

Univerzita Palackého v Olomouci

Přírodovědecká fakulta

Katedra rozvojových a environmentálních studií



Vojtěch JOCHIM

**LIMITY MIKROFINANČNÍ POMOCI JAKO NÁSTROJE V BOJI
PROTI CHUDOBE**

Bakalářská práce

Vedoucí práce: Mgr. MARTIN SCHLOSSAREK, Ph.D.

Olomouc 2020

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma Limity mikrofinanční pomoci jako nástroje v boji proti chudobě vypracoval samostatně pod vedením Mgr. Martina Schlossarka, Ph.D. a s použitím uvedené literatury a pramenů.

V Olomouci dne

Vojtěch Jochim

Děkuji vedoucímu práce Mgr. Martinu Schlossarkovi, Ph.D. za podněty a připomínky při vypracování práce.

Podklad pro zadání BAKALÁŘSKÉ práce studenta

Jméno a příjmení: **Vojtěch JOCHIM**
Osobní číslo: **R17616**
Adresa: **U Školky 1753, Uherský Brod, 68801 Uherský Brod 1, Česká republika**
Téma práce: **Limity mikrofinanční pomoci jako nástroje proti chudobě**
Téma práce anglicky: **Limits of microfinance as a poverty reduction tool**
Vedoucí práce: **Mgr. Martin Schlossarek, Ph.D.**
Katedra rozvojových a environmentálních studií

Zásady pro vypracování:

Na počátku práce budou představeny základní principy a cíle mikrofinancování, jeho dosavadní vývoj a typy mikrofinančních institucí. V hlavní části práce pak bude zjišťováno, pro jaké prostředí a případy není mikrofinanční pomoc vhodná, které faktory brzdí její účinnost a jaké negativní dopady může tato pomoc způsobit v lokalitách, kde je poskytována. Pro tyto problémy bude také případně navrženo řešení.

Seznam doporučené literatury:

ADAMS, Dale W., Douglas H. GRAHAM & J. D. VON PISCHE (eds.). *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Westview Press, Boulder & London, 1984.
HARPER, Malcolm a Thomas W. DICHTER. *What's Wrong with Microfinance?*. Practical Action Publishing, 2007.
HULME, David a Thankom ARUN. *Microfinance: A Reader*. New York, London: Routledge, 2009.
MORDUCH, Jonathan a Beatriz Armendariz DE AGHION. *The Economics of Microfinance*. Cambridge: The MIT Press, 2005.
ROODMAN, David. *Due Diligence: An Impertinent Inquiry into Microfinance*. CGD Books, 2012.
SINCLAIR, Hugh. *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2012.

Podpis vedoucího práce:

Datum:

Podpis vedoucího pracoviště:

Datum:

ABSTRAKT

Tato bakalářská práce se zabývá limity a negativními dopady mikrofinanční pomoci, jež bývá často označována za jednu z klíčových strategií boje proti chudobě. Nejprve je stručně představena historie mikrofinancování a jeho základní principy. Následně jsou rozebírány jednotlivé problémy, které se s tímto typem pomoci nutně pojí, a jejich příčiny a hlavní charakteristiky. Ke každému z těchto problémů je připojen návrh k jeho řešení, sestavený na základě odborných zdrojů. Většina zjištěných problémů poukazuje na fakt, že finanční udržitelnost institucí jde přirozeně proti proklamované sociální misi mikrofinancování. To ve výsledku často boji proti chudobě aktivně brání. Možná protipatření přitom jsou drahá a časově náročná. Není tak jisté, zda se tyto problémy v dohledné době podaří alespoň omezit.

Klíčová slova: mikrofinance; mikrofinanční instituce; problémy a limity; chudoba; rozvoj

ABSTRACT

This thesis deals with limitations and negative impacts of microfinance, which is often referred as a key strategy for fighting poverty. At first, it present a brief history of microfinance and its basic principles. Then it analyses problems, which are usually linked with this kind of aid, and their causes and main characteristics. There is also a suggestion of a solution for each problem. These solutions were created on the basis of expert literature. Most of problems found are linked with the fact that financial sustainability of microfinance institutions is irreconcilable with their proclaimed social mission. Microfinance often actively endangers fight against poverty. Possible counteractions brings a lot of additional financial and time expenses. Therefore, it is very unsure that at least partly successful action will be taken.

Key words: Microfinance; microfinance institutions; problems and limitations; poverty; development

Seznam tabulek

Tabulka č. 1: typologie mikrofinančních institucí dle Lapenu a Zellera (2001)	19
Tabulka č. 2: Dotazník pro získání dat k výpočtu PPI v Tanzanii	26
Tabulka č. 3: Podklady pro zjištění klientovy způsobilosti splácet podle The Smart Campaign, první část ..	36
Tabulka č. 4: Podklady pro zjištění klientovy způsobilosti splácet podle The Smart Campaign, druhá část	37
Tabulka č. 5: Podklady pro zjištění klientovy způsobilosti splácet podle The Smart Campaign, třetí část ...	38
Tabulka č. 6: Rozdíly mezi mikropodniky orientovanými na přežití a na růst dle Bernera et al (2008)	49

Seznam zkratk

ROSCA – Rotating savings and credit associations

ASCA – Accumulating Savings and Credit Associations

USAID - United States Agency for International Development

PPI – Poverty Probability Index

CGAP – Consultative Group to Assist the Poor

UNDP – United Nation Development Programme

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development

ILO – International Labour Organization

SME – Small and medium enterprises

OBSAH

SEZNAM TABULEK	6
SEZNAM ZKRATEK	6
ÚVOD	8
CÍLE PRÁCE	9
METODOLOGIE.....	10
1 HISTORIE MIKROFINANCÍ	12
1.1 Mikrofinance před rokem 1975	12
1.2 Současné mikrofinance	13
1.3 Komerencializace mikrofinancování	15
1.4 Současné trendy	16
2 DEFINICE A TYPOLOGIE MIKROFINANČNÍCH INSTITUCÍ.....	19
3 NEDOSTATEČNÁ EVIDENCE O FUNKČNOSTI MIKROFINANCÍ	22
4 PROČ MIKROFINANCE NEJSOU VHODNÉ K OBSLUHOVÁNÍ TĚCH NEJCHUDŠÍCH	24
4.1 Současný stav a jeho příčiny	24
4.2 Strategie k zacílení na nejchudší	25
5 MIKROFINANCE JAKO DLUHOVÁ PAST.....	29
5.1 Příčiny	29
5.2 Mikrofinanční krize v Andhra Praděši	33
5.3 Sebe-regulační opatření pro mikrofinanční instituce	35
6 NEGATIVNÍ DOPADY NA KLIENTY, KTEŘÍ V PROGRAMU SELŽOU.....	42
6.1 Současný stav a jeho příčiny	42
6.2 Vhodné způsoby práce se selhávajícími klienty	43
7 MIKROFINANCE A PROBLÉM ÚSPOR Z ROZSAHU	45
7.1 Současný stav a jeho příčiny	45
7.2 Význam podpory malých a středních podniků.....	47
7.3 Opatření pro podporu růstu mikropodniků.....	49
8 ŽENY A MIKROFINANCOVÁNÍ	53
8.1 Definice posilování postavení žen.....	54
8.2 Současný stav a jeho příčiny	54
8.3 Preventivní opatření	56
ZÁVĚR	57
POUŽITÁ LITERATURA A INFORMAČNÍ ZDROJE	60

ÚVOD

Přestože v České Republice je mikrofinancování širší veřejnosti stále neznámé, ve velké části světa se dnes jedná o významnou součást boje proti chudobě. Již přes čtyřicet let zažívá tento sektor bouřlivý růst, množství jeho klientů dosáhlo řádově stovek milionů a do mikrofinančních institucí putují každoročně miliardy dolarů. Jeho tvůrce, Muhammad Yunus, za něj byl roku 2006 oceněn Nobelovou cenou míru. Někteří zastánci jej označují za revoluci ve světě rozvoje.

Přes některé nesporné úspěchy lze však mikrofinancování také bezesporu označit za jeden z nejkontroverznějších druhů pomoci. Zejména od roku 2010, kdy svět šokovala řada dlužních krizí a jejich někdy až krvavé následky, si v akademické obci našlo řadu kritiků. Jejich hlas se však, zdá se, ztrácí v hluku nadšených ovací. Vášnivá debata mezi některými autory jen málokdy pronikne mezi širší veřejnost.

Já sám jsem se hned během prvního ročníku rozvojových studií rozvoje připojil jako dobrovolník k olomoucké neziskové organizaci Maendeleo, která zajišťuje mikrofinanční služby v několika vesnicích v jihozápadní Tanzanii, zemi postižené extrémní chudobou. Jako laika mě zejména mikropůjčky jakožto (podle jejich zastánců) finančně udržitelný způsob pomoci, na němž mohou vydělat obě strany, zaujaly. Přestože Maendeleo stále považuji za velmi solidní a důvěryhodnou organizaci, po důkladnějším proniknutí do celého konceptu jsem nemohl přehlédnout některé jeho slabiny. Vzhledem k tomu, že mimo Maendeleo se v mém okolí nenacházejí další podobné organizace, a já se tak osobně setkávám jen s příznivci mikrofinancování, rozhodl jsem se důkladněji zmapovat i jeho odvrácenou stranu.

Na rozdíl od mnohých autorů přispívajících do současné silně polarizované diskuze, kteří mikrofinancování úplně zatracují, však věřím, že jeho problémy nejsou konečného charakteru. Proto je ke každému popsanému problému připojen i návrh na jeho řešení.

CÍLE PRÁCE

Práce má dva hlavní cíle. Prvním je zmapovat nejdůležitější problémy a limity, s nimiž se mikrofinanční instituce při svém boji proti chudobě obvykle musejí potýkat. Druhým cílem je navržení praktických řešení těchto problémů pro mikrofinanční instituce na základě doporučení akademiků, ale i zkušeností organizací, jež se řešením těchto problémů dlouhodobě zabývají.

Nejprve bude nutné představit stručnou historii a základní principy mikrofinancování.

Následně by měly být rozebrány tyto problémy:

- 1) Přes čtyřicet let růstu a vysokých investic mikrofinancování nebylo schopno dostatečně prokázat, že je efektivním nástrojem boje proti chudobě.
- 2) Navzdory proklamacím svých zastánců nedokáže mikrofinancování dosáhnout těch nejchudších vrstev lidské populace.
- 3) Problém předluženosti, kterou mikrofinancování způsobuje zejména v oblastech, jež jsou jím satureovány.
- 4) Mikrofinancování produkuje nadměrnou soutěž na lokálních trzích, která dopadá negativně i na producenty, jež nejsou součástí těchto programů.
- 5) Klienti, kteří selžou ve splácení, končí často ještě v bezvýhodnější situaci, než v jaké by byli bez mikrofinančních služeb.
- 6) Mikrofinance ignorují úspory z rozsahu, což představuje problém jak pro přežití mikropodnikatelů, tak pro rozvoj daných zemí.
- 7) Nezdá se, že by mikrofinancování posilovalo postavení žen. Ženy naopak často pociťují neblahé důsledky původně dobře míněné pomoci.

Za využití odborné literatury a dalších zdrojů by měly být vždy popsány hlavní charakteristiky daného problému a jeho příčiny, přičemž bude každému z těchto problémů věnována jedna kapitola. Následně by vždy mělo být připojeno řešení sloužící jako návod pro mikrofinanční instituce, sestavené na základě současných poznatků.

První část práce je sepsána na základě přehledu dostupné literatury. Na základě analýzy těchto dokumentů jsou identifikovány klíčové body v dějinách mikrofinancování, které znamenaly přelom ve struktuře, formálním statusu, způsobu práce a počtu mikrofinančních institucí.

METODOLOGIE

Základní podklady k textu práce poskytla dostupná relevantní literatura. Informace byly sesbírány z mnoha druhů zdrojů, zejména odborných časopisů, knih a publikací renomovaných rozvojových organizací i mezinárodních institucí.

V první části jsou analýzou těchto dokumentů identifikovány klíčové body v dějinách mikrofinancování, které znamenaly přelom ve struktuře, formálním statusu, způsobu práce a počtu mikrofinančních institucí.

Definice mikrofinančních institucí ve druhé kapitole je převzata od Becka (2015), někdejšího vědce výzkumného centra Světové Banky, který je také konzultantem Evropské Centrální Banky či Mezinárodního Měnového fondu a jehož práce je tedy praktickou součástí tvorby politik nejvýznamnějších rozvojových institucí světa.

Typologie mikrofinančních institucí byla převzata Lapenu a Zellera (2001), jejichž kategorizace je široce respektovaná a využívána v mnoha dalších akademických pracích. Cécile Lapenu byla ředitelkou Evropské mikrofinanční platformy a významnou členkou dalších institucí, které kategorizaci mikrofinančních institucí využívají pro tvorbu evropských mikrofinančních politik.

Problémy mikrofinancování byly vyvozeny na základě analytické komparace jednotlivých zdrojů, důležitosti, které jim jednotliví autoři a předchozí výzkumy přiřkládají, a velikosti a vážnosti jejich dopadů. Na všech zmíněných problémech panuje široká shoda napříč odborníky a způsobují vážné potíže (pády do chudoby, násilí). Nebyly vřazeny problémy, které byly potvrzeny jen malým množstvím průzkumů a nejsou v akademických kruzích obecně přijímány, nebo ty, které se netýkají většiny typů mikrofinančních institucí a lze je tak řešit velmi snadnou změnou využívaného finančního modelu.

V jednotlivých kapitolách je pak nejprve zpravidla popsána současná situace ilustrovaná názornými příklady z nedávné doby, a následně jsou rozebrány její prvotní a druhotné příčiny. Tyto příčiny a mechanismy jejich působení byly identifikovány za pomoci indukce a abstrakce. Součástí popisů je také kritická diskuze jednotlivých autorů, protože ohledně dopadu mikrofinancování na chudobu nepanuje v akademickém prostředí širší shoda.

Řešení daných problémů je syntézou jednotlivých návrhů, které byly zvoleny po předchozí komparaci zdrojů. Jde nejčastěji o doporučení autorů na základě závěrů průzkumů těchto problémů a manuály či doporučení mikrofinančních i jiných rozvojových organizací, které se snaží o prevenci těchto potíží. Vždy jde o řešení, která nejsou přespříliš kontroverzní a přinesla prokazatelné výsledky. Jako hlavní zdroj byly upřednostňovány ucelené návody renomovaných

organizací, jimiž se mikrofinanční instituce v praxi řídí, neboť taková řešení jsou reálně uskutečnitelná. Sestavení návodu pro mikrofinanční instituce je totiž jedním z hlavních cílů práce.

1 HISTORIE MIKROFINANCÍ

K úplnému pochopení celého konceptu mikrofinancování je třeba získat alespoň rámcovou představu o jeho vzniku a principech, z nichž vychází. Historie je rozdělena na dějiny před rokem 1975 a po něm. Tehdy totiž pod vlivem Muhammada Yunuse došlo k obrovskému zlomu ve smyslu startu nárůstu mikrofinančních institucí i k radikální proměně převládajících finančních modelů. Další dvě podkapitoly jsou věnovány současným trendům, přičemž první z nich se samostatně zabývá nejvýraznějším a nejkontroverznějším z nich, komercializací mikrofinancování.

1.1 Mikrofinance před rokem 1975

Půjčování peněz chudým za účelem pomoci se v různých obměnách objevuje v řadě civilizací už od starověku, za kolébku moderních mikrofinancí však lze považovat novověkou Evropu. Úplně první zdejší zdokumentovaný případ půjčování chudým pochází z pozdně středověké italské Perugie. Tamní františkánští mniši začali v době krize půjčovat lidem potřebnou peněžní hotovost výměnou za záruku v podobě cenné věci. Jde o předchůdce dnešních zastaváren. Tyto organizace vešly ve známost jako Montes Pietatis (Ricci, 2011).

První princip skutečně podobný dnešním mikrofinancím však přinesly až irské charitativní fondy, k nimž dal roku 1720 podnět spisovatel Jonathan Swift. Ten rozpůjčil pět set liber chudým dublinským řemeslníkům po částkách menších než deset liber. Jeho čin inspiroval další obyvatele města k bezúročnému půjčování chudým na pravidelné bázi, a těmto snahám se rychle dostalo podpory od místních autorit i soukromých dárců. Přesto trvalo více než sto let, než byl tento potenciál plně rozvinut. Roku 1822 bylo místní samosprávou souběžně založeno sto malých fondů pro půjčování chudým dělníkům, které směly účtovat úrok pro pokrytí svých nákladů. Tento krok odstartoval prudký nárůst institucí pracujících na podobném principu. Na vrcholu jejich rozmachu bylo klienty těchto institucí až 20 % irských rodin (Sweetman a Hollis, 1996).

Některé z nových fondů se věnovaly jen charitě, řada z nich se ovšem díky slabým regulacím a profitu z vysokých úroků změnila v lichvářské banky sužované vysokou mírou korupce. Nakonec proti nim zasáhli tradiční bankéři, kteří se obávali konkurence. Instituce zřízené státem byly zrušeny roku 1848 a pro nové regulace během následujících desetiletí vymizely i ostatní fondy. Irsko nebylo jedinou zemí, kde se v té době podobné snahy objevily. Již ve druhé polovině 18. století vznikly fondy pracující na stejném principu například v Německu (Sweetman a Hollis, 1996).

Za dalšího průkopníka finančních služeb pro chudé lze označit také Friedricha Wilhelma Raiffeisena a jeho družstva pro chudé založená v Německu ve druhé polovině 19. století. Členové

těchto družstev společně spořili a z tohoto fondu si pak jednotlivě směli půjčovat s drobným úrokem (Prinz, 2002).

Po druhé světové válce zažilo rychlý vzestup dotované půjčování drobným farmářům v rozvojových zemích. Jeho cílem bylo navýšit zemědělskou produktivitu, přinést nová pracovní místa a zvýšit farmářům mzdy. K tomuto účelu sloužily státní zemědělské a rozvojové banky, jimž bylo jinak nevýnosné obsluhování nízkopříjmových skupin štědře finančně kompenzováno. Dotované půjčky s velmi nízkými úroky vzbudily velký zájem, peníze však byly rozdělovány na základě měnících se politických preferencí a neproudily tak mezi skutečně potřebné a potenciálně produktivní farmáře. Celý systém fungoval značně neefektivně. Tyto státem iniciované mikrofinanční projekty tak skončily jednoznačným neúspěchem (Armendáriz a Morduch, 2010).

1.2 Současné mikrofinance

Nový, stále aktuální trend nastolil bangladéšský ekonom Muhammad Yunus. Roku 1974 ve městě Jobra půjčil 27 dolarů skupině místních žen, které se dříve živily výrobou bambusových košíků. Během hladomoru, který tehdy v zemi nastal, si však nemohly dovolit nakupovat potřebný materiál. Yunusova půjčka jim umožnila výrobu obnovit a k jeho překvapení ji tyto ženy splatily. Ekonom myšlenku půjčování potenciálně produktivním lidem, kteří postrádají kapitál, rozvinul. O dva roky později začal v Jobře a okolních vesnicích na toto téma provádět výzkumy a pilotní projekt v rámci své nově založené organizace Grameen. Roku 1979 rozšířil oblast své působnosti do distriktu Tangail severně od hlavního města Dháky a v roce 1983 založil Grameen Bank, budoucí ikonu celého mikrofinančního hnutí (Wahid, 1999).

Ta se s Yunusem v čele stala jedním z hlavních pionýrů mikrofinančních inovací. Roodman (2012) neváhá Yunuse označit za „Henryho Forda mikrofinancování“ a dodává, že Grameen Bank znamenala ve světě mikrofinancí zcela zásadní zlom. Nastartovala vlnu optimismu ohledně průlomu ve vymýcení chudoby vedoucí k boomeru nových mikrofinančních institucí napříč celým rozvojovým světem. Přišla také s modelem, který následně převzala většina dalších mikrofinančních institucí. Ten měl překonat klíčové problémy, které dlouhodobě znemožňují tradičním bankám chudým lidem půjčovat.

Zaprvé, klasické banky vyžadují od klientů záruku. Tu ovšem chudí lidé často nemají, nebo si ji nemohou dovolit ztratit. Zadruhé, administrativní náklady na obsluhování velkého množství klientů jsou příliš vysoké. Monitorovat tolik drobným klientů se z pohledu bank nevyplatí, stejně jako případné vymáhání velkého množství malých nesplacených pohledávek (Schreiner, 2003).

Tyto problémy má překonávat mimo jiné společné ručení. Klienti Grameen Bank jsou rozděleni do skupin po pěti členech, a osm takových skupin je pak spojeno v lokální, společně obsluhované centrum. Členové těchto skupin obdrží půjčku dohromady a ručí za ni společně, takže selhání jednoho poškodí celou skupinu. Členové skupin tak mají motivaci se monitorovat navzájem, což může značně snížit administrativní náklady organizace. Klienti mohou přemlouvat nebo přinutit své selhávající kolegy k jejich plnění, případně za ně chybějící částku dokonce zaplatit (Schreiner, 2003).

Hrozí zde sice dominový efekt, při kterém kvůli selhávajícímu jedinci ztratí motivaci celá skupina, ten má však být eliminován správným načasováním půjček. Nejprve dostanou půjčku souběžně dva členové, po určité době další dva, a po uplynutí dalšího času obdrží peníze i poslední člen. Někteří členové tak splatí signifikantní částku, aniž by věděli, jak se jejich kolegové v budoucnu zachovají. To jen zvyšuje jejich motivaci tyto kolegy přesvědčit, aby své pohledávky spláceli (Schreiner, 2003).

Druhou významnou součástí tohoto modelu jsou týdenní splátky, které klienti začínají platit ihned po obdržení půjčky. Splátky odevzdávají veřejně před všemi členy daného centra, což pro ně znamená další sociální tlak. Shánět častěji malé množství peněz je navíc snazší a zároveň se spolu se zvětšujícím se splaceným podílem zvyšuje jejich motivaci vrátit celou částku.

Tato motivace je dále navýšena tím, že klientům po úspěšném splacení nabízí větší a výhodnější půjčky. Naopak při nesplacení ztratí k dalším financím přístup celá skupina.

Posledním charakteristickým rysem modelu Grameen Bank je zaměření na ženy, které již od jejího založení tvořily velkou většinu klientů (Khandker et al., 1994). Ženy údajně dokáží půjčky lépe využít, protože je častěji využívají k zabezpečení rodiny. Navíc jsou z hlediska splácení spolehlivějšími klienty a snižují tak finanční riziko banky (Armendáriz a Morduch, 2010). Významným důvodem je také posílení postavení žen, které údajně mají v bangladéšské společnosti nerovný přístup k rodinným financím a rozhodování (Osmani, 2007). Výsledkem všech těchto faktorů je neobvykle vysoká míra splatnosti mezi klienty Grameen Bank, která čítá 98 % (Hadi a Kamaluddin, 2015). Obdobnými čísly se chlubí i velká část ostatních institucí.

Mikrofinancování, inspirované Yunusovým experimentem, se okamžitě stalo velmi populárním, a již od konce 70. let došlo k prudkému nárůstu počtu dalších podobných institucí. Ty však nebyly finančně udržitelné. I přes překonání výše zmíněných překážek se obsluhování chudých neukázalo být dostatečně výnosným – alespoň v rámci tehdy využívaných modelů. (Zeller, 2003).

Popularita konceptu však navzdory tomuto poznatku vedla k obrovskému nárůstu dotování státy i soukromými dárci. Mikrofinance se staly symbolem boje s chudobou (Bateman a Chang, 2009). To umožňovalo zmíněný rychlý růst celého sektoru, způsobilo také ovšem jeho značnou neefektivitu. Většina projektů se tak podle kritiků proměnila v transfer peněz s pochybnými výsledky (Zeller, 2003).

1.3 Komeracionalizace mikrofinancování

Rok 1992 odstartoval dodnes trvající debatu o účelu a směřování celého sektoru. Tehdy po několikaletém plánování proběhla transformace bolivijské neziskové mikrofinanční organizace PRODEM v BancoSol, první komerční banku zaměřující se primárně na mikrofinance. Ta se stala finančně úspěšnou a udržitelnou a brzy ji následovala stále narůstající řada dalších organizací (Dempsey, 2008). Taková transformace s sebou však údajně přinesla primární orientaci na zisk místo pomoci chudým. Tento jev vešel ve známost jako „mission drift“, tedy odbočka od původní mise (Dempsey, 2008).

Cull et al (2008) tento mission drift definují jako „odklon od obsluhování chudších klientů za účelem dosažení finanční udržitelnosti.“ V praxi to znamená upřednostňování bohatších potenciálních klientů. Větší půjčky relativně spolehlivějším klientům a vyšší úroky pomohly mikrofinančním institucím zvýšit profit, na druhou stranu je automaticky odklánějí od pomoci těm nejchudším (Armendáriz a Morduch, 2010).

Druhým klíčovým rysem je pak odklon od pomoci jakožto cíle celé činnosti. Kapitola 5 se dotýká případů, kdy kvůli nedostatku informací mikrofinanční instituce půjčují i lidem, pro které není mikropůjčka z různých důvodů nejefektivnějším řešením. Karim (2011) ilustruje případy, kdy k takovému jednání dokonce dochází záměrně. Kapitola 6 popisuje situace, kdy zástupci věřitelů užívají vůči klientům násilných praktik v případě problémů se splácením. Takové jednání již očividně nelze považovat za pomoc.

Častým doprovázejícím znakem je proměna neziskových organizací v banky (Armendáriz a Labie, 2011).

Vůbec nejznámějším symbolem mission driftu se stala mexická Banco Compartamos, největší mikrofinanční instituce Latinské Ameriky, která obsluhuje více než 2,5 milionu klientů. Tato banka vybrala roku 2007 při počáteční nabídce akcií na trhu půl miliardy dolarů s vyhlídkou udržitelnosti a profitu (Toyama, 2011). Toho však dosáhla za cenu úrokových sazeb blížících se sto procentům (Armendáriz a Morduch, 2010). Někteří manažeři si užívali velmi vysokých odměn. Muhammad Yunus, tvrdý kritik komercializace mikrofinancí, byl těmito praktikami šokován; mikrofinanční

instituce podle něj mají sloužit k ochraně chudých před lichváři, ne se jimi stát (The Economist, 2008).

Nutno však podotknout, že k vysokým úrokovým sazbám byly mikrofinanční instituce částečně přinuceny, neboť je pro ně často velmi obtížné pokrýt své provozní výdaje (Schmidt, 2008). Grameen Bank se pokrytí vlastních nákladů nikdy nepřiblížila, vždy však mohla těžit z podpory zajištěné exkluzivitou své značky. Na nic podobného se ovšem většina mikrofinančních institucí spoléhat nemohla (Schmidt, 2008). Průzkum provedený roku 2006 pro publikaci MicroBanking Bulletin odhalil, že v té době bylo 41 % mikrofinančních institucí finančně neudržitelných. Často tak neměly jinou volbu (Schmidt, 2008).

Další významnou příčinou této reorientace bylo převažování neoliberalních přístupů k rozvoji v 80. a 90. letech minulého století. Světová banka a další mezinárodní instituce zahájily záměrný proces „neoliberalizace“ mikrofinančních institucí ve snaze udělat je finančně soběstačnými, což ještě více zvedlo tlak na zvýšení úroků (Bateman, 2010).

Toto zvyšování úroků sice skutečně umožňuje zlepšit finanční udržitelnost mikrofinančních institucí, vyprodukované mikropodniky jsou však více finančně zatížené a méně stabilní. Vysoké úroky jsou také často ospravedlňovány další expanzí – tím je však protěžována kvantita pomoci na úkor kvality. A kritika poukazuje i na fakt, že v některých organizacích jde profit od chudých lidí na vysoké výplaty manažerů (Bateman, 2010).

Rozhořela se tak dodnes trvající debata mezi zastánci etických hodnot s někdy naivními ekonomickými názory, a pragmatiky kladoucími důraz na tržní konkurenceschopnost. Yunus a jeho zastánci tvrdí, že odklon od původního cíle podkopává samu podstatu mikrofinancí. Naproti tomu však někteří výzkumníci mezi komercializací a odklonem od mise žádnou souvislost nenašli (Mersland a Strøm, 2010).

Samotná orientace na zisk se ovšem beze všech pochybností stala jedním z určujících trendů současného mikrofinancování (Omata, 2013) a přináší s sebou některé z problémů popsané níže v této práci.

1.4 Současné trendy

Vlna optimismu, kterou vyvolala zpočátku proklamovaná sociální mise mikrofinancování a později u části veřejnosti ještě umocnil finanční úspěch prvních komerčních institucí, byla přerušena sérií dlužních krizí kolem roku 2010. Ty jsou podrobněji představeny v kapitole 5. Celá situace vedla k nebývale ostré kritice samotného principu mikrofinancování, která však pomohla nastartovat

pozitivní trend profesionalizace mikrofinančních organizací, zvyšování ekonomické efektivity, sebe-regulačních opatření a kontrolních mechanismů (Microfinance Barometer 2019, 2019).

Vedle toho lze sledovat několik dalších zásadních trendů, které také úzce souvisejí s problémy zpracovávanými v této práci.

Prvním z nich je rychle rostoucí velikost mikrofinančních institucí ve smyslu počtu obslužených klientů, která znamená prudký růst celého mikrofinančního sektoru. V posledních pěti letech dochází k průměrnému meziročnímu nárůstu celkového počtu klientů o 11,5 %, počet klientů průměrné organizace se od roku 2012 meziročně zvyšuje o 7 % (Microfinance Barometer, 2019). Právě výsledné velké organizace se přitom nejčastěji transformují z neziskových organizací v banky či jiné finanční instituce. Aktiva tohoto rostoucího segmentu se stala žádaným zbožím, což zabezpečuje zdroje pro jeho další růst (Platteau a Siewertsen, 2009). Řada organizací však není na prudký růst dostatečně připravena, což snižuje kvalitu jejich portfolia a přispívá k předluženosti (Microfinance Barometer, 2019). Tento problém je podrobněji rozebrán v kapitole 5.

Z geografického hlediska dochází k nejprudšímu nárůstu počtu klientů v Jihovýchodní Asii, kde se dnes nacházejí takřka dvě třetiny z celkových 140 milionů klientů. V celkové velikosti finančního portfolia je však na prvním místě Latinská Amerika s 22 miliony klientů, kde se služby soustředí zejména do měst a kde zároveň dochází k nejprudší komercializaci. Relativně rychlý růst zažívá mikrofinancování také v Africe se současnými šesti miliony klientů, tady ovšem zůstává problémem nízká kvalita portfolia a vysoké transakční náklady. V menší míře se pak mikrofinancování prosazuje ve Východní Asii a Pacifiku a v postkomunistické Východní Evropě a Střední Asii (Microfinance Barometer, 2019).

Je však třeba poznamenat, že různé definice mikrofinančních institucí značně liší, což způsobuje až násobné rozdíly v počtu klientů uváděných jednotlivými zdroji. Výše uvedené odhady patří mezi ty konzervativnější a nepočítají řadu „bankovnějších“ institucí.

Nedávným trendem je také snaha o diverzifikaci portfolií (Microfinance Barometer, 2019). Původní mikrofinancování zahrnovalo takřka výlučně mikropůjčky (označované anglicky „microcredit“), které dnes ovšem část organizací doplňuje o další bankovní služby, obvykle mikrospoření či mikropojištění, souhrnně označované jako „microfinance“ (Hulme et al, 2009 nebo Dowla a Alamgir, 2003).

Mnoho organizací finanční služby začalo doplňovat ještě o vzdělávací aktivity a tréninky související s farmařením, mikropodnikáním, finančním plánováním či například zdravím (Dowla a Alamgir, 2003).

Pokračuje také zaměřování mikrofinancí na ženy (s výjimkou regionu Východní Evropy a Střední Asie), které tvoří 80 % všech klientů. 65 % klientů pochází z venkovských oblastí (Microfinance Barometer, 2019).

Trendem posledních let je pak využívání nových moderních technologií, které dělají mikrofinanční služby mnohem dostupnějšími zejména ve venkovských oblastech. Zvláště mobilní telefony a připojení k internetu umožnily rozšíření mikrofinancování jak samotným překonáváním fyzických překážek (např. nutnost častého osobního kontaktu s pracovníky organizace), tak z něj plynoucím snížením administrativních nákladů (Microfinance Barometer, 2019 nebo Omata, 2013).

2 DEFINICE A TYPOLOGIE MIKROFINANČNÍCH INSTITUCÍ

Během posledních dekad došlo k obrovské diverzifikaci struktury, velikosti, využívaných finančních modelů i legálního statutu jednotlivých institucí. Je tak nutné vymezit konkrétní rámec, jímž se bude tato práce dále zabývat.

Obecně lze za mikrofinanční instituci označit organizaci, která nabízí finanční služby chudým vrstvám lidské populace, obvykle v rozvojových zemích. Nabízejí typicky mikropůjčky, mikrospoření nebo mikropojištění (Beck, 2015).

Typickými klienty mikrofinancování jsou nízkopříjmoví jedinci samostatně výdělečně činní nebo pracující v neformálním sektoru. Obvyklé je zaměření na chudší část lokální populace a využívání různých technik, kterých je třeba k dosažení tohoto cíle a zároveň alespoň částečné finanční udržitelnosti. Souhrn těchto technik, které pomáhají překonat bariéry neprostopupné klasickým bankám, pak bývá označován jako mikrofinancování (Beck, 2015).

Je přitom nutné rozlišovat mezi různými typy poskytovatelů mikrofinancování. Podle právního statusu je lze rozdělit na bankovní instituce, neziskové organizace, vládní organizace, kooperativy a projekty (Lapenu a Zeller, 2001).

Podle technických vlastností je Lapenu a Zeller (2001) dělí do následujících pěti kategorií:

Tabulka č. 1: typologie mikrofinančních institucí dle Lapenu a Zellera (2001)

	Kooperativy	Solidární skupiny	Vesnické banky	Svépomocné skupiny	Poskytovatelé individuálních smluv
Povaha místní organizace	Nová skupina s průměrně 100-200 členy	Společná centra pro 5-6 jednotlivých skupin o 8-10 členech	Nová skupina s průměrně 50-100 členy	Předpřipravená skupina s nestálým počtem členů (od 20 až po stovky)	Individuální vztahy
Vlastnictví kapitálu	Členové (sdílený kapitál)	Podporující organizace (dárce, stát, nezisková organizace, soukromé společnosti)	Členové	Členové	Podporující organizace (dárce, stát, nezisková organizace, banka, soukromé společnosti)
Participace na rozhodování a	Demokracie (jeden člen = jeden hlas)	Podporující organizace, částečně mohou být i členové	Demokracie (členové)	Podporující organizace/členové	Podporující organizace

tvorbě pravidel					
Způsobilost k participaci	Poplatek za členství, někdy určitá aktivita či členství v sociální skupině	Přiját ostatními členy či podporující organizací	Členství v dané komunitě, někdy poplatek	Členství v předpřipravené skupině nebo přijetí ostatními či podporující organizací	Dostatečné množství informací o klientovi, poskytnutí záruky
Hlavní zdroj financování	Úspory členů	Vnější půjčky a granty	Úspory členů, vnější půjčky	Úspory členů, vnější půjčky	Vnější půjčky
Vztahy: úspory/půjčky	Zaměření na úspory, půjčky pocházejí z úspor	Zaměření na půjčky, povinné úspory	Zaměření na úspory, půjčky v principu pocházejí z úspor	Nejprve úspory (využité jako záruka)	Zaměření na úspory i půjčky
Struktura	Pyramidová struktura společností nebo federací od spodu nahoru s místními pobočkami	Pyramidová struktura, shora dolů	Decentralizovaná na úrovni vesnic (možné také spojení s bankou)	Decentralizovaná na úrovni vesnic (spojení s nejbližší bankou)	Centralizovaná s lokálními pobočkami
Hlavní typ garance	Úspory	Skupinový tlak	Úspory, sociální tlak	Úspory, sociální tlak, intervence neziskové organizace	Klasická záruka, individuální bonita klienta
Každodenní provoz	Placení zaměstnanci a zvolení členové	Placení zaměstnanci	Zvolení členové, mohou být finančně kompenzováni	Placení zaměstnanci formální instituce, mohou být pracovníci neziskové organizace	Placení zaměstnanci

Zdroj: Lapenu a Zeller (2001)

Model solidárních skupin je totožný s výše popsaným modelem Grameen Bank. Jeho alternativou je model svépomocných skupin, který lze dále rozdělit na ROSCA¹, ASCA², a jejich obměny. Členové skupin fungujících na principu ROSCA se scházejí, aby od každého vybrali dohodnutý obnos. Tyto peníze předají jednomu svému členovi jako půjčku. Půjčku takto postupně dostanou všichni členové. V modelu ASCA vybírá peníze určená osoba, která je pak zodpovědná za jejich další postupné půjčování všem ostatním členům. Svépomocné skupiny mohou být stejně jako solidární skupiny napojené na banky nebo neziskové organizace.

¹ Rotating savings and credit associations

² Accumulating Savings and Credit Associations

Mikrofinanční kooperativy víceméně odpovídají klasickému družstevnímu systému, který řídí demokraticky sami členové. Poslední kategorie pak odpovídá praxi konvenčních bank, tedy individuálnímu půjčování peněz pojištěnému zárukou.

Tato práce se zabývá zejména limity a negativními dopady mikrofinancování, které mají všechny, resp. většina těchto modelů společné. Dojde tak k vyřazení silně vybočujících modelů, extrémně komercializovaných institucí takřka totožných s klasickými bankami, stejně jako k částečnému upozadění specifických problémů jednotlivých modelů, které lze snadno řešit pomocí jiného z těchto modelů.

3 NEDOSTATEČNÁ EVIDENCE O FUNKČNOSTI MIKROFINANCÍ

Od počátku své existence se mikrofinanční stávají předmětem vášnivých debat. Mnozí jeho průkopníci zpočátku argumentovali, že chudí lidé zůstávají chudými z velké části právě kvůli nedostupnosti finančních služeb (Dahal a Fiala, 2018). Mikrofinancování má podle jeho zastánců pozitivní dopad na vzdělání, zdravotní situaci klientů nebo na posilování postavení žen. To vše má také pomáhat výrazně redukovat chudobu.

Výzkumy však žádný celkový transformativní efekt nikdy neprokázaly – jediným výsledkem se zdají být příběhy šťastných úspěšných jednotlivců, které mikrofinanční instituce rády prezentují na svých stránkách (Dahal a Fiala, 2018).

Mnohé rychle rostoucí ekonomiky dosáhly úspěchu za výrazného přispění správně zvolených rozvojových strategií. Neexistuje však rozvinutá země, která by za svůj rozvoj vděčila mikrofinancování (Monasterski, 2007). Mnoho zemí je mikrofinancováním saturováno. To tak mělo už řadu možností dokázat, že dokáže vytáhnout chudé z chudoby. Ani po desetiletích toho ovšem očividně nebylo schopno. Redukce nezaměstnanosti, rozvoj inovativních technologií nebo kvalitní rozvojové instituce – to vše jsou klíčové motory ekonomického růstu, k nimž však mikrofinancování přispívá v menším měřítku než jiné, vhodnější rozvojové strategie (Bateman a Chang, 2012).

Bateman (2010) v tomto směru srovnává Bangladéš s Vietnamem. Tyto dvě země Jihovýchodní Asie byly ještě v osmdesátých letech na přibližně stejné úrovni chudoby a nerovnosti. Obě překročily k zásadní ekonomické restrukturalizaci, každá však jiným způsobem. Bangladéš zažil obrovský růst mikrofinancování a dnes je jedním z jeho světových center. Vietnam svoji restrukturalizaci postavil na různorodých státních pobídkách, stejně jako na počátečních dotacích a půjčkách do cílených strategických odvětví – tedy na praktikách, které mikrofinancování spíše opomíjí. Převažují zde větší podniky a formální pracovní místa, zatímco v Bangladéši hraje velkou roli neformální ekonomika a převažuje mikropodnikání (Bangladeshi Ministry of Planning, 2017). Vietnam se přitom přehoupl do skupiny zemí se středním příjmem a v potírání chudoby Bangladéš bezpochyby rychle předešel.

Čtyři desetiletí od nástupu mikrofinancování tak máme stále k dispozici jen málo důkazů o jeho dopadu na životy chudých. Například Karl a Zinman (2011) dochází k závěru, že mikrofinancování sice vede k lepšímu zvládnutí risk-managementu, zato však k nižším příjmům, menšímu množství byznysů a sníženému hodnocení vlastní kvality života. Tento hlas není ojedinělý – k témuž závěru došlo například šest randomizovaných studií publikovaných roku 2015 v *American Economic*

Journal a na nulový efekt na redukci chudoby poukazují také studie z Indie, Mongolska, Maroka nebo Filipín (Roodman, 2012).

Dostatečně prokázán nebyl ani pozitivní efekt na vzdělání, zdraví nebo posílení postavení žen (Bangoura et al, 2016). Renomovaný analytik rozvojových politik David Roodman (2012, str. 2) celou situaci shrnul dnes často citovaným výrokiem: „nejlepší odhad průměrného dopadu mikrofinancování na chudobu je, že je nulový.“

Navzdory tomu kapitál mikrofinančních institucí stále zažívá prudký růst. Nadšenou podporu mu zajišťovaly i špičky světových velmocí jako Bill Clinton či Tony Blair (Roodman, 2012). Celkový objem mezinárodní pomoci přitom v posledních letech povážlivě klesá (Beaumont, 2019). Hrozí tak, že mikrofinanční instituce absorbují cenné finanční zdroje, které by mohly jít na podporu strategií, jež jsou často mnohem prokazatelnějšími nástroji k naplnění vytyčených rozvojových cílů (Bateman, 2010).

4 PROČ MIKROFINANCE NEJSOU VHODNÉ K OBSLUHOVÁNÍ TĚCH NEJCHUDŠÍCH

Řada zastánců mikrofinancování argumentuje faktem, že se zaměřuje na pomoc těm nejpotřebnějším, tedy lidem pod hranicí extrémní chudoby. Nikdo podle nich není příliš chudý na to, aby spořil (Lønborg a Rasmussen, 2013). Velké mikrofinanční instituce jako Grameen Bank nebo nigerijská Accion hovoří o potřebě získávat klienty z nejbídnějších vrstev lidské populace. Americké agentuře pro rozvojovou pomoc USAID bylo dokonce zákonem nařízeno, že nejméně polovina peněz jdoucích na podporu mikrofinancování musí cílit na přímou podporu extrémně chudých (Microenterprise and U.S. Foreign Assistance, 2001).

4.1 Současný stav a jeho příčiny

Průzkum provedený roku 2008 samotnými experty USAIDu ovšem ukázal, že výše zmíněný cíl nejenže nesplňuje, ale jeho splnění není možné ani teoreticky po relokaci financí jiným programům, protože žádný z nich se tomuto cíli ani nepřibližoval – a je třeba vzít v úvahu, že tehdy žila v extrémní chudobě podle dat Světové Banky téměř pětina lidské populace. Průměrný podíl extrémně chudých v programech zkoumaných organizací byl jen 28,5 % (USAID, 2009).

Lønborg a Rasmussen provedli roku 2013 rozsáhlý průzkum v severním Malawi s cílem zjistit, zda skupinový mechanismus, který byl vytvořen právě pro překonávání problémů spojených s poskytováním služeb chudým, skutečně dosahuje chudší části tamní populace.

Zjistili však, že podíl extrémně chudých klientů mikrofinanční organizace je dokonce nižší než podíl extrémně chudých ve zkoumaném regionu. Přes 34 % respondentů, kteří se o existenci programu dozvěděli, ale nakonec do něj nevstoupili, uvedlo, že nejsou schopni naspořit dostatek peněz. A podle autorů je participace chudých v těchto skupinových programech stále vyšší, než v konvenčnějších programech poskytujících individuální úvěry. Mikrofinancování tak obecně podle nich není vhodný způsob pomoci velmi chudým lidem.

K témuž závěru došla celá řada dalších výzkumníků a je dnes obecně přijímaným faktem (Gudjonsson, 2017). Evidence z Indie dokonce ukazuje, že mikrofinancování má podstatně větší dopad na výdaje lidí nad hranicí chudoby, než chudých. Podle Leikem (2012) jsou nejchudší lidé skupinou, která z mikrofinancování profituje nejméně. Hermes (2014), který měřil dopad mikrofinancování na příjmovou nerovnost, dokonce došel k závěru, že mikrofinancování má pozitivní efekt, jen když pomáhá relativně bohatým. Příliš malé půjčky podle něj chudé vězní v bludném kruhu chudoby.

Významnou příčinou tohoto stavu je již zmíněný fakt, že menší půjčky znamenají vyšší administrativní náklady. Zároveň existuje negativní korelace mezi mírou chudoby a mírou splácení. Ta má několik příčin. Chudí obvykle investují do těch nejméně profitabilních byznysů (Leikem, 2012). Nadměrná konkurence na místním trhu, rozebraná v kapitole 8, navíc výrazně znevýhodňuje menší mikropodnikatele (Gudjonsson, 2017). Obsluhování nejchudších klientů jde tak proti finanční udržitelnosti instituce (Leikem, 2012). Podle Culla (2015) dokonce není možné přinášet finanční služby extrémně chudým bez závislosti na dotacích. Výsledkem je tak tendence ke zvětšování půjček, které vede k minimalizaci počtu chudých klientů (Gudjonsson, 2015).

Ukazuje se také, že mikrofinanční instituce se více zaměřují na chudé tam, kde mají průměrně bohatí lidé lepší přístup k bankovním službám, protože je vyšší konkurence tlačí k hledání nových klientů. To platí speciálně pro komerční instituce (Gudjonsson, 2015).

Podobný efekt mají faktory snižující náklady mikrofinančních organizací jako je vylepšená infrastruktura, know-how nebo moderní technologie (Perera, 2010). V důsledku toho všeho dosahuje mikrofinancování v rámci cílení na chudé lepších výsledků v bohatších rozvojových zemích (Gudjonsson, 2015).

4.2 Strategie k zacílení na nejchudší

González Aguilar (2006) rozlišuje čtyři druhy přístupů:

- Identifikace chudých potenciálních chudých klientů
- Pobídky atraktivní pro chudé
- Vylučování potenciálních klientů, kteří do chudoby nespádají
- Odrazování potenciálních klientů, kteří do chudoby nespádají

Strategie pobídkového schématu pro chudé probíhá nejčastěji prostřednictvím snížení velikosti půjčky tak, aby chudším klientům vyhovovaly a pro bohaté nebyly dostatečně atraktivní. Bohužel, taková půjčka ve většině případů stále přitahuje i bohatší část populace, a dokonce tyto lidi motivuje vzít si půjčky od několika organizací najednou (Aubert et al, 2004).

V praxi je však obvyklejší první, resp. obdobný třetí přístup. Jeho nejjednodušší variantou je cílení na lokality se zvýšeným počtem relativně chudých lidí. Nejde ovšem o příliš přesnou strategii, a není tak odborníky doporučována. (Aubert et al, 2004).

Přesnější variantou je testování potenciálních klientů za pomoci speciálně sestavených indikátorů. Debata ohledně tvorby vhodných indikátorů pro testování chudoby však nepřináší všeobecnou shodu. Starší hodnocení zahrnovala především příjem domácnosti, dnes se ovšem začínají

prosazovat i kritéria týkající se bydlení, zdraví, vzdělání, ekonomické zranitelnosti, přístupu k infrastruktuře a sociálnímu kapitálu. Kvalitu života je ovšem obtížné komplexně změřit (González Aguilar, 2006).

Nejvýznačnější příklad takových snah představuje Poverty Probability Index (dále jen PPI), který roku 2005 vyvinut z podnětu Grameen Foundation³ na základě předchozího systému Grameen Bank, obdobného systému bosenské organizace The Prizma Microfinance a indikátorů vytvořených rozvojovým ekonomem Markem Schreinerem. PPI je určen přímo mikrofinančním organizacím, které se chtějí zaměřovat na chudé. Nástroje ke změření indexu jsou volně dostupné všem organizacím a rozdílně navržené pro každou rozvojovou zemi s ohledem na její specifika. Níže uvedený příklad pochází z Tanzanie. Jde o dotazník, který se týká celé domácnosti potenciálních klientů a zaměřuje se z velké části na vybavení jejich domovů. První tabulka představuje otázky a možné odpovědi s přiděleným skóre, druhá pak klíč k vyhodnocení, který ukazuje, pod jakou úrovní chudoby se klient s určitou pravděpodobností nachází.

Tabulka č. 2: Dotazník pro získání dat k výpočtu PPI v Tanzanii

1. Kolik členů mladších 18 let včetně má domácnost?	a) Šest a více	0
	b) Pět	2
	c) Čtyři	5
	d) Tři	11
	e) Dva	14
	f) Jedna	17
	g) Žádného	28
2. Navštěvují členové domácnosti ve věku 6-18 let školu?	a) Ano	0
	b) Ne	3
	c) V domácnosti se takoví členové nenacházejí	5
3. Z jakého hlavního materiálu je domácnost postavena?	a) Pálené cihly	0
	b) Kůly a hlína, tráva, nepálené cihly apod.	6
	c) Kameny, cementové cihly, dřevo	13
4. Z jakého hlavního materiálu je střecha domácnosti?	a) Tráva/listí, hlína a listí, jiné	0
	b) Plech, dlaždice, beton nebo azbest	9

³ Nezisková organizace, jejímž cílem je replikovat po světě mikrofinanční model Grameen Bank.

5. Jaké palivo je obvykle využíváno k vaření?	a) Dřevo, uhlí, benzín, zbytkový materiál z farmy, dřeva nebo zvířat b) Dřevěné uhlí, parafín, průmyslový plyn, elektřina, soukromý generátor nebo jiný zdroj apod.	0 9
6. Nachází se v domácnosti televize?	a) Ne b) Ano	0 15
7. Nachází se v domácnosti rádio, hi-fi nebo magnetofon?	a) Ne b) Ano	0 4
8. Nachází se v domácnosti petrolejové lampy?	a) Ne b) Ano	0 4
9. Nachází se v domácnosti stoly?	a) Ne b) Ano	0 4
10. Pokud domácnost v posledních 12 měsících pěstovala plodiny, vlastní nyní býky, krávy, voly, jalovice nebo telata?	a) Žádné plodiny ani dobytek b) Žádné plodiny, ale dobytek c) Plodiny a žádný dobytek d) Plodiny i dobytek	0 0 5 12

Webové stránky Poverty Probability Index, 2011

Skóre je poté rozděleno do dvaceti kategorií. Každá ukazuje pravděpodobnost, se kterou domácnost dotyčného spadá pod tři možné hranice chudoby (\$1,9, \$3,1 a \$4 na den) a trpí nedostatkem jídla.

Následný problém s finanční udržitelností při obsluhování chudých klientů, který nastává u organizací, jež nejsou dostatečně dotovány, lze řešit konceptem tzv. „křížových dotací“ sama sobě. Jde o podporování z pohledu organizace udržitelného množství chudých klientů za zisky z větších půjček bohatším klientům. Mikrofinanční organizace by tak měla dosáhnout co nejvíce bohatších klientů, aby následně obsloužila co nejvíce klientů chudých (Aubert et al, 2004).

Vůbec nejefektivnějším modelem pro chudé se však ukazují být autory mnohdy opomíjené samostatně fungující svépomocné skupiny, jejichž administrativní náklady jsou velmi nízké a nezáleží jim na výši kapitálu. Vzhledem k tomu, že je sbírají sami budoucí klienti, se jim velikost úvěru přizpůsobí automaticky. Studie z Mali dokazuje, že přístup do těchto skupin ekonomická

úroveň neovlivňuje a že extrémně chudým klientům lépe pomáhá postupně a přiměřeně zvětšovat velikost kapitálu (Acharya, 2009).

5 MIKROFINANCE JAKO DLUHOVÁ PAST

Se změnami jako je komercializace a rapidní růst objemu mikrofinancování se částečně mění i problémy, jimž celé odvětví čelí. Jednou z aktuálních výzev, která je v debatách často spojována s tématem „mission driftu“, je hrozba předluženosti mezi klienty (Schicks, 2010).

Za předluženého klienta je považován takový klient, který opakovaně nezvládá dodržovat stanovené termíny splátky, případně musí pro splacení svých závazků přistoupit k nepřiměřeně velkým obětem (tedy takovým, s jakými při sjednání úvěru nepočítal, např. ztráta vlastního domu). Předluženost tedy nastává v případě, kdy klient musí obětovat víc, než kolik získal (Schicks, 2010).

Jedna z prvních studií na toto téma byla provedena koncem 90. let v reakci na mikrofinanční dlužní krizi v Bolívii. Od té doby se k tématu předluženosti upíná stále větší pozornost (Schicks, 2010).

5.1 Příčiny

Jednou příčinou bývají vnější šoky, které skokově sníží příjmy nebo zvýší výdaje místních obyvatel. I původně přijatelný dluh se tak z pohledu zranitelného mikropodnikatele může stát nesplacitelným. Například studie z Madagaskaru dokazuje, že právě vnější šoky nejčastěji spouští tamní hromadné problémy s mikrofinancemi. Typickým příkladem takovýchto šoků jsou přírodní katastrofy a změny ve vládách, které mají vliv na ekonomiku daných zemí. Ve druhém případě je velmi těžké předvídat následky. Nejde přitom pouze o krize, které zabrání mikropodnikatelům podnikat – během makroekonomické nestability a z ní plynoucí příjmové nejistoty si například místní mohou paradoxně půjčit víc, než jsou schopní unést, aby si zajistili krátkodobé přežití, což je později zpravidla uvrhne do problémů (Schicks, 2010).

Po vyloučení těchto vnějších příčin, které ve většině případů klienti ani mikrofinanční instituce nemohou ovlivnit, lze zbylé příčiny předluženosti zhruba rozdělit na ty, které spouští mikrofinanční instituce a ostatní, jež si způsobuje dlužník sám.

5.1.1 Příčiny na straně mikrofinančních institucí

První z této kategorie příčin předluženosti spočívá v nepřiměřeně agresivním rozšiřování portfolia jednotlivými mikrofinančními institucemi. Až příliš rychlý růst mikrofinancování často způsobuje nadměrnou konkurenci mezi jednotlivými poskytovateli (Schicks, 2010). Rychlý růst instituce bez souběžného rozvoje potřebné infrastruktury vede k nedostatečné informovanosti o klientech a jejich situaci. Zejména chudí lidé a ženy (tedy zpravidla cílová skupina mikrofinančních institucí) přitom obecně disponují nižší finanční gramotností a často využívají finančních služeb, aniž by jim

dobře rozuměli (Klapper et al, 2016). Teoreticky by vysoká konkurence měla mít pozitivní dopad ve formě snížení úrokových sazeb, zlepšení služeb a rozšíření dostupnosti mikrofinančních služeb (Alfonso et al, 2016). V praxi však instituce ve snaze rozšířit své působení v konkurenčním prostředí půjčují i těm, kteří půjčku nepotřebují nebo nemohou splatit, a často mají tendence podceňovat možné negativní dopady na své klienty. Potíže také způsobuje pobídkový systém, který odměňuje supervizory za vyplacené peníze. Ti tak vydávají peníze i klientům, u nichž půjčka nepřinese žádoucí efekt. Rozšířeným nešvarem v oblastech se silnou konkurencí a slabými regulačními mechanismy je také situace, kdy si jeden klient půjčuje od více institucí najednou (Schicks, 2016).

Některé mikrofinanční instituce dokonce záměrně využívají manipulativních technik jako časově omezené nabídky a vzbuzování dojmu možnosti získat okamžité „peníze zdarma“. Takové instituce už se pak zcela vzdalují původní sociální misi mikrofinancí (Schicks, 2016).

Mikrofinanční instituce také značně zvyšují riziko dlužní krize, když nabízejí produkty nevhodné pro konkrétní situaci klienta. Může jít například o půjčování příliš velkých obnosů, které dlužník nedokáže splatit, nebo naopak příliš malých, které k úspěšnému založení byznysu či jeho rozšíření nestačí (Jain a Mansury, 2003).

Velmi rozšířeným problémem jsou také potíže spojené s týdenním splátkovým kalendářem. Podle svých tvůrců má vštěpovat klientům disciplínu a využít faktu, že je pro klienty snazší shánět menší obnosy, než později případně shánět velké množství peněz najednou. Navíc klient, který nemá na splátku, nicméně větší část půjčky již splatil, má menší motivaci zbývající část peněz nesplácet (Jain a Mansury, 2003).

Týdenní splátkový kalendář s okamžitým začátkem splácení však není ani zdaleka vhodný pro všechny typy podnikání. Klient musí začít splácet, ještě než mu jeho projekt přinese první profity. Zejména nejchudší klienti však potřebným obnosem nedisponují a peníze si pak půjčují z neformálních zdrojů, pročež se později mohou dostat do ještě větších potíží. I běžný klient však může mít jeden „špatný týden“, který se mu při příliš striktním lpění na pravidlech stane osudným. Podobné potíže se objevují zejména v mikropodnicích svázaných se sezónní úrodou, které ovšem tvoří významnou část veškerých mikropodniků (Jain a Mansury, 2003).

K nevhodnosti půjčky pro daného klienta může přispívat také neflexibilní načasování při vyplácení peněz. Jde například o výše zmíněný model, kdy klienti dostávají peníze postupně s měsíčním odstupem. Opět to může způsobovat potíže zejména těm, jejichž podnikání je svázáno se sezónou, a potřebných peněz se jim dostane příliš pozdě. Výše zmíněná studie z Madagaskaru zmiňuje, že

špatné načasování plateb uvedli zkoumaní klienti jako nejčastější důvod pro jejich osobní problémy se splácením (Schicks, 2010).

Jiným faktorem způsobujícím zadlužení může být paradoxně zaměření mikrofinančních institucí na ženy. Klientky, které si půjčují, také nad nabytými financemi nemají vždy kontrolu. Půjčka je v řadě případů použita jejich manželi ke spotřebě a na ženách pak zůstává splacení dluhu, na který ovšem neměly z čeho vydělat. Tyto jevy jsou podrobněji rozebrány v poslední kapitole.

Další problémy jsou způsobeny různými špatnými administrativními praktikami mikrofinančních institucí a nedostatečným stykem s klienty (v kombinaci s jejich nezkušeností a nízkou finanční gramotností). Jde o nejasné a netransparentní odosobněné programy, které se běžně objevují při rychlém růstu mikrofinančního sektoru. Například 70 % klientů mikrofinančních institucí ze studie prováděné v Indii prohlásilo, že podmínky celého programu jim byly sděleny jen ústně, přestože nebyli negramotní. Je prokázáno, že nedostatečně informovaní klienti provádí chybná rozhodnutí a příliš (a často chybně) spoléhají na úsudek daných bankovních institucí (Schicks, 2010).

5.1.2 Příčiny na straně klientů

Často opomíjenou stránkou této záležitosti jsou psychologické aspekty, které klienty vedou k selhání. Nedostatečně finančně gramotní a nezkušení klienti mají větší tendence dělat iracionální úsudky (vedoucí například k nevhodnému přijetí půjčky), v nichž je pracovníci mikrofinančních institucí snažící se o rozšíření vlastních portfolií často ještě podpoří. Typický příklad představuje *efekt nadměrné sebedůvěry*, který způsobuje podceňování rizik. *Heuristika dostupnosti* zase znamená podceňování možného výskytu jevů, s nimiž daný jedinec nemá větší zkušenosti, tedy například selhání při splácení (Schicks, 2010).

U velmi chudých lidí se navíc obecně snižuje vztah k dlouhodobému plánování. Lidé, kteří se musejí neustále zaměřovat na krátkodobé přežití, časem získají automatickou tendenci přikládat krátkodobému časovému úseku a možnosti okamžitého zisku přílišnou váhu a ztratit schopnost správného nakládání s financemi v dlouhodobém horizontu (Schicks, 2010).

Jiným faktorem mohou být sociální tlaky pramenící z okolí potenciálního klienta. K nevhodným půjčkám klienty obecně lákají vzory často atraktivního konzumního západního stylu života, který vede k utrácení za účelem vybudování identity ve společnosti. Zvláště ekonomická nerovnost v dané lokalitě přispívá k tomu, že si chudší část populace půjčuje, aby se vyrovnala bohatším sousedům (Schicks, 2010).

Jednou z hlavních motivací pro splácení je často předpokládaný přístup k dalším půjčkám. Pokud však klient kolem sebe vidí nesplácení, předpokládá, že mikrofinanční instituce nebude schopná či ochotná poskytovat stejné služby i v budoucnu. Navíc se, pokud ostatní nesplácejí, může jako jediný poctivý splátce cítit hloupě (Christen et al, 2003).

Lze navíc vysledovat, že socio-demografické charakteristiky korelující se zadlužeností odpovídají také běžným charakteristikám klientů mikrofinančních institucí v rozvojových zemích celého světa. Jde o nízký příjem, nízký věk, vzdělání, vysoký počet dětí či špatnou pozici na trhu práce. Je velmi pravděpodobné, že minimálně u části těchto charakteristik je vztah vůči zadluženosti kauzální. To vše hovoří proti samotnému půjčování chudým lidem (Schicks, 2010).

5.1.3 Problém nadměrné nabídky

Samostatným problémem, který může také výrazně přispět k předluženosti, je nadměrná nabídka, kterou mikrofinancování způsobuje v jím přesycených oblastech. Produkuje totiž mikropodnikatele ve stejných odvětvích pracujících s totožnými výrobky. Dochází tak k růstu nabídky určitého produktu, aniž by však odpovídajícím způsobem rostla poptávka. Lokální trhy jsou tvořeny často velmi chudými zákazníky s nízkou kupní silou, a brzy tak dochází k saturaci daným produktem (Bateman, 2017). Poté nastává nepřiměřená konkurence mezi mikropodnikateli, která přináší snížení cen a obtíže s hledáním odbytu. V důsledku tak může dojít k pádu zadlužených klientů do ještě větší chudoby, a celá situace navíc negativně ovlivní i ostatní producenty daného produktu a tím celou ekonomiku oblasti (Bateman, 2011).

Příkladem může být Bosna a Hercegovina, kde se zapojilo velké množství lidí do mikrofinančních programů za účelem koupě krav. Prodej mléka jim měl přinést příjem navíc. Díky vysokému množství těchto programů se však nabídka kravského mléka v daných regionech zvýšila natolik, že to vedlo k citelnému poklesu jeho ceny. V důsledku toho došlo k výrazným ztrátám nejen pro klienty, kteří měli pro zisk menšího množství peněz, než předpokládali, problém splatit své dluhy, ale také pro ostatní dříve dobře fungující drobné producenty, jež začala v důsledku výrazně snížených příjmů také ohrožovat chudoba. Efekt se negativně podepsal i na větších, stabilnějších a udržitelnějších farmách, které to zbrzdilo v růstu a nových investicích (Bateman a Chang, 2012).

Příběh Bosny a Hercegoviny přitom není ojedinělý, k podobnému kolapsu v produkci kravského mléka došlo například již v devadesátých letech v oblasti sousedního Chorvatska (Bateman a

Chang, 2012). V témže regionu bylo také možné pozorovat i nadměrnou konkurenci například v prodeji oblečení či potravin (Bateman, 2011).

5.2 Mikrofinanční krize v Andhra Praděši

Možná nejčastěji rozebíraným příkladem mikrofinanční předluženosti je dlužní krize, která se odehrála roku 2010 v provincii Andhra Praděš na jihu Indie. Tato oblast s padesáti miliony obyvateli se během dekády předcházející zmíněné krizi stala hlavním centrem mikrofinancí v celé zemi (Saxena, 2014).

Za vzrůstem mikrofinancování zde stálo zejména příznivé institucionální prostředí. Rezervní Banka Indie⁴ uvolnila roku 2002 pravidla pro komerční banky a umožnila jim půjčovat klientům bez záruky. O dva roky později povolila půjčování peněz subjektům, které je využijí k mikrofinančním projektům. Komerční banky tak půjčovaly dvěma typům subjektů – nebankovním mikrofinančním institucím (tedy zejména neziskovým organizacím), anebo přímo svépomocným skupinám. Ty již peníze distribuovaly jednotlivým klientům. Toto půjčování peněz ve dvou úrovních je v mikrofinancování poměrně obvyklou praxí (Saxena, 2014).

Zejména model svépomocných skupin byl široce podporován a rozšiřován vládou, které jej propagovala mezi širokou veřejností za pomoci pobídkových programů. Svépomocné skupiny byly viděny jako potenciálně důležitý rozvojový model pro ostatní indické státy, a tak na jeho úspěchu vládě velmi záleželo (Saxena, 2014).

Provozování mikrofinancí se navíc ukázalo být překvapivě profitabilní. Jeho symbolem se stala původně nezisková organizace Vikram Akula, jež byla první organizací, která se prostřednictvím počáteční veřejné nabídky dostala na indický kapitálový trh.

Úspěch mikrofinancování v oblasti lavinově lákal další a další věřitele (Priyadarshee a Ghalib, 2014). Výsledkem bylo, že třetina z třiceti milionů domácností v Indii, které v roce 2010 využívaly mikropůjčky, se nacházela právě v Andhra Praděši. Roku 2005 vzrostly objem půjček oproti předchozímu roku o 51,5 %, roku 2009 však nárůst činil přes 124 % (Saxena, 2014). Trh v Andhra Praděši byl mikrofinancemi nasycen (Priyadarshee a Ghalib, 2014).

První známky problémů se objevily již roku 2006, kdy vláda nechala zavřít padesát poboček dvou velkých mikrofinančních organizací Share a Spandana se zdůvodněním, v němž mimo jiné stálo,

⁴ Jde o indickou centrální banku zajišťující monetární politiku země a hrající důležitou roli v indických rozvojových strategiích.

že „kradou klienty vládním mikrofinančním programům“. Tyto události vešly ve známost jako *Krishna crisis* podle distriktu Krišna, v němž se vše odehrálo (Saxena, 2014).

Postupně se situace na mikrofinančním trhu začala výrazně zhoršovat. Příliš vysoká konkurence měla za následek často bezhlavé půjčování takřka komukoli ve snaze rozšířit své portfolio na stále se zmenšujícím prostoru. Klienti si mohli půjčovat od více organizací najednou, jednotlivé organizace je k tomu dokonce tlačily. Nervózní pracovníci začali používat agresivní techniky výběru peněz. Někteří odborníci začali varovat před příliš nafouknutou bublinou (Saxena, 2014).

Zlom nastal roku 2010, kdy zde spáchalo sebevraždu přibližně 70 lidí z důvodu neschopnosti splácet (Saxena, 2014). Po celé Indii ale byly jen na konci téhož roku podle indických zdrojů zaznamenány stovky dalších případů. Sebevražda totiž umožňovala klientům stávající dluh smazat, a ti tak uchránili dopadů alespoň svoje rodiny. Tato událost přiměla vládu značně přehodnotit své postoje. Mikrofinanční instituce začaly být registrovány a jejich operace sledovány a zdaněny. Bylo zakázáno poskytovat jednomu klientovi více půjček najednou a úrokové míry limitovány. Někteří politici dokonce radili klientům, aby své půjčky vůbec nespláceli (Saxena, 2014).

Míra splatnosti klesla z 99 % na pouhých 20 %. Další půjčování se takřka zastavilo. Finanční situace mikrofinančních institucí se výrazně zhoršila a komerční banky jim odmítaly poskytovat další peníze. Legitimita mikrofinančních institucí byla nevratně poškozena jak v očích politických představitelů, tak klientů, kteří začali přecházet k místním lichvářům. Zkomercializované a krachující mikrofinancování úplně přestalo být vnímáno jako úspěšný nástroj pro podporu chudých, což značně podkopalo další vývoj mikrofinancování v oblasti (Saxena, 2014).

Celá kauza přitáhla velkou pozornost rozvojových odborníků. Fakt, že pomoc, do níž byly investovány desítky milionů dolarů, skončila hromadnou sebevraždou, nabila argumentační munici kritikům mikrofinancí. Avšak i po odhlédnutí od této tragédie se nezdá, že by mikrofinancemi nasycený Andhra Pradéš ve zmíněné dekádě zažil výraznější rozvoj nebo redukci chudoby ve srovnání s ostatními indickými státy (Saxena, 2014).

Alarmující je, že se obdobné krize během posledních třiceti let objevily v různých variacích v řadě dalších zemí jako je Srí Lanka, Bosna a Hercegovina, Kambodža, Nikaragua, Maroko nebo Pákistán. Mikrofinancováním je již trh přesycen také v Mexiku, Libanonu, Peru, Ázerbájdžánu nebo Kyrgyzstánu (Saxena, 2014).

Klienti neschopní splácet přitom padají ještě hlouběji do chudoby, což vedle ekonomických následků přináší i negativní sociální a psychologické konsekvence. To představuje vážné ohrožení

proklamovaného sociálního rozměru mikrofinancování. Předluženost může současně přinést finanční riziko mikrofinančním institucím a tím ohrozit stabilitu celého odvětví (Saxena, 2014).

5.3 Sebe-regulační opatření pro mikrofinanční instituce

V reakci na nedávný řetězec dlužných krizí se mimo jiné objevily iniciativy, které se pokoušejí předluženosti klientů mikrofinančních institucí předcházet prostřednictvím hledání dobrovolných sebe-regulačních opatření. Je samozřejmě otázkou, do jaké míry budou podobné koncepce funkční, a do jaké míry je budou mikrofinanční instituce ochotny akceptovat – například roku 2010 byl v Andhra Praděši pro členské organizace sítě *Indian Microfinance Network* zformulován etický kodex, jehož součástí byla i snaha o prevenci předluženosti. Tento pokus měl však v praxi nulový efekt. Dokonce ani velmi dobře designované mechanismy seberegulace nemusí krizi samy o sobě zabránit, nejsou-li přijata také systémová opatření a regulace (Saxena, 2014).

Pravděpodobně nejčastěji zmiňovanou z takových aktuálních iniciativ je The Smart Campaign, projekt, jenž se snaží o prevenci mikrofinanční předluženosti a certifikuje instituce, které dbají na dobrou praxi. Podobně jako u ostatních podobných projektů zde jde především o minimalizaci rizik prostřednictvím užšího výběru vhodných klientů, čehož lze dosáhnout zejména sběrem širšího množství informací. Její pokyny ke správnému poskytování mikropůjček se dělí do následujících fází:

1) Zisk dostupných informací

Pro posouzení způsobilosti potenciálního klienta k půjčce je vhodné nejprve zkontrolovat dostupné databáze a pokusit se spojit s ostatními lokálními institucemi, které mohou poskytnout informace o tom, zda již klient není či nebyl zadlužen či odmítnut jinde, a nakolik byl případně spolehlivý při splácení. Tyto reference mohou pozdější problémy se splácením signalizovat mnohem jasněji, než výpověď samotného klienta.

Druhým krokem je získání informací od samotného klienta, což zahrnuje návštěvu jeho domova. Referenční informace lze během této návštěvy využít ke srovnání s tvrzením samotného klienta za účelem ověření jeho důvěryhodnosti. Pro dostatečně podrobné posouzení způsobilosti je nyní třeba sbírat nejen standardní data o ekonomické způsobilosti, ale také o ostatních stránkách jeho života. První bod zahrnuje především zjištění příjmů, výdajů a jejich bilance a struktury, zjištění potenciálních nesplacených dluhů, posouzení hodnoty majetku, a také analýzu ohrožení jeho příjmů sezónními výkyvy. Dále je žádoucí, aby dokázal uspokojivě objasnit využití půjčky a vizi svého budoucího podnikání.

Druhý bod pak zahrnuje charakteristiku klientovy rodiny nebo jeho osobnostních rysů jako odhodlání, spolehlivost a stabilita. Klienta by prostředník měl také varovat před potenciálním zadlužením, dobře mu vysvětlit následky nesplacení dluhu a také posoudit záruku, kterou může klient nabídnout. Instituce by také měla mít jasnou a jednotnou politiku pro případ zabírání záruk, která by měla brát ohled na fakt, že určité typy ztrát (např. dům) mají fatální negativní dopady na klientův život.

2) Analýza klientovy způsobilosti splácet

Pro rozhodnutí, zda je klient vhodný k půjčce, pak slouží analýza zahrnující počítání devíti koeficientů týkajících se klientovy finanční situace a schopnosti splácet, kvalitativní analýza dalších devíti bodů týkajících se jeho aktuálního a zamýšleného podnikání, a nakonec posouzení odpovědí na jedenáct dalších otázek týkajících se klientova života. Výsledky slouží jako návod, zda půjčku poskytnout, přičemž konkrétní hranici přijatelnosti si každá instituce určuje sama podle svých kapacit a lokálních podmínek.

Tabulka č. 3: Podklady pro zjištění klientovy způsobilosti splácet podle The Smart Campaign, první část

Koeficient	Způsob výpočtu	Popis	Pokyny pro analýzu
Profitabilita	hrubý zisk/odbyt	Měří profitabilitu mikropodniku ve srovnání s jinými srovnatelně velkými mikropodniky	Koeficient by neměl být výrazně nižší, než u ostatních srovnatelných podniků
Profitabilita	čistý zisk/odbyt		
Rotace pracovního kapitálu	získaná hotovost/odbyt	Měří získanou hotovost v poměru s prodaným zbožím, tedy zda se prodej daného zboží dostatečně vyplatí	Koeficient by neměl být výrazně nižší, než u ostatních srovnatelných podniků
Rotace pracovního kapitálu	nezaplacené pohledávky vůči klientovi/odbyt	Měří, jak je klient schopen vymáhat své vlastní pohledávky	Některé mikropodniky budou mít koeficient přirozeně vyšší pro svoji povahu, koeficient by však neměl přesáhnout 50 %
Likvidita	cena prodaných produktů/splatné pohledávky	Měří, jak často klient platí svým věřitelům	Vyšší koeficient indikuje, že žadatel platí věřitelům častěji, což je žádoucí.
Zadluženost	závazky + doporučená velikost půjčky/ vlastní kapitál	Měří, jakou část z aktiv mikropodnikatele hradí věřitelé	Indikuje, jak snadné bude pro věřitele získat zpět své peníze. Přesahuje-li 100 %, půjčka je s vysokou pravděpodobností nežádoucí.

Likvidita	aktiva/závazky	Měří schopnost mikropodnikatele plnit krátkodobé závazky.	Klient by měl mít v aktivech více, než kolik činí jeho závazky. Přesahuje-li míra 100 %, je klient vysoce rizikový.
Profitabilita	výdaje domácnosti/ celkový příjem	Měří míru spotřeby domácnosti	Přesahují-li výdaje 85 %, žadatel je vysoce rizikový.
Závislost	jiný příjem/celkový příjem	Měří závislost domácnosti na příjmech získaných z jiných aktivit	Je-li tato závislost vysoká, žadatel je vysoce rizikový. Horní hranicí by mělo být 30-50 %

The Smart Campaign, 2013

První tabulka se zaměřuje klasická finanční kritéria. Výhodou je, že riziko lze snadno spočítat a klienty pak hodnotit zcela standardizovaným způsobem. Hranici přijatelnosti je navíc možné kdykoli jednotně měnit a relativně snadno sledovat dopady. Obtíž však může představovat získání pravdivých dat, zvláště tam, kde neexistuje o klientech centrální databáze.

Tabulka č. 4: Podklady pro zjištění klientovy způsobilosti splácet podle The Smart Campaign, druhá část

Typ sbíraných dat	Jak ověřit informace	Pokyny k evaluaci
Typ a dosavadní délka podnikání	<ul style="list-style-type: none"> • sledovat operace a inventář • otázkami zjistit, zda klient svému typu podnikání rozumí • zjistit manažerské schopnosti žadatele 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, vykazují-li podobné mikrobyznysy vysokou míru rizika • pozor, má-li žadatel méně než jeden rok zkušeností • neexistuje-li důkaz o podnikání, ukončit celý proces
Délka lokalizace mikropodnikání v dané lokalitě a její vlastnictví	<ul style="list-style-type: none"> • zajistit dokumentaci potvrzující vlastnictví či pronájem lokace • pokud se žadatel často přemísťuje, požádat o vysvětlení 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud se lokace mění • pozor, pokud je podnikatel na lokaci méně, než jeden rok • vlastnictví a dlouhodobý pronájem jsou pozitivními signály
Existence a typ záznamů o podnikání	<ul style="list-style-type: none"> • požádat o veškerou dokumentaci • zjistit, zda je dokumentace adekvátní k reflektování podniku 	<ul style="list-style-type: none"> • kompletní a uhlédné záznamy jsou jednoznačně pozitivním signálem • pokud jsou záznamy falešné či vymyšlené, ukončit celý proces
Čas strávený podnikatelskou činností	<ul style="list-style-type: none"> • zjistit, zda je povaha mikropodniku dočasná či sezónní • zeptat se zákazníků či sousedů, nakolik bývá žadatel přítomen 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, není-li podnik hlavní aktivitou

Umístění obchodních prostor	<ul style="list-style-type: none"> • zjistit míru konkurence v okolí • zjistit míru ohrožení ohněm, povodněmi či zloději • zjistit množství zákazníků v okolí 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, nachází-li se podnik v nedostupné či ohrožené lokalitě
Zlepšování a investice	<ul style="list-style-type: none"> • zeptat se na nedávná vylepšení, investice a změny • podívat se, zda je byznys čistý a řádně veden 	<ul style="list-style-type: none"> • pozitivním signálem je, investuje-li klient do podniku pravidelně • negativním signálem je, neprokáže-li klient vůli svůj podnik řádně udržovat nebo do něj dále investovat
Zaměstnanci podniku	<ul style="list-style-type: none"> • zeptat se na množství placených a neplacených zaměstnanců všeho druhu 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud podnikatel sám nemá kontrolu nad financemi a managementem
Osoby, které pomohou splatit mikropůjčku v případě potíží	<ul style="list-style-type: none"> • zeptat se, kdo povede podnikání, bude-li žadatel nepřítomen či nemocen • zeptat se, kdo zaplatí případné nedoplatky • získat od této osoby příslib případného splacení 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud podnik během absence majitele nepracuje
Zamýšlené využití půjčky	<ul style="list-style-type: none"> • zeptat se na kvantitu a cenu prodáváného produktu • porovnat výpověď žadatele se situací na trhu 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud se názory žadatele ohledně poptávky a cen zdají chybné

The Smart Campaign, 2013

U této druhé části již nelze jen snadno spočítat koeficient, a je proto třeba postupovat individuálně. Srovnávání klientů může být podstatně náročnější. Je také spojena s vysokými časovými náklady, což ji dělá v praxi obtížně implementovatelnou. Výhodou však je, že lze více vycházet z toho, co řekl sám klient, aniž by to bylo třeba ověřovat. Samotný jeho přístup je totiž předmětem hodnocení.

Tabulka č. 5: Podklady pro zjištění klientovy způsobilosti splácet podle The Smart Campaign, třetí část

Typ sbíraných dat	Jak ověřit informace	Pokyny k evaluaci
Úroveň vzdělání	<ul style="list-style-type: none"> • zkontrolovat, zda je žadatel gramotný 	<ul style="list-style-type: none"> • více vzdělání indikuje vyšší manažerské kompetence
Vlastnictví žadatelova domova a délka pobytu	<ul style="list-style-type: none"> • zkontrolovat záznamy o vlastnictví • stěhuje-li se žadatel často, zeptat se, proč 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud žadatel bydlí u příbuzných nebo bivakuje

Počet členů domácnosti a jejich závislost	<ul style="list-style-type: none"> • zeptat se, kdo v domácnosti žije a jak prospívá z žadatelova příjmu • zjistit, kolik členů nemá příjem a kolik dalších příbuzných žadatel živí • zahrnout vše do kalkulace a porovnat s příjmy a výdaji domácnosti 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud se výdaje zdají příliš nízké – mohou být podceněny • pozor, je-li počet závislých osob vysoký a jen jeden člen domácnosti je ekonomicky aktivní
Počet členů domácnosti ve škole	<ul style="list-style-type: none"> • srovnat s výdaji domácnosti na školu 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud se výdaje zdají příliš nízké – mohou být podceněny
Počet nemocných členů domácnosti	<ul style="list-style-type: none"> • srovnat s výdaji domácnosti na zdravotnictví 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud se výdaje zdají příliš nízké – mohou být podceněny
Souhlas partnera s půjčkou	<ul style="list-style-type: none"> • získat ústní souhlas nebo podpis 	<ul style="list-style-type: none"> • ukončit proces, je-li souhlas partnera vyžadován a nedojde-li k němu
Úroveň organizace domácnosti	<ul style="list-style-type: none"> • zjistit, zda si žadatel nechává záznamy o financích • podívat se, nakolik je dům čistý a řádně vedený 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, jestli žadatel nedokáže najít klíčové dokumenty • pozor, jestli je dům špinavý a neorganizovaný
Úroveň entuziasmu	<ul style="list-style-type: none"> • zkontrolovat, jak žadatel prodává své produkty • podívat se, zda má žadatel vůdčí pozici ve své komunitě 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, jestli je žadatel pasivní a nemá o podnikání zájem
Disciplína	<ul style="list-style-type: none"> • zjistit, zda žadatel pravidelně spoří • sledovat chování dětí žadatele 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, jestli má žadatel více než jednu negativní referenci
Dochvilnost	<ul style="list-style-type: none"> • zjistit, zda žadatel otvírá na čas • zjistit, zda žadatel platí včas své závazky 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, jestli je žadatelův podnik často zavřený v průběhu běžné otevírací doby • pozor, jestli žadatel často splácí své pohledávky pozdě
Otevřenost	<ul style="list-style-type: none"> • nakolik je žadatel ochotný poskytovat potřebné informace a zda je poskytuje ochotně a dobrovolně 	<ul style="list-style-type: none"> • pozor, pokud je žadatel neupřímný a skrývá důležité informace

The Smart Campaign, 2013

Třetí část rozšiřuje průzkum o údaje související s žadatelovou domácností a prověřuje jeho podnikatelského ducha. Prvních sedm bodů lze relativně rychle zjistit při návštěvě žadatelova domova a snadno porovnávat. Poslední čtyři body však nelze plně standardizovat, budou tak

vždy závislé na posudku daného pracovníka. Sledování klienta tímto způsobem je navíc třeba věnovat značné množství času.

Přestože vývoj podobných sofistikovaných ukazatelů jistě znamená pokrok, jen stěží si lze představit, že by většina institucí byla ochotna vynaložit tolik nákladů pro zjištění všech těchto ukazatelů. Přinejmenším však může posloužit jako velmi užitečné vodítko.

3) Individuální přizpůsobení půjčky klientovi

Pro ty, kteří budou shledáni vhodnými, je pak ideální půjčku maximálně individuálně přizpůsobit. Nikdy není vhodné klientovi vnucovat nebo jej navádět, aby si půjčil více, než sám chce. Na druhou stranu bychom mu však neměli půjčovat méně, než žádá, pokud je schopen splatit více – výsledkem pravděpodobně bude, že si zkusí zároveň půjčit jinde.

Ideální velikost půjčky se pak odvíjí od toho, kolik je klientův byznys schopen absorbovat a efektivně využít, a maximální velikost částky, kterou je klient reálně schopen vrátit. Splátka by neměla být větší, než 50-80 % volného přebytku z pravidelného výdělku klientovy domácnosti, aby mu zbylo na případné nečekané výdaje. Zároveň by klient neměl zpočátku dostat nepřiměřeně vysoký obnos, s nímž ještě není zvyklý ani kompetentní zacházet. Instituce se například může rozhodnout, že klientům půjčí nejvýše 150 % jeho pracovního kapitálu. Tyto poměry pak lze navyšovat během případných dalších půjček, pokud se klient ukáže být spolehlivým.

Ideální je také přizpůsobit frekvenci a výši splátek způsobu klientova podnikání a rozložení jeho předpokládaných příjmů a výdajů. To znamená zejména zohlednění sezónních výkyvů. Platí sice, že časté, malé a pravidelné platby jsou pro klienta nejpřívětivější, splácení lze však i se zachováním tohoto přístupu udělat mnohem pružnější. Instituce může například snížit velikost splátek v době, kdy klient předpokládá výdaje na nákup materiálu, anebo nastavit splátky na dobu, kdy klient očekává vyšší příjmy (např. den, kdy lidé v dané zemi dostávají mzdy nebo kdy jsou pořádány velké trhy).

Během celého jednání s klientem může sehrát důležitou roli správné jednání pracovníků instituce. Nedostačuje jen uniformně vyjmenovat podmínky dané služby, ale je třeba užívat jazyk a výrazy pro klienta dobře srozumitelné, netlačit na něj a být ochoten odpovídat na jeho otázky. Není tak vhodné pro tento personál aplikovat pobídkový systém založený jen na množství získaných klientů. Je naopak žádoucí provádět interní audity zaměřující se na práci a finanční analýzy provedené personálem.

Klient by také měl mít možnost se kdykoli obrátit na instituci s otázkami či stížnostmi, kterým by měla být věnována včasná pozornost.

Všechna uvedená opatření jsou v realitě spojena s podstatně zvýšenými časovými, pracovními a finančními náklady. V celém procesu je klíčové vyvážení růstu a profitability portfolia a jeho kvality, což může být v praxi značně obtížné.

6 NEGATIVNÍ DOPADY NA KLIENTY, KTEŘÍ V PROGRAMU SELŽOU

Přestože se jednotlivé mikrofinanční organizace často pyšní vysokou mírou splatnosti, určitá část lidí svým závazkům z příčin popsaných v předchozí kapitole dostát nedokáže. Na tyto klienty je pak často nahlíženo jako na podvodníky a hrozbu pro úspěch organizace. Často jsou ale jen uprostřed životních krizí, mají nemocné v rodině, nebo byli ožebračeni vlivem vnějších okolností, například suchem (Solli et al, 2015).

Tyto nepříjemné situace proti sobě staví snahu organizace o hladké fungování programu a potřebu klienta vyřešit složitou životní situaci. Navzdory tomu, že se v posledních letech v mikrofinancování dostávají do popředí snahy o ochranu klientů, máme o následcích přerušení vztahu věřitele a jeho klienta k dispozici jen velmi málo prokázaných informací (Solli et al, 2015).

6.1 Současný stav a jeho příčiny

V mnoha oblastech – typicky v modelu Grameen Bank – probíhá splácení před ostatními skupinami daného centra, a klient je tak vystaven silnému tlaku okolí. Nezaplatí-li, dochází k jeho veřejnému ponižení, a ztráta tváře může podle vyjádření klientů tyto dlužníky negativně ovlivnit i po léta. Samotní kolegové z dlužnickovy skupiny mohou navíc vůči němu vzhledem k vlastní motivaci využívat až násilných metod (Solli et al, 2015).

Ke stupňování nátlaku využívají mikrofinanční organizace také podpory třetích stran. Jde například o jakousi obdobu exekutorů, která si může ponechat zisk z části zabaveného majetku, anebo místní samosprávy, které mikrofinanční instituce uplácejí dary a které pak pomáhají vsadit dlužníka do vězení (Solli et al, 2015).

Dlužníkům je pak v některých případech zabírán životně důležitý majetek, někdy dokonce bez ohledu na to, zda je celý proces legální. K tomu dochází dokonce i tehdy, když se dlužník zpozdí, a to byť třeba o méně než den – častým znakem dlužníků neschopných splácet je totiž využití služeb více organizací najednou – a věřitelé pak mají obavy, že klientovu záruku zabere dříve někdo jiný. Tímto nevybíravým jednáním získávají klienti obávající se selhání vyšší motivaci prchnout, čímž vzniká eskalující spirála, vyvíjející v konečném důsledku tlak na obě strany (Solli et al 2015).

Mnohdy přitom trvá týdny, než přijde první výrazný zisk a klienti tak zpočátku před každou splátkou musejí narychlo shánět finance (Sangwan, 2018). Ilustrací může být příběh popsany BBC News, kdy jistý indický venkovský výrobce koberců, po léta vzorně platící klient, ze stresu zkolaboval a zemřel během zoufalé snahy sehnat peníze na splacení několika zbytečných půjček, k nimž byl dotlačen agresivními agenty mikrofinančních organizací. Jeho rodina měla následně problémy s holým přežitím (Biswas, 2010).

Klienti, kteří si uvědomují, že nedokáží splatit své pohledávky, tak nakonec často skutečně utíkají nebo si změni jméno. Studie z Ugandy, kde neexistují identifikační karty ani ústřední systém pro registraci obyvatel, ukazuje, že jsou pak jen velmi těžce dohledatelní. Věřitelé se pak často uchylují k zabránění nemovitého majetku dlužníka (Solli et al 2015).

V krajním případě nesplacení končí i sebevraždou. Smrt totiž může smazat stávající dluh, čímž dlužník osvobodí alespoň zbytek rodiny. Výše zmíněná reportáž BBC pokračuje případem indické venkovanky, která své půjčky využila k léčbě zánětu slepého střeva své sedmnáctileté dcery. Poté, co nebyla schopná sedm dní po sobě najít denní příležitostnou práci, jimiž se i s nemocným manželem živili, se oběsila (Biswas, 2010). Tento případ není bohužel ojedinělý. Například roku 2015, kdy Indii tvrdě postihlo sucho, spáchalo kvůli dluhům u mikrofinančních organizací sebevraždu přes 3000 lidí, a v těžce zasaženém severním státu Karnataka byl takový dluh příčinou až čtyřech z pěti farmářských sebevražd (Visser, 2018).

6.2 Vhodné způsoby práce se selhávajícími klienty

Solli et al (2015) vytvořili v rámci projektu The Smart Campaign několik doporučení na základě výsledků rozsáhlé studie v Peru, Ugandě a Indii.

Její závěry ukazují, že v rychlosti reakce na nesplacení a výskytu nekalých praktik hraje velkou roli existence fungujícího regulačního systému, který věřitele nutí ve všech fázích procesu jednat v souladu s místními zákony a etikou. První doporučení tak směřuje k funkční a vynutitelné regulaci celého odvětví na státní úrovni.

Stejnou roli sehrává také existence centrálních úvěrových kanceláří, které shromažďují informace o minulých dlužích klientů. Mají-li kompletní a prokazatelné informace o klientově minulosti k dispozici věřitelé, panuje u nich obecně podstatně vyšší důvěra ke klientům. Klienti navíc mají vyšší motivaci plnit své závazky, vědí-li, že jsou o nich vedeny záznamy. Bohužel, žádná z jimi zkoumaných zemí vyhovujícími systémy nedisponuje. Je tedy žádoucí, aby věřitelé vzájemně sdíleli informace o klientech a měli jich k dispozici maximum.

Studie také prokazuje na problémy v úvěrových smlouvách, které bývají mnohdy v přímém rozporu se zákonem. Jde o klauzule týkající se vybírání peněz, záboru záruky, nebo dokonce ilegálního vymáhání majetku na dědicích. Je tak třeba dbát na transparentnost a soulad smlouvy přinejmenším s místními zákony – to je ovšem pouhým minimem doporučené etiky. Jako záruka by neměl být využíván majetek důležitý k přežití (např. dům) a klienti by neměli být vsazováni do vězení. Autoři sami upozorňují, že je nutno v tomto směru vést mnohem hlubší průzkum a další diskuzi.

Nedořešenou otázkou pak zůstává, zda by měla mít skupina klientů při výběru peněz mezi sebou úplně volnou ruku. Na jednu stranu to prokazatelně snižuje finanční riziko organizace, na stranu druhou ovšem dochází k nežádoucímu násilnému jednání. K tomuto problému však dosud nelze nalézt dostatečnou evidenci.

Autoři také doporučují zvýšit flexibilitu splácení a vytvořit mechanismy, které by klientům za určitých okolností dovolily restrukturalizaci dluhu. Jde o velmi obtížný úkol; je-li restrukturalizace nabídnuta příliš brzy, klienti jí mohou zneužívat, v opačném případě zase může být příliš pozdě na to, aby pomohla. Zároveň hrozí zvýšení finančního rizika instituce. Je tak nutné tato opatření provádět na úrovni jednotlivých institucí, ještě před podpisem smlouvy a s dostatečným zvážením rizik z tohoto kroku plynoucích.

Efektivně napomoci k řešení takových situací také mohly organizace sdružující samotné klienty. Ty klientům propůjčují silnější pozici vůči věřitelům a mohou tak lépe zabránit jejich zneužívání, sdílet své zkušenosti a zároveň klienty vzdělávat v jejich právech i povinnostech.

Relativně novým, avšak úspěšným nápadem jsou konzultace na principu západních finančních konzultačních služeb. Pionýrem takového přístupu se stala Bosna a Hercegovina, kde bylo po dlužní krizi roku 2010 ustanoveno celostátní centrum pro konzultace a řešení situace mikrofinančních dlužníků. To prozatím nemělo možnost zasahovat do rozhodování mikrofinančních organizací a vše tak stálo na dobré vůli věřitelů, v současnosti jsou však jeho pravomoci postupně přesouvány na jednotlivé municipality v zemi, a ty už by pravomoc přinutit věřitele k restrukturalizaci dluhu mít měly. Poptávka je prozatím velká, a asi přibližně 40 % dlužníků je po restrukturalizaci dluhu schopno své závazky uhradit. Podobné, byť mnohem méně efektivní služby se již objevily také v Jihoafrické republice nebo Malajsii (Soli et al, 2015).

7 MIKROFINANCE A PROBLÉM ÚSPOR Z ROZSAHU

Mnoho autorů vyčítá mikrofinancování ignoranci zákona *úspor z rozsahu*. Jde o výhody, které nabízí výroba či poskytování služeb ve větším měřítku – tedy například možnost lepší dělby práce či snížení pevných nákladů vůči nákladům celkovým.

7.1 Současný stav a jeho příčiny

U mikropodniků v rozvojových zemích je nutné, aby byla jejich velikost dostatečná k tomu, aby jim úspory z rozsahu umožnily přežít prvotní fáze existence a ušetřit peníze k dalším investicím a růstu, a tudíž měly efekt na redukci chudoby a udržitelný rozvoj. Existují důkazy o tom, že finanční výkon mikropodnikatelů se zvyšuje s velikostí půjčky (Armendáriz a Morduch, 2010).

Mikrofinancování však produkuje mikrobyznysy, které potřebné velikosti obvykle nedosahují. Historická rozvojová evidence přitom ukazuje, že produkce byznysů tak malého rozsahu nemůže poskytnout dostatečnou základnu pro dlouhodobě udržitelný rozvoj (Bateman a Chang, 2012).

Například průměrný podnik v mikrofinancemi saturované Indii má jen desetinovou velikost oproti podnikům v ostatních vynořujících se ekonomikách. To je také jednou z hlavních příčin nízkého růstu produktivity práce v zemi (Bateman, 2010). Afrika má více mikropodnikatelů na obyvatele než jakákoli jiná oblast na Zemi, a jejich počet stále roste. Přitom je ze všech kontinentů nejhůře postižená chudobou, a to mimo jiné právě proto, že je přeplněná maličkými, nevýdělečnými a neefektivními podniky. (Bateman a Chang, 2012).

Už samotná existence nových mikropodniků je přitom značně nestabilní. Šetření v Dominikánské republice ukázalo, že 20 % nových mikropodnikatelů skončilo do jednoho roku od začátku existence. Podobnou míru neúspěchu ukazují i další autoři zabývající se jinými oblastmi (Gomez, 2008).

Ani přeživším mikropodnikům se navíc zpravidla nedaří přerod ve větší, stabilnější podniky a zůstávají tak uvězněni v chudobě a nejistotě. Stickney (2016) došla ve svém průzkumu provedeném mezi klienty třech největších mikrofinančních institucí Latinské Ameriky k závěru, že zvětšit svůj mikrobyznys natolik, aby jej bylo možné přeřadit z kategorie mikropodniků mezi malé a střední podniky⁵, dokázalo méně než dvě procenta mikropodnikatelů. Podle některých studií dokonce 80 % mikropodniků během pěti let existence nevyroste vůbec, a i ty nejúspěšnější by k tvorbě nového pracovního místa potřebovaly až několik desetiletí. Podobné průzkumy jsou

⁵ Formální podniky s alespoň pěti zaměstnanci

prováděny již od osmdesátých let ve všech světadílech a obrovskou neúspěšnost v růstu mikropodniků tak bohatě dokumentuje celá řada autorů (Gomez, 2008).

Pro úplné pochopení těchto čísel a zejména pak hledání řešení celé situace je třeba rozdělit mikropodnikatele na dvě části. První část tvoří lidé, kteří podnikají k pouhému přežívání. K růstu je třeba specializace a určitá míra risku. Chudí lidé však chtějí spíš zabezpečit svůj příjem. Raději tak případné výtěžky investují do dalších a dalších malých podniků bez jakékoli ambice růstu. Místo specializace na výrobky s přidanou hodnotou raději investují do základních potravin, které mohou v případě krize sami spotřebovat. Za jiné zisky zabezpečí příbuzné. Tito lidé se tak vyrůst vůbec nepokoušejí a mikrofinancování jim obvykle pomůže chudobu jen lehce zmírnit. (Berner et al, 2008).

Druhou částí jsou podnikatelé, kteří by chtěli růst, ale různé překážky jim to neumožňují. Stickney (2016) tyto překážky dělí do čtyřech. První je nedostatek fixního kapitálu zejména v podobě mechanizace a strojů. Druhou představuje kapacita k zaměstnávání lidí vně rodiny. Třetí je zajištění kapacit k ukládání nových produktů, vybavení nebo místa pro zaměstnance. Čtvrtou je pak expanze, k níž je nutný kapitál navíc, ale i manažerské schopnosti a myšlení, jimiž chudí obvykle nedisponují.

Perks a Struwig (2005) pak speciálně zdůrazňují roli podnikatelských schopností, které tvoří značnou propast mezi mikropodnikateli a většími podnikateli.

Tvoří jen produkty nízké kvality a přidané hodnoty, které slouží k uspokojování potřeb nízkopříjmových vrstev obyvatelstva (Gomez, 2008). Řada z nich podniká z donucení a raději by si našli stálou práci. Mikropodnikání tak jen dál přispívá k bludnému kruhu chudoby (Bateman, 2011).

Místo půjčení pěti set ženám o dvou stech dolarů k nákupu šicího stroje je efektivnější půjčit jednomu potenciálně schopnému podnikateli všech 100 000 dolarů k založení textilní továrny s pěti sty zaměstnanců. Takový podnik má možnost využít úspor z rozsahu, zavést moderní standardizované výrobní postupy a dále růst, což k rozvoji země a nakonec i redukci chudoby přispěje mnohem více než pět set šiček neúspěšně nabízejících látky na místním trhu. (Bateman, 2011).

7.2 Význam podpory malých a středních podniků

V některých zemích směřují do mikrofinancování relativně velké toky peněz. Největší investice i počty klientů se soustředí v jihovýchodní Asii a Latinské Americe (Microfinance Barometer 2019, 2019). Jednotlivým zemím pak autory bývá často vyčítáno, že investice do mikrofinancování podkopává investice do větších, efektivnějších podniků, které jsou schopny poskytnout stabilní základnu pro dlouhodobý ekonomický růst a rozvoj. Příkladem může být zpráva Inter-American Development Bank z roku 2010, která vysvětlovala předchozí nárůst chudoby a nerovnosti v Latinské Americe neefektivní alokací zdrojů. Tamní země údajně příliš investovaly své vzácné zdroje do neefektivního mikropodnikání, zato příliš málo do větších produktivních byznysů.

Tento jev je nazýván „displacement effect“ a značí finanční zdroje a pracovní místa v podnikání mimo mikrofinance, která byla ztracená právě pro mikrofinancování (Bateman, 2010).

V tomto kontextu jde zejména o podporu již zmíněných malých a středních podniků (dále jen SME – „Small and medium enterprises“). Podpora SME je totiž důležitým prokazatelným nástrojem pro ekonomický rozvoj a nejdůležitějším zdrojem růstu a pracovních míst v rozvojových zemích (Seidu, 2015). Mezi SME a mikropodniky lze vysledovat několik rozdílů, které hovoří zcela jasně ve prospěch podpory SME.

Vedle výše popsané dostatečně efektivní velikosti SME jde o inovativnost. SME jsou jejím důležitým promotérem, naopak u mikropodniků je takřka nulová. Právě inovativní podniky jsou však klíčovým faktorem ekonomického růstu. K rozvoji a redukci chudoby si rozvojové země potřebují osvojit klíčové technologie a moderní výrobní procesy. S rapidním nárůstem mikrofinancování však již z principu roste množství investic do velmi jednoduchých mikropodniků jako pouliční prodej či produkce nezpracovaných potravin – obvykle si totiž (na základě zákona klesajících výnosů z kapitálu) jen podobné bezrizikové malé podniky mohou dovolit platit vysoké úroky mikrofinančních institucí (Bateman a Chang, 2012).

Vývoj vedoucí k rozvoji země by přitom měl směřovat právě opačným směrem – od primitivní neformální výroby k větším a inovativnějším podnikům. Někteří autoři tak hovoří o efektech deindustrializace a informalizace (Bateman a Chang, 2012).

SME také na rozdíl od mikropodniků tvoří formální pracovní místa. Bohatá empirická i teoretická evidence ukazuje, že je tvorba těchto pracovních míst velmi důležitou strategií k přímé redukci chudoby. Obvykle znamená výrazné zlepšení situace daného jedince spočívající zejména v zisku stabilního příjmu (Bateman, 2011).

Nejčastěji uváděným příkladem úspěchu strategie investic do SME ve srovnání se zeměmi investujícími o mikrofinancí je rozvoj ekonomik v jihovýchodní Asii. Tzv. Asijské Tygři, ještě v polovině dvacátého století patřící mezi chudé země, prošli prudkým ekonomickým růstem a někteří dnes patří k nejbohatším zemím světa. Významná podpora a malých a středních podniků je přitom jejich trvalým specifickým rysem (Bateman, 2011).

Všechny tyto ekonomiky v rámci rozvoje upřednostňovaly finanční podporu malých a středních podniků a dotovaly jejich propojování s velkými firmami a klastry. Ve Východní Asii se tak SME staly největším zdrojem pracovních míst napříč všemi ekonomickými sektory v městských i venkovských oblastech. (Bateman, 2011).

Například tchajwanské SME jsou většinou přijímány jako hlavní faktor zodpovědný za rychlý ekonomický růst země během předchozích dekad (Cunningham, 2011). Zde byly vládou podporovány nejprve k překonání někdejších materiálních nedostatků, poté k urychlení ekonomického růstu. Některé z nich dnes přinášejí inovace a spolupracují s podniky napříč rozvinutými zeměmi, jiné expandují do kontinentální Číny. Stále se těší podpoře vlády a jsou do nich vkládány naděje na udržení výkonné tchajwanské ekonomiky (Hare, 2019).

SME se také staly důležitým motorem rapidního ekonomického růstu Číny, kde jsou dnes každoročně zodpovědné za většinu HDP, mezinárodního obchodu, patentů i nových produktů. Zvláště silnému postavení se pak malé a střední podniky těší v Hongkongu, kde tvoří přes 98 % podnikatelských jednotek v sektoru služeb, jež přispívá k HDP tohoto území devadesáti procenty a tvoří 88 % pracovních míst (Hare, 2019).

Do kontrastu růstem postaveným na SME lze postavit příklad Indie nebo Bangladéše. V Indii se během devadesátých let objevilo velké množství nových mikrofinančních institucí. Dostalo se jim neustále rostoucí finanční podpory a tak se zejména v následující dekádě začalo mikrofinancování masově šířit celou zemí. Podle Karnaniho (2007) rostoucí zaměření na mikrofinancování zabránilo SME získat potřebné množství financí, čímž snížilo produktivitu a efektivitu práce v zemi. Výsledkem je nerovnováha mezi několika velkými stabilními společnostmi a obrovským množstvím neefektivních mikropodnikatelů. Tento jev dnes autoři označují jako „missing middle“ (chybějící střed).

Také Bangladéš je mikrofinancováním nasycen, přístup k půjčkám zde má takřka každý a celé odvětví se těší štědré podpoře (Bateman, 2010). Naproti tomu větší část bangladéšských SME nemá žádný přístup k formálním zdrojům financí a jenom 35% z nich má skutečně nelimitovanou možnost si v případě potřeby půjčit. Zároveň zde neexistuje adekvátní ucelená státní politika a

systém podpory pro SME, které tak nemohou zajistit dostatečnou, certifikovanou kvalitu svých produktů (Alauddin a Chowdhury, 2015).

Všichni autoři, kteří tímto problémem zabývají, ve finále doporučují přinejmenším diverzifikovat státní podporu soukromému sektoru tak, aby se vedle mikrofinancování na větší podniky nezapomínalo. Druhou možností je pak tvorba státních programů pro podporu růstu mikropodniků. Na potřeby ucelené strategie v tomto směru upozorňuje již zpráva UNCTAD⁶ z roku 2001.

7.3 Opatření pro podporu růstu mikropodniků

Někteří autoři se zabývají i opatřeními, jimiž by pomáhaly mikropodnikům růst. Berner et al (2008) doporučují podobná opatření cílit na mikropodnikatele orientované na růst. Jen ty jsou schopny akumulovat dostatečný kapitál a má smysl s nimi dále pracovat. Rozdíly mezi těmito podniky a podniky jen pro přežívání jsou shrnuty v následující tabulce.

Tabulka č. 6: Rozdíly mezi mikropodniky orientovanými na přežití a na růst dle Bernera et al (2008)

Orientované na přežití	Orientované na růst
Pouliční podniky, komunity chudých, neformální proletariát, samozásobitelské	Malé rodinné podniky, přechodný sektor, drobná buržoazie, mikro-akumulace kapitálu
Snadno přístupné, nízké požadavky na kapitál, schopnosti a technologie	Překážky v přístupu
Nedobrovolní podnikatelé	Dobrovolní podnikatelé, často dříve zaměstnanci
Většina žen	Většina mužů
Maximalizace bezpečnosti, určené k zajištění spotřeby mikropodnikatele	Ochota riskovat
Součást diverzifikační strategie, často provozované neschopnou pracovní silou, s přerušováními, může být na částečný úvazek	Specializace

⁶ United Nations Conference on Trade and Development, česky Konference OSN o obchodu a rozvoji

Silná role sociálních vztahů, potřeba sdílet výdělek	Bez role sociálních vztahů, schopnost akumulace kapitálu
---	---

Berner et al, 2008

Mikropodnikatelé, kteří používají své podniky k pouhému přežívání a nemají potenciál růst, by neměli dále podnikat. Tito lidé to často dělají nedobrovolně. Bez vzdělání a dostatku kapitálu navíc nikdy nebudou moci reálně soutěžit s většími a vybavenějšími podniky. Podpora jejich podnikání jim pomůže být jen „o trošku méně chudí“.

Důležitá je tak pro ně zejména vhodná státní politika a ekonomický růst, které přináší státu více financí k přerozdělení a také formální pracovní místa – a zde se vracíme zpět k předchozí podkapitole. Pokud se těmto lidem dostane tréninku od mikrofinančních institucí, měl by být zaměřen spíše na schopnosti potřebné k zaměstnatelnosti. Autoři dodávají, že je třeba v tomto smyslu přehodnotit základní paradigma mikrofinancování.

Máme-li naopak mikropodnik teoreticky schopný akumulovat dostatečné množství kapitálu, lze pokračovat překonáváním dalších překážek. Perks a Struwig (2005) zkoumali v Jihoafrické republice schopnosti mikropodnikatelů nutné k tomuto úspěšnému přerodu. Dospěli k závěru, že ačkoli malí a střední podnikatelé získávají po založení svých podniků schopnosti potřebné k růstu, u mikropodnikatelů k tomuto jevu nedochází. Jejich závěry poukazují na propastné rozdíly mezi oběma typy podniků i podnikatelů. Jsou tak třeba důkladná dlouhodobá školení mikropodnikatelů, která je naučí nejdůležitějším schopnostem pro růst a vedení formálního podniku a management zaměstnanců. Jde o trénink 13 klíčových schopností:

- 1) **Schopnost seberozvoje:** mikropodnikatelé mnohdy nemají takřka žádné vzdělání a jejich zkušenosti se omezují jen na vesnici, v níž žijí, a její okolí. V rychle se měnícím složitém světě tak nedokáží obstát. Je nutné, aby měli dlouhodobý přístup ke vzdělávání pro dospělé. Autoři navrhují, aby jim toto sponzorovaly velké korporace jako součást své sociální odpovědnosti.
- 2) **Komunikace a sdílení informací:** mnoho mikropodnikatelů není schopno efektivně komunikovat (zejména prostřednictvím moderních technologií) a celkově pracovat s informacemi. Návrhem řešení je uspořádat workshopy, kde by mohli mikropodnikatelé vzájemně sdílet své zkušenosti.
- 3) **Marketing a tvorba vztahu s klienty:** je naprosto klíčové učit se efektivním strategiím reklamy a marketingu, které přinášejí růst klientely, jež je pro přerod ve větší podnik

nezbytná. Je také důležité umět budovat vztahy s klienty, protože udržovat stálou klientelu je méně nákladné, než hledat stále nové zákazníky.

- 4) **Time management:** klient by si měl vést záznamy svých aktivit po jeden týden, aby zjistil, kolik času tráví jednotlivými produktivními činnostmi, a aby byla následně provedena analýza nákladů a zisků. Ta by mu měla pomoci celou činnost zefektivnit.
- 5) **Krizový management:** mikropodnikatelé obvykle nemají zaměstnance, takže při nečekaných událostech často krachují. Velkým problémem bývají v rozvojových zemích nemoci. Je tak třeba mít pro tento scénář připravený krizový plán.
- 6) **Prezentační dovednosti:** ty mikropodnikatelé často postrádají a zcela ignorují. Skutečný podnikatel však musí umět víc, než obtěžovat kolemjdoucí nebo pasivně čekat na zájemce. Je třeba na toto téma vytvořit workshopy a tréninky, ale tak, aby o ně i sami mikropodnikatelé měli zájem.
- 7) **Schopnost vyjednávat:** týká se hlavně cvičení asertivity a schopnosti řešit konflikty.
- 8) **Business management:** Zejména zadlužení mikropodnikatelé musí dokázat určit, jaký objem obchodu jsou schopni finančně unést, a dobře rozplánovat, kolik, kde, a čeho koupit a prodat. Také by měli mít alespoň dva dodavatele každého potřebného produktu.
- 9) **Vedení záznamů:** všichni mikropodnikatelé by si měli umět vést finanční záznamy k získání jasné zpětné vazby o svých úspěších či neúspěších a podkladů pro budoucí plánování. Mikropodnikatelé by měli projít školením, případně by jim měla být poskytnuta pomoc do začátku. Po třech měsících by mělo být poskytnuto opětovné školení s revizí dosavadních záznamů.
- 10) **Finanční management:** po zvládnutí předchozího kroku je třeba se zaměřit na doplnění vzdělání ohledně účetnictví, které mikropodnikatelé obvykle zcela postrádají. Mikropodnikatel by také měl oddělit své osobní zdroje a dluhy od podnikových a zaměřit se nejen na kvantitu prodeje, ale také na profitabilitu.
- 11) **Počítačová gramotnost:** znalost práce s počítačem může podstatně vylepšit účetnictví, propagaci nebo komunikaci s klienty. Mikropodnikatelé obecně nemají kapacity ke koupi takového zařízení, je-li to však možné, měl by si přístup k němu obstarat například za přijatelný poplatek.
- 12) **Podnikový management:** zpočátku mikropodnikatel pracuje ve svém byznysu sám, jakmile je to však možné, měl by najmout pomocníka. Ten by pak měl pracovat v podniku

místo něj, aby se on sám mohl soustředit na jeho rozšiřování. V tu chvíli už by pak měl zvládat personální management. Mikropodnikatelé by také měli dlouhodobě plánovat své budoucí vize a připravovat se na různé scénáře.

- 13) **Risk management:** mikropodnikatel by měl dbát na vlastní informovanost – například přečíst si denní tisk – aby dokázal identifikovat případné hrozby. Na základě toho by se měl naučit racionálně rozhodovat, podobně jako se na denní bázi musí rozhodovat skuteční podnikatelé. Zejména ve fázi růstu by jim k pochopení základních principů měl být nápomocen někdo zkušenější.

Není třeba progresu ve všech těchto oblastech, nicméně pro úspěšnou transformaci je obecně nutná komplexní změna klientova myšlení. Proto je klíčové, aby mikrofinanční instituce pořádaly a podporovaly školení, workshopy a další formy vzdělávání, čímž mohou proces růstu mikropodniků urychlit (Perks a Struwig, 2005). K velmi podobným závěrům došli i další autoři. Zároveň je ovšem nutné, aby měli mikropodnikatelé přístup k dostatku kapitálu pro expanzi a výdaje s ní spojené (Stickney, 2016).

8 ŽENY A MIKROFINANCOVÁNÍ

Život žen a dívek v rozvojových zemích je obecně těžší, než život mužů a chlapců. V rámci jednotlivých domácností mají ženy relativně menší spotřebu, ale naopak odpracují více hodin a mají menší práva (Schaffner, 2013). Zároveň často nemají možnost rozhodovat o chodu svých silnějšími muži ovládaných domácností. To vše souvisí s převážně patriarchální povahou některých tradičních společností, kde je žena, děti, a vše ostatní tradičně řízeno mužem (Ganle et al, 2014).

Yunus zmiňoval konverzaci s indickou ženou, která tvrdila, že se v životě ještě nedotkla peněz. V jeho rodném Bangladéši byla tehdy participace žen na finančních záležitostech takřka nulová. Nutno dodat, že stav, v němž nemá polovina obyvatelstva žádný přístup k financím, je ekonomicky silně neefektivní. Yunus se na základě těchto popudů rozhodl pokusit o změnu. Grameen Bank se začala zaměřovat na ženy, které tvoří přes 90 % jejích klientů, a určila tak obecný trend celého mikrofinančního odvětví.

Tento krok je vedle argumentů zmíněných v první kapitole podpořen i řadou dalších jednotlivých studií. Hashemi et al (1996) vytvořili tzv. empowerment index k měření příspěvku mikrofinancování na posílení postavení žen. Zjistili, že příspěvek ženy do rozpočtu domácnosti je skutečně klíčovým faktorem k posílení postavení žen (Gangadhar a Malyadri, 2015).

Předpokladem potvrzeným studii také je, že příjem v rukou ženy více přispívá k blahobytu domácnosti (Fadhl, 2019). Například Thomas ve své často citované studii z roku 1990 zjistil, že příjem z neformální práce v rukou žen má větší dopad na zdravotní stav v rodině a snížení dětské úmrtnosti, než stejný příjem v rukou muže. Pitt a Khandker (1998) zase při srovnávání totožného příjmu v rukou ženy a muže došli k závěru, že tento příjem v rukou ženy značí vyšší výdaje ve prospěch ostatních členů domácnosti, hlavně dětí.

Vedle dosahování těchto sociálních cílů existují také další argumenty pro zaměření na ženy. Muži jsou údajně mobilnější a mohou s penězi snadno utéci, případně je častěji využívají ke spotřebě a odmítají zaplatit. Ženy naopak svoji rodinu jen málokdy opustí a jsou údajně celkově spolehlivější v rámci dodržování termínů i docházky na schůze (Ganle et al, 2014).

Mikrofinancování jako nástroj k posílení postavení žen si tak získal pozornost mezinárodních dárců, vlád, akademiků a dalších činitelů v oblasti rozvojové pomoci (Rengarajan, 2010). Má však teoreticky i empiricky podpořený koncept skutečně zamýšlené dopady?

8.1 Definice posilování postavení žen

K diskuzi o dopadech mikrofinancování na posílení postavení žen je třeba vágní termín „posílení postavení“ definovat. Různých definic existuje celá řada. Obecná definice Světové banky zní:

Posílení postavení (žen) je proces zvyšování kapacity jednotlivce či skupiny k provádění vlastních rozhodnutí a k transformaci těchto rozhodnutí v žádoucí aktivity a dopady. Ústředním motivem tohoto procesu jsou aktivity, které budují individuální i kolektivní aktiva a vylepšují spravedlnost a efektivitu v organizačním a institucionálním kontextu, v němž dochází k jejich využití.

V kontextu posilování postavení žen mikrofinancováním volí Ganle et al (2014) ve svém průzkumu provedeném v Ghaně indikátory materiální a sociální: v první kategorii je podíl na tvorbě příjmů domácnosti a vlastní disponibilní příjem, ve druhé pak kontrola nad využitím půjčky, účast na rozhodování v rodině, míra domácího násilí a mužské dominance. Nakonec přidávají ještě subjektivní vnímání situace samotnými ženami, co se týče jejich ekonomické svobody a vlastní mobility. Podobné definice a indikátory v relativně malých obměnách vesměs používají i ostatní autoři.

8.2 Současný stav a jeho příčiny

O úspěšnosti podporování postavení žen prostřednictvím mikrofinancí existuje mnoho studií, mají však smíšené výsledky. Neexistují jasná data o tom, že by mikropodnikání obecně posilovalo postavení jakékoli skupiny obyvatel (Bateman, 2010). A je naivní očekávat, že ve společnostech, které byly po staletí až tisíciletí postaveny na mužské dominanci, se výrazná změna může odehrát během několika let jen působením mikrofinancování (Ganle et al, 2014).

Někteří autoři však dílčí pozitivní dopady přece jen potvrzují. Podle výzkumu Gangadhara a Malyadriho (2015) z indického Andhra Pradéše mikrofinancování posiluje podíl žen na rozhodování, jejich mobilitu, ekonomickou bezpečnost, a další podobné ukazatele. To však jen za podmínky, že byly mikropůjčky doplněny o další služby jako semináře a tréninky.

Zmíněný ghanský výzkum zase potvrdil závěry výzkumu Hashemiho et al (1996) o přínosu příjmů v rukou žen. Dokonce už samotná možnost samostatně pracovat znamená do jisté míry posílení postavení a sebevědomí klientek v daných domácnostech. Začínající podnikatelky však často nebyly schopné prorazit mužskou dominanci na místních trzích a byly nuceny investovat do méně výdělečných aktivit. 38 % z nich navíc nedokázalo s mikropodnikáním ani začít (Ganle et al, 2014).

Ali a Hatta (2010) však v závěrech studie z Bangladéše v postavení žen nenacházejí žádné viditelné zlepšení. Samotné mikrofinancování je podle nich v tomto směru kvůli svému úzkému ekonomickému zaměření už z principu relativně neefektivním prostředkem.

Armendáriz a Roome (2008) pak dokonce ve svém průzkumu z mexického Chiapasu tvrdí, že už samotné vylučování mužů z programů je kontraproduktivní. Uvnitř domácností často vytváří nedůvěru, hádky a u mužů tendence se méně podílet na výdajích domácnosti.

Celá řada studií pak odhaluje skutečnost, že klientky nakonec často vůbec nemají nad půjčkou kontrolu. Peníze, které obdrží, jim zabaví manžel, který je využije ke spotřebě či jiným účelům, a na ženě pak zůstává zodpovědnost za jejich splácení. Takové klientky se pak ocitnou v ještě horší situaci, než v jaké byly v době před půjčkou (Bateman, 2010). V průzkumu z Ghany ztratil nad půjčkou kontrolu alarmující čtyřicetiprocentní podíl klientek – přestože v části těchto případů si muži společně s převzetím kontroly nad půjčkou vzali také odpovědnost za splácení (Ganle et al, 2014).

Jiní autoři zase poukazují na fakt, že posílení postavení žen zahrnuje i zcela jiné než ekonomické faktory, takže relativně úzce zaměřené mikrofinancování při svých snahách zcela postrádá další sociální a kulturní rozměry. Zároveň je celý koncept posílení postavení žen konstruktem západní civilizace, a ve finále tak není jisté, zda je vůbec vhodné jej v těchto kulturách aplikovat (Cheston a Kuhn, 2002).

Obecně se pak ukazuje, že úspěch mikrofinancování v posilování žen silně závisí na sociálně-kulturních podmínkách panujících na daném území a na poměrech v dané domácnosti. I když se některé ženy cítily lépe, zbytek tradiční společnosti je mnohdy viděl stále stejně – jako součást majetku muže patřící jen k domácím pracím (Berglund, 2007). Zmiňovaná studie z Ghany zjistila, že posílení svého postavení se dočkaly spíše ty ženy, které již dříve vykonávaly mikropodnikatelské aktivity a které měly kontrolu nad svými penězi. Naopak často dále oslabilo postavení těch, které byly v tomto směru dříve v relativně horším situaci (Ganle et al, 2014). Ke zcela totožnému závěru došel například Berglund (2007) ve své studii z indického Andhra Pradéše.

Nakonec je nutno připomenout, že vzhledem k velmi vysokému podílu žen mezi klienty lze mezi *negativní dopady mikrofinancování na ženy* zařadit takřka veškeré negativní dopady mikrofinancí. Autoři jednotlivých studií do diskuze o efektu mikrofinancování na ženy běžně zahrnují i „obecná“ témata jako načasování půjček a jejich malý objem či neflexibilita splátkového kalendáře (Ganle et al, 2014). A má-li mikrofinancování obecně převážně negativní dopady, jak tvrdí někteří autoři, pak musí mít upřednostňování žen jakožto klientů již z principu přesně opačný dopad, než jaký o jaký se jeho zastánci pokoušejí.

8.3 Preventivní opatření

Ganle et al (2014) navrhuje zaměřit mikrofinancování na ženy, které již provozují aktivity generující příjem, což zvýší pravděpodobnost úspěšnosti budoucích mikropodnikatelek. Zároveň doporučují při poskytování půjčky zjišťovat, zda bude mít daná klientka nad půjčkou dostatečnou kontrolu, čímž se minimalizují možné negativní efekty uvnitř obslužených domácností.

Doporučují také zvětšit objem půjček, což by ženám pomohlo na muži ovládaných trzích investovat do výdělečnějších byznysů a získat tak alespoň nějakou konkurenční výhodu.

Armendáriz a Roome (2008) zase v rámci řešení téhož problému poukazují na možnost, že by ženy mohly do programu dobrovolně přizvat své partnery, což by mohlo zabránit pozdějším rozepřím. Upozorňují však, že v těch nejtradičnějších společnostech by ani tento krok nemusel znamenat zlepšení situace.

Určitá shoda panuje na doporučení doplnit mikropůjčky o tréninky a semináře, které by neúspěšným ženám, jež dříve neměly možnost s financemi operovat, pomohly k finančnímu úspěchu, a obecně zvyšovaly jejich lidské kapacity, což je k posílení jejich postavení nezbytné (Armendáriz a Roome, 2008).

Na základě rozšíření diskuze o obecná témata uvedená v závěru předchozí podkapitoly zahrnuje velké množství autorů také doporučení zaměřit se na ostatní faktory mikrofinancování jako nevhodná velikosti půjčky či špatné načasování, rozebírané v jiných kapitolách. Řešení všech problémů mikrofinancování se dotkne hlavně žen – právě tak, jako se jich nejvíce dotýkají tyto problémy (Ganle et al, 2014).

ZÁVĚR

Tato bakalářská práce měla za cíl popsat nejzásadnější problémy konceptu mikrofinancování jakožto nástroje pro boj s chudobou a jejich řešení z pohledu mikrofinančních institucí.

V první kapitole byla představena historie mikrofinancí s důrazem na přelomový skupinový model Muhammada Yunuse a současné trendy. Těmi je rychlý růst počtu klientů i financí zejména v Jihovýchodní Asii a Latinské Americe, zaměření na ženy, diverzifikace portfolií nebo využívání moderních technologií. Druhá kapitola představila definici a typologii mikrofinancování.

Následně byly popsány všechny nalezené problémy a jejich řešení. Hlavní závěry jsou následující:

- 1) Mikrofinancování není nejvhodnější strategií pro rozvoj klíčových prvků zodpovědných za ekonomický růst. Problémem je, že mikrofinancování ve velkém měřítku může odčerpávat finance produktivnějším rozvojovým odvětvím.
- 2) Ukazuje se, že proklamovaná sociální mise mikrofinancování jde proti finanční udržitelnosti jednotlivých institucí. Obsluhování chudších lidí je nevýnosné a rizikové. Proto jsou instituce, u nichž nejsou související náklady pokryty dotacemi, jen velmi málo úspěšné v dosahování chudých. Kompromisní cestou pro jednotlivé instituce může být obsluhování relativně bohatých klientů a následné využití získaných zdrojů k obsluhování relativně chudých. Ty mohou instituce vyhledat pomocí testování na speciálně vyvinuté indikátory chudoby. Naději také skýtají nové technologie, které umožňují snížení administrativních nákladů na obsluhování klientů.
- 3) V mnoha oblastech díky popularitě konceptu, dotacím i nedostatečným regulacím mikrofinancování prudce roste, což snižuje průměrnou kvalitu portfolia a informovanost o klientech. Tam, kde je trh již těmito službami saturován, navíc dochází k nadměrné konkurenci nabídky. Obojí vede k přílišnému půjčování lidem, u kterých to není vhodné. To může ve velkém měřítku způsobovat dlužní krize, které rozvoj dané oblasti aktivně podkopávají a končí i tragicky. Řešení představují sebe-regulační opatření, díky nimž by mikrofinanční instituce půjčovaly skutečně jen způsobilým klientům, v kombinaci s nezbytnými systémovými regulacemi.
- 4) Mikropodnikatelé se v dané oblasti často živí navzájem podobným způsobem. Mikrofinancování přitom produkuje další podobné byznysy a tím přispívá k přesycenosti trhu. Dojde-li k takové situaci, nadměrná nabídka sníží cenu daného produktu a tím způsobí dlužníkům problémy se splácením. Snížená tržní cena pak přináší problémy také ostatním podnikatelům, kteří do té doby fungovali i bez mikrofinancování. Tento problém

byl v práci svázán s přechozím, neboť je jedním z významných faktorů přispívajících k dlužním krizím.

- 5) Klienti, kteří nejsou schopni dostát svým závazkům, často končí mnohem hůře, než by na tom byli bez mikrofinancí. Řada věřitelů, kteří se obávají o své vklady, využívá nátlakových praktik i za hranou zákona. Přitom právě tito klienti mnohdy zažívají životní krize a potřebovali by pomoc. Řešením je sladit celý proces se zákonem nebo umožnit větší splátkovou flexibilitu. Nadějnou cestou se ukazují být i konzultační služby pro dlužníky.
- 6) Mikropodniky vyprodukované mikrofinancováním jsou příliš malé, než aby byly efektivní, tvořily nová pracovní místa nebo měly kapacity k inovacím. Tím vším disponují spíše malé a střední podniky, které jsou zodpovědné za ekonomický růst a rozvoj mnoha zemí. Mikropodnikům se však přerod do větších podniků zpravidla nedaří. Mikrofinancování navíc mnohde odčerpává zdroje potřebné k podpoře větších podniků a aktivně tak brání redukci chudoby. Státy by měly diverzifikovat výdaje tak, aby přiměřeně podporovaly i větší podniky. Mikrofinanční instituce pak mohou pomoci školení pomáhat klientům získat dovednosti potřebné k růstu jejich mikropodniků.
- 7) Přestože lze sledovat jisté dílčí pozitivní dopady mikrofinancování na ženy, k záměrům prezentovaným jeho zastánci mají daleko. K posílení postavení žen je třeba mnohem širšího spektra opatření, než jsou mikrofinance. Zaměření na ženy v domácnostech navíc způsobuje napětí. Muži mnohdy dokonce ženám peníze seberou a na těch tak zůstává zodpovědnost za splácení. I ženy, které s podnikáním začnou, často nedokáží prorazit na muži ovládaných trzích. Mezi preventivní opatření tak patří možnost přizvat do programu partnera, zjišťování, zda bude mít žena nad půjčkou kontrolu, nebo zvětšení objemu půjčky, aby měly ženy alespoň nějakou konkurenční výhodu na trhu.

Všechny rozebrané problémy podaly plastické svědectví o tom, že mikrofinancování může být překvapivě nebezpečným nástrojem, jež by se měl používat s krajní opatrností. Vězení, domácí násilí, pády do chudoby, sebevraždy – to vše jsou tragédie, které mikrofinancování způsobilo skutečným lidem v mnoha rozvojových zemích. Je však otázkou, nakolik budou zjištěná řešení v budoucnu jednotlivými institucemi implementována – všechna zde zmíněná přinášejí podstatně zvýšené náklady, práci navíc, a celkově jdou proti zisku a rychlému rozšiřování portfolia.

Nutno také podotknout, že jde o stále relativně nedostatečně prozkoumanou oblast lidských znalostí, jíž se celistvě věnuje jen málo autorů. Výsledný text práce bylo nutno skládat z mnoha střípků knih, výzkumů, odborných článků, dokumentů rozvojových organizací a jiných zdrojů. Veškeré zdroje byly cizojazyčné, protože negativními dopady mikrofinancování se souvisle

nezabývá takřka žádný český autor. Právě v sestavení prvního celistvého českojazyčného přehledu problémů mikrofinancování a jejich řešení vidí autor hlavní přínos své práce, neboť takový přehled i s řešeními nenalezl ani v anglickojazyčných zdrojích. Mohou jej využít například budoucí mikrofinanční instituce v České republice.

POUŽITÁ LITERATURA A INFORMAČNÍ ZDROJE

ALAUDDIN, Md a Mustafa CHOWDHURY. Small and Medium Enterprise in Bangladesh-Prospects and Challenges. *Global Journal of Management and Business Research* [online]. Global Journals, 2015, **15**(7) [cit. 2020-03-24]. ISSN 2249-4588.

ALFONSO, Joana, Solène MORVANT-ROUX, Isabelle GUÉRIN a Davide FORCELLA. *Doing good by doing well? Microfinance, Self-regulation and borrowers' overindebtedness in the Dominican Republic*. 2016.

ALI, Isahaque a Zulkarnain HATTA. MICROFINANCE AND POVERTY ALLEVIATION IN BANGLADESH: PERSPECTIVE FROM SOCIAL WORK. *The Hong Kong Journal of Social Work* [online]. 2010, 2010, **2**(44) [cit. 2020-03-24]. DOI: 10.1142. ISSN 2424-7731

ARMENDÁRIZ, Beatriz a Nigel ROOME. *GENDER EMPOWERMENT IN MICROFINANCE* [online]. Munich Personal RePEc Archive, 2008 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/31040/1/MPRA_paper_31040.pdf

ARMENDÁRIZ, Beatriz a Jonathan MORDUCH. *The Economics of Microfinance*. Second edition. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 2010. ISBN 978-0-262-01410-6.

AUBERT, Cecile, Alain DE JANVRY a Elisabeth SADOULET. *Creating Incentives for Micro-Credit Agents to Lend to the Poor* [online]. Berkeley, 2004 [cit. 2020-03-25]. University of California.

BANGLADESH MINISTRY OF PLANNING. *Study on Future Direction of SMEs in Bangladesh*. 2017. Dostupné také z: https://plandiv.portal.gov.bd/sites/default/files/files/plandiv.portal.gov.bd/notices/afbffe34_bec4c_417d_b36c_ecf8db4614fc/ToR%20final%20SME.pdf

BANGOURA, Lansana, Momar MBOW, Albert LESSOUA a Diadié DIAW. Impact of Microfinance on Poverty and Inequality A Heterogeneous Panel Causality Analysis. *Revue d'économie politique*. 2016, **5**(126). ISSN 2105-2883. Dostupné z <https://www.cairn.info/revue-d-economie-politique-2016-5-page-789.htm>

BATEMAN, Millford a Ha-Joon CHANG. *The Microfinance Illusion*. University of Cambridge a Juraj Dobrila University of Pula, 2009.

BATEMAN, Millford. *Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. Londýn: Zed Books, 2010. ISBN 1848133324.

BATEMAN, Millford. *Microfinance in the time of neoliberalism*. In: CHANG, Ha-Joon, Mark NAPIER a Karel ELLIS. Overseas Development Institute, 2010.

BATEMAN, Millford, ed. *Confronting Microfinance: Undermining Sustainable Development*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 2011. ISBN 1565493419.

BATEMAN, Millford a Ha-Joon CHANG. Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years. *World Economic Review* [online]. 2012, 2012, (1) [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <http://wer.worldeconomicsassociation.org/files/WER-Vol1-No1-Article2-Bateman-and-Chang-v2.pdf>

BATEMAN, Millford. *How the World Bank's push for microcredit failed the poor*. Brettonwoods project, 2017. Dostupné z <https://www.brettonwoodsproject.org/wp-content/uploads/2017/12/At-Issue-How-the-World-Banks-push-for-microcredit-failed-the-poor-Dec-2017.pdf>

BEAUMONT, Peter. This article is more than 8 months old 'Alarming' shortfall in foreign aid for world's biggest crises. *The Guardian* [online]. [cit. 2020-03-25]. ISSN 1756–3224. Dostupné z: <https://www.theguardian.com/global-development/2019/jul/16/alarming-shortfall-foreign-aid-worlds-biggest-crises>

BECK, Thorstein. *Microfinance: A Critical Literature Survey* [online]. 2015 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23546/Microfinance000a0lite_rature0survey.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Working Paper. World Bank.

BERGLUND, Knut-Erland. *The effect of microfinance on the empowerment of women and its societal consequences* [online]. 2007 [cit. 2020-03-24]. Uppsala Universitet.

BISWAS, Soutik. India's micro-finance suicide epidemic. *BBC News* [online]. 2010 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://www.bbc.com/news/world-south-asia-11997571>

CULL, Robert. Does Microfinance Still Hold Promise for Reaching the Poor? *The World Bank* [online]. World Bank, 2015 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2015/03/30/does-microfinance-still-hold-promise-for-reaching-the-poor>

CUNNINGHAM, Li Xue. *SMEs in selected countries in East Asia*. Londýn, 2011. City University of London. Dostupné z https://www.cass.city.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0005/365396/sme-in-asia-cass-knowledge.pdf

DAHAL, Mahesh a Nathan FIALA. What do we know about the impact of microfinance? The problems of power and precision, Ruhr Economic Papers, No. 756, ISBN 978-3-86788-880-6, RWI - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung, Essen. 2001. Dostupné z <http://dx.doi.org/10.4419/86788880>

DAVID, Roodman. Think Again: Microfinance: Small loans probably won't lift people out of poverty or empower women. But that doesn't mean they're useless. *Foreign Policy* [online]. 2012, , 3 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/2012.2.1-microfinance-Foreign-Policy.pdf>

DEMPSEY, Keely. *MICROFINANCE MISSION DRIFT - A STUDY OF MICROFINANCE INSTITUTIONS IN ASIA AND LATIN AMERICA*". Kamloops, 2012. Thompson Rivers University.

DOWLA, Asif a Dewan ALAMGIR. FROM MICROCREDIT TO MICROFINANCE: EVOLUTION OF SAVINGS PRODUCTS BY MFIS IN BANGLADESH. *Journal of International Development* [online]. John Wiley, 2003, 2003, **14**(15) [cit. 2020-03-24]. DOI: 10.1002. ISSN 969–988.

BERNER, Erhard, Georgina Mercedes GOMEZ a Peter KNORRINGA. Helping a Large Number of People Become a Little Less Poor: The Logic of Survival Entrepreneurs. *European Journal of Development Research*. 2008. DOI: 10.1057. ISSN 1743-9728. Dostupné také z: https://www.researchgate.net/publication/237466303_'Helping_a_Large_Number_of_People_Become_a_Little_Less_Poor'_The_Logic_of_Survival_Entrepreneurs

FADHL, Khalid. *The Empowerment of Women Through Microfinance* [online]. 2019 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: https://www.researchgate.net/publication/332410823_The_Empowerment_of_Women_Through_Microfinance. Lebanese International University.

GANGADHAR, Sujatha a P MALYADRI. Impact of Microfinance on Women Empowerment: An Empirical Evidence from Andhra Pradesh. *Journal of Entrepreneurship & Organization Management*. 2015, **4**(2). DOI: 10.4172. ISSN 2169-026X.

GANLE, John, Kwawdo AFRIYIE a Alexander SEGFEBIA. Microcredit: Empowerment and Disempowerment of Rural Women in Ghana. *World Development*. Elsevier, 2014, (66). ISSN 0305-750X.

GOMEZ, G. M. *Do micro-enterprises promote equity or growth?* [online]. 2008 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: https://www.researchgate.net/publication/239543392_Do_micro-

[enterprises promote equity or growth/link/541bfaa20cf241a65a0ba722/download](#) . Erasmus University Rotterdam.

GONZÁLEZ AGUILAR, Veronica. Is Micro-Finance reaching the Poor? An Overview of Poverty Targeting Methods. *Globenet* [online]. 2006 [cit. 2020-03-25]. Dostupné z: <http://www.globenet.org/archives/web/2006/www.globenet.org/horizon-local/ada/c18.html>

GUDJONSSON, Sigurdur. *Microfinance institutions' failure to address poverty: A narrative critical literature review*. 2017. University of Akureyri.

HADI, Nabawiyah a Amrizah KAMALUDDIN. *Social collateral, repayment rates, and the creation of capital among the clients of microfinance*. Shah Alam, 2015. University Teknologi mara.

HARE, Andrew. Innovation strategies for Singapore SMEs. *Sgsme.sg* [online]. 2019 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://www.sgsme.sg/news/innovation-strategies-singapore-smes>

HERMES, Niels. Does microfinance affect income inequality? *Applied Economics* [online]. Routledge, 2014, **46**(9) [cit. 2020-03-25]. ISSN 1466-4283.

HULME, David, Karen MOORE a Armando BARRIENTOS. *Assessing the insurance role of microsavings* [online]. 2009 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: https://www.researchgate.net/publication/242091245_Assessing_the_insurance_role_of_micro_savings. The University of Manchester.

CHESTON, Susy a Lisa KUHN. *Empowering women through microfinance*. 2002. Dostupné také z: <http://chs.ubc.ca/srilanka/PDFs/Empowering%20women%20through%20microfinance.pdf>

CHRISTEN, Robert, Timothy LYMAN a Richard ROSENBERG. *Microfinance Consensus Guidelines: GUIDING PRINCIPLES ON REGULATION AND SUPERVISION OF MICROFINANCE*. CGAP, 2003. Dostupné z <https://www.citacepro.com/dokument/l6S4a3rOvPWYRr24?kontrola=1>

JAIN, Sanjay a Ghazala MANSURI. A little at a time: the use of regularly scheduled repayments in microfinance programs. *Journal of Development Economics* [online]. 2003, (72) [cit. 2020-03-24]. ISSN 253 – 279. Dostupné z: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-a-little-at-a-time-the-use-of-regularly-scheduled-repayments-in-microfinance-2003.pdf>

KARIM, Lamia. *Microfinance and Its Discontents: Women debt in Bangladesh*. University of Minnesota Press;, 2011. ISBN 0816670951.

KARNANI, Aneel. Microfinance Misses Its Mark. *Stanford Social Innovation Review* [online]. Leland Stanford Jr. University, 2007 [cit. 2020-03-24]. ISSN 1542-7099. Dostupné z:

https://www.researchgate.net/publication/253441115_Micro-finance_Misses_Its_Mark/link/5548a9e90cf2e2031b38a931/download

KHANDKER, Shahidur, Baqui KHALILY a Zahed KHAN. *Is Grameen Bank Sustainable*. World Bank Document, 1994.

KLAPPER, Leora, Annamaria LUSARDI a Peter VAN OUDHEUSDEN. *Financial Literacy Around the World: INSIGHTS FROM THE STANDARD & POOR'S RATINGS SERVICES GLOBAL FINANCIAL LITERACY SURVEY*. World Bank, 2016.

LABIE, Marc, ARMENDÁRIZ, Beatriz, ed. *The Handbook of Microfinance*. World Scientific, 2011. ISBN 978-981-4295-65-9.

LAPENU, Cecile a Manfred ZELLER. DISTRIBUTION, GROWTH, AND PERFORMANCE OF MICROFINANCE INSTITUTIONS IN AFRICA, ASIA, AND LATIN AMERICA. In: *Food Consumption and Nutrition Division* [online]. Washington: International Food Policy Research Institute. 2001 [cit. 2020-03-24].

LEIKEM, Kirsten. *Microfinance: A Tool for Poverty Reduction?* [online]. 2012 [cit. 2020-03-24].

Dostupné

z:

<https://digitalcommons.uri.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1308&context=srhonorsprog>.

University of Rhode Island.

LØNBORG, Jonas Helth a Ole Dahl RASMUSSEN. *Can Microfinance Reach the Poorest: Evidence from a Community-Managed Microfinance Intervention* [online]. Kodaň: The Rockwool Foundation Research Unit, 2013 [cit. 2020-03-24]. ISBN 0908-3979. Dostupné z: <https://www.rockwoolfonden.dk/app/uploads/2015/12/Study-Paper-55-Can-microfinance-reach-the-poorest.pdf>

MERSLAND, Roy a Reidar STRØM. MICROFINANCE MISSION DRIFT? *World Development* [online]. 2010, **1**(38) [cit. 2020-03-24]. DOI: 10.1016. ISSN 0305-750X.

MONASTERSKI, Chris. *Microfinance debate* [online]. World Bank, 2007 [cit. 2020-03-24].

Dostupné z: <https://blogs.worldbank.org/psd/microfinance-debate>

OSMANI, Lutfun. A BREAKTHROUGH IN WOMEN'S BARGAINING POWER: THE IMPACT OF MICROCREDIT. *Journal of International Development* [online]. Belfast: John Wiley, 2007, (19) [cit. 2020-03-24]. DOI: 10.1002.

PERERA, K. D. D. *Commercial Microfinance: A Strategy to Reach the Poor?* [online]. Kelaniya, 2010 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en->

[paper-commercial-microfinance-a-strategy-to-reach-the-poor-dec-2009.pdf](#). University of Kelaniya.

PERKS, S a M STRUWIG. Skills necessary to grow micro entrepreneurs into small business entrepreneurs. *The South African Journal of Economic and Management Sciences* [online]. 2005, 8(5) [cit. 2020-03-27]. ISSN 1015-8812.

PITT, Mark, and Shahidur KHANDKER *The impact of groupbased credit programs on poor households in Bangladesh: Does the 24 gender of participants matter?*, *Journal of Political Economy* 106 (5), 1998

PLATTEAU, Stefan a Hedwig SIEWERTSEN. *Microfinance trends 2010-2015*. MicroNed, 2009. Dostupné z https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-trends-in-microfinance-2010-2015-may-2009_0.pdf

PRINZ, Michael. *German Rural Cooperatives, Friedrich-Wilhelm Raiffeisen and the Organization of Trust 1850 - 1914: Agricultural, cattle breeding and fishing cooperativism and associationism in Europe and Latin America, XIXth and XXth centuries: a compared perspective*. Bielefeld, 2002. Universitaet Bielefeld.

PRIYADARSHEE, Anurag a Asad GHALIB. *The Andhra Pradesh microfinance crisis in India: manifestation, causal analysis, and regulatory response* [online]. 2011 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://hummedia.manchester.ac.uk/institutes/gdi/publications/workingpapers/bwpi/bwpi-wp-15711.pdf> . University of Manchester.

RENGARAJAN, V. *Micro Finance syndrome: Is it for empowerment or disempowerment of women?*. Serial Publications, 2010.

RICCI, Paolo. *Religion Past and Present*. 2011.

SANGWAN, Navjot. Loan sharks are circling for poor Indian debtors failed by microfinance. *The Guardian* [online]. 2018 [cit. 2020-03-24]. ISSN 0261-3077. Dostupné z: <https://www.theguardian.com/global-development/2018/oct/29/loan-sharks-circling-poor-indian-debtors-failed-by-microfinance>

SAXENA, Shruti. The 2010 Microfinance Crisis in Andhra Pradesh, India and its Implications for Microfinance in India. *Reconsidering Development* [online]. University of Minnesota Libraries Publishing, 2014, 3(1) [cit. 2020-03-24].

SEIDU, Musah. The Contributions of Small and Medium Scale Enterprises to Economic Growth: A Cross-Sectional study of Zebilla in the Bawku West District of Northern Ghana. *European Journal*

of *Business and Management* [online]. 2015, 7(9) [cit. 2020-03-24]. ISSN 2222-2839. Dostupné z: https://www.researchgate.net/publication/274707016_The_Contributions_of_Small_and_Medium_Scale_Enterprises_to_Economic_Growth_A_Cross-Sectional_study_of_Zebilla_in_the_Bawku_West_District_of_Northern_Ghana

SCHAFFNER, Julie. *Development Economics: Theory, Empirical Research, and Policy Analysis*. Wiley, 2013. ISBN 0470599391.

SCHICKS, Jessica. *Microfinance Over-Indebtedness: Understanding its drivers and challenging the common myths* [online]. Brusel: Solvay Brussels School, 2010 [cit. 2020-03-24]. Centre Emile Bernheim.

SCHMIDT, Reinhardt. *MICROFINANCE, COMMERCIALISATION AND ETHICS* [online]. Frankfurt: Goethe-Universität, 2008 [cit. 2020-03-24]. ISSN 1434-3401. Dostupné z: http://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-microfinance-commercialisation-and-ethics-sep-2008_0.pdf

SCHREINER, Mark. A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh. *Development Policy Review* [online]. 2003, 3(21) [cit. 2020-03-24].

SOLLI, Jami, Laura GALINDO, Alex RIZZI, Elisabeth RHYNE a Nadia VAN DE WALLE. *What Happens to Microfinance Clients who Default?: An Exploratory Study of Microfinance Practices*. The Smart Campaign, 2015. Dostupné také z: https://www.smartcampaign.org/storage/documents/what_happens_to_microfinance_clients_who_default_eng.pdf

STICKNEY, Christy. *Emerging SMEs: Secrets to Growing from Micro to Small Enterprise* [online]. 2016 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://www.centerforfinancialinclusion.org/emerging-smes-secrets-to-growing-from-micro-to-small-enterprise>

SWEETMAN, Arthur a Aidan HOLLIS. *THE EVOLUTION OF A MICROCREDIT INSTITUTION: THE IRISH LOAN FUNDS, 1720 - 1920*. Toronto, 1996. University of Toronto.

TOYAMA, Kentaro. Lies, Hype, and Profit: The Truth About Microfinance. *The Atlantic* [online]. 2011 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://www.theatlantic.com/business/archive/2011/01/lies-hype-and-profit-the-truth-about-microfinance/70405/>

VISSER, Anrike. A noose called microfinance. *Global Ground* [online]. 2008 [cit. 2020-03-24]. Dostupné z: <https://www.globalgroundmedia.com/2018/10/03/a-noose-called-microfinance-2/>

WAHID, Abu. "The Grameen Bank and Women in Bangladesh." *Challenge* 42, no. 5 (1999): 94-101.
www.jstor.org/stable/40721973.

ZELLER, Manfred. *Models of Rural Financial Institutions*. Göttingen, 2003. Georg-August-University Göttingen.

A LOOK BACK AT THE TRENDS IN MICROFINANCE. *Microfinance Barometer 2019*. 2019. Dostupné z http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf

CRS Report for Congress. Microenterprise and U.S. Foreign Assistance, 2001.

GROWING MICRO AND SMALL ENTERPRISES IN LDCs: The "missing middle" in LDCs: why micro and small enterprises are not growing. United Nations Conference on Trade and Development, 2001.

Poor people, rich returns: Is it acceptable to profit from the poor? *The Economist* [online]. New York, 2008 [cit. 2020-03-24]. ISSN 0013-0613. Dostupné z: economist.com

THE SMART CAMPAIGN. *AVOIDANCE OF OVER-INDEBTEDNESS: GUIDELINES FOR FINANCIAL AND NON-FINANCIAL EVALUATION*. 2013 Dostupné také z: <https://www.smartcampaign.org/storage/documents/avoidance.pdf>

MICROENTERPRISE RESULTS REPORTING: ANNUAL REPORT TO CONGRESS, FISCAL YEAR 2008. Washington DC: USAID, 2009. Dostupné také z: https://mrr.usaid.gov/docs/MRR_Annual_Report_FY2008.pdf

THE SMART CAMPAIGN. *Smart Lending: Client Protection in the Individual Lending Process: An Overview of Adequate Client Protection Practices in Individual Lending for Financial Institutions*. 2014 Dostupné také z: [https://www.smartcampaign.org/storage/documents/Tools_and_Resources/Smart_Lending_2.0 - CP in the Individual Loan Process May 2014.pdf](https://www.smartcampaign.org/storage/documents/Tools_and_Resources/Smart_Lending_2.0_-_CP_in_the_Individual_Loan_Process_May_2014.pdf)