana	Ghana	0,56	ne	ne	ne	ne	ne
ASPI	Ghana	0,30	ano	ne	ano	ne	ne
Atwima Kwanwoma	Ghana	0,81	ne	ano	ne	ne	ne
Baobab	Ghana	0,50	ne	ne	ne	ano	ne
BestFUND	Ghana	0,49	ne	ne			
CashPhase	Ghana	0,84	ne	ano	ne	ne	ano
CASUD	Ghana	0,62	ne	ne	ne	ne	ne
CEDEF	Ghana	0,38	ano	ne	ano	ne	ne
CFF	Ghana	0,53	ne	ne	ne	ne	ne
CRAN	Ghana	0,45	ne	ne	ne	ano	ne
DQF	Ghana	0,26	ano	ne	ne	ano	ne
EASL	Ghana	0,77	ne	ano	ne	ne	ne
East Mamprusi	Ghana	0,24	ano	ne	ano	ne	ne
EMPRETEC Ghana	Ghana	0,50	ne	ne	ne	ano	ne
FASL	Ghana	0,81	ne	ano	ne	ne	ne
Grameen Ghana	Ghana	0,15	ano	ne	ano	ne	ne
ID-Ghana	Ghana	0,48	ne	ne	ne	ne	ne
Innovative Finance	Ghana	0,54	ne	ne	ne	ne	ano

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
KRB	Ghana	0,72	ne	ano	ne	ne	ne
Maata-N-Tudu	Ghana	0,33	ano	ne	ano	ne	ne
Mail Finance	Ghana	0,81	ne	ano	ne	ne	ne
Markaz Al Bishara	Ghana	0,38	ne	ne	ne	ne	ne
MicrofinPlus Gh	Ghana	0,46	ne	ne	ne	ne	ne
Nwabiagya RB	Ghana	0,66	ne	ano	ne	ano	ne
OISL	Ghana	0,63	ne	ne	ano	ne	ne
Rich Step	Ghana	0,80	ne	ano	ne	ano	ne
SAT	Ghana	0,35	ano	ne	ne	ne	ne
Sekam Trust	Ghana	0,44	ne	ne	ne	ano	ne
SS Ghana	Ghana	0,49	ne	ne	ne	ne	ne
TCCU	Ghana	0,50	ne	ne	ne	ano	ne
Union RB	Ghana	0,67	ne	ano	ne	ano	ne
Adhikar	Indie	0,30	ano	ne	ne	ano	ne
AES India	Indie	0,77	ne	ano	ne	ano	ne
Arman	Indie	0,69	ne	ano	ne	ne	ne
Arohan	Indie	0,76	ne	ano			
Arth	Indie	0,74	ne	ne	ano	ne	ne
ASA INDIA	Indie	0,19	ano	ne	ne	ne	ne
Asirvad	Indie	0,64	ne	ne			
Asmitha	Indie	0,58	ne	ne	ano	ne	ne
Bandhan	Indie	0,63	ne	ne	ne	ne	ano
BJS	Indie	0,38	ano	ne	ne	ne	ne
BSFL	Indie	0,35	ano	ne	ano	ne	ne
Cashpor	Indie	0,52	ne	ne	ano	ne	ne
CRESA	Indie	0,41	ano	ne	ne	ne	ne
DIBAKAR	Indie	0,37	ano	ne	ne	ano	ne
Disha Microfin	Indie	0,40	ne	ne			
Equitas	Indie	0,69	ne	ano	ano	ne	ne
ESAF	Indie	0,40	ne	ne	ano	ne	ne
FFSL	Indie	0,43	ne	ne			
Fusion	Indie	0,27	ano	ne	ne	ne	ne
GOF	Indie	0,55	ne	ne	ne	ano	ne
Grama Vidiyal	Indie	0,54	ne	ne	ne	ne	ne
Grameen Koota	Indie	0,64	ne	ne	ne	ne	ne
HMF	Indie	0,72	ne	ne	ne	ano	ne
Hope	Indie	0,35	ano	ne	ne	ne	ne
Chaitanya	Indie	0,56	ne	ne	ano	ne	ne
IntelleCash	Indie	0,46	ano	ne	ano	ne	ne
Jaago	Indie	0,55	ne	ne	ne	ne	ne
Janalakshmi	Indie	0,84	ne	ano	ne	ano	ne

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
Kaveri	Indie	0,48	ano	ne	ano	ne	ne
L & T Finance	Indie	0,48	ne	ne	ano	ne	ne
LOK	Indie	0,58	ne	ne	ne	ne	ne
Mahashakti	Indie	0,43	ano	ne	ano	ne	ne
MFL	Indie	0,28	ano	ne	ne	ne	ne
Mimo Finance	Indie	0,74	ne	ne	ne	ne	ne
MMFL	Indie	0,36	ano	ne	ne	ne	ne
Mpower	Indie	0,32	ano	ne	ne	ano	ne
Nano	Indie	0,65	ne	ne	ano	ne	ne
Navachetana	Indie	0,70	ne	ne	ne	ne	ne
NBSAAVS	Indie	0,73	ne	ne	ne	ano	ne
NEED	Indie	0,62	ne	ne	ne	ne	ne
Nirantara	Indie	0,72	ne	ne	ne	ne	ne
PAHAL	Indie	0,79	ne	ano	ne	ano	ne
Parama	Indie	0,84	ne	ano	ne	ano	ne
People's Forum	Indie	0,51	ne	ne	ano	ne	ne
Pragathi	Indie	0,61	ne	ne	ano	ne	ne
PRAYAS	Indie	0,62	ne	ne	ne	ano	ne
PWMACS	Indie	0,74	ne	ne	ne	ne	ne
RISE	Indie	0,61	ne	ne	ne	ne	ne
Saadhana	Indie	0,84	ne	ano	ne	ne	ne
SAATH	Indie	0,89	ne	ano	ne	ano	ne
Sahayog	Indie	0,68	ne	ne	ne	ne	ne
Saija	Indie	0,81	ne	ano	ne	ano	ne
Samasta	Indie	0,62	ne	ne	ne	ne	ne
Sambhav	Indie	0,66	ne	ne	ne	ano	ne
Sarala	Indie	0,64	ne	ne	ne	ne	ano
Satin	Indie	0,61	ne	ne	ne	ne	ano
SCCI	Indie	0,48	ne	ne			
Seba Rahara	Indie	0,42	ano	ne	ne	ano	ne
Share	Indie	0,54	ne	ne	ne	ne	ne
SKS	Indie	0,33	ano	ne	ne	ne	ne
SMILE	Indie	0,50	ne	ne	ne	ne	ne
SNFL	Indie	0,64	ne	ne	ne	ne	ne
Sonata Finance	Indie	0,25	ano	ne			
Spandana	Indie	0,65	ne	ano	ne	ne	ne
SPYM	Indie	0,58	ne	ne	ano	ne	ne
SU	Indie	0,50	ano	ne	ne	ano	ne
Suryoday	Indie	0,69	ne	ano	ne	ano	ne
Svasti	Indie	0,81	ne	ano	ne	ne	ne
SVCL	Indie	0,51	ne	ne	ne	ano	ne

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
Swadhaar	Indie	0,85	ne	ano	ne	ano	ne
Swayanshree	Indie	0,80	ne	ano	ne	ne	ne
Trident	Indie	0,76	ne	ano	ne	ano	ne
UF SPL	Indie	0,52	ne	ne	ne	ano	ne
Ujjivan	Indie	0,78	ne	ano	ne	ano	ne
Utkarsh	Indie	0,47	ne	ne	ano	ne	ne
VAMA	Indie	0,80	ne	ano	ne	ne	ne
VFS	Indie	0,39	ne	ne	ano	ne	ne
Vikas Samiti	Indie	0,60	ne	ne	ne	ano	ne
Vistaar	Indie	0,65	ne	ne	ano	ne	ne
We The People	Indie	0,87	ne	ano	ne	ano	ne
WEMCS	Indie	0,36	ano	ne	ne	ne	ne
Yukti	Indie	0,78	ne	ano	ne	ne	ne
BIMAS	Keňa	0,62	ne	ne	ne	ano	ne
ECLOF Kenya	Keňa	0,47	ne	ne	ano	ne	ne
Equity Bank	Keňa	0,80	ne	ano	ne	ne	ne
Jamii Bora	Keňa	0,85	ne	ano	ne	ano	ne
Juhudi Kilimo	Keňa	0,44	ne	ne	ano	ne	ne
KADET	Keňa	0,57	ne	ne	ne	ano	ne
KWFT DTM	Keňa	0,31	ano	ne	ano	ne	ne
LKL	Keňa	0,72	ne	ne	ano	ne	ne
Opportunity Kenya	Keňa	0,77	ne	ano			
PAWDEP	Keňa	0,11	ano	ne			
RAFODE	Keňa	0,36	ne	ne	ne	ano	ne
SISDO	Keňa	0,57	ne	ne	ne	ano	ne
Yehu	Keňa	0,21	ano	ne	ne	ne	ne
AMK	Kambodža	0,14	ano	ne	ne	ne	ne
AMRET	Kambodža	0,42	ne	ne			
Farmer Finance	Kambodža	0,75	ne	ano			
First Finance	Kambodža	0,94	ne	ano	ne	ne	ano
HKL	Kambodža	0,50	ne	ne	ne	ne	ano
KREDIT	Kambodža	0,28	ano	ne	ne	ne	ne
Maxima	Kambodža	0,70	ne	ne			
PRASAC	Kambodža	0,56	ne	ne	ne	ne	ano
Seilanithih	Kambodža	0,34	ne	ne	ne	ano	ne
SPN	Kambodža	0,81	ne	ano	ne	ano	ne
TPC	Kambodža	0,31	ne	ne	ne	ano	ne
VF Cambodia	Kambodža	0,17	ano	ne	ano	ne	ne
CCODE	Malawi	0,63	ne	ne	ne	ano	ne
CUMO	Malawi	0,30	ano	ne	ne	ano	ne
FINCA	Malawi	0,48	ne	ne	ano	ne	ne

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
FINCOOP	Malawi	0,67	ne	ano	ne	ano	ne
FITSE	Malawi	0,59	ne	ne	ne	ne	ne
MARDEF	Malawi	0,37	ne	ne	ano	ne	ne
MLF MWI	Malawi	0,23	ano	ne	ne	ne	ne
MRFC	Malawi	0,34	ne	ne			
OIBM	Malawi	0,78	ne	ano	ano	ne	ne
ACAWE	Mozambik	0,34	ano	ne	ano	ne	ne
AZADER	Mozambik	0,38	ne	ne	ne	ne	ne
BOM	Mozambik	0,67	ne	ano	ne	ano	ne
CCOM	Mozambik	0,58	ne	ne	ne	ano	ne
FDM	Mozambik	0,05	ano	ne	ano	ne	ne
Hluvuku-ADSEMA	Mozambik	0,34	ano	ne	ano	ne	ne
ProCredit	Mozambik	0,88	ne	ano			
Tchuma	Mozambik	0,46	ne	ne			
1st Valley Bank	Filipíny	0,89	ne	ano	ne	ne	ne
AJDFI	Filipíny	0,35	ano	ne	ne	ne	ne
ARDCI	Filipíny	0,54	ne	ne	ne	ne	ne
ASA Philippines	Filipíny	0,44	ne	ne	ne	ne	ne
ASHI	Filipíny	0,51	ne	ne	ano	ne	ne
ASKI	Filipíny	0,55	ne	ne	ano	ne	ne
Bangko Kabayan	Filipíny	0,57	ne	ne	ne	ne	ne
BSEI	Filipíny	0,29	ano	ne	ne	ano	ne
CBI	Filipíny	0,80	ne	ano	ne	ano	ne
CCT	Filipíny	0,56	ne	ne	ne	ano	ne
CEV	Filipíny	0,36	ano	ne	ne	ne	ne
DSPI	Filipíny	0,64	ne	ano	ne	ne	ne
ECLOF	Filipíny	0,62	ne	ne			
FCB	Filipíny	0,63	ne	ne	ne	ne	ne
FMB	Filipíny	0,69	ne	ano	ne	ano	ne
GM Bank	Filipíny	0,30	ano	ne	ne	ne	ne
HSPFI	Filipíny	0,25	ano	ne	ne	ne	ne
JVOFI	Filipíny	0,69	ne	ano	ne	ne	ne
Katipunan Bank	Filipíny	0,84	ne	ano	ne	ne	ano
KDCI	Filipíny	0,57	ne	ne	ne	ne	ne
KGI	Filipíny	0,41	ne	ne	ne	ne	ne
KMBI	Filipíny	0,49	ne	ne	ne	ano	ne
LTMPC	Filipíny	0,69	ne	ano	ne	ano	ne
Mallig Plains	Filipíny	0,26	ano	ne	ne	ne	ne
MILAMDEC	Filipíny	0,40	ano	ne	ne	ano	ne
MWIMPC	Filipíny	0,37	ano	ne	ne	ne	ne
NWTF	Filipíny	0,34	ano	ne	ano	ne	ne

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
OFMPC	Filipíny	0,58	ne	ne	ne	ne	ne
PBC	Filipíny	0,41	ne	ne	ano	ne	ne
PCSD	Filipíny	0,61	ne	ne	ne	ne	ne
PMPC	Filipíny	0,45	ne	ne	ne	ano	ne
RB Angeles	Filipíny	0,90	ne	ano	ne	ne	ne
RB Labason	Filipíny	0,76	ne	ano	ne	ne	ano
RBLI	Filipíny	0,49	ne	ne	ne	ne	ano
RBMI	Filipíny	0,65	ne	ano	ne	ano	ne
RMB	Filipíny	0,95	ne	ano	ne	ne	ano
RSPI	Filipíny	0,24	ano	ne	ano	ne	ne
SAFRAGEMC	Filipíny	0,62	ne	ne	ne	ne	ne
Salve	Filipíny	0,62	ne	ne	ne	ne	ne
SEDP	Filipíny	0,51	ne	ne	ne	ano	ne
TSKI	Filipíny	0,44	ne	ne	ne	ne	ano
TSPI	Filipíny	0,57	ne	ne	ne	ne	ne
Valient	Filipíny	0,50	ne	ne	ne	ne	ne
AGAHE	Pákistán	0,18	ano	ne	ne	ne	ne
AMRDO	Pákistán	0,46	ne	ne	ne	ne	ne
APMBL	Pákistán	0,97	ne	ano			
ASA	Pákistán	0,43	ne	ne	ne	ano	ne
BEDF	Pákistán	0,46	ne	ne	ne	ne	ne
CSC	Pákistán	0,63	ne	ano	ne	ano	ne
DAMEN	Pákistán	0,42	ne	ne			
FFO	Pákistán	0,29	ano	ne			
FINCA	Pákistán	0,96	ne	ano	ne	ne	ano
FMFB	Pákistán	0,81	ne	ano	ne	ne	ne
GBTI	Pákistán	0,22	ano	ne	ano	ne	ne
JWS	Pákistán	0,61	ne	ne	ne	ne	ne
KBL	Pákistán	0,36	ano	ne	ne	ano	ne
KCDO	Pákistán	0,41	ne	ne	ne	ano	ne
KF	Pákistán	0,31	ano	ne	ne	ne	ne
Micro Options	Pákistán	0,66	ne	ano	ano	ne	ne
Mojaz	Pákistán	0,62	ne	ano	ne	ne	ne
NRDP	Pákistán	0,46	ne	ne	ano	ne	ne
OLP	Pákistán	0,45	ne	ne	ne	ano	ne
OPD	Pákistán	0,57	ne	ne			
POMFB	Pákistán	0,66	ne	ano			
PRSP	Pákistán	0,39	ne	ne			
RCDS	Pákistán	0,43	ne	ne	ano	ne	ne
SDF	Pákistán	0,07	ano	ne	ne	ne	ne
SRDO	Pákistán	0,61	ne	ne	ne	ne	ne

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
SRSO	Pákistán	0,37	ne	ne	ne	ne	ne
SSF	Pákistán	0,53	ne	ne	ne	ano	ne
SVDP	Pákistán	0,61	ne	ne			
TMFB	Pákistán	0,70	ne	ano	ne	ne	ano
TRDP	Pákistán	0,25	ano	ne			
VDO	Pákistán	0,40	ne	ne	ne	ne	ne
ABT	Tanzanie	0,81	ne	ano	ne	ne	ano
AKIBA	Tanzanie	0,81	ne	ano	ne	ne	ne
BELITA	Tanzanie	0,22	ano	ne	ne	ano	ne
BRAC Tanzania	Tanzanie	0,15	ano	ne	ne	ne	ne
FMFC	Tanzanie	0,39	ne	ne	ne	ne	ne
K-Finance Ltd	Tanzanie	0,43	ne	ne	ne	ano	ne
Mbinga	Tanzanie	0,67	ne	ne	ano	ne	ne
MCBL	Tanzanie	0,55	ne	ne	ano	ne	ne
MDF Tanzania	Tanzanie	0,24	ano	ne	ne	ne	ne
NMB	Tanzanie	0,79	ne	ano	ne	ne	ano
Opportunity	Tanzanie	0,55	ne	ne	ano	ne	ne
PRIDE Tanzania	Tanzanie	0,57	ne	ne			
Tujijenge Tanzania	Tanzanie	0,31	ano	ne	ne	ne	ne
VF^Tanzania	Tanzanie	0,45	ne	ne	ne	ano	ne
Centenary Bank	Uganda	0,74	ne	ano			
EBO SACCO	Uganda	0,59	ne	ne	ne	ne	ne
Finance Trust	Uganda	0,61	ne	ne	ano	ne	ne
Five Talents	Uganda	0,24	ano	ne	ne	ne	ne
Gatsby	Uganda	0,67	ne	ano	ne	ne	ano
Habitat Uganda	Uganda	0,22	ano	ne	ne	ne	ne
Hofokam	Uganda	0,58	ne	ne	ano	ne	ne
KACITA	Uganda	0,52	ne	ne	ne	ne	ne
Madfa SACCO	Uganda	0,34	ne	ne	ne	ne	ne
Opportunity	Uganda	0,59	ne	ne	ne	ne	ne
Rushere SACCO	Uganda	0,54	ne	ne	ano	ne	ne
SAO	Uganda	0,45	ne	ne	ne	ano	ne
Silver Upholders	Uganda	0,32	ano	ne	ne	ano	ne
THPU	Uganda	0,15	ano	ne	ano	ne	ne
UGAFODE	Uganda	0,52	ne	ne	ne	ne	ne
VF Uganda	Uganda	0,34	ne	ne	ano	ne	ne
Wakiso	Uganda	0,71	ne	ano	ne	ano	ne
Y-SAVE	Uganda	0,85	ne	ano	ne	ne	ano
AB Bank	Zambie	0,76	ne	ano			
AMZ	Zambie	0,28	ano	ne	ano	ne	ne
CETZAM	Zambie	0,58	ne	ne	ne	ano	ne

Informace o MFIs		MDR – hodnoty a klasifikace			MDR-2 - klasifikace		
Zkrácený název MFI	Stát	MDR	MFI pro chudé	MFI pro nechudé	MFI ve prospěch chudých	MFI proti chudým dle MDR-II	MFI proti chudým dle FDR
Eclof Zambia	Zambie	0,64	ne	ne	ne	ano	ne
Empowerment	Zambie	0,34	ano	ne	ne	ne	ano
Harmos	Zambie	0,37	ne	ne	ano	ne	ne
Kungoma	Zambie	0,70	ne	ne	ne	ne	ne
MBT	Zambie	0,13	ano	ne	ano	ne	ne
Meanwood	Zambie	0,79	ne	ano	ne	ano	ne
PFSL	Zambie	0,70	ne	ne	ano	ne	ne
Zambia CRC	Zambie	0,34	ano	ne	ne	ne	ne

MFIs jsou řazeny abecedně podle států a podle zkráceného názvu. Pokud jsou políčka nevyplněná, znamená to, že pro MFI chybí data.

Mikrofinance jako nástroj řešení chudoby v rozvojových zemích

AUTOREFERÁT DISERTAČNÍ PRÁCE

Studijní program: P1314 Geografie

Obor: Mezinárodní rozvojová studia

Školitel: Doc. PhDr. Lubor Kysučan, Ph. D.

Katedra rozvojových a environmentálních studií

Přírodovědecká fakulta

Univerzita Palackého v Olomouc

Mgr. Martin Schlossarek

Olomouc 2019

Disertační práce byla vypracována v prezenční formě doktorského studia na Katedře rozvojových a environmentálních studií Přírodovědecké fakulty Univerzity Palackého v Olomouci

Předkladatel:

Mgr. Martin Schlossarek
Katedra rozvojových a environmentálních studií
Přírodovědecká fakulta Univerzity Palackého v Olomouci
17. listopadu 12
771 47 Olomouc

Vedoucí práce:

Doc. PhDr. Lubor Kysučan, Ph.D.
Katedra environmentálních studií
Fakulta sociálních studií, Masarykova univerzita
Joštova 218/10
602 00 Brno

Oponenti:

Prof. RNDr. Tadeusz Siwek, CSc.
Prof. PhDr. Martin Potůček, CSc., MSc.

Obhajoba disertační práce se koná před komisí pro obhajoby disertačních prací doktorského studia v oboru P1314 Geografie, studijním oboru 6702V004 Mezinárodní rozvojová studia, v prostorách Přírodovědecké fakulty Univerzity Palackého v Olomouci, 17. listopadu 12, 771 47 Olomouc.

S disertační prací je možno se seznámit na studijním oddělení Přírodovědecké fakulty Univerzity Palackého v Olomouci, 17. listopadu 12, 771 47 Olomouc.

Obsah

Anotace.....	4
Úvod	5
1. Cíle práce	7
2. Metody	9
3. Současný stav řešené problematiky	11
3.1. Mikrofinance a jejich vliv na chudobu: obecný přehled	12
3.2. Faktory a příčiny chudoby	12
4. MFIs a vliv jejich politik na příčiny a faktory chudoby	14
4.1. MFIs a zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům	14
4.2. MFIs a odstraňování či redukce vlivů faktorů chudoby	17
5. Vybrané politiky MFIs a chudí klienti: případová studie ze Zambie.....	19
5.1. Úvod, metodika.....	19
5.2. Diskuze výsledků	20
6. Analýza MFIs pomocí MDR	23
6.1. Metody a data.....	23
6.2. Diskuze výsledků	27
Závěr	29
Použitá literatura a zdroje.....	31
Odborný životopis (včetně seznamu publikací).....	39
Annotation.....	43

Anotace

Práce se zaměřuje na analýzu charakteristik a postupů mikrofinančních institucí (MFIs), které pomáhají zvýšit dopady MFIs v oblasti redukce a zmírňování chudoby. Zároveň diskutuje téma měření "odklon od mise" v mikrofinančním sektoru, který se projevuje zhoršením podmínek poskytování služeb chudým a menším zaměřením na ně. Součástí práce je návrh úpravy indikátoru Mission Drift Ratio (MDR), který odklon od mise měří.

První část práce, kde jsou na základě rešerše teoretické literatury a empirických studií formulovány vztahy mezi mikrofinancemi na jedné straně a chudobou na straně druhé, je založená na logické argumentaci (dedukční a indukční přístup) a kritické diskuzi. Druhá část práce sestává z případové studie ze Zambie, kde jsou kombinovány kvalitativní a kvantitativní metody, použité na primárních i sekundárních datech. Třetí část, založená na kvantitativním přístupu, analyzuje pomocí MDR a jeho upravené verze sekundární data pro MFIs ze 14 zemí.

Hlavní závěry práce jsou následující:

1. MFIs mohou implementovat mnoho různých opatření, aby zvýšily šanci, že pomohou zredukovat či zmírnit chudoby mezi svými klienty. Mezi tato opatření se řadí především a) nastavení podmínek čerpání mikropůjček tak, aby byla maximalizována možnost je vhodně investovat, b) cílení mikropůjček na tzv. dobrovolné podnikatele, c) zajištění služeb „kredit plus“, d) flexibilita v podmínkách nabízených mikrofinančních produktů, e) vytvoření prostředí, které klienty motivuje k tvorbě úspor spíše než k zadlužování se.
2. Komerencializace mikrofinančního sektoru je potenciálně nebezpečná. Regulované MFIs se ziskovým statusem se na chudé zaměřují méně než neziskové MFIs z neregulovaného sektoru. Na druhou stranu se zdá, že právní status MFIs má zanedbatelný vliv, pokud jde o vhodnost nastavení poskytovaných služeb. MFIs se službami nastavenými ve prospěch chudých jsou v průměru větší, mají tendenci spolupracovat s jinými MFIs a jsou častěji podporovány velkými donory.
3. MDR má závažné slabiny. Zaměřuje se pouze na úroveň zaměření na chudé, ale ignoruje, jak je s těmito chudými klienty jednáno (respektive jaké podmínky jsou jim při čerpání služeb poskytnuty). Při aproximaci chudoby klientů pracuje s průměrnými hodnotami jednotlivých ukazatelů, což delegitimizuje strategii MFIs, které obsluhu chudých klientů dotují tím, že se zaměřují i na příslušníky střední třídy. Navržené MDR-2 zmiňovanými slabiny netrpí. Vzhledem k nepřesnostem, které vyvěrají z mezer v datech, je však jeho použití doporučováno pouze pro obecnou analýzu mikrofinančního sektoru, spíše než k úsudkům ohledně činnosti konkrétních MFIs.

Klíčová slova: mikrofinance, mikropůjčka, odklon od mise, chudoba

Úvod

Mikrofinancování je nástroj, který umožňuje přístup k finančním službám lidem, kterým jsou z různých důvodů nedostupné služby konvenčních finančních zařízení, jako jsou banky, spořitelny nebo pojišťovny. Za touto nedostupností stojí často negramotnost a s ní spojená neschopnost porozumět psaným dokumentům nebo neformálnost zaměstnaneckých a majetkových poměrů (potenciálních) klientů, z nichž plyne nemožnost finanční instituce ověřit si jejich solventnost. Kromě toho řada chudých lidí v nejméně vyspělých zemích světa nedisponuje ani dokumenty, které je bezpečně identifikují, jako jsou občanský průkaz, pas nebo rodný list.

Byla to právě neschopnost konvenčních institucí obsloužit chudé a další znevýhodněné skupiny obyvatel rozvojového světa, která přispěla k dramatickému rozvoji mikrofinančního sektoru od 90. let 20. století. Za zakladatele moderních mikrofinancí je často označován bangladéšský profesor ekonomie Muhammad Yunus, který stejně jako řada dalších osobností mikrofinančního hnutí deklaruje redukcí a zmírnění chudoby pomocí finanční inkluze jako cíl mikrofinancí (viz například Yunus, 2008; Akula, 2010). Stejní lidé pak prohlašují finanční udržitelnost jako nezbytnou podmínku pro expanzi mikrofinančních institucí (MFIs) a tedy pro zajištění přístupu k mikrofinančním službám pro co nejvíce lidí.

S ohledem na dilema hloubky pomoci (snaha podpořit každého jednotlivce co nejvíce) a šíře pomoci (snaha podpořit co nejvíce lidí) je patrné, že určitá míra zpoplatnění služeb poskytovaných MFIs, stejně jako optimalizace jejich struktury a podmínek, za kterých jsou poskytované, je legitimní. Je však zřejmé, že se některé MFIs ve snaze o finanční udržitelnost od mise redukovat či zmírňovat chudobu výrazně odklonily a tuto původní misi již neplní. Mezi symptomy odklonu od mise patří mimo jiné účtování nadměrných úroků a poplatků nebo poskytování služeb méně rizikovým a zároveň výnosnějším klientům ze střední třídy na úkor chudých (viz Karim, 2011 nebo Bateman, 2010).

Nezanedbatelná část MFIs se vzdala svého neziskového statusu a stala se podnikajícími právníckými osobami, které se hlásí k takzvanému sociálnímu podnikání, jehož duchovním otcem je již zmiňovaný Yunus. Jeho deklarovaným cílem je překonání chudoby nebo jiného společenského problému. Dalším cílem je tvorba zisku, který však musí být reinvestován do dalších aktivit spojených s bojem proti chudobě nebo obdobným tématem. Pokud jde o sdílení dat, chová se většina těchto MFIs jako standardní podnikatelské subjekty, které chrání své know-how. Přesvědčit MFIs k tomu, aby zveřejňovaly informace o své činnosti nad rámec zákona, je velmi těžké (Waterfield, 2015). Tato netransparentnost MFIs přispívá k tomu, že je vliv mikropůjček (a dalších mikrofinančních služeb) na chudobu stále ještě nedostatečně probádán. Více informací o efektech mikrofinancí na životy klientů si jistě zaslouží (potenciální) dárci MFIs či sociálně zaměřeni investoři. Stejně tak je žádoucí, aby co nejvíce informací měli (potenciální) klienti MFIs.

Ambicí disertační práce je identifikovat vlastnosti mikrofinančních služeb, které nejvíce přispívají k redukcí a zmírňování chudoby a charakterizovat MFIs, které takové služby poskytují, a to především s důrazem na mikropůjčky a mikrospoření, tedy služby, jež klienti MFIs nejčastěji čerpají. Naplněním těchto ambicí práce přispívá k dosavadním zjištěním, jaké mikropůjčky a mikrospoření pomáhají naplňovat sociální cíle MFIs nejlépe.

Jedním z nástrojů použitých pro diskuzi výše uvedených témat je analýza nově navrženého multidimenzionálního indikátoru měřícího míru zaměření MFIs na boj s chudobou. Indikátor

může být použit budoucími iniciativami za větší transparentnost mikrofinancí a potenciálně tak může přispět k reformám, které přispějí k posunu některých MFIs zpět směrem k naplňování sociální mise. Proces vytváření indikátoru zároveň pomůže zodpovědět další klíčovou otázku, a to jaká data vlastně od zástupců MFIs veřejnost potřebuje. Bezprostředním efektem této práce je to, že její hlavní zjištění využívá autor při řízení nevládní organizace Maendeleo, která prostřednictvím partnerské kooperativy Wakulima Maendeleo Group poskytuje přístup k mikropůjčkám přibližně stovce lidí z mikroregionu Utengule/Usangu v jihozápadní Tanzanii.

1. Cíle práce

Hlavním cílem disertační práce je provést analýzu efektu mikrofinancí na redukcí a zmírňování chudoby v rozvojových zemích a v rámci této analýzy navrhnout úpravy ukazatele Mission Drift Ratio (dále též MDR) tak, aby – s ohledem na omezená data – co nejlépe měřil potenciál MFIs nebo jejich vybraných mikrofinančních produktů (mikropůjček) redukovat či zmírňovat chudobu. Jedním z přínosů práce je analýza výsledků takto upraveného MDR, které autor spočítal pro mikrofinanční instituce z vybraných rozvojových zemí. Tato analýza přináší závěry o charakteristikách MFIs, které mají tendenci více se zaměřovat na redukcí a zmírňování chudoby, stejně jako o charakteristikách MFIs, jež se od tohoto cíle spíše odklánějí. Dalším aktivem práce je identifikace tzv. mezer v datech, které jsou limitujícím faktorem pro komplexní zhodnocení vlivu mikrofinancí na chudobu. Posledním zásadním přínosem je návrh přetvoření MDR do takové podoby, ve které může sloužit jako jednoduchý a na data nenáročný indikátor měřící sílu zaměření MFIs na redukcí a zmírňování chudoby.

Cíl práce je formulován ve dvou rovinách: v rovině teoretické a praktické. V teoretické rovině vychází autor z analýzy literatury zaměřené na mikroekonomické efekty mikrofinancí, na vícerozměrnost konceptu chudoby a na determinanty výše příjmů i dalších dimenzí lidského rozvoje, jež jsou spojovány s chudobou. Dále autor pracuje s MDR jakožto relativně novým indikátorem potenciálu mikropůjček zmírňovat chudobu. V této části se opírá také o literaturu zaměřenou na tvorbu a analýzu kompozitních indikátorů. V teoretické rovině stanovuje autor dva dílčí cíle:

- **Dílčí cíl 1:** Identifikovat politiky a charakteristiky MFIs, jež mají vliv na zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům.
- **Dílčí cíl 2:** Identifikovat politiky a charakteristiky MFIs, jež přispívají k odstraňování či redukcí vlivů faktorů chudoby.

V praktické rovině pracuje autor s daty zjištěnými mezi potenciálními klienty MFIs ze Zambie, a především s daty MFTransparency (2015). V praktické části práce autor zpřesňuje předběžné závěry vyvozené na základě splnění dílčích cílů 1 a 2 a ověřuje jejich validitu. Vzápětí na ně navazuje těmito dvěma dílčími cíli:

- **Dílčí cíl 3:** Navrhnout úpravy MDR tak, aby indikátor lépe operacionalizoval míru zaměření MFIs na sociální misi.
- **Dílčí cíl 4:** Ve statistickém souboru organizace MFTransparency identifikovat mezery v datech.

Autor formuluje hlavní výzkumnou otázku následovně: „*Jakým způsobem přispívají mikrofinanční instituce ke snižování chudoby s ohledem na jejich charakteristiky, jako jsou například velikost organizace nebo její právní status?*“ Autor prostřednictvím vymezených dílčích cílů hledá odpovědi na dvě základní otázky:

- Jaké charakteristiky jsou typické pro MFIs, jejichž služby mají vysoký potenciál přispívat k redukcí či zmírňování chudoby?
- Jak měřit potenciál MFIs přispívat k redukcí či zmírňování chudoby při omezené dostupnosti dat o jejich produktech a klientech?

Záměrem autora je poskytnout čtenáři detailní přehled o vlivu mikrofinančního průmyslu na redukcí a zmírňování chudoby v rozvojových zemích, upozornit na rozdíly v prioritizaci boje proti chudobě napříč spektrem mikrofinančních institucí a poukázat na vybrané

charakteristické znaky organizací, jejichž činnost přispívá k redukci či zmírňování chudoby. Další výstupy disertační práce – upravený indikátor MDR a identifikované mezery v datech – mohou posloužit sdružením MFIs a dalším aktivistickým skupinám, jež cílí na větší transparentnost mikrofinancování, jako návod, která data je třeba začít sbírat, aby bylo možné efektivně odhadovat vliv činnosti jednotlivých MFIs na míru a stav chudoby. V případě zacelení mezer v datech může teoretický rámec upraveného MDR sloužit jakožto intuitivní a snadno pochopitelný indikátor s velkým potenciálem využití jak pro samotné MFIs, tak pro jejich potenciální donory, klienty a další stakeholdery.

2. Metody

Práce se opírá především o kvantitativní metody výzkumu, které jsou doplňovány přístupem kvalitativním. Kvalitativní přístup je zvolen v první části práce, kde jsou na základě rešerše literatury formulovány vztahy mezi mikrofinancemi na jedné straně a chudobou na straně druhé (tzv. indukce), a v kombinaci s kvantitativním přístupem také v případové studii ze Zambie. Část práce, která je založená na datech MFTransparency a pracuje s indikátorem MDR, je postavena především na kvantitativních metodách výzkumu.

Pro řešení jednotlivých dílčích cílů zvolil autor následující metody:

Dílčí cíle 1 a 2: Identifikace vztahů mezi fungováním MFIs a odolností klientů vůči negativním šokům, fungováním MFIs a faktory chudoby

V prvním kroku byly pro účely této práce definovány pojmy mikrofinance, chudoba, faktory chudoby a příčiny chudoby, a to na základě rešerše teoretické literatury zaměřené na příslušná a související témata, jako jsou determinanty výše příjmů nebo vícerozměrnost lidského rozvoje.

Ve druhém kroku byly analyzovány vztahy mezi diskutovanými pojmy. Nejprve byla na základě metaanalýz mikroekonomických a sociálních efektů mikrofinancí diskutována obecná míra vlivu mikrofinancí na chudobu. Následně byly s pomocí logické argumentace (dedukční a indukční přístup) a teoretické literatury analyzovány vybrané faktory a příčiny chudoby (důraz byl kladen na ty, které jsou relevantní pro mikrofinanční sektor). V obou fázích autor pracoval především s literaturou zahraničních autorů.

Ve třetím kroku byl analyzován vztah mezi mikrofinancemi na jedné straně a vybranými faktory a příčinami chudoby na straně druhé, přičemž posledně jmenovaný pojem byl postupně zúžen na téma odolnosti vůči negativním příjmovým a výdajovým šokům. Tato část je založená výhradně na empirické literatuře. V diskuzi je zohledněno, že MFIs se mezi sebou svými politikami a charakteristikami výrazně liší. Diskutovány jsou efekty konkrétních politik.

V rámci případové studie je analyzováno i. vnímání některých politik potenciálními klienty MFIs ze Zambie (především dotazníkové šetření) a ii. zaměření vybraných zambijských MFIs na jejich sociální misi (semi-strukturované rozhovory, dotazníkové šetření, analýza geografického rozmístění poboček MFIs), čímž jsou rozšiřovány a verifikovány některé předběžné závěry z předchozích tří fází výzkumu. Detaily metodiky případové studie jsou popsány v samostatné kapitole.

V posledním kroku jsou na datech MFTransparency pro MFIs ze 14 rozvojových zemí z let 2011–2015 ověřovány hypotézy, které souvisejí s charakteristikami MFIs a jejich schopností přispívat ke snižování či zmírňování chudoby. Hypotézy byly stanoveny na základě rešerše literatury a závěrů z případové studie. Detaily použitých metod jsou popsány v dalších podcích a v příslušné kapitole.

Dílčí cíle 3 a 4: Úprava MDR s cílem lépe operacionalizovat míru zaměření MFIs na sociální misi a identifikace mezer v datech ve statistickém souboru MFTransparency

Při plnění cíle 3 autor postupoval metodicky především podle OECD (2008), jehož Handbook on Constructing Composite Indicators je v podstatě jediným komplexním dílem, který se věnuje teorii tvorby složených indikátorů.

Všechny kroky úpravy MDR byly podniknuty tak, aby výsledný indikátor – upravený MDR – odpovídal teoretickému rámci, a aby zároveň mohl být sestaven na základě dostupných dat.

Následovala analýza sensitivity a nejistoty pro upravený MDR, srovnání výsledků obou verzí MDR a interpretace rozdílů mezi nimi.

Pokud jde o mezery ve znalostech, které o efektech MFIs na faktory a příčiny chudoby máme, ty byly identifikovány na základě rešerše literatury v rámci plnění dílčích cílů 1 a 2. Mezery v datech MFTransparency byly zjišťovány nejprve v průběhu realizace prvních dvou kroků nutných pro tvorbu či úpravu složených indikátorů, následně též při analýze dat.

3. Současný stav řešení problematiky

Současný silný důraz na finanční udržitelnost vnesla do mikrofinančního hnutí Grameen Bank. Založena byla v roce 1983 a již o 12 let později se veřejně vzdala nekomerčních zdrojů financování. Její mikrofinanční model, který funguje na principu pětičlenných skupin, původně explicitním a dnes již jen implicitním sociálním (křížovým) ručením a na motivaci v podobě postupného navyšování mikropůjček, zkopírovala s mírnými obměnami řada dalších MFIs po celém světě, stejně jako orientaci na ženské klienty a týdenní splátky.

Alternativou klasického mikrofinančního modelu banky Grameen, který je obecně nazývaný jako *model solidárních skupin*, je *model svépomocných skupin*, který funguje na bázi větších skupin klientů, jež mohou být (na rozdíl od skupin vzniklých v rámci Grameen Bank) vnímány jako MFIs samy o sobě. Fungují buďto na principu ROSCA, ASCA anebo na jejich různých mutacích. ROSCA je primitivnějším modelem svépomocné skupiny: její členové se scházejí v dohodnutých intervalech, na schůzích vyberou od každého předem dohodnutou částku a celý obnos předají jedinému členovi jako mikropůjčku (kterou každému jednotlivě splatí na budoucí schůzi). V roli příjemce mikropůjčky se vystřídají všichni členové skupiny, která poté zaniká. V případě modelu ASCA nejsou při splácení půjček předávány úroky jednotlivým členům, ale zodpovědné osobě. Peníze z takto vzniklého fondu jsou dále půjčovány mezi členy skupiny a tím také dále zhodnocovány. Klasická ASCA po uplynutí dohodnuté doby zaniká stejně jako ROSCA. Dá se říci, že ASCA je jakousi verzí modelu ROSCA pro pokročilé, přičemž dalším krokem může být svépomocná skupina s neomezenou plánovanou dobou existence a s možností průběžně přijímat (a vylučovat) členy.

Svépomocné skupiny si jakožto nezávislé celky mohou půjčovat peníze mezi sebou, případně se mohou obracet na jiné typy MFIs nebo na bankovní domy a zakládat u nich spořicí účty a čerpat mikropůjčky. Stejně tak se mohou formalizovat nebo vytvářet sdružení navzájem spolupracujících svépomocných skupin. Kromě toho, že svépomocné skupiny nabízí tyto možnosti, je jejich výhodou i to, že se jejich členové spolupodílejí na nastavování služeb, které jsou ve skupině organizovány. Zároveň lze za klad považovat i to, že členové skupiny mohou čerpat mikropůjčky, aniž by skupině jako celku vznikal externí dluh (neboť půjčky členů jsou financovány z úspor jiných členů). U *modelu solidárních skupin* může být jako výhoda interpretováno podřízené postavení skupiny vůči bance, která určuje pravidla. Klientům díky tomu odpadají povinnosti, které jsou nutně spojené s větší nezávislostí svépomocných skupin. Silná mateřská instituce je navíc garantem, že se peníze na půjčku pro solventního klienta vždy podaří zajistit (což u svépomocných skupin není pravidlem). V této souvislosti je však třeba podotknout, že *modely solidárních skupin* a *modely svépomocných skupin* mají různé mutace, a v praxi může být rozdíl mezi nimi velmi rozmělněný.

Individuální distribuce mikrofinančních služeb odpovídá systému používanému klasickými finančními institucemi. Tento způsob distribuce není vhodný pro nejchudší klienty a používají ho MFIs, jež se zaměřují spíše na klienty, kteří se řadí alespoň k nižší střední třídě nebo kteří pocházejí z relativně bohatších oblastí (Mersland a Strøm, 2010). V tomto kontextu je třeba upozornit, že ne každý individuální produkt musí být zároveň individuálně distribuován. Například půjčky Grameen Bank jsou distribuovány skupinově, ale jsou klasifikovány jako individuální, neboť nepodléhají explicitnímu společnému ručení.

3.1. Mikrofinance a jejich vliv na chudobu: obecný přehled

Teorie říká, že by přístup k mikrofinančním službám měl pomoci chudým domácnostem oslabit kolísání spotřeby v důsledku příjmových šoků nebo sezónnosti (Bacchetta a Gerlach 1997; Glewwe a Hall, 1998), čímž by mikrofinance měly přispívat ke zmírňování chudoby. To se týká všech čtyř základních mikrofinančních produktů, tedy mikropojištění (vyrovnání negativních příjmových šoků), mikropůjček (taktéž), mikrospoření (vyrovnání pozitivních příjmových šoků) i transferů drobných částek (snazší přístup k remitencím, jež umožňují taktéž vyrovnávat negativní příjmové šoky). Dále by měl teoreticky přístup k mikropůjčkám redukovat chudobu, pokud je půjčka použita jako investice do lidského kapitálu nebo do podnikání, jež přináší trvalý příjem (Aghion a Bolton, 1997; Yunus, 1998; de Mel et al, 2008).

Empirická literatura ukazuje, že míra, jakou jednotlivé mikrofinanční produkty přispívají ke zmírňování či redukcí chudoby, se liší podle charakteristiky konkrétních produktů a také podle kontextu, v jakém jsou tyto služby poskytovány. S největší pravděpodobností je však v průměru efekt jednotlivých mikrofinančních produktů na *snižování* chudoby spíše skromný, až nulový. Lépe jsou na tom mikrofinance ve věci vlivu na *zmírňování* chudoby.

Jednotlivé výzkumy zaměřené na efekty mikrofinancí docházejí často k různým závěrům, což může být dáno jednoduše tím, že zkoumají mikropůjčky či jiné mikrofinanční produkty s odlišnou typologií, poskytované navíc typologicky různým klientům, kteří se pohybují v různém prostředí. Existují charakteristiky, které určují, jak moc jsou jednotlivé mikrofinanční produkty nastavené ve prospěch chudých. Jako odrazový můstek pro důkladnou diskusi těchto charakteristik poslouží následující podkapitola, která se zabývá příčinami a především faktory, které chudobu způsobují.

3.2. Faktory a příčiny chudoby

Chudobu v rozvojových zemích lze analyzovat na makroúrovni (tj. například na úrovni států, regionů či společností), mezóúrovni (tj. například na úrovni vnitřních vztahů v rámci institucí, komunit apod.) a mikroúrovni (tj. mimo jiné na úrovni jednotlivce, domácnosti a dalších drobných ekonomických jednotek). Bezprostřední efekty mikrofinančních služeb se, vzhledem k jejich charakteristikám, projevují především na mikroúrovni a na mezóúrovni. Z tohoto důvodu se práce v souvislosti s faktory chudoby zaměřuje především na tyto dvě úrovně.

Ve stejném duchu jako Bartle (2013) rozlišuje autor příčiny a faktory chudoby. Příčiny chudoby jsou silou, která chudobu způsobila nebo způsobuje a kterou nelze ovlivnit. Faktory chudoby je možné definovat jako sílu, která přispívá k tomu, že chudoba stále přetrvává i v době, kdy již původní příčiny chudoby pominuly.

Pro účely zkoumání vlivu mikrofinancí na chudobu jsou její příčiny (z pozice mikroúrovně a mezóúrovně) většinou nerelevantní, neboť jsou z definice nezměnitelné. Relevanci mají pouze za situace, kdy aktuální chování lidí může vytvořit příčiny budoucí chudoby. Pokud například rodina aktuálně neposílá do školy své školou povinné děti, vytváří jejich příčinu chudoby pro příští roky. Boj proti budoucí chudobě je cílem některých mikrofinančních institucí, například těch, které motivují své klienty, aby své děti vzdělávali nebo očkovali. Další případy, kdy jsou příčiny relevantní, souvisejí se schopností domácnosti vyrovnat se s příjmovými nebo výdajovými šoky: nízká schopnost vyrovnat se s nenadálými událostmi může vést k řešení, jež domácnosti uvrhnou do začarovaného kruhu chudoby (příkladem takovýchto řešení je prodej statků generujících příjem).

Chudoba je multidimenzionální fenomén. Klíčové faktory jednotlivých dimenzí se liší. Nejpoužívanějším indikátorem chudoby, který respektuje její multidimenzionalitu, je Multidimensional Poverty Index (MPI). MPI na úrovni domácností zachycuje tři základní dimenze chudoby, přičemž každá z nich má stejnou váhu (1/3): vzdělání, zdraví a životní standard. Dohromady jsou měřeny celkem deseti indikátory, které mají stejnou váhu v rámci dimenze, do které patří.

Všechny v MPI zmíněné dimenze chudoby, které může domácnost ovlivnit, jsou řešitelné, pokud má domácnost dostatečný příjem, a pokud je její řešení pro domácnost prioritou. Za dva primární faktory chudoby lze proto považovat nedostatečné příjmy a nevhodné využití příjmů.

Tyto primární faktory jsou dále ovlivňovány sekundárními faktory, které shrnuje Tabulka č. 1. V tabulce uvedené faktory budou společně s vybranými příčinami – s těmi, jež souvisí se schopností odolávat negativním příjmovým a výdajovým šokům – diskutovány v rámci následující kapitoly, která zároveň analyzuje, jakým způsobem je mohou ovlivňovat různé mikrofinanční instituce, respektive konkrétní postupy a politiky, které MFIs aplikují.

Tabulka č. 1: Primární a sekundární faktory chudoby

Primární faktory	Nedostatečné příjmy	Nevhodné využití příjmů
Sekundární faktory	nedostatek dostupných příležitostí pro tvorbu příjmu	příliš konzervativní rozhodování domácnosti o investicích
	neschopnost využít dostupných příležitostí pro tvorbu příjmů	příliš riskantní rozhodování domácnosti o investicích
	neochota využít dostupných příležitostí pro tvorbu příjmů	iracionální rozhodování domácnosti
		nežádoucí rozhodování domácnosti

Zdroj: vlastní zpracování

4. MFIs a vliv jejich politik na příčiny a faktory chudoby

Ritchie (2017) rozlišuje pět základních skupin mikrofinančních institucí: formální finanční instituce, kooperativy, nevládní organizace, komunitní finanční organizace a neformální venkovské poskytovatele. Ritchieho typologie velmi dobře prezentuje, jak rozmanité je prostředí mikrofinancí. Celkový počet kategorií je pět, subkategorií je čtrnáct. Pro srozumitelnou diskuzi politik souvisejících s odstraňováním nebo redukcí příčin a faktorů chudoby je však tato typologie příliš široká.

Pro účely této disertační práce jsem proto původní Ritchieho typologii zúžil. V nové klasifikaci, zobrazené v tabulce č. 2, je zásadní především způsob organizace a fungování zkoumaných institucí, nikoliv jejich formální právní forma nebo status.

Tabulka č. 2: Zjednodušená a upravená typologie MFIs

Kategorie	Podkategorie	Další členění	Charakteristika
Kooperativy	drobné kooperativy	ROSCA	- individuální distribuce služeb - model svépomocných skupin - de facto explicitní skupinové ručení
		ASCA	- individuální distribuce služeb - model svépomocných skupin - de facto implicitní skupinové ručení
	velké kooperativy	federalizované kooperativy	- individuální distribuce služeb - model svépomocných skupin - de facto implicitní skupinové ručení
		nefederalizované kooperativy	- individuální distribuce služeb
klasické mikrofinanční instituce			- skupinová distribuce služeb (model solidárních skupin) - implicitní nebo explicitní skupinové ručení
konvenční finanční instituce	velké finanční domy		- individuální distribuce služeb - bez skupinového ručení - přijímají úspory
	malé finanční domy		- individuální distribuce služeb - bez skupinového ručení - nepřijímají úspory

Zdroj: vlastní zpracování

4.1. MFIs a zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům

Na základě review dostupné literatury autor identifikoval následujících pět politik a nástrojů, které mohou přispívat ke zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům:

1. flexibilita v podmínkách půjček a spořicíh produktů; přizpůsobení těchto produktů místním podmínkám
2. důraz na spoření v nabídce MFIs na úkor důrazu na nabídku půjček

3. tlak na preference klientů směrem k upřednostňování spoření oproti zadlužování se
4. příspěvek k tvorbě sociálního kapitálu
5. kredit plus

V oblasti flexibility služeb a jejich přizpůsobování místním poměrům mají potenciál všechny typy MFIs: členské organizace především v situacích, kdy jsou relativně malé nebo federalizované s velkou mírou autonomie, a zároveň jejich lídři mají dostatečné manažerské schopnosti a kapacity; neziskové organizace fungující na principu solidárních skupin za předpokladu, že implementují reformy ve stylu Grameen II; klasické bankovní domy také obvykle vykazují velkou míru flexibility, avšak často nejsou přístupné těm nejchudším.

Dalším důležitým prvkem je důraz na spoření, namísto důrazu na mikropůjčky. Mikropůjčka je riziková, neboť řeší aktuální šok, zároveň však podlamuje schopnost klienta absorbovat případné další šoky. Spoření tento nebezpečný prvek neobsahuje. Větší důraz na spoření kladou především malé a federalizované kooperativy, které tím paradoxně řeší svou slabinu v podobě nedostatku kapitálu. Klasické mikrofinanční instituce aplikující princip solidárních skupin často zdůrazňují spíše půjčování oproti spoření, což je dáno i vládními regulacemi, které jejich možnosti, pokud jde o správu peněz klientů, výrazně redukují. V případech, kdy klasické mikrofinanční instituce úspory svých klientů přijímat nemohou, mohou sehrát pozitivní roli alespoň v případech, kdy v přiměřené míře dofinancovávají malé a federalizované kooperativy. Velké finanční domy svým klientům nabízejí dostatek možností, pokud jde o půjčky i o spoření.

Motivaci klientů více spořit, a naopak méně se zadlužovat, můžou zvýšit postupy založené na moderních technologiích (např. posílání motivačních zpráv) a na poznatcích získaných v rámci behaviorální ekonomie či psychologie (mj. dobře konstruované informační letáky).

Dalším nástrojem zvyšování odolnosti proti větším šokům je budování sociálního kapitálu ve společnosti, a to na úrovni skupin i jednotlivců. V tomto ohledu neexistují žádné empirické ani seriózní logické důkazy o tom, že by takovýto potenciál měly konvenční finanční instituce.

Převážně pozitivní obrázek vytvořila relevantní literatura o politice kredit plus. Tuto politiku aplikují především kooperativy a klasické mikrofinanční instituce. Posledním diskutovaným tématem bylo mikropojištění: ukazuje se, že při současných technologiích a uplatňovaných postupech není tato služba pro chudé zajímavá. Celou diskuzi přehledně shrnuje tabulka č. 3.

Tabulka č. 3: Typy MFIs a jejich vliv na zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům

Kategorie	1. flexibilita, přizpůsobení	2. důraz na spoření	3. tlak na preference	4. sociální kapitál	5. kredit plus
ROSCA	o	+++	o	+++	o:+
1. velmi neflexibilní, jak pokud jde o spoření, tak pokud jde o půjčky (chybí kvalitní management) 2. velký důraz na úspory z důvodu neexistujícího externího financování 3. v literatuře nedohledáno, pravděpodobně neutrální (chybí kapacity) 4. pravidelné schůze, nutná spolupráce 5. „plus ke kreditu“ může zajistit jiná organizace (nutný management schopný „síťovat“)					
ASCA	++:+++	+:+++	o	---:+++	+:++
1. záleží na kvalitě managementu (který je však běžně lepší než u organizací ROSCA) 2. záleží na přístupu k levným externím půjčkám 3. v literatuře nedohledáno, pravděpodobně neutrální (chybí kapacity) 4. obvykle pozitivní, ovšem při nižší kvalitě managementu hrozí krádež a pokles důvěry mezi lidmi 5. „plus ke kreditu“ může zajistit jiná organizace (nutný management schopný „síťovat“)					
federalizované kooperativy	+:+++	o:++	o:+	+++	+++
1. záleží na nezávislosti nižší úrovně na centru, na kvalitě a kapacitách managementu 2. záleží na přístupu k levným externím půjčkám: obvykle zajišťuje centrum 3. mají kapacitu, vzhledem k vysokému stupni „vlastnictví“ klienty mohou (a nemusí) mít i motivaci 4. pravidelné schůze, nutná spolupráce 5. „plus ke kreditu“ může nižším úrovním zajistit jiná organizace i centrum kooperativy					
Nefederalizované kooperativy	o:+	+:++	o	o	o
1. záleží na kvalitě a kapacitách managementu 2. obvykle mají možnost přijímat úspory, mohou trpět nedostatkem kapitálu 3. obvykle aplikují umírněnou politiku 4. spíše bez vlivu, sociální kontakt se u velkých nefederalizovaných kooperativ vytrácí 5. nevhodná platforma (individuální distribuce služeb)					
klasické MFIs	o:++	---:+++	---:+	---:+++	+++
1. záleží na tom, zda management aplikoval reformy ve stylu Grameen II 2. viz poznámka 1, záleží, zda MFI může úspory od svých klientů úspory přijímat 3. záleží na tom, jak moc je management zaměřený na sociální misi 4. záleží na tom, jak moc je management zaměřený na sociální misi 5. vhodná platforma					
velké finanční domy	++	++	o	o	o
1. nabídka velmi široké škály flexibilních produktů 2. možnosti přijímat úspory jsou pro tyto instituce garantované všude na světě 3. obvykle aplikují umírněnou politiku 4. nedoložen pozitivní ani negativní vliv 5. nevhodná platforma (individuální distribuce služeb)					
malé finanční domy	o	---	---:o	:-o	o
1. spíše neflexibilní 2. nemohou přijímat úspory 3. spíše negativní vliv, riziko predátorského půjčování 4. nedoložen pozitivní ani negativní vliv; predátorské půjčování může způsobit rozvrat ve společnosti 5. nevhodná platforma (individuální distribuce služeb)					
<i>Vysvětlivky: 3 x minus = maximální negativní vliv; 3x plus = maximální pozitivní vliv; o = neutrální vliv; dvojtečka vyjadřuje rozpětí (určené hlavně faktory jmenovanými v poznámce).</i>					

Zdroj: vlastní zpracování

4.2. MFIs a odstraňování či redukce vlivů faktorů chudoby

Na základě review dostupné literatury autor identifikoval následující tři politiky a nástroje, které mohou přispívat k odstraňování či redukci vlivů primárních faktorů chudoby, tj. nedostatečných příjmů či jejich nevhodného využití:

1. tlak na produktivní využití mikropůjček a nastavení vhodných podmínek
2. zvyšování schopností klientů v oblasti byznysu pomocí přístupu kredit plus
3. zvyšování schopností a motivace klientů k žádoucímu ekonomickému rozhodování

Pokud jde o motivování klientů k tomu, aby mikropůjčky používali na produktivní činnost, argumentoval autor, že podmiňování využití půjček na takovou činnost má jen omezený význam. Jako důležitější faktor autor identifikoval výši úroků a nastavení splátkového kalendáře, který by měl být organizovaný tak, aby chudým klientům umožňoval provádět sofistikovanější investice s pomalejší mírou návratnosti. Žadoucí je podporovat mikropůjčkami především inovativní podnikatelské záměry a drobné zemědělce. Delší kalendář splácení může být v praxi nerealizovatelný především pro drobné (podkapitalizované) kooperativy se slabším managementem. Realita je však taková, že většina MFIs dostatečně dlouhé splátkové kalendáře nenabízí.

Existují silné důkazy, že mikropodnikatelé s nižším vzděláním a kognitivními schopnostmi jsou v podnikání méně úspěšní než ostatní. Z tohoto důvodu může být pro MFIs žádoucí zajistit svým klientům přístup ke školením týkajícím se obecně podnikání, které tento handicap alespoň částečně eliminují. Ačkoliv přímé efekty těchto školení na fungování mikropodniků nejsou plnohodnotně prozkoumány, existující literatura nabízí spíše pozitivní obrázek. Stejně relevantní mohou být školení týkající se témat specificky potřebných jen pro určité obory: příkladem mohou být zemědělské semináře poskytované farmářům. Efektivnost jakýchkoliv školení je silně ovlivňována jejich kvalitou a kontextovou relevancí. Vhodnou platformou pro školení jsou především organizace, které aplikují skupinovou distribuci svých služeb.

Příslušná školení mohou přispět ke schopnostem kompetentně rozhodovat o svých financích. Možnosti tyto kompetence využít mohou MFIs zvýšit tím, že aplikují politiky, jež přispívají k tvorbě sociálního a lidského kapitálu svých klientů. Restrikcím týkajícím se plnohodnotného využívání svých kompetencí čelí disproporčně více ženy. Potenciál MFIs přispět k empowermentu žen je výrazně ovlivněn místním prostředím, přispět k němu mohou mimo jiné genderově zaměřená školení. Celou diskuzi přehledně shrnuje tabulka č. 4.

Tabulka č. 4: Typy MFIs a jejich vliv na odstraňování či redukci vlivů faktorů chudoby

Kategorie	Možnosti investičního využití půjčky (1.)	Rozvoj kompetencí podnikat (2.)	Finanční kompetence: rozvoj a možnosti (3.)
ROSCA	O	o:+	o:++
1. obvyklé jsou krátkodobé půjčky, pravidelné splácení v týdenních intervalech 2. školení může zajistit jiná organizace (nutný management schopný „síťovat“) 3. přispívají k budování sociálního kapitálu - pravidelné schůze; lidský kapitál (LK): viz poznámka k 2			
ASCA	o:+	+:++	--:++
1. záleží na sofistikovanosti managementu (který je však běžně lepší než u organizací ROSCA) 2. školení může zajistit jiná organizace (nutný management schopný „síťovat“) 3. pravidelné schůze - přispívají k budování sociálního kapitálu (x případná krádež = pokles); LK: viz 2			
federalizované kooperativy	o:++	+++	o:++
1. záleží na kvalitě a zaměření managementu, specializaci kooperativy, kapitalizaci 2. školení může nižším úrovním kooperativy zajistit jiná organizace i její centrum 3. přispívají k budování sociálního kapitálu - pravidelné schůze; LK: viz 2			
nefederalizované kooperativy	o:++	o:+	o
1. záleží na kvalitě a zaměření managementu, specializaci kooperativy, kapitalizaci 2. spíše nevhodná platforma (individuální distribuce služeb) x výhoda při specializaci kooperativy 3. sociální kapitál: hlavně u velkých kooperativ se pozitivní efekt vytrácí; LK: viz 2			
klasické MFIs	o:+	+++	---:++
1. mají dost kapitálu i kapacit, často jsou však neflexibilní 2. školení může zajistit samotná organizace i externí partner 3. sociální kapitál: záleží na zaměření na sociální misi; LK: viz 2			
velké finanční domy	+++	o	o
1. nabídka velmi široké škály produktů 2. spíše nevhodná platforma (individuální distribuce služeb) + nezájem poskytovat školení 3. sociální kapitál: neutrální; LK: viz 2			
malé finanční domy	O	o	--:o
1. spíše neflexibilní 2. spíše nevhodná platforma (individuální distribuce služeb) + nezájem poskytovat školení 3. sociální kapitál: neutrální nebo negativní (při predátorském půjčování); LK: viz 2			
<i>Vysvětlivky: 3 x minus = maximální negativní vliv; 3x plus = maximální pozitivní vliv; o = neutrální vliv; dvojička vyjadřuje rozpětí (určené hlavně faktory jmenovanými v poznámce).</i>			

Zdroj: vlastní zpracování

5. Vybrané politiky MFIs a chudí klienti: případová studie ze Zambie

5.1. Úvod, metodika

Cílem případové studie je navázat na diskuzi v předchozí části práce a provést analýzu preferencí potenciálních klientů MFIs v zambijském regionu Copperbelt. Tyto preference jsou následně srovnávány s vybranými politikami, které uplatňují MFIs operující ve stejné oblasti. Dále je analyzována míra zaměření MFIs na chudé klienty, a to především pomocí analýzy distribuce poboček MFIs a chudých lidí v prostoru na čtyřech úrovních: na úrovni města Kitwe, dále na úrovni provincií, okresů a okrsků.

Splněním těchto cílů případová studie v rámci celé disertační práce slouží:

- k prohloubení a rozšíření diskuze na téma žádoucích charakteristik mikrofinancí, a to především o subjektivní vnímání samotných (potenciálních) klientů,
- k zahájení hlubší diskuze na téma, jak moc jsou MFIs skutečně orientované na poskytování služeb chudým lidem.

Sběr dat probíhal v období mezi 10. červencem a 20. zářím 2017. Pro účely této případové studie jsou jako MFIs definovány pouze organizace, které mají status mikrofinanční instituce podle zambijské centrální banky.

Výše vypsané cíle byly naplněny pomocí kombinace následujících metod:

a) Dotazníkové šetření mezi potenciálními klienty MFIs ve městech Kitwe a Kalulushi

Potenciální klienti byli pro účely této studie definováni jako členové neformálních spořicíh skupin (tzv. chilimby): svou účastí v nich jejich členové aktivně projevují zájem o mikrofinanční služby. Výzkum byl prováděn ve spolupráci s Catholic University of Zambia a podíleli se na něm dobrovolníci z řad studentů této univerzity. Ti byli před sběrem dat řádně vyškoleni.

Výběr respondentů proběhl pomocí tzv. metody sněhové koule. Dotazník vyplnilo celkem 81 lidí a skládá se ze tří věcných částí: 1. část vyplnilo 53 respondentů a slouží k identifikaci sociální situace respondentů a skládá se pouze z uzavřených otázek, 2. část vyplnilo 81 respondentů a zaměřuje se na to, které služby a jejich vlastnosti jsou respondenty vnímány pozitivně či negativně, zároveň umožňuje respondentovi označit tři pro něj nejzásadnější pozitivní a negativní služby a vlastnosti. Tato část se také skládá pouze z uzavřených otázek. 3. část vyplnilo 81 respondentů a zkoumá jejich zkušenosti s oficiálně registrovanými MFIs i jejich vztah vůči nim. Tato část kombinuje uzavřené a otevřené otázky. Jádrem dotazníku je především část 2: část 1 slouží hlavně k tomu, aby bylo možné analyzovat, zda se nějak liší preference bohatší části respondentů od chudší, část 3 zase umožňuje zkoumat, zda se preference potenciálních klientů liší podle jejich objemu zkušeností s MFIs.

S některými respondenty bylo provedeno také neformální semi-strukturované interview. Cílem těchto rozhovorů bylo lépe pochopit fungování příslušné spořicí skupiny.

b) Semi-strukturované rozhovory a dotazníkové šetření s reprezentanty MFIs působícími v regionu Copperbelt

V Copperbeltu působí podle Bank of Zambia (2017) třináct MFIs, z toho dvanáct má pobočku v jeho hlavním městě Kitwe. Těchto třináct MFIs má v provincii celkem 28 poboček. Původním záměrem autora bylo navštívit jednu pobočku každé ze třinácti MFIs.

Pobočky dvou MFIs však nakonec nebyly navštíveny z organizačních důvodů. Dále se ukázalo, že je jedna z MFIs na seznamu (CETZAM Financial Services Limited) v insolvenčním řízení a všechny její pobočky jsou

zavřené. Ze zbývajících deseti institucí byla navštívena vždy jedna pobočka: v osmi pobočkách s účastí na výzkumu souhlasily, dvě pobočky však spolupráci neumožnily.

Vzhledem k citlivosti diskutovaných témat nebyly semi-strukturované rozhovory nahrávány, veškeré závěry a citace tedy pocházejí z vlastních zápisků, které jsem si v průběhu rozhovoru dělal do příslušných podkladových materiálů. Respondentům bylo taktéž přislíbeno, že závěry budou analyzovány na úrovni MFIs anonymně, proto v analýze výsledků nejsou MFIs nazývány jmény, ale byl jim na základě losu přidělen název „MFI n“, kdy n nabývá hodnot od 1 do 8. Dotazník autor vždy vyplňoval společně s pracovníkem MFI. Preferovanou interviewovanou osobou byl vedoucí pobočky, případně zaměstnanec, který měl dobrý přehled o produktech a klientech, které pobočka nabízí. V některých případech se rozhovoru zúčastnilo více zaměstnanců. Vybrané pobočky byly navštíveny opakovaně, a to v případech, kdy jsem alespoň jednu odpověď na položené otázky při následné analýze vyhodnotil jako nejasnou.

Původním hlavním záměrem návštěv MFIs bylo získat návrhy smluv, které s klienty jednotlivé MFIs uzavírají. Toto se však ukázalo jako nerealistické: své (nevyplněné) smlouvy s klienty pod příslibem anonymity odevzdala jen jediná pobočka, další dvě mi umožnily do smluv nahlédnout, avšak bez možnosti si udělat kopii nebo si bezprostředně během jejich četby cokoliv zapsat. Analýza politik MFIs a jimi nabízených služeb tak byla provedena hlavně na základě tvrzení jejich zaměstnanců.

c) Analýza geografického rozmístění MFIs ve vztahu k distribuci chudých v prostoru; založeno na sekundárních datech a dotazníkovém šetření

Geografická analýza byla provedena na čtyřech úrovních: 1. na úrovni města Kitwe, 2. na úrovni okrsků, 3. na úrovni okresů, a 4. na úrovni provincií. Pokud jde o úroveň města Kitwe, byl postup následující: z webu Bank of Zambia (c2016) byly získány (neúplné) adresy poboček MFIs, následně byly tyto pobočky navštíveny a jejich přesné polohy zaneseny do mapy. Distribuce chudoby ve městě byla operacionalizována za pomoci dotazníkového šetření, kdy měli respondenti do mapy značit, kde se koncentrují „chudí lidé“ a „bohatí lidé“. Mapu vyplnilo celkem 15 lidí, přičemž první tři lidé byli vybráni na základě kritéria dostupnosti (jeden zaměstnanec a dva studenti Catholic University of Zambia), zbývající byli vybráni pomocí metody sněhové koule. Aby mohli být respondenti do výzkumu zahrnuti, museli splňovat dvě kritéria. Prvním kritériem bylo, že respondent musel ve městě bydlet, a to minimálně po dobu tří let. Druhým kritériem bylo, že respondent musel bydlet v jiné městské čtvrti než člověk, který ho s vyplněním dotazníku (mapy) oslovil. Tato dvě kritéria zajistila, že respondenti měli jako skupina dobrý přehled o životě v celém městě.

V případě analýzy na úrovni provincií, okresů a okrsků byla stejně jako v předchozím případě data ohledně rozmístění poboček MFIs získána z webových stránek Bank of Zambia (c2016), data týkající se chudoby byla čerpána ze studie de la Fuente et al (2015). Statistický soubor vytvořený na základě prvního zmíněného zdroje byl sloučen se statistickým souborem převzatým z druhého zdroje a následně podroben statistické analýze.

5.2. Diskuze výsledků

Případová studie ukázala, že preference potenciálních klientů MFIs ve zkoumané oblasti je v zásadě v souladu s teorií i doporučeními na základě empirických studií diskutovaných v teoretické části práce. Jediné podstatné odlišnosti se objevily u tématu flexibility mikrofinančních produktů.

Pokud jde o doporučení, jež se týkají flexibility mikropůjček, klienti vysokou flexibilitu splátkového kalendáře příliš neoceňují. Výsledky naznačují relativně nízkou oblibu především mezi chudšími respondenty. Jiný typ flexibility – mnoho typů různých mikrofinančních produktů (půjček, spořicíh účtů,

pojištění) – je klienty oceňován více, byť i tady platí, že je opět více oceňován spíše bohatšími než chudšími klienty.

Zjištění týkající se spořicíh produktů potvrzují zjištění z předchozích kapitol – více (flexibilních) spořicíh produktů klienti oceňují, ovšem obecně je pro ně tento produkt méně důležitý než půjčky. O to důležitější je, aby MFIs o jejich významu přesvědčovaly své stávající klienty. Totéž platí o pojišťovacích produktech.

Pokud jde o "skupinovitost" půjček a zodpovědnost za ně, jak chudší, tak bohatší část respondentů výrazně preferovala individuální zodpovědnost za půjčku (byť byl podíl chudších respondentů vítajících individuální zodpovědnost výrazně nižší). Skupinová distribuce půjček vadila převážně bohatším klientům, u chudší části klientů to bylo naopak. Zde existují dvě možná vysvětlení:

1. Chudší klienti nepovažují za realistické, aby jim někdo nabídl jinou než skupinově distribuovanou půjčku.
2. Chudší klienti vnímají pozitivní vliv skupin na tvorbu lidského kapitálu.

Nejhostejnější byli respondenti ke vzdělávacím seminářům, chudší klienti k nim navíc byli skeptičtější, než bohatí: jen zlomku chudých respondentů vadilo, když MFI nenabízela žádné vzdělávací programy. . To nutně neznamená, že pro ně vzdělávací programy nejsou přínosné: může jít o důsledek Dunningova–Krugerova efektu, kdy lidé s nízkými schopnostmi či kompetencemi (kterých je mezi chudými vyšší podíl) význam vzdělávacího procesu podceňují a subjektivně se domnívají, že jsou jejich znalosti a dovednosti dostačující, ač je objektivní pravdou opak.

Pokud jde o to, co zkoumané MFIs svým klientům nabízejí, je soulad mezi přáními respondentů a jejich nabídkou jen částečný. Jen menšina MFIs nabízela svým klientům alespoň omezenou flexibilitu, pokud jde o možnost určování tempa splácení. Typy nabízených půjček byly také v mnoha případech velmi omezené.

Jen dvě z osmi MFIs nabízely svým klientům spořicí účty, většina přitom vyžadovala povinné spoření při poskytnutí půjčky – v těchto případech nejde o spořicí produkt, úspory jsou pouze cestou k získání půjčky. Navíc touto politikou MFIs netransparentním způsobem půjčky zdražují, což je v rozporu s doporučeními z teoretické části práce.

Obavy některých chudších respondentů, že individuální půjčky jednoduše nejsou pro ně, se ukázaly jako opodstatněné. Tři MFIs, které poskytují pouze individuální mikropůjčky, je poskytují na základě platové garance – jinými slovy, klient musí být formálně zaměstnán, což je podmínka, kterou chudí lidé obvykle nejsou schopni splnit.

Obecně vzato byl mezi osmičkou MFIs trend, že čím víc se MFI zaměřovala na poskytování individuálních mikropůjček, tím více se u ní kumulovaly následující signály odklonu od mise: zástupci deklarovali, že se zaměřují na střední třídu (čtyři MFIs), že je jejich cílem prostá maximalizace zisku (šest MFIs), že se nezajímají o vliv služeb MFIs na kvalitu života klientů a jejich rodin (o evaluaci se pokoušela jen jedna MFI) nebo že neposkytují prakticky žádné vzdělávací semináře (šest MFIs). Sami zaměstnanci MFIs, pokud jejich instituce poskytovala skupinově distribuované půjčky, tyto půjčky spojovali se zaměřením na chudé klienty. Žádná ze skupinových půjček neměla též (explicitní) skupinové ručení.

Smlouvy pro individuální mikropůjčky, které měl autor možnost studovat, byly extrémně dlouhé, absolutně nepřizpůsobené potřebám chudých (tj. méně vzdělaných a v neformálním sektoru pracujících) lidí. Totéž lze konstatovat o celém procesu poskytování těchto mikropůjček, tak jak ho popisovali samotní zaměstnanci MFIs.

Výše uvedené rysy zkoumaných MFIs byly také do velké míry reflektovány ve výrocih respondentů týkajících se přínosnosti či škodlivosti MFIs pro chudé lidi. Oceňovány byly MFIs, které se na chudé zaměřují, a které poskytují alespoň trochu flexibilní půjčky s rozumnými úroky. U mnohých MFIs však bylo naopak velmi často kritizováno to, že jejich služby nejsou chudým dostupné nebo pro ně nejsou vhodné. Kritizovány byly také vysoké a netransparentně prezentované úroky u mikropůjček.

Relativně vysoká míra odklonu zambijského mikrofinančního sektoru od mise, jež byla naznačena v části věnující se fungování MFIs i v reflexích klientů, kteří s MFIs mají zkušenosti z první nebo druhé ruky, se potvrdila také v analýze geografického rozmístění poboček MFIs. Na úrovni města Kitwe lze koncentraci MFIs v bohatší čtvrti relativizovat tím, že je tato čtvrť uprostřed mezi severní a jižní částí města, kde se koncentrují obydlí chudých, a tudíž dává smysl, že při existenci jedné pobočky se nacházejí právě tam. Obdobné argumenty však nelze seriózně použít při aplikaci na okresy nebo provincie, neboť tyto územní jednotky jsou příliš velké na to, aby se dalo argumentovat, že chudí klienti mohou z jednoho okresu (provincie) dojíždět jinam.

Závěrem je nutné dodat, že provedený výzkum má celou řadu limitů. Vzorek potenciálních klientů je malý a nebyl vybírán náhodně, socioekonomicky navíc velmi pravděpodobně neodpovídá průměru zambijského obyvatelstva, ani obyvatelstva provincie Copperbelt. Zevšeobecnování výsledků na jeho základě je tudíž velmi ošemetné.

Průzkum fungování a služeb MFIs sídlících ve městě Kitwe byl limitován tím, že se některé MFIs odmítly zapojit, nebo nebyly do výzkumu včleněny z organizačních důvodů. Kromě toho byla velká většina informací získána tvrzením zaměstnance, nikoliv však ověřena nějakým dalším způsobem (například studiem smluv nebo tvrdých dat, které mají samotné MFIs k dispozici). Navíc je třeba znovu upozornit, že MFIs jsou v celé případové studii definovány ve velmi úzkém slova smyslu (organizace s oficiálním statutem *mikrofinanční instituce*, což znamená, že jsou regulovány centrální bankou – do této kategorie celá řada menších, méně formálních neziskových organizací nespadá).

Omezený počet poboček MFIs a dostupných informací o nich znemožnily provést rozbor, který by odhalil, zda se celkově silný odklon od mise, který geografická analýza naznačila, týká jen některých MFIs, nebo úplně všech.

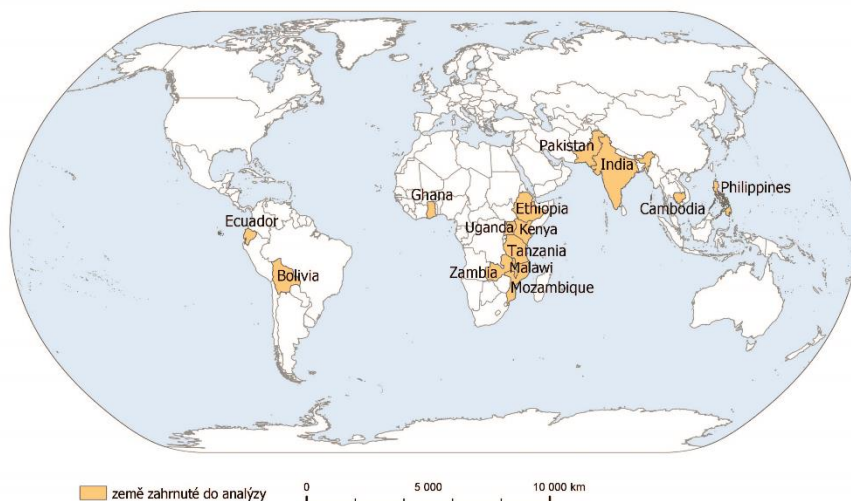
Přes výše uvedené limity výzkumu doplnila případová studie ze Zambie vhodně diskuzi z teoretické části práce: některé její teze zpochybnila, jiné upřesnila a další potvrdila. Vzhledem k tomu, že se závěry získané z jednotlivých komponent výzkumu provedeného v Zambii doplňují, lze výsledky výzkumu považovat za spolehlivé a závěry z nich formulované za validní.

6. Analýza MFIs pomocí MDR

Tři z nejčastěji používaných indikátorů pro operacionalizaci míry zaměření MFIs na chudé – průměrnou výši mikropůjček, podíl klientů ženského pohlaví a podíl klientů z rurálních oblastí – zkombinovali Serrano-Cinca a Gutiérrez-Nieto (2014) a vytvořili tak Mission Drift Index. V tomto indexu má každá ze tří uvedených dimenzí stejnou nominální váhu a data jsou standardizována na základě percentilového pořadí na škálu 0–1.

V následující části je MDR spočteno pro MFIs z jiného statistického souboru, než s jakým pracovali Serrano-Cinca a Gutiérrez-Nieto (2014). Tím bude ověřena robustnost platnosti některých hypotéz, které tito autoři prohlásili za potvrzené, zároveň bude zkoumána platnost dalších hypotéz, které vycházejí z teoretické části práce a z případové studie ze Zambie. Následně bude MDR upraveno do podoby MDR-2. S pomocí takto upraveného ukazatele budou testovány některé stejné hypotézy (opětovně ověření robustnosti výsledků), zároveň budou přidány další, které pomocí původního MDR nešly ověřit. V analyzovaném statistickém souboru jsou MFIs a jejich mikropůjčky ze 14 rozvojových států napříč kontinenty (viz mapa č. 1).

Mapa č. 1: Státy zařazené do empirického výzkumu



Zdroj: vlastní zpracování

6.1. Metody a data

Veškeré testy hypotéz se v této práci řídí následujícími pravidly: při srovnávání dvou podílů autor použil příslušný Studentův t-test, s výjimkou, kdy byl alespoň jeden z testovaných podílů tvořen méně než 30 pozorováními. V takových případech autor použil Fisherův exaktní test. V případě testování rozdílů průměrů používal autor Welchův test, s výjimkou, kdy autor na základě zobrazení dat do Q-Q grafu usoudil, že je výrazně porušen předpoklad normality dat. V takových případech autor použil Mann-Whitneyův test. Tento test neměří rozdíl průměrů, ale obecně míru shody tvaru křivky rozdělení v

porovnávaných souborech dat (alternativní hypotézou je vždy to, že se křivky neshodují). Veškeré testy jsou testovány na 5% hladině významnosti, reportovány a komentovány jsou však též testy, které *by vyšly* jako statisticky významné na 10% hladině významnosti. V případech, kdy byl jeden test hypotézy testován za použití více testů zároveň, bylo jejich výsledné p-value upraveno pomocí Holm-Bonferroniho korekce.

Z databank MFTransparency, jež mapují činnost MFIs ze 14 zemí, čerpal autor po prvotním zpracování a úpravě datasetů informace o 336 mikrofinančních institucích a celkem 1098 typech mikropůjček, které MFIs ze zkoumaných zemí poskytují.

MDR bylo spočteno pro všech 336 MFIs ve statistickém souboru. Cílem je na základě MDR analyzovat charakteristiky MFIs, které jsou nejvíce zaměřené na misi, a charakteristiky MFIs, které jsou dle stejného ukazatele od mise nejvíce odkloněny. Prvně jmenovaná skupina MFIs je pro jednoduchost nazývána jako *MFIs pro chudé*, druhá jako *MFI pro nechudé*. Pro účely této kapitoly je za *MFIs pro chudé* považováno 81 MFIs s nejnižší hodnotou MDR, za *MFIs pro nechudé* je považováno 82 MFIs s nejvyšší hodnotou MDR.

Ověřena byla platnost těchto hypotéz:

- H1: mezi *MFIs pro chudé* je nižší podíl regulovaných institucí než mezi *MFIs pro nechudé*
- H2: mezi *MFIs pro chudé* je vyšší podíl nevládních organizací než mezi *MFIs pro nechudé*
- H3: mezi *MFIs pro chudé* je vyšší podíl MFIs s neziskovým statutem, než mezi *MFIs pro nechudé*
- H4: *MFIs pro chudé* mají přibližně stejně klientů jako *MFIs pro nechudé*
- H5: *MFIs pro chudé* mají více donorů než *MFIs pro nechudé*
- H6: *MFIs pro chudé* komunikují s klienty transparentněji ceny svých půjček než *MFIs pro nechudé*
- H7: Úroky půjček *MFIs pro chudé* jsou v průměru vyšší než úroky půjček *MFIs pro nechudé*
- H8: *MFIs pro chudé* nabízejí více skupinově distribuovaných půjček než *MFIs pro nechudé*
- H9: *MFIs pro chudé* nabízejí více služeb kredit plus než *MFIs pro nechudé*
- H10: *MFIs pro chudé* nabízejí méně půjček podmíněných stálým platem klienta
- H11: mikropůjčky *MFIs pro chudé* mají v průměru kratší dobu mezi jednotlivými splátkami

S výjimkou H5 a H6 byly potvrzeny všechny hypotézy. Následně byla otevřena otázka vhodnosti operacionalizace míry toho, jak jsou MFIs zaměřené na svou sociální misi, pomocí MDR. Jediné, co MDR měří – a ještě k tomu velmi hrubě – je podíl chudých klientů jednotlivých MFIs. Prizmatem MDR platí jednoduchý princip, že čím vyšší je tento podíl, tím víc je MFI zaměřena na sociální misi. Abychom však mohli MFI označit jako organizaci, která skutečně pomáhá chudým, musí splnit *dvě* podmínky:

1. Chudí musí být klienty MFI.
2. Chudým musí být nabídnuty mikropůjčky s parametry, které zvyšují pravděpodobnost pozitivního efektu na jejich život.

Důsledkem naprostého opominutí bodu číslo 2 v MDR je to, že některé výsledky vykázané na jeho základě popírají zjištění v předchozích kapitolách nebo prostou logiku. Dva příklady za všechny:

1. Z analýzy vyplývá, že mikropůjčky pro chudé jsou spláceny v kratších intervalech, dále výsledky naznačily, že jsou v průměru dražší. Obojí jde proti zájmu chudých: rychle splácené a drahé mikropůjčky jim nedávají prostor je rozumně investovat.
2. Výsledky pro MDR jsou počítány na základě průměrů pro všechny typy mikropůjček jednotlivých MFIs. To v pořadí MDR diskriminuje MFIs, které část své činnosti zaměřují na bohatší klientelu a z ní dotují služby chudým.

S ohledem především na tyto výhrady byla navržena úprava MDR a jeho transformace v rodinu ukazatelů MDR-2, která se skládá z MDR-II a FDR (Focus Drift Ratio). MDR-2 se počítá pro mikropůjčkové produkty,

nikoliv pro MFIs. Pro mikropůjčky distribuované skupinově se počítá MDR-II. Pro mikropůjčky distribuované individuálně se počítá FDR. Platí předpoklad, že mikropůjčky zařazené do FDR nejsou chudým, na rozdíl od mikropůjček zařazených do MDR-II, dostupné.

MDR-II zahrnuje proměnné shrnuté v tabulce č. 5.

Tabulka č. 5: Popis proměnných pro MDR-II

Číslo	Pojem	Proměnná	Popis proměnné a další poznámky
1	Chudí klienti	% klientů z venkova	Podíl venkovanů operacionalizuje chudobu, neboť chudí jsou koncentrováni hlavně tam. Hlavním „třídičem“ chudých a nechudých je však skupinová distribuce produktu.
2	Velikost půjčky	Průměrný zůstatek půjčky Délka splácení	Průměrný zůstatek půjčky = průměrná výše půjčky v místní měně dělená HDP na osobu Délka splácení = průměrná doba, za kterou je daný mikropůjčkový produkt splácen.
3	Flexibilita	Odklad Nepravidelné splátky	Odklad – proměnná, která ukazuje, kolik % klientů využilo na začátku čerpání mikropůjčky odklad splátek (tato možnost usnadňuje investice) Nepravidelné splátky – binární proměnná: možnost individuálního nastavení splátkového kalendáře, který není rovnoměrně nastavený -> nastavení s ohledem na použití mikropůjčky a specifika klienta.
4	Cena	RPSN	Roční procentní sazba nákladů.
5	<i>Distribuce</i>	-	<i>Nebyla nalezena vhodná proměnná.</i>
6	Kredit plus	Podpora	Binární proměnná, kdy je hodnocena možnost či povinnost (versus nemožnost) navštěvovat vzdělávací semináře, případně obdržet technickou asistenci v místě realizace nějakého podnikatelského záměru.
7	Transparentnost	Nucené spoření	Kategorická proměnná se třemi možnostmi: nucené spoření je <i>vyžadováno vždy</i> , je <i>vyžadováno někdy</i> , <i>není vyžadováno</i> . Nucené spoření je cestou, jak skrytě zvýšit faktickou úrokovou míru u mikropůjček.

Zdroj: vlastní zpracování

FDR se skládá ze čtyř proměnných, které lze rozdělit do dvou kategorií – proměnné, které se vztahují ke klientům (1.), a proměnné, které se vztahují k samotným mikropůjčkám (2.):

1. podíl mužů mezi klienty a podíl městského obyvatelstva mezi klienty (čím vyšší podíl mužů a měšťanů, tím lepší postavení lze v průměru očekávat),
2. průměrná výše zůstatku půjčky (čím vyšší půjčka je, tím jistější je, že není určena chudým) a binární proměnná, která ukazuje, zda je čerpání mikropůjčky podmíněno formálním zaměstnáním (pokud ano, dále to zvyšuje jistotu, že není určena chudým).

MDR-II nebo FDR bylo spočteno pro celkem 980 typů mikropůjček z 300 MFIs. Z toho bylo pro 554 typů mikropůjček spočteno MDR-II, pro zbývajících 426 typů mikropůjček bylo vypočteno FDR. Cílem je na základě MDR-II a FDR analyzovat charakteristiky MFIs, které jsou nejvíce zaměřené na misi, a

charakteristiky MFIs, které jsou dle stejných ukazatelů od mise nejvíce odkloněny. Na základě MDR-2 je používána terminologie shrnutá v tabulce č. 6.

Tabulka č. 6: Názvosloví k MDR-2

Pojem	Vysvětlení
Mikropůjčky ve prospěch chudých	140 nejlepších mikropůjček dle MDR. Takové mikropůjčky jsou poskytovány hlavně chudým, a to za velmi příznivých podmínek.
Mikropůjčky v neprospěch chudých	143 nejhorších mikropůjček dle MDR-II. Takové mikropůjčky jsou poskytovány hlavně chudým, avšak za velmi nepříznivých podmínek.
Mikropůjčky pro chudé	Takto jsou označovány všechny mikropůjčky, pro které je spočteno MDR-II (jde o mikropůjčky, které jsou distribuovány skupinově), bez ohledu na to, jaký dopad na chudé mají.
Mikropůjčky pro nechudé	Takto jsou označovány všechny mikropůjčky, pro které je spočteno FDR (jde o mikropůjčky, které jsou distribuovány individuálně). Tyto mikropůjčky by měly být ve velké většině případů chudým nedostupné.
Mikropůjčky pouze pro nechudé	144 mikropůjček, které mají nejvyšší hodnotu FDR. Tyto mikropůjčky jsou prakticky jistě chudým zcela nedostupné.
MFI ve prospěch chudých	MFI, která splňuje následující dvě podmínky: 1. nabízí alespoň jeden typ <i>mikropůjčky v prospěch chudých</i> . 2. Nenabízí žádnou <i>mikropůjčku v neprospěch chudých</i> .
MFI proti chudým dle MDR-II	MFI, která splňuje následující dvě podmínky: 1. nabízí alespoň 1 typ <i>mikropůjčky v neprospěch chudých</i> . 2. Nenabízí žádnou <i>mikropůjčku ve prospěch chudých</i> .
MFI proti chudým dle FDR	MFI, která splňuje následující dvě podmínky: 1. Nabízí alespoň jeden typ <i>mikropůjčky pouze pro nechudé</i> . 2. Nenabízí žádný typ <i>mikropůjčky pro chudé</i> .
MFIs proti chudým	Souhrnný název pro 1. <i>MFIs proti chudým dle MDR-II</i> a 2. <i>MFIs proti chudým dle FDR</i> .
Pouze na chudé zaměřená MFI	MFI, která poskytuje jen <i>mikropůjčky pro chudé</i> .
Pouze na nechudé zaměřená MFI	MFI, která poskytuje jen <i>mikropůjčky pro nechudé</i> .

Zdroj: vlastní zpracování.

V rámci analýzy jsou testovány obdoby všech hypotéz, které byly testovány s použitím MDR, pokud je takový test smysluplný. Nedává smysl testovat například to, zda MFI ke svým produktům poskytují služby kredit plus, jestliže je proměnná, která toto měří, zahrnuta přímo v ukazateli MDR-II. Dále byly některé hypotézy upraveny s ohledem na to, že ukazatele MDR-2 operacionalizují zaměření na misi mnohem komplexněji než původní MDR. Ze stejného důvodu byly některé hypotézy k testování do seznamu přidány.

Konkrétně byly ověřovány následující hypotézy:

H1: mezi *MFIs ve prospěch chudých* je nižší podíl regulovaných institucí než mezi *MFIs proti chudým*

H2: mezi *MFIs ve prospěch chudých* je vyšší podíl nevládních organizací než mezi *MFIs proti chudým*

- H3: mezi *MFIs ve prospěch chudých* je vyšší podíl organizací s neziskovým statutem, než mezi *MFIs proti chudým*
- H4: *MFIs ve prospěch chudých* mají více klientů než *MFIs proti chudým dle MDR-II*.
- H5: *MFIs ve prospěch chudých*, které nenabízejí *mikropůjčky pro nechudé*, mají méně klientů než *MFIs ve prospěch chudých*, které nabízejí alespoň 1 typ *mikropůjček pro nechudé*.
- H6: *MFIs ve prospěch chudých* mají více donorů než *MFIs proti chudým*
- H7: podíl *MFIs ve prospěch chudých* zapojených do sítí MFIs je vyšší než podíl *MFIs proti chudým dle MDR-II*.
- H8: podíl MFIs, které nabízejí dva a více typů *mikropůjček ve prospěch chudých*, je vyšší než podíl MFIs, které nabízejí alespoň 1 typ *mikropůjček ve prospěch chudých* a zároveň alespoň 1 *mikropůjčku v neprospěch chudých*.

Hypotézy 1–3 a 6 mají verzi a) a verzi b), kdy jsou v prvním případě *MFIs proti chudým* definovány jako *MFIs proti chudým dle MDR-II* a ve druhém případě jako *MFIs proti chudým dle FDR*.

6.2. Diskuze výsledků

Cílem této části je porovnat výsledky získané na základě MDR a MDR-2 a diskutovat rozdíly v nich. Zatímco na základě extrémů ve výsledcích MDR (čtvrtina nejnižších a nejvyšších hodnot) byly v této práci rozlišovány *MFIs pro chudé* a *MFIs pro nechudé*, na základě extrémů z MDR-2 jsou rozlišovány hned tři kategorie: *MFIs ve prospěch chudých*, *MFIs proti chudým dle MDR-II* a *MFIs proti chudým dle FDR*. Pojmy odvozené od MDR operacionalizují jen to, jak moc se MFIs na chudé zaměřují: hodně (*MFIs pro chudé*), nebo málo (*MFIs pro nechudé*). Pojmy odvozené z MDR-II operacionalizují dva fenomény zároveň: 1. jak moc se MFIs na chudé zaměřují, 2. jak jsou jim prospěšné. *MFIs ve prospěch chudých* se na chudé zaměřují a jsou jim prospěšné, *MFIs proti chudým dle MDR-II* se na chudé zaměřují, ale prospěšné jim nejsou, a konečně *MFIs proti chudým dle FDR* se na chudé nezaměřují, a logicky jim tak ani nemohou být (přímo) prospěšné. Víme tak, že se koncepty *MFIs ve prospěch chudých* a *MFIs proti chudým dle MDR-II* z 50 % překrývají s konceptem *MFIs pro chudé*, zatímco koncept *MFIs proti chudým dle FDR* se z 50 % překrývá s konceptem *MFIs pro nechudé*. Porovnání hypotéz testovaných na MDR a na MDR-2 prozrazuje, že z hypotéz testovaných na MDR-2 jsou s některými hypotézami testovanými na MDR porovnatelné tyto hypotézy: H1b, H2b, H3b a H6b. Uvedené hypotézy srovnávají statistiky pro *MFIs ve prospěch chudých* a *MFIs proti chudým dle FDR*.

Konkrétně jsou v uvedených hypotézách porovnávány podíly regulovaných MFIs (H1b), podíly MFIs s právní formou nevládní neziskové organizace (H2b), podíly MFIs s neziskovým statutem (H3b) a podíly MFIs s financováním ze strany velkých donorů (H6b). U prvně jmenované hypotézy byl předpoklad nižšího podílu *MFIs ve prospěch chudých*, u všech ostatních byl očekáván vyšší podíl. Zatímco u analogických hypotéz pro MDR dopadly všechny hypotézy dle očekávání, v případě MDR-2 se potvrdily jen dvě z těchto čtyř hypotéz. V případě srovnání podílů regulovaných institucí (H1b) i podpory ze strany donorů (H6b) nebyl rozdíl v podílech dostatečně vysoký. Méně jednoznačné výsledky pro hypotézy na základě MDR-2 mohou být dány výše popsanou rozdílností analyzovaných konceptů, pravděpodobně však roli hrálo také to, že definici *MFIs proti chudým dle FDR* odpovídá jen 30 MFIs, zatímco definici *MFIs pro nechudé* odpovídalo 82 MFIs. Čím nižší je u testů hypotéz počet pozorování, tím těžší je za jinak stejných okolností hypotézu potvrdit. Výsledky testů H1b, H2b, H3b a H6b tak naznačily, že i přes výrazně odlišnou metodiku a odlišnosti v konceptech, které se MDR a MDR-2 pokouší zachytit, mezi nimi (podle očekávání) existuje pozitivní souvislost.

Jednou z klíčových výhod konceptu MDR-2 je to, že rozlišuje mezi jednotlivými typy mikropůjček uvnitř MFIs, a nepracuje pouze s průměrnými hodnotami za celek, tak jako MDR. Výhodu tohoto přístupu lze ilustrovat na příkladu filipínské MFI OISL. V žebříčku MFIs podle MDR se se skóre 0,63 umístila přibližně uprostřed, nebyla tedy identifikována ani jako *MFI pro chudé*, ani jako *MFI pro nechudé*. Při detailnějším rozboru dle MDR-2 zjistíme, jak OISL funguje: nabízí dva typy *mikropůjček pro chudé* a dva typy *mikropůjček pro nechudé*. Prvně jmenované mikropůjčky hodnotu MDR pro OISL zlepšují (snižují), druhé jmenované typy mikropůjček hodnotu MDR zhoršují (zvyšují). Z pohledu klasifikace založené na MDR-2 to, že OISL nabízí i mikropůjčky pro nechudé nevádí (proč by mělo?). Jeden ze dvou typů *mikropůjček pro chudé* je touto organizací nabízen za velmi příznivých podmínek a je proto klasifikován jako *mikropůjčka ve prospěch chudých*. Druhý typ mikropůjček je nabízen za obstojných podmínek (podmínky nejsou tak špatné, aby mikropůjčky tohoto typu byly klasifikovány jako *mikropůjčky v neprospěch chudých*). Díky této kombinaci je v rámci klasifikace vyplývající z MDR-2 OISL označena jako *MFI ve prospěch chudých*. Podobných organizací, jako je OISL (tedy *MFIs ve prospěch chudých*, jež zároveň poskytují služby nechudým), je ve statistickém souboru celkem 29. Jen 10 z nich je ukazatelem MDR označeno jako MFIs pro chudé, 3 jsou dokonce označeny jako *MFIs pro nechudé*. Ačkoliv není vztah mezi kombinováním či nekombinováním *mikropůjček ve prospěch chudých* a *mikropůjček pro nechudé* a velikostí MFIs statisticky významný (H5), je zřejmé, že MFIs tato kombinace může pomoci v růstu a v zásadě na ní není nic nelegitimního: v ukazatelích zaměřených na mise by tato strategie neměla být „trestána“, tak jako tomu je v případě MDR.

Výsledky testů H1, H2 a H3 naznačily, že právní rámec, v jakém MFIs fungují, ovlivňuje zaměření MFIs na chudé (viz výše diskutované výsledky H1b, H2b, H3b), neovlivňuje však to, zda fungují ve prospěch, nebo v neprospěch chudých: testy H1a, H2a a H3a jsou statisticky nevýznamné. Je možné, že se dobré politiky, tj. zaměření ve prospěch chudých, šíří na základě jiných kanálů: výsledky naznačují, že *MFIs ve prospěch chudých* jsou v průměru větší než *MFIs proti chudým dle MDR-II* (H4), mají více donorů (H6a) a také bývají častěji zapojeny do některé ze sítí MFIs (H7). Potvrdilo se, že jakmile MFI adoptuje dobrou politiku u jednoho typu mikropůjček, stoupá pravděpodobnost, že u jiných typů mikropůjček bude adoptována podobně dobrá politika, a klesá pravděpodobnost, že u nich bude adoptována politika velmi špatná (H8).

Hlavní mezerou v datech, která komplikuje detailnější a hlubší analýzu toho, jak jsou MFIs zaměřené na svou sociální misi, je nedostatek informací o jejich klientech, především o jejich sociální situaci. Sbírat o svých klientech základní data rámcově odpovídající datům použitým při tvorbě indexu životní úrovně v rámci případové studie ze Zambie je přitom pro MFIs realistické, chybí k tomu jen potřebná vůle. Při tvorbě MDR-II byla další výzvou operacionalizace politik distribuce, které nevytvářejí přehnaný tlak na klienty a které nemotivují klienty k tomu, aby se zbytečně zadlužovali. Pokud jde o prvně jmenovanou podmínku, autor si neumí představit jednoduše sběrnou a kvantifikovatelnou proměnnou, která by ji věrohodně operacionalizovala. Operacionalizaci druhé podmínky lze provést prostřednictvím proměnných vztahených ke spořicímu účtům: tyto údaje však ve statistickém souboru MFTTransparency (2015) zcela chybí. To je také největší koncepční slabina MDR-2: hodnotí MFIs na základě jediného mikrofinančního produktu, totiž mikropůjček.

Závěr

Autor na začátku formuloval výzkumnou otázku následovně: „*Jakým způsobem přispívají mikrofinanční instituce ke snižování chudoby s ohledem na jejich charakteristiky, jako jsou například velikost organizace nebo její právní status?*“ Aby našel odpověď, naformuloval v úvodní části teoretické předpoklady a empirické důkazy o kanálech, prostřednictvím kterých MFIs ovlivňují chudobu, respektive její příčiny a faktory. V praktické části tyto důkazy v některých případech rozšířil, v jiných je naopak korigoval. Podstatným výstupem práce je kromě případové studie ze Zambie a kvantitativní analýzy MFIs ze 14 států návrh úpravy indikátoru MDR, který měří zaměření MFIs na jejich sociální misi.

Mikrofinanční instituce mohou míru chudoby ovlivňovat prostřednictvím příčin a faktorů, které determinují chudobu. Primárními faktory chudoby, které jsou v kontextu mikrofinancí relevantní, jsou nedostatečné příjmy a nevhodné využití příjmů. Rizika propadu do (ještě hlubší) chudoby mohou MFIs klientům pomoci minimalizovat politikami, které zvyšují jejich odolnost vůči negativním šokům. Schopnost klientů omezit nebo zcela odstranit faktory chudoby mohou MFIs posílit pomocí dvou širěji definovaných setů politik: jde o nastavení mikropůjček tak, aby je bylo možné efektivně investovat, a o dobře implementované nástroje souhrně nazývané jako kredit plus.

Podmiňovat mikropůjčky investičním užitím není příliš funkční politika, důležitější je *nastavit* je tak, aby investice umožňovaly. Realizaci (mikro)podnikatelských záměrů usnadňují mikropůjčky s adekvátní velikostí a s odloženým splácením. Důležité je také cílení, neboť většina drobných podnikatelů v rozvojových zemích jsou tzv. *podnikatelé z donucení*, kteří o investice nestojí. Klíčové je identifikovat a podpořit *dobrovolné podnikatele*, kteří jsou koncentrováni hlavně mezi muži. V oblasti obchodu a služeb je pro dosažení pozitivního efektu na celospolečenskou úroveň důležité, aby byl investiční projekt alespoň trochu inovativní. V případě zemědělství tato podmínka odpadá, vzhledem k nižší výnosnosti je však u zemědělců zásadní také výše úroků (měly by být minimalizovány).

K identifikaci klientů s inovativními myšlenkami mohou posloužit mimo jiné služby kredit plus. Jejich hlavním úkolem v oblasti investic je však především zvýšení kompetencí klientů v oblasti podnikání, a to prostřednictvím školení a poradenství v oblastech obecných podnikatelských i sektorově specifických dovedností. Tyto služby chudí podnikatelé nutně potřebují, neboť jejich kompetence v průměru zaostávají za zbytkem populace.

Politiky kredit plus mohou přispět také k posílení postavení žen ve společnosti, a tím uvolnit případné restriktive týkající se plnohodnotného využívání jejich kompetencí nejen v oblasti investování, ale i v oblasti hospodaření s domácím rozpočtem. Intervence související s péčí a ochranou zdraví zase mohou zvýšit odolnost klientů vůči negativním šokům. U činností spadajících pod kredit plus je důležitá kvalita jejich implementace. Jak naznačila mimo jiné případová studie ze Zambie, klienti mohou mít ke službám kredit plus odpor: s ohledem na Dunning–Krugerův efekt může být u některých skupin klientů žádoucí požadovat na některých aktivitách povinnou účast.

Ke zvyšování odolnosti klientů vůči negativním šokům mohou MFIs dále přispět flexibilním nastavením nabízených produktů a setem měkkých politik, které tvoří "duch instituce". Flexibilitou produktů se myslí především to, že je jejich nastavení upravováno pro potřeby jednotlivých klientů. V realitě toto může být s ohledem na náklady těžko realizovatelné, dobrou alternativou je upravovat nastavení produktů buď na sektorové bázi (např. speciální mikropůjčky pro drobné zemědělce) nebo na geografické bázi (s ohledem na specifika místní ekonomiky, kultury apod.). Někteří autoři myslí flexibilitou mimo jiné též možností dočasně přerušit splácení mikropůjčky, navýšit mikropůjčku předtím, než je celá splacena, nebo možností kdykoliv vybrat peníze ze spořicího účtu bez zbytečných průtahů. Hlavně chudší potenciální

klienti MFIs ze Zambie se k takto definované flexibilitě mikrofinančních produktů stavěli rezervovaně: jedním z možných vysvětlení je, že chtějí, aby je nějaká vnější autorita (MFI) donutila k disciplíně.

MFIs by měly být nastaveny tak, aby svým klientům zpřístupnily mikropůjčky za maximálně příznivých a transparentních podmínek, zároveň by je však měly motivovat k tomu, aby jako substitut mikropůjček používali spoření. Dobrým motivačním nástrojem vedoucím k dosažení vyšších temp spoření je informování klientů o tom, jak rychle spoří v porovnání s jinými, typově podobnými, klienty.

Půjčovat velmi chudým klientům bez použití některých z forem skupinové distribuce je ve velkém měřítku nemožné. Důležité je vytvořit v MFIs atmosféru, která vzájemně si ručící členy skupin spíše stmelí, než rozklídí. V tomto ohledu jsou zásadní měkké dovednosti manažerů MFIs, jako jsou umění řešit nebo moderovat řešení konfliktů.

Současný trend, kdy se MFIs transformují z právních forem s neziskovým statutem na právní formy se ziskovým statutem a stávají se členy standardního, centrálními bankami regulovaného finančního trhu, je potenciálně nebezpečný. Jak ukázala analýza mikrofinančního sektoru 14 zemí provedená na základě MDR a především MDR-2, typickou MFI, která se zaměřuje na chudé klienty, je nevládní organizace s neziskovým statutem operující mimo regulovaný finanční trh. Rozbor primárních i sekundárních dat týkajících se MFIs ze Zambie toto zjištění plně potvrzuje. Na druhou stranu se na základě analýzy výsledků MDR-2 nepotvrdilo, že by mezi MFIs zaměřenými na chudé klienty, které aplikují vůči svým klientům doporučené politiky, a MFIs, které je neaplikují, běžela dělicí čára podle stejného klíče. Zdá se, že právní forma, status a regulace v tomto ohledu nehrají roli. MFIs, které fungují dle doporučení formulovaných v rámci této práce, jsou v průměru větší, mají více donorů a častěji spolupracují s jinými MFIs.

Rozbor rozdílů mezi výsledky dosaženými na základě MDR a MDR-2 jednoznačně potvrdil, že aproximovat zaměření MFIs na misi jen pomocí toho, jestli obsluhují chudé, nebo ne, není vhodný postup. Stejně důležité je také to, jaké podmínky MFIs chudým nabízejí. Nevhodné je též kalkulovat takovýto ukazatel na základě průměrného bohatství klientely, tak jak to fakticky MDR dělá. Tento postup delegitimizuje MFIs, které se mimo chudou klientelu zaměřují i na bohatší klientelu, což jim umožňuje financovat expanzi a obsluhovat více chudých klientů za lepších podmínek. MDR-2 tyto problémy odstraňuje. Bohužel, z důvodu nedostatku dat je i v rámci ukazatele MDR-2 chudoba klientů jen hrubě aproximována, což je vlastnost, která může potenciálně zkreslovat výsledky. Za této situace se autor domnívá, že MDR-2 je vhodným nástrojem pro analýzu mikrofinančního sektoru jako celku, avšak varuje před tím, aby se na jeho bázi dělaly závěry o konkrétních MFIs. Teprve až bude tato zásadní mezeza v datech odstraněna a až proběhne hlubší kritická diskuze navržené metodiky, může být MDR-2 upraveno a následně tímto způsobem používáno.

Vedle toho, že toho víme málo o sociální situaci klientů jednotlivých MFIs, identifikoval autor zásadní mezeru v datech také v oblasti jiných mikrofinančních produktů, než je mikropůjčka, především v oblasti mikrospoření: informace o těchto produktech jsou ve statistickém souboru MFItransparency zastoupeny jen okrajově.

V dalším výzkumu se chce autor více zaměřit na tematiku "duch instituce" v oblasti mikrofinancí, tj. analyzovat politiky, které vedou k vyšší míře identifikace klientů s mikrofinanční institucí, a v zásadě též k jejich spokojenosti. Kromě toho se chce věnovat rozboru preferencí klientů: obdobná data, jaká jsou prezentována v případové studii ze Zambie, již získal ve spolupráci s dalšími výzkumníky pro klienty MFIs z Tanzanie a Keňi. Zjištění z této práce jsou implementována v rámci spolupráce spolku Maendeleo a družstva Wakulima Maendeleo Group: na jejich základě byla mimo jiné decentralizována struktura družstva, která by měla umožnit to, aby byly mikropůjčky poskytnuté jeho klientům více "šité na míru".

Použitá literatura a zdroje

- Adams, Dalw W, and Robert C. Vogel. 2016 „Microfinance dreams.“ *Enterprise Development and Microfinance* 27/2: 142–154.
- Aghion, Philippe, and Patrick Bolton. 1997. "A Theory of Trickle-Down Growth and Development." *Review of Economic Studies* 64/2: 151–172.
- Aigbokhan, Ben E., and Abel E. Asemota. 2011. "An Assessment of Microfinance as a Tool for Poverty Reduction and Social Capital Formation: Evidence on Nigeria." *Global Journal of Finance and Banking Issues* 5 (5): 38–48.
- Akotey, Joseph Oskar, Charles K.D. Adjasi. 2016. "Does Microcredit Increase Household Welfare in the Absence of Microinsurance?." *World Development* 77: 380–394.
- Akula, Vikram. 2010. *A Fistful of Rice: My Unexpected Quest to End Poverty Through Profitability*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Allen, Treb. 2016. "Optimal (partial) group liability in microfinance lending." *Journal of Development Economics* 121: 201–216.
- Armendariz De Aghion, Beatriz. 1999. "On the Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring." *Journal of Development Economics* 60/1: 79–104.
- Attanasio, Orazio, Britta Augsburg, Ralph de Haas, Emla Fitzsimons, and Heike Harmgart (2015): "The Impacts of Microfinance: Evidence from Joint-liability Lending in Mongolia." *American Economic Journal: Applied Economics* 7: 90–122.
- Bacchetta, Philippe and Stefan Gerlach. 1997. "Consumption and Credit Constraints: International Evidence." *Journal of Monetary Economics* 40/2: 207–238.
- Banerjee, Abhijit Vinayak. 2013. "Microcredit Under the Microscope: What Have We Learned in the Past Two Decades, and What Do We Need to Know?." *Annual Review of Economics* 5: 487–519.
- Bank of Zambia. c2016. *Branch Network Of Non-Bank Financial Institutions*. Accessed October 24, 2016. <http://www.boz.zm/branch-networks-of-non-bank-financial-institutions.htm>.
- Bartle, Phil. 2013. „Factors of Poverty: The Big Five.“ Accessed July 1, 2017. <http://cec.vcn.bc.ca/cmp/modules/emp-pov.htm>.
- Bateman, Milford. 2010. *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Bateman, Milford. 2011. *Microfinance as a development and poverty reduction policy: is it everything it's cracked up to be?*. London: Overseas Development Institute.
- Bédécarrats, Florent, Silvia Baur, Cécile Lapenu. 2011. "Combining social and financial performance: A paradox?" *Commissioned Workshop Paper (Global Microcredit Summit)*: 1–27.
- Benigni, Umberto. 1913. *Montes Pietatis*. New York: Encyclopedia Press.
- Berge, Lars Ivar Oppedal, Kjetil Borvatn, and Bertil Tungodden. 2014. „Human and Financial Capital for Microenterprise Development: Evidence from a Field and Lab Experiment“ *Management Science* 61/4: 707–722.

- Berner, Erhard, Georgina Gomez, and Peter Knorringa. 2012. "Helping a Large Number of People Become a Little Less Poor: The Logic of Survival Entrepreneurs." *European Journal of Development Research* 24: 382–396.
- Bertrand, Marianne and Adair Morse. 2011. „Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing.“ *The Journal of Finance* 66/6: 1865–1893.
- Besley, Timothy, and Stephen Coate. 1995. "Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral." *Journal of Development Economics* 46/1: 1–18.
- Bhole, Bharat, and Sean Ogden. 2010. "Group lending and individual lending with strategic default." *Journal of Development Economics* 91: 348–363.
- Bińkowski, Borys. 2014. The impact of fair trade on the living standards of farmers in Ghana social cooperatives and corporate cooperatives. *Modern Africa: Politics, History and Society* 2/1: 115–137.
- Boccanfuso Dorothée, Jean Bosco Ki, and Caroline Ménard. 2009. "Pro-Poor Growth Measurements in a Multidimensional Model: A Comparative Approach." *Working Paper (Groupe de Recherche en Économie et Développement International, Université de Sherbrooke)* 9/22: 1–25.
- Bruhn, Miriam, Dean Karlan, and Antoinette Schoar. 2010. „What capital is missing in developing countries?“ *American Economic Review: Papers & Proceedings* 100: 629–633.
- Bulte, Erwin, Robert Lensink, and Nhung Vu. 2017. "Do Gender and Business Trainings Affect Business Outcomes? Experimental Evidence from Vietnam." *Management Science* 63/9: 2885–2902.
- Cardozo, Adriana and Meline Grosse. 2009. "Pro-Poor Growth Using Non-Income Indicators: An Empirical Illustration for Colombia." *Discussion Papers (Ibero-America Institute for Economic Research)* 192: 1–47.
- Cassar Alessandra, and Bruce Wydick. 2010. „Does social capital matter? Evidence from a five-country group lending experiment.“ *Oxford Economic Papers* 62/4: 715–739.
- CGAP. 2004. *Key Principles of Microfinance*. Washington, DC: World Bank.
- CGAP. c2016. "What is Microfinance? How Does it Relate to Financial Inclusion?." Accessed July 5, 2016. <http://www.cgap.org/about/faq/what-microfinance-how-does-it-relate-financial-inclusion-0>.
- CIA World Factbook. c2018. „World Factbook Urbanization.“ Accessed October 7, 2018. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2212.html>
- Cole, Shawn, Xavier Giné, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend, and James Vickery. 2013. "Barriers to household risk management: Evidence from India." *American Economic Journal: Applied Economics* 5/1: 104–135.
- Coleman, James S. 1988. „Social Capital in the Creation of Human Capital.“ *American Journal of Sociology* 94: 95–120.
- Collins, Darryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, and Orlanda Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Copstake, James. 2007. „Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift?“ *World Development* 35 (10): 1721–1738.

- Cull, Robert, Asili Demirgüç-Kunt, and Jonathan Morduch. 2007. "Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks." *Economic Journal, Royal Economic Society* 117/517: 107–133.
- Cull, Robert, Asli Demirgüç-Kunt, and Jonathan Murdoch. 2009. "Microfinance Meets the Market." *Journal of Economic Perspectives* 23/1: 167–192.
- Cull, Robert, Asli Demirgüç-Kunt, and Jonathan Murdoch. 2016. "The Microfinance Business Model Enduring Subsidy and Modest Profit." *Policy Research Working Paper (World Bank)* 7786: 2–61.
- D'Espallier, Bert, Isabelle Guérin, and Roy Mersland. 2011. "Women and repayment in microfinance: A global analysis." *World Development* 39/5: 758–772
- de Aghion, Beatriz Armendáriz and Jonathan Murdoch. 2005. *The Economics of Microfinance*. London: The MIT Press.
- de Mel, Suresh, David McKenzie, and Christopher Woodruff. 2008. "Returns to capital in microenterprises: evidence from a field experiment." *Quarterly Journal of Economics* 123/4: 1329–1372
- de la Fuente, Alejandro, Andreas Murr, Ericka Rascón. 2015. *Mapping Subnational Poverty in Zambia*. Washington, DC: World Bank Group.
- de Quidt, Jonathan, Thiemo Fetzer, and Maitreesh Ghatak. 2016. "Group Lending Without Joint Liability." *Journal of Development Economics* 121: 217–236.
- Dewez, David, and Sandra Neisa. 2009. *MFI's Social Performance Mapping and the Relationship between Financial and Social Performance*. Brussels: BRS Foundation.
- Duflo, Esther. 2003. "Grandmothers and granddaughters: old age pension and intrahousehold Allocation in South Africa." *World Bank Economic Review* 17/1: 1–25.
- Duflo, Esther. 2006. "Poor But Rational?" In *Understanding Poverty*, edited by Abhijit Vinayak Banerjee et al, 367–368. New York: Oxford University Press.
- Dupas, Pascaline and Jonathan Robinson. 2013. „Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya.“ *American Economic Journal: Applied Economics* 5/1: 163–192.
- Duvendack, Maren, Richard Palmer-Jones, James G. Copestake, Lee Hooper, Yoon Loke, and Nitya Rao. 2011. *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?*. London: University of London.
- Emran, M. Shahe, Akm Morshed, and Joseph Stiglitz. 2007. "Microfinance and Missing Markets." *MPRA Paper* 41451: 1–32.
- Ezzrari, Abdeljaouad and Paolo Verme. 2012. "A Multiple Correspondence Analysis Approach to the Measurement of Multidimensional Poverty in Morocco, 2001–2007." *Policy Research Working Paper (World Bank)* 6087: 1–40.
- Fafschamps, Marcel, David McKenzie, Simon Quinn, and Christopher Woodruff. 2011. "When is capital enough to get female microenterprises growing? Evidence from a randomized experiment in Ghana." *NBER Working Paper* 17207: 2–44.
- Fehr, Ernst, and Urs Fischbacher. 2003. "The nature of human altruism." *Nature* 425: 785–791.

- Flory, Jeffrey. 2012. *Formal Savings Spillovers on Microenterprise Growth and Production Decisions Among Non-Savers in Villages: Evidence from a Field Experiment*. Chicago: Becker Friedman Institute.
- Fountain, Wendell V. 2006. *The Credit Union World: Theory, Process, Practice: Cases & Application*. Bloomington: AuthorHouse.
- Gine, Xavier, and Ghazala Mansuri. 2014. „Money or Ideas? A Field Experiment on Constraints to Entrepreneurship in Rural Pakistan.“ *Policy Research Working Paper (World Bank)* 6959: 1–45.
- Glewwe, Paul, and Gilette Hall. 1998. "Are Some Groups More Vulnerable to Macroeconomic Shocks than Others? Hypothesis Tests Based on Panel Data from Peru." *Journal of Development Economics* 56/1: 181–206.
- Gonzalez, Adrian, and Richard Rosenberg. 2006. The State of Microfinance – Outreach, Profitability, and Poverty. Findings from a Database of 2600 Microfinance Institutions. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.1400253.
- Grameen Bank. 2015. "What is microfinance." Accessed May 18, 2015. <http://www.grameen-info.net/what-is-microfinance/>.
- Gutiérrez-Nieto, Begoña, Carlos Serrano-Cinca, Cecilio Mar Molinero. 2007 „Social Efficiency in Microfinance Institutions.“ *Journal of the Operational Research Society* 2007. 1–16.
- Haddad, Lawrence. 1999. The income earned by women: impacts on welfare outcomes. *Agricultural Economics* 20/2. 135–141.
- Haldar, Antara, and Joseph E. Stiglitz. 2016. „Group Lending, Joint Liability, and Social Capital: Insights From the Indian Microfinance Crisis.“ *Politics & Society* 44/4: 459–497.
- Harper, Malcolm. 2002. "Grameen Bank groups and self-help groups; what are the differences?" In *Beyond Micro-credit: Putting Development Back Into Micro-finance*, edited by Thomas Fisher and M. S. Sriram, 169–198. Oxford: Oxfam.
- Harper, Malcolm. 2012. „Microfinance Interest Rates and Client Returns“. *Journal of Agrarian Change*, 12/4: 564–574.
- Hermes, Niels, Robert Lensink, and Aljar Meesters. 2011. "Outreach and efficiency of microfinance institutions." *World Development* 39/6: 938–948.
- Hickson, Robert. 2001. „Financial services for the very poor – thinking outside the box.“ *Small Enterprise Development*, 12/2: 55–67.
- Hollis, Aidan, and Arthur Sweetman. 2001. "The life-cycle of a microfinance institution: the Irish loan funds." *Journal of Economic Behavior & Organization* 46/3: 291–311.
- Hudon, Marek. 2007. „Fair interest rates when lending to the poor.“ *Éthique et économique / Ethics and Economics*, 5/1: 2–8.
- Hudon, Marek and Arvind Ashta. 2013. „Fairness and microcredit interest rates: from Rawlsian principles of justice to the distribution of the bargaining range.“ *Business Ethics: A European Review* 22/3: 277–291.
- Chahine, S., and L. Tannir. 2010. "On the social and financial effects of the transformation of microfinance NGOs." *Voluntas* 21/3: 440–461.

- Chliova, Myrto, Jan Brinckmann, Nina Rosenbusch. 2015. "Is microcredit a blessing for the poor? A meta-analysis examining development outcomes and contextual considerations." *Journal of Business Venturing* 30: 467–487
- ICF. 2017. *Demographic and Health Surveys. Various Datasets*. Funded by USAID. Rockville, Maryland: ICF [Distributor].
- Jack, William, and Tanveer Suri. 2014. "Risk Sharing and Transaction Costs: Evidence from Kenya's Mobile Money Revolution." *American Economic Review* 104/1: 183–223.
- Johanisová, Naďa. 2014. *Ekonomičtí disidenti: kapitoly z historie alternativního ekonomického myšlení*. Volary: Stehlík.
- Karim, Lamia. 2011. *Microfinance and Its Discontents: Women in Debt in Bangladesh*. London: University of Minnesota Press.
- Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2010. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts." *Review of Financial Studies* 23: 433–464.
- Karlan, Dean, and Martin Valdivia. 2011. „Teaching entrepreneurship: impact of business training on microfinance clients and institutions.“ *The Review of Economics and Statistics* 93/ 2: 510–527.
- Karlan, Dean, Robert Osei, Isaac Osei-Akoto, and Christopher Udry. 2014. "Agricultural decisions after relaxing credit and risk constraints." *Quarterly Journal of Economics* 129/2: 597–652.
- Kast, Felipe, Stephan Meier, Dina Pomeranz. 2012. „Saving More in Groups: Field Experimental Evidence from Chile.“ *Harvard Business School Working Paper* 12-060: 1–63.
- KIVA. 2012. „How does Microfinance Work? [VIDEO]. Accessed February 25, 2018. <https://www.youtube.com/watch?v=-lGynaac2rA>.
- KIVA. c2016. „The Journey of a KIVA Loan.“ Accessed October 5, 2016. <https://www.kiva.org/about/how>.
- Leatherman, Sheila, Christopher Dunford, Marcia Metcalfe, Myka Reinsch, Megan Gash, and Bobbi Gray. 2011. "Integrating Microfinance and Health Benefits, Challenges and Reflections for Moving Forward." *Commissioned Workshop Paper (Global Microcredit Summit)*: 1–47.
- Lilleor, Helene Bie, and Ulrik Lund-Sorensen. 2013. *Farmers' Choice. Evaluating an approach to agricultural technology adoption in Tanzania*. Rugby: Practical Action Publishing.
- Lorenzetti, Lara M. J., Sheila Leatherman, Valerie L Flax. 2011. „Evaluating the effect of integrated microfinance and health interventions: an updated review of the evidence.“ *Health Policy and Planning* 32/5: 732–756.
- Mareš, Petr. 1999. *Sociologie nerovnosti a chudoby*. Praha: SLON - Sociologické nakladatelství.
- McKenzie, David J., and Chrystopher Woodruff. 2006. „Do Entry Costs Provide an Empirical Basis for Poverty Traps? Evidence from Mexican Microenterprises.“ *Economic Development and Cultural Change* 55/1: 3–42.
- McKenzie, David J., and Chrystopher Woodruff. 2014. „What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world?“ *The World Bank Research Observer* 29/1): 48–82.

- Mendoza, Ronald U. 2011. Why do the poor pay more? Exploring the poverty penalty concept, *Journal of International Development* 23/1: 1–28.
- Mersland, Roy, and Øystein Strøm. 2010. "Microfinance Mission Drift?" *World Development* 38/1: 28–36.
- MFTtransparency. 2015. *Microfinance Institutions: Data*. Accessed May 4, 2016 (on request).
- Microcredit Summit Campaign. c2016. "What is Microfinance." Accessed October 5, 2016. <http://www.microcreditsummit.org/what-is-microfinance2.html>.
- Montgomery, Richard. 1996. "Disciplining or protecting the poor? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes." *Journal of International Development* 8/2: 289–305.
- Morman, James Bale. 1915. *The Principles of Rural Credits as Applied in Europe and as Suggested for America*. New York: Macmillan.
- Nakano, Yuko, Takuji W. Tsusaka, Takeshi Aida, and Valerien O. Pedee. 2018. „Is farmer-to-farmer extension effective? The impact of training on technology adoption and rice farming productivity in Tanzania.“ *World Development* (in press).
- Ngoasong, Michael Z. and Albert N. Kimbu. 2016. „Informal microfinance institutions and development-led tourism entrepreneurship.“ *Tourism Management* 52: 430–439.
- OECD. 2008. *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*. Paris: OECD.
- One Acre Fund. c2018. „One Acre Fund.“ Accessed February 26, 2018. <https://oneacrefund.org/>.
- One Acre Fund. c2018. „Rigorous Evaluations.“ Accessed February 26, 2018. <https://oneacrefund.org/impact/rigorous-evaluations/>.
- Opočenská, Martina, and Anna Kunová. 2012 *Mikrofinance: globální rozvojové vzdělávání a zahraniční rozvojová spolupráce aneb společně proti chudobě*. Praha: Powerprint.
- Oyekale, Tolulope Olayemi and Abayomi Samuel Oyekale. 2013. „Assessment of Multidimensional Poverty in Rural and Urban Nigeria: Evidence from Demographic and Health Survey (DHS).“ *J Hum Ecol* 42/2: 141–154
- Pande, Rohini, Shawn Cole, Anitha Sivasankaran, Gautam Gustav Bastian, Katherine Durlacher. 2012. *Does poor people's access to formal banking services raise their incomes?*. London: University of London.
- Pitt, Mark M., and Shahidur R. Khandker. 1998. "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?" *Journal of Political Economy* 106/5: 958–996.
- Platteau, Jean-Philippe, Ombeline de Bock and Wouter Gelade. 2017. "The Demand for Microinsurance: A Literature Review." *World Development* 94: 139–156.
- Putnam, Robert D., Robert Leonardi, Raffaella Y. Nanetti. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Reed, Larry Ralph. 2015. *Mapping Pathways Out of Poverty: The State of the Microcredit Summit Campaign Report 2015*. Washington, DC: Microcredit Summit Campaign.

- Ritchie, Anne. 2017. "Typology of Microfinance Service Providers Version 1.3." Accessed August 24, 2017. <https://siteresources.worldbank.org/INTCDD/Resources/mftype.pdf>
- Robinson, Jonathan. 2012. "Limited Insurance within the Household: Evidence from a Field Experiment in Kenya." *American Economic Journal: Applied Economics* 4/4: 140–164.
- Roodman, David, and Jonathan Morduch. 2014. "The Impact of Microfinance on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence." *Journal of Development Studies* 50/4: 583–604.
- Roodman, David. 2012. *Due Diligence: An impertinent inquiry into microfinance*. Washington, DC: Center for Global Development.
- Roldan, Bernice Campos. 2009. "One Size Doesn't Fit All: Tailoring Credit Programs along the Logic of the Poor." In *An Exercise in Worldmaking 2009*, edited by Eyob Gebremariam et al, 95–110. The Hague: Institute of Social Studies.
- Rosenberg, Richard. 2009. The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates? *CGAP Occasional Paper* 15: 1–28.
- Rosenberg, Richard, Adrian Gonzalez, Sushma Narain. 2009. *Measuring Results of Microfinance Institutions: Minimum Indicators That Donors and Investors Should Track*. Washington, DC: CGAP.
- Saisana, Michaela, and Dionisis Philippas. 2012. *Sustainable Society Index (SSI): Taking societies' pulse along social, environmental and economic issues. The Joint Research Centre audit on the SSI*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Sandberg, Joakim. 2012. Mega-interest on Microcredit: Are Lenders Exploiting the Poor? *Journal of Applied Philosophy* 29/3: 169–184.
- Santos, Maria Emma, and Sabina Alkire. 2011. The Multidimensional Poverty Index. *Training Material for Producing National Human Development Reports*: 1–35.
- Serrano-Cinca, Carlos., and Begoña Gutiérrez-Nieto. 2014. "Microfinance, the long tail and mission drift." *International Business Review* 23/1: 181–194.
- Schlossarek, Martin. 2018. "Relevance and Meaning of Charity in the Context of Microfinance." *Development, Environment and Foresight* 3/2.
- Stiglitz, Joseph E. 1990. "Peer Monitoring and Credit Markets." *World Bank Economic Review* 4/3: 351–66
- Tayade, Amar M., Umesh R. Chinchmaltpure. 2016. „Impact of training on knowledge level of farmers about use of bio-pesticide and its mass multiplication on agriculture wastage.“ *Agricultural Science Digest* 36/3: 212–215.
- UN. 1998. "Statement of Commitment for Action to Eradicate Poverty Adopted by Administrative Committee on Coordination." *Press Release ECOSOC* 5759: 1–5.
- UN. 2015. *The World's Women 2015 Trends and Statistics*. New York: United Nations.
- UNDP (United Nations Development Programme). 2016. *Human development report 2016: Human Development for Everyone*. Washington DC: Communications Development Incorporated.
- van Rooyen, C., R. Stewart, and T. de Wet. 2012. "The Impact of Microfinance in Sub-Saharan Africa: A Systematic Review of the Evidence." *World Development* 40/11: 2249–2262.

Wagenaar, K. (2014). "Institutional transformation and mission drift in microfinance." *Working paper (Centre of Development Studies, University of Cambridge)*: 1–35.

Waterfield, Chuck. 2015. "MFTransparency is Dead ... What Does That Mean for Pricing Transparency?" Accessed October 1, 2015. goo.gl/wm2h8E.

WHO (World Health Organisation). 2016. *World Health Statistics 2016: Monitoring Health for the SDGs*. Geneva: World Health Organisation.

Yunus, Muhammad. 2008. *Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. New York: Publicaffairs.

Yoong, Joanne, Lila Rabinovich, and Stephanie Diepeveen. 2012. *The impact of economic resource transfers to women versus men. A systematic review*. London: EPPI-Centre.

ODBORNÝ ŽIVOTOPIS
Mgr. Martin Schlossarek

Osobní údaje

Datum narození: 18. 5. 1988
Adresa bydliště: Nádražní 157, 747 22, Dolní Benešov
Telefon: +420 737 989 899
E-mail: martin.schlossarek@upol.cz

Akademické pracoviště

- 2017–nyní** **Katedra rozvojových a environmentálních studií,
Přírodovědecká fakulta, Univerzita Palackého v Olomouci**
- asistent
- 2013–2017** **Katedra rozvojových a environmentálních studií,
Přírodovědecká fakulta, Univerzita Palackého v Olomouci**
- projektový manažer, technicko-hospodářský pracovník:
administrace projektů Erasmus Mundus EUSA_ID a EURICA,
propagace anglického studia (magisterské obory
International Development Studies a Foresight for
Environment and Development)

Vzdělání a akademická kvalifikace

- 2012–nyní** **Univerzita Palackého v Olomouci (PhD.)**
Přírodovědecká fakulta, obor Mezinárodní rozvojová studia,
doktorské studium
- 2010–2012** **Univerzita Palackého v Olomouci (Mgr.)**
Přírodovědecká fakulta, obor Mezinárodní rozvojová studia,
magisterské studium
Souběžné doplňující studium učitelství Geografie
- 2007–2010** **Univerzita Palackého v Olomouci (Bc.)**
Přírodovědecká fakulta, obor Mezinárodní rozvojová studia,
bakalářské studium

Pedagogická činnost

Katedra rozvojových a environmentálních studií:

- Základy aplikované statistiky (MRS/KM1)
- Indikátory rozvoje (MRS/DIN)
- Rozvojové příležitosti: Afrika (MRS/RPAF)
- Development Opportunities of Africa (MRS/XGDAF) (*výuka probíhá v AJ*)
- Ekonomie zdraví a vzdělání (MRS/EZV)
- *jednorázové přednášky v řadě dalších předmětů*

Katedra ekonomiky a rozvoje (Fakulta tropického zemědělství, Česká zemědělská univerzita):

- Úvod do rozvojových studií (*1/3 kurzu, pouze akademický rok 2014/2015*)

Přednášky na zahraničních univerzitách:

- Zambia Catholic University (2017 a 2018), University of Dar es Salaam (2018), Federal University of Rio Grande (2018).

Přednášky na letních školách:

Martin Schlossarek, "Commercial Microfinance and Mission Drift: Case Study of Zambian MFIs." Presentation at the Prague Summer School on Development: Sustainability v. Globalization, July 2, 2018.

Martin Schlossarek, "NGO Maendeleo and Cooperative Farming in Tanzania: Helping to Self-help." Presentation at the Prague Summer School on Development, Sustainability v. Globalization, July 2, 2018.

Martin Schlossarek, "Maendeleo, Agricultural Microcredits and Agricultural Assistance." Presentation at the Prague Summer School on Development, Sustainability and Globalization, July 1–8, 2016.

Martin Schlossarek, "Tanzanie: mikropůjčky jako lék na chudobu." Presentation at the LŠRS summer school organized by Univerzita Palackého v Olomouci, Olomouc, Czech Republic, September 6–11, 2015.

Jazykové znalosti

- Anglický jazyk úroveň C1
- Svahilský jazyk úroveň B1
- Francouzský jazyk úroveň A1

Vědeckovýzkumná činnost

Terénní výzkum:

07-10/2018

Kalulushi, Zambie

- sběr dat pro případovou studii zaměřenou na potenciální klienty MFIs a na služby MFIs (součást disertační práce)

01/2017

Utengule/Usangu, Tanzanie

- sběr dat pro analýzu vlivu mikrofinančních služeb na blahobyt klientů

07-08/2015

Utengule/Usangu, Tanzanie

- sběr dat, výzkum zaměřený na fungování mikrofinančních institucí, vliv mikrofinančních služeb na blahobyt klientů

Výzkumné projekty:

03/2013-02/2014

projekt IGA „Rozvojové souvislosti a faktory ekonomického růstu v nejméně rozvinutých zemích (LDCs)“

- spoluřešitel projektu: asistence při výzkumu

Přednášky na mezinárodních konferencích:

Martin Schlossarek, "Microfinance as a Tool of Development in Rural Areas of Developing Countries." Presented at the conference TBCC organized by Česká zemědělská univerzita, Praha, Czech Republic, November 3–4, 2015.

Martin Schlossarek, "Microfinance: Balancing on the Business-Charity Border." Presented at the conference Why Charity? organized by University of Brighton, Brighton, Great Britain, July 7–8, 2014).

Publikační činnost:

Články v odborném periodiku impaktovaném:

Harmáček, J., Syrovátka, M., Schlossarek, M., Pavlík, P. (2016) Jak měřit prospěšnost růstu pro chudé? Analýza ukazatelů a jejich komparace na případu Bangladéše. *Politická ekonomie* 64 (8), 988–1005.

Schlossarek, M., Harmáček, J., Pavlík, P. (2016) Ekonomický růst a lidský rozvoj v rozvojových zemích: zázračný, nebo začarovaný kruh? *Politická ekonomie* 64 (6), 651–673.

Články v odborném periodiku neimpaktovaném:

Schlossarek, M. (2018). The Relevance and Meaning of Charity in the Context of Microfinance. *Development, Environment and Foresight* 3 (2), 107–120.

Schlossarek, M. (2017) Velký svět, malá planeta. *Životné prostredie* 51 (1), 59–61.

Kapitoly v odborné knize:

Schlossarek, M. (2018). Mikrofinance: historický vývoj a aktuální situace. In: Žwaková, E. (ed.) *Rozcestník III*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.

Schlossarek, M. (2014). Mikrofinancování jako nástroj rozvojové spolupráce. In: Nováček, P. (ed.) *Rozvojová studia – vybrané kapitoly*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.

Články aktuálně v procesu review v odborném periodiku impaktovaném:

Schlossarek, M., Syrovátka, M., Vencálek, O. Importance of variables in composite indices: A contribution to methodology and application on development indices. In review for *Social Indicators Research*.

Syrovátka, M., Schlossarek, M. Measuring development with inequality: How (should) aggregate indicators of development account for inequality?. In review for *Ecological Economics*.

Machar, I., Schlossarek, M., Pechanec, V., Uradnicek, L, Praus, L., Sivacioğlu A. Retention forestry supports bird diversity in managed, temperate hardwood floodplain forests. In review for *Forests*.

Praxe a zkušenosti s rozvojovou pomocí

Dlouhodobá činnost:

11/2011–dosud

Maendeleo, z.s.

česká NGO zaměřená na rozvojovou spolupráci a pomoc drobným farmářům v Tanzanii prostřednictvím vzdělávání, mikropůjček a drobných komunitních projektů

- spoluzakladatel a předseda organizace, koordinátor projektů implementovaných v Tanzanii
- terénní výjezdy do Tanzanie: 07–08/2012, 07–09/2014, 07–08/2015, 12/2016–1/2017, 7/2018 (poslední dva výjezdy ve spolupráci s organizací Wakulima Maendeleo)

Krátkodobá stáž:

06–09/2011

Bez Mámy a International Humanity

Bez Mámy: česká NGO zaměřená na pomoc sirotkům v Tanzanii International Humanity: mezinárodní NGO zaměřená na poskytování rozvojové pomoci v sektoru zdravotnictví ve státech východní Afriky

- dobrovolník v Tanzanii, sběr dat pro diplomovou práci

Další relevantní zkušenosti

09–10/2016: Stáž na Ruhr-Universität Bochum, Institute of Development Research Development Policy. Cílem stáže bylo připravit projekt navazující na projekt Erasmus Mundus EUSA_ID. Součástí stáže byly také semináře v Bonnu a Berlíně, zaměřené na financování výzkumu.

07/2018–dosud: Garant evaluace projektu Učíme se podnikavosti v NGO Schola Empirica

V Olomouci dne 10. 3. 2019

.....
Mgr. Martin Schlossarek

Annotation

The dissertation thesis focuses on analyzing good practices and policies which help to improve the efficiency of microfinance institutions (MFI) in terms of meeting their pre-defined social mission, i.e. helping to alleviate and reduce poverty. It also discusses the issue of how to measure the mission focus of MFIs and comes up with a set of adjustments for Mission Drift Ratio (MDR) introduced by Serrano-Cinca and Nieto (2014).

The first part of the thesis is based on the combination of literature review with logical argumentation (deductive and inductive approaches) and critical discussion. The literature has been compiled from multiple sources, such as academic journals, books, legal documents etc. The second part of the thesis consists of the case study of Zambian MFIs and combines various qualitative and quantitative methods as applied on primary and secondary data. In the third part, the quantitative approach is used to analyze dataset for MFIs from 14 countries obtained from MFTransparency (2015).

Main conclusions of the thesis are as follows:

First, MFIs can implement various policies to increase the chance they help to either reduce or alleviate poverty. Amongst them there are i. setting-up microcredits in a way which maximizes its usefulness for investment, ii. aiming the microcredits to growth-oriented entrepreneurs instead of survivalist entrepreneurs, iii. assuring provision of relevant credit plus services to clients: in some cases, it is necessary to make these services a compulsory part of microcredits, iv. increasing flexibility of microfinance products offers, i.e. setting them up according to individual or local needs, v. facilitating an environment which motivates clients to save, rather than to make debts.

Second, the current trend of microfinance sector commercialization is potentially dangerous. Regulated MFIs with for-profit status tend to focus less on the poor than their unregulated non-profit compatriots. On the other hand, it seems that the legal status of MFIs has nothing to do with applying good policies when serving the poor. MFIs applying good policies tend to be larger MFIs that share their experience with members of microfinance networks. Also, these NGOs tend to be more supported by donors.

Third, MDR has significant weaknesses. It approximates only the level of focus on the poor but ignores how poor people are treated. Also, when approximating level of clients' poverty, it works with mean values for all of them, effectively delegitimizing strategies of MFIs who serve also people who are better-off in order to subsidize their services provided to poor. Suggested MDR-2 does not suffer from these weaknesses. However, due to data gaps and resulting inaccuracies, it is recommended to use it just to analyze microfinance sector in general rather than to make strong assumptions about some MFI based on the values of MDR-2 for certain MFI solely.

Keywords: microfinance, microcredit, mission drift, poverty