

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE
PROVOZNĚ EKONOMICKÁ FAKULTA

Efekty mikrofinancování na cílovou populaci

disertační práce

Autor: Ing. Lucie Crespo Stupková

Školitel: Doc. Ing. Ivana Boháčková CSc.
Katedra zemědělské ekonomiky

Praha 2008

I. ÚVOD

Miliony lidí z rozvojových zemí světa žije v chudobě a bez přístupu k základním službám. Existuje mnoho nástrojů a programů, které se snaží zmírňovat chudobu a zrovnoprávnovat postavení lidí s nízkými příjmy. Mikrofinancování má za účel zpřístupnit chudým lidem finanční služby takovým způsobem, který je pro ně přijatelný. S pomocí mikrofinančních institucí pak mají možnost spořit, půjčovat si peníze nebo pojistit se. Přitom škála finančních produktů poskytovaných mikrofinančních institucí se stále rozšiřuje.

Mikrofinancování se ukázalo jako dlouhodobě udržitelné a patří mezi velmi úspěšné programy, do kterých se zapojily miliony lidí z rozvojových i rozvinutých zemí na celém světě. Rozšíření mikrofinancí se dostalo mezi priority OSN, je součástí Rozvojových cílů tisíciletí. Důležitost mikrofinancí se objevuje ve všech sférách: rok 2005 byl vyhlášen Rokem mikrofinancí, Nobelova cena míru za rok 2006 byla udělena Mohammedu Yunusovi, „otci“ mikrofinancí.

Přitom mikrofinance se dostávají čím dál více z lokální úrovně na úroveň globální. Portfolia mikrofinančních institucí kupují komerční banky, které rozpoznaly budoucí výnosný trh. V roce 2005 také proběhlo první uvedení na burzovní trh (sekuritizace) balíku asijských, latinskoamerických a afrických mikroúvěrů o objemu desítek milionů dolarů. Na investicích do mikrofinancí je možno vydělat a přitom pomoci.

Kritici mikrofinancí namítají, že mikrofinanční instituce jsou nesoběstačné a bez dotací neudržitelné. Dále říkají, že skutečné ekonomické a sociální efekty na klienty jsou nevýznamné. Cílem této práce bylo, na základě vlastního výzkumu, potvrdit či vyvrátit tato tvrzení. Práce analyzuje situaci v jedné konkrétní mexické mikrofinanční instituci a zkoumá, zda je nezávislá na dotacích a dlouhodobě udržitelná. Výzkum na vzorku venkovské populace z centrálního Mexika zjišťuje, zda mají mikrofinance pro participanty významné ekonomické a sociální pozitivní efekty. Výsledky jsou porovnány se závěry dalších impact studií z jiných zemí světa.

II. EKONOMICKÉ TEORIE VZTAHUJÍCÍ SE K PROBLEMATICE MIKROFINANCOVÁNÍ

V poslední době jsou v bankovníctví řešeny především problémy, které vznikají v souvislosti s asymetrií informací ve vztahu klient (žadatel o úvěr) – banka. S těmito problémy se potýkají všechny finanční instituce, tedy i mikrofinanční instituce, jejichž metodika je taková, že napomáhá efektivně se s problémem vypořádat. Asymetrie informací je téma, na které se zaměřili ekonomové teprve v posledních desetiletích, v oblasti bylo však již uděleno několik Nobelových cen. Tématu asymetrie informací předcházela výzkum problematiky nejistoty.

2.1. Problematika nejistoty

Asymetrické informace představují, pokud je rozdíl v informovanosti značný, vedle externalit, nedokonalé konkurence a veřejných statků jednu z příčin selhání trhu. Asymetrie informací je součástí širší problematiky nejistoty, která je průvodní charakteristikou lidského života od nepaměti.

V ekonomické teorii začala hrát nejistota odpovídající úlohu počínaje knihou F. H. Knighta *Riziko, nejistota a zisk* z roku 1921 a zejména *Obecnou teorií zaměstnanosti, úroku a peněz* J. M. Keynesa z roku 1936. Pojem nejistoty v ekonomii byl však obvykle spojován s nejistou budoucností. Problém neznalosti a nejistoty s ohledem na informace o současném stavu trhu přinesl do ekonomie F. von Hayek již svou kritikou centrálního plánování a zejména svým slavným článkem „*Používání znalostí ve společnosti*“ a knihou *Individualism and Economic Order* z roku 1948. Von Hayek ve svém přístupu zdůrazňuje, že informace jsou časově a místně podmíněné a že mohou být jednotlivými ekonomickými subjekty odlišně interpretovány v závislosti na jejich zkušenostech, znalostech a motivacích. Jedná se o výchozí koncepci neorakouského pojetí trhu jako procesu, který se vyznačuje neustálými kvalitativními změnami a principiální nejistotou, vznikem nezamýšlených důsledků záměrných lidských činů a potřebou zkoumat tyto důsledky, učit se z chyb a vyhledávat nové příležitosti. I když von Hayek pojem asymetrické informace nikdy nepoužil, jeho pojetí trhu jako procesu pro asymetrické informace vytváří velmi vhodný teoretický základ. [42]

2.2. Asymetrické informace

Pojem asymetrické informace znamená, že ekonomické subjekty na jedné straně trhu mají mnohem lepší informace než subjekty na druhé straně. S takovým stavem se můžeme na trzích setkat velmi často a provází nás mnoha životními situacemi i mimo ekonomiku.

Příklady:

Strana nabídky je lépe informovaná v těchto případech:

- *výběrové řízení na pracovní místo* (zaměstnanec zná lépe svoji kázeň a kvalifikaci),
- *prodej ojetého automobilu* (majitel ví o všech slabínách vozu, pokud jej delší dobu používal),
- *lékařská péče* (lékař zná zpravidla lépe než pacient nepřívětivost variantních diagnostických postupů),
- *akcie* (velký akcionář, či manažer podniku mohou být lépe informováni o očekávané ziskovosti tohoto podniku)

Strana poptávky bývá lépe informovaná v těchto případech:

- *pojištění* (pojištěnec zná své chování a rizika, kterým je ve svém životě vystaven),
- *bankovní úvěr* (dlužník zná lépe svoji schopnost a ochotu splácet bankovní úvěr). [44]

Nobelovy ceny udělené ve vztahu k asymetrii informací

První Nobelovu cenu za výzkum v oblasti získal **George J. Stigler** v roce 1982 s tím, že dnes jej považujeme za zakladatele ekonomie informací, tj. myšlenky, že informace je zboží jako každé jiné a jeho „produkce“ (tzv. vyhledávání informací) je tedy spojena s nenulovými náklady. V roce 1996 byli oceněni Nobelovou cenou **James A. Mirrlees a William Vickrey** za své práce z oboru rozhodování v podmínkách asymetrických informací.

V roce 2001 byli odměněni **George A. Akerlof, Michael A. Spence a Joseph E. Stiglitz**. **George A. Akerlof** ukázal, v jakém slova smyslu může výše vymezená „informační asymetrie“ na trhu vyvolat *adversní selekci*. Paradigma nedokonalých informací bylo

rozvedeno v roce 1970 Georgem Akerlofem v jeho dobře známém článku „Trh citrónů“. Ten popisoval trh s ojetými vozy. K negativnímu výběru docházelo na trzích, kde jsou produkty různé kvality prodávány kupujícím, kteří (kvůli asymetrickým informacím) nemohou posoudit kvalitu výrobků, které kupují. U ojetých aut, například, mají prodávající více informací o kvalitě každého z nabízených aut a kupující jsou v nevýhodě. Když kupující nemohou rozlišit mezi ojetými auty vysoké kvality a nízké kvality („citróny“), prodávající – kteří znají kvalitu každého z vozů – mohou nabízet „citróny“ za stejnou cenu jako kvalitní auta. Mají-li tedy kupující ojetých automobilů nedokonalou informaci, jsou to prodávající horších aut, kdo z trhu vytlačí prodávající s kvalitnějšími auty. **Michael A. Spence** doložil, že subjekty s lepší informací mohou mít za jistých podmínek dobrý důvod se o tuto informaci podělit s ostatními – signalizovat ji ostatním účastníkům trhu, a to i v případě, kdy je to bude stát dodatečné náklady. Teorie *signalizování* vychází z etnologie a ukazuje, jak je možné řešit problémy vznikající v souvislosti s asymetrickou informací. Například manažeři mohou mít zájem zveřejňovat vysokou ziskovost svého podniku. **Joseph E. Stiglitz** se zabýval problémy v pojišťovnictví. Jeho koncepce je založena na pečlivém zkoumání či prověřování (*screening*) hůře informovanou stranou. Na tomto základě může hůře informovaný subjekt zlepšit své informace a tak přestane být lépe informovaným vydán na milost a nemilost. Pojišťovna, která nemá úplné informace o rizikovosti pojišťovaných osob, může tuto nedostatečnost řešit tím, že potenciálním klientům nabídne dva typy smluv – jednu s vyšším pojistným a bez spoluúčasti, druhou s nižším pojistným a spoluúčastí. Rizikovější klient si pak vybere první typ smlouvy, zatímco ten méně rizikový dá přednost druhému typu. Prostřednictvím této volby tedy klienti vlastně provedou sebe-selekcí. [44]

Jevy související s asymetrií informací

Moderní pojem asymetrie informací klade důraz na skutečnost, že naše informace o současném stavu trhů jsou nedokonalé a zejména že se jednotlivé subjekty na trhu kvalitou svých informací významně liší, což má pro chování těchto trhů závažné důsledky. Za jistých okolností může asymetrie informací vyústit do degenerace takového trhu spojené s negativním výběrem a morálním hazardem.

Negativní (nepříznivý) výběr (adverse selection) je proces vedoucí ke zhoršování kvality produkce prodávané na trhu s významnou asymetrií informací či kvalifikační struktury a schopností zaměstnanců ve firmách. Tam, kde dochází k negativnímu výběru jsou z trhu vytlačovány kvalitnější statky nebo dochází na základě vlastního rozhodnutí k tomu, že

kvalifikovanější zaměstnanci odcházejí a zůstávají pouze méně kvalifikovaní a méně schopní. Na trhu pojištění se zhoršuje struktura pojištěnců, protože například u životních pojištění doplácí nekuřáci na kuřáky, pojistné se jim jeví příliš vysoké a o pojištění ztrácejí zájem. Na trhu, kde vedla asymetrie informací k negativnímu výběru, se nakonec prodávají jen výrobky pochybné kvality a z firmy, v níž probíhá negativní výběr, postupně odejdou kvalifikovaní a schopní pracovníci.

Morální hazard (moral hazard) je pojem vyjadřující možnost, že na trzích s významnou asymetrií informací zneužijí lépe informované subjekty své postavení na úkor hůře informovaných subjektů. Tam, kde nelze chování podřízených či zástupců dobře monitorovat se vytvářejí podmínky pro zneužívání výhodného postavení. Dojde-li k tomu reálně však závisí rovněž na morálce těchto subjektů. Pojem morální hazard je dnes významně využíván novou institucionální ekonomikou zejména v kontextu tzv. problému zastupování (principal-agent problem), kde je přítomna významná asymetrie informací mezi zastupovaným a zastupujícím. [42] [45]

2.3. Řešení problémů vzniklých asymetrií informací

Asymetrii informací není nutno považovat vždy za natolik fatální problém trhu, že si s ním trhy nedokáží poradit. Jedno z řešení nastínil již M. A. Spence ve své teorii signalizačního chování. Reálná řešení formou SIGNALIZACE jsou pak například následující:

1. *Vynucování signálů o kvalitě zboží* (např. ISO normy).
2. *Přímé poskytování signálů veřejnými institucemi* (státem).

Stát, který se rozhodne zasáhnout, vytváří instituce, které zmírňují problémy vznikající asymetrií informací na trhu. Argumentuje tak, že tržní přizpůsobení je příliš pomalé či nákladné. Příkladem může být státní kontrola kvality zboží pomocí České obchodní inspekce. Obdobné ambice má státní dozor nad poskytovateli finančních služeb (bankami, investičními společnostmi, pojišťovnami apod.)

3. *Přímé poskytování signálů soukromými institucemi* (profesní sdružení typu lékařské či advokátní komory).

Sám J. E. Stiglitz vytváří další koncepci, jak je možno důsledky asymetrie zmírnit. Jde především o pečlivé zkoumání – SCREENING - hůře informovanou stranou (např. úvěrový dotazník banky). [11]

III. ASYMETRICKÉ INFORMACE V BANKOVNICTVÍ

3.1. Projevy asymetrie informací v bankách

V bankovníctví narazíme na problém asymetrických informací ve vztahu banka – klient. Žadatel o úvěr je plně informován o svém reálném finančním stavu, banka ne (bylo by pro ni příliš transakčně nákladné zjistit přesný stav). Pokud vycházíme z tohoto předpokladu, pak banky nemohou diferencovat mezi vysoce rizikovými a málo rizikovými žadateli. Kvalita žadatele (risk profile) jako: jeho investiční rozhodování, poctivost, náchylnost k riskování, schopnost a vůle splácet dluhy; je pro banku neznámá. Banky si proto mohou účtovat vyšší úrokové sazby, aby vykompenzovaly riziko způsobené nedostatkem informací o žadateli. Vysoká úroková míra na jedné straně zajistí vyšší zisky pro banku, na druhé straně se ale zvyšuje průměrná rizikovost klientů, protože žadatelé s malým rizikem (poctiví, neriskující, zodpovědně investující, splácející dluhy) za takto vysokých úrokových měr dají raději přednost tomu nepůjčit si peníze, protože se bojí, že by nebyli schopni svůj dluh splatit. Naopak žadatelům, kteří si půjčují s úmyslem nesplácet, je výše úrokové míry jedno – efekt *adverzní selekce*.

Problém morálního hazardu: omezená odpovědnost dlužníka – zvláště ve spojení s vysokými úrokovými sazbami, může vyústit ve vysoce rizikové investování (morální hazard) ze strany dlužníka. Obojí, *adverzní selekce* a *morální hazard* – mohou zvýšit pravděpodobnost zneužití bankovního portfolia. Jeden závěr je, že pokud rostou úrokové míry (a tím se zvyšuje se průměrná rizikovost žadatelů o úvěr a snižuje se očekávaná návratnost pro banku) je východiskem *přídělový systém úvěrů*. To ale bude znamenat, že jedněm žadatelům bude úvěr udělen a druhým, zjevně nijak odlišným, bude úvěr zamítnut a nebudou ho moci dostat při žádné možné úrokové míře. Banka tedy neposkytne úvěr všem vhodným žadatelům, a to ne pro nedostatek fondů, ale z důvodu rizika vyplývajícího s asymetrických informací. V současnosti věřitelé nemají nikdy dokonalé informace o svých dlužnících a nikdy nemohou účinně sledovat jejich chování. [37]

3.2. Řešení problému asymetrie informací v mikrofinančních institucích

Následující model byl sestaven na základě předpokladu, že banky nemohou nákladově efektivně rozlišovat mezi žadateli s nízkým a vysokým rizikem nebo mohou objektivně

rozlišovat skupiny potenciálních dlužníků ale ne mezi jednotlivými členy uvnitř skupiny. Pět nejběžnějších závěrů z modelů nedokonalých informací:

1. Banky musí zvyšovat úrokové míry, aby kompenzovaly rizika plynoucí z jejich neschopnosti rozlišit mezi vysoce a nízce rizikovými žadateli.
2. Vysoká úroková míra může vyhnat málo rizikové žadatele z trhu (adverzní selekce), zvyšuje se tak průměrná rizikovost úvěrového portfolia.
3. Žadatelé jsou postiženi vysokou úrokovou mírou jakožto výsledkem bankovního vyhodnocení asymetrických informací. Mohou pak mít větší tendence vybírat si vysoce rizikové projekty (na kterých lze v případě úspěchu také více vydělat) a zvyšují tak pravděpodobnost nesplacení úvěru.
4. Jako odpověď na očekávané snížení návratnosti úvěrů, která plyne z vyšší průměrné rizikovosti žadatelů o úvěr, se mohou banky rozhodnout udržet úrokové míry na tak nízké úrovni, aby se vyhnuly adverzní selekci a mohou úvěry přidělovat náhodně.
5. Pokud jsou úvěry přidělovány náhodně, mohou být zamítnuty jedněm žadatelům, objektivně nerozeznatelným od druhých, kterým jsou přiděleny.
6. Další požadavky (např. potvrzení o příjmech, pojištění, ručení majetkem), které mohou signalizovat dlužníkovu úvěruschopnost, pomáhají bankám přitahovat málo rizikové dlužníky a zruší tak přidělový systém úvěrů (Bester 1985). Jiné analýzy zase říkají, že další záruky mají efekt „adverzní selekce“, zvyšují rizikovost úvěrů a snižují očekávanou návratnost a přidělový systém by měl být u úvěrů zachován (Stiglitz and Weiss 1987).

Podle modelu docházíme nezvratně k závěru, že pro banku je složité operovat se ziskem na finančních trzích rozvojových zemí, ať již kvůli asymetrickým informacím nebo nesprávnému výběru žadatelů. Dále z ekonomických modelů plyne, že pro banku je nevýhodné operovat na trhu rurálních kreditů, protože z výše zmíněných důvodů se raději uchýlí k přidělovému systému. [40]

Podle modelu nedokonalých informací se ale nechová většina ziskových mikrofinančních institucí (mikrofinanční instituce budou dále označovány jako MFIs) a neuvádí (z modelu vyplývajících) doporučených metod k minimalizaci problémů nedokonalých informací. Problémy způsobené asymetričností informací jsou tudíž považovány za důležitější analytiku než realizátory. Následkem toho jsou výsledky modelů těžko aplikovatelné pro mikrofinancování.

Na všech trzích existuje morální hazard, asymetrické informace a nepříznivá selekce. Ale jak ukazuje zkušenost z mikrofinančních institucí - mohou být překonány a lze dosáhnout vysoké míry splácení úvěrů a zisku. Klíčem k úspěchu je získání věrohodných informací o žadatelích.

3.2.1. Informační toky v rurálních oblastech rozvojových zemí

V rozvojových zemích je mnoho klientů obsluhováno spíše než formálními institucemi, institucemi neformálními. Často se má za to, že formální instituce (jako banky a mikrofinanční instituce) jsou méně informovány, protože mají horší přístup k informacím než neformální věřitelé (lichváři). Je důležité si uvědomit, jaké informační toky existují v rurálních oblastech rozvojových zemí. Ty mají určité společné znaky, ačkoliv jejich sociální, politické a ekonomické struktury mohou být velmi rozličné.

Jedním ze shodných znaků je, že informace nikdy neproudí volně. Cenné informace jsou segmentovány a cirkulují pouze ve skupinách, aliancích, frakcích a sítích. Lichváři, stejně tak jako kdokoliv jiný v lokalitě, mají spolehlivý přístup jen k informacím o určitých lidech a určitých dějích ve své komunitě.

Některé venkovské komunity jsou relativně homogenní, jiné jsou heterogenní. Některé z těchto heterogenních společenství jsou charakterizovány vysokou vnitřní rivalitou založenou na etniku, náboženství, příbuzenství, sporech o půdu nebo vodu. V těchto společenstvech vznikají různá spojení a tajné skupiny, kliky, nátlakové skupiny. Některá společenství jsou rovnostářská, jiná přísně hierarchizovaná. Některé venkovské oblasti jsou osídleny řídce, jiné hustě. Některá společenství jsou relativně statická, jiná velmi dynamická. Některá jsou mírumilovná, bez občanských nepokojů, jiná jsou ve válce.

Informační toky jsou omezeny na základě takových znaků jako jsou: pohlaví, povolání, etnický původ, politické přesvědčení, náboženství, věk apod. Některé informace mohou být cenné a tím pádem vlastněné jenom několika individui nebo v rámci malé skupiny. Mohou být kupovány, prodávány, obchodovány a děděny.

Lichváři mají určité informace, ale pouze ze skupin a sítí, ve kterých participují. Informace z jiných skupin nebo sítí jsou pro ně často naprosto nedosažitelné, protože je nelze koupit. Chudí venkované mají často velmi malý reálný majetek nebo finanční úspory. Nehmotný majetek, kterým vládnou, jako jsou informace, sociální postavení, status, sociální závazky a pohledávky apod., je jejich hlavním bohatstvím. Lidé žijící v jedné venkovské komunitě nemusí mít nutně všichni stejné zájmy, mohou být mezi sebou v opozici, mohou mít jiné politické nebo majetkové zájmy apod. Chudí nádeníci, například, mohou zkoušet získat informace o pracovních příležitostech, které by zvýšily jejich příjmy. Ale zámožní členové té samé komunity chtějí své zaměstnance nechat v nevědomosti a chudobě, tak aby pro ně stále představovali levnou pracovní sílu, která neklade odpor.

Lidé, kteří mají kontrolu nad cennými informacemi ve formě nějakých zvláštních vědomostí, znalostí nebo schopností (například šamani, lékaři, náboženští funkcionáři, politici nebo nově také lidé ovládající počítač nebo angličtinu) mohou předávat své znalosti dědicům, prodávat je nebo obchodovat s nimi. Někdo se může snažit účelně kontrolovat informace a udržovat je mimo určitou osobu nebo skupinu.

V současné době se však modernizací a komunikační přístupností i ve venkovských oblastech mění i přístup lidí k informacím. Mají možnost komunikovat prostřednictvím telefonu, pošty, někde dokonce i faxu nebo internetu, se zlepšením infrastruktury mohou více cestovat autobusem nebo vlakem a tak získávají nové informace, znalosti a dovednosti. Dále média (noviny, rádio, televize) zasahují čím dál více venkovských domácností. Tak se může stát, že pro venkovany je zajímavější informací zpráva o smrti Lady Diany, výsledky fotbalové ligy, volba amerického prezidenta nebo vyhláška jejich ministra o cenách rýže pro další období než informace o jejich sousedech. [35] [37]

Mikrofinanční instituce mají lepší přístup k informacím o klientovi než lichváři a to proto, že:

1. Nejsou přímo propojeni s místní společností. Jakožto relativně nezávislé mají možnost získat nejrůznější informace o svých klientech.
2. Pracovníci venkovských bankovních poboček jsou většinou místní lidé, kteří mají na venkově své kontakty, a tak také přístup k některým informacím. Většina má ale přístup k všeobecně známým faktům o svých sousedech. To může v některých případech pomoci bance při rozhodování o úvěru.
3. Většina lichvářů má také své další, hlavní, povolání. Často jsou jejich klienty lidé, se kterými spolupracují v tomto podnikání. Někteří lichváři mají u banky úvěr, jiní si tam spoří, někteří obojí. Většinou nevnímají banku jako konkurenci, ale spíše jako zdroj finančních služeb.
4. Tam, kde jsou bankovní služby skutečně vhodné pro místní obyvatelstvo, klienty banky tvoří jak lidé, kteří si půjčují, tak lidé, kteří spoří, někteří využívají obou služeb. Pro banku to znamená dobrý zdroj spolehlivých dat, protože pokud si někdo pravidelně spoří do banky, ta má pak přehled o jeho finančních tocích, příjmech a prováděných transakcích. To pomáhá bance vybrat málo rizikové žadatele o úvěr. [37]

3.2.2. Řešení problému asymetrických informací v současných MFIs

Asymetričnost informací jakožto jeden z důležitých paradigmat o ekonomickém chování má svůj dosah také na venkovské finanční trhy. Např. v BancoSol Bolivia, jsou schopni rozlišovat hodně a málo rizikové žadatele na vysoké hladině pravděpodobnosti, udržují úrokové míry na úrovni, která je atraktivní pro málo rizikové žadatele. To, že je mikrofinanční instituce (MFI) schopna přizpůsobit své produkty na míru zákazníka, motivuje málo rizikové žadatele vybrat si tuto MFI (nebo lze také říci, že MFI tímto vstřícným chováním k zákazníkům vlastně snižuje jejich rizikovost). Noví žadatelé o úvěr dostanou jen malé úvěry, pokud je bez problémů splatí, mohou si vzít další, již větší úvěr. MFI zná jejich schopnost a vůli včas splatit včas úvěr, takže klesá její nevýhoda, která vzniká nedostatkem informací o dlužníkovi.

BRI je mikrofinanční instituce, která slouží především venkovské klientele s nízkými příjmy, ale nabízí své služby také v některých okrajových částech velkých měst v Indonésii. BancoSol operuje především ve městech v Bolívii a její služby jsou zaměřeny na podporu drobného podnikání. Tyto MFIs jsou ve svém oboru nadmíru úspěšné a dokáží se vypořádat s asymetrickými informacemi na trhu mikrofinancí.

Klíčové je, že obě MFIs dokáží spolehlivě rozlišit málo a hodně rizikové žadatele o úvěr. V obou případech jsou málo rizikovým klientům nabízeny určité pobídky. Naopak vysoce rizikovní klienti jsou odhaleni a vyřazeni. BRI půjčuje pouze jednotlivcům, BancoSol půjčuje především jednotlivcům, kteří jsou sdruženi do svépomocných skupin a kteří si ručí navzájem. V obou případech dostávají noví klienti vždy jen malý úvěr (např. 100 dolarů), pokud dokáží, že ho jsou schopni splatit včas a v plné výši, dostanou příště úvěr větší. To je také hlavní motivací pro klienta a pobídkou ze strany MFI. [34] [66] [67]

V BancoSol a BRI dochází k diferenciaci klientů, MFI měří přísně riziko a dohlíží na zpronevření peněz nejen ze strany klientů, ale i ze strany zaměstnanců a managementu. MFI mají takovou úrokovou míru, která kryje jejich vyšší operační náklady v porovnání s normální bankou a zároveň je únosná pro klienty. Tím, že se pracovníci věnují klientům individuálně (pracovník MFI je často navštěvuje v místě jejich bydliště nebo pracoviště, má tak jasnou představu o jeho sociální a ekonomické situaci), jsou schopni dosáhnout dobré informovanosti o klientovi, tím pádem mají MFIs menší rizikovitost. [66] [67]

Banky mají speciální pobídkový systém pro málo rizikové klienty, kteří jsou ubezpečeni, že pokud splatí včas, mohou si znovu půjčit a to stále vyšší částky. Tím je zaručen rozvoj jejich podnikání a zároveň si banka ověřuje jejich schopnost splácet.

MFIs nabízejí úrokové míry, které jsou mnohokrát nižší než úrokové míry lichvářů. Také se snaží vždy prozkoumat přesné potřeby klienta a nabídnout mu úvěr na míru – co se týče výše, splatnosti, splátkového kalendáře, povoleného užití peněz apod.

V mikrobankovníctví se začíná prosazovat myšlenka, že banka je schopná udržet malou míru rizikovitosti portfolia i bez dalších záruk ze strany dlužníka. BancoSol nepožaduje záruky u dlouhodobých klientů, kteří splácejí dle plánu. BRI v současné době zkouší poskytovat v některých regionech malé nezajištěné úvěry. Ani jedna z bank nepožaduje předchozí spoření

pro poskytnutí úvěru. V BRI nejsou nutně klienti bez zajištění označeni jako vysoce riziková a může jim být poskytnut úvěr. Díky dlouhé tradici instituce, kulturním zvykům země a lokálním zaměstnancům, kterým banka poskytuje dobré pracovní podmínky, nedochází k nevrácení půjčených peněz, až na výjimečné případy. Většina indonéské venkovské populace zná BRI a její systém půjčování peněz. BRI zjistila, že zajištění není nutně indikátorem dobré úvěruschopnosti a nedostatečné ručení nebo chybějící záruka není nutně indikátorem vysoké rizikovosti klienta. [66] [67]

IV. ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKA MIKROFINANCOVÁNÍ

4.1. Co jsou mikrofinance

Mikrofinancování je projekt, který se začal rozvíjet v mnoha rozvojových zemích, a prostřednictvím jehož se ekonomicky aktivní chudí lidé mohou dostat k finančním službám. Jako nové zemědělské technologie umožnily zelenou revoluci v 70. a 80. letech 20. století, tak nové finanční technologie umožnily revoluci mikrofinancí v 90. letech 20. století. [37]

Ekonomicky aktivní chudí lidé z rozvojového světa představují velkou poptávku po komerčních bankovních službách – jak po půjčkách, tak po spoření. Tam, kde jsou tyto služby k dispozici, pomáhají lidem s malými příjmy zlepšit hospodaření v domácnosti, začít s vlastní podnikatelskou aktivitou, zvýšit produktivitu, zlepšit cash-flow, rozšířit nebo diverzifikovat jejich podnikání a tím vším zvýšit jejich příjem. Ale poptávka po mikrofinancích je málokdy uspokojována ze strany formálních finančních institucí, jako jsou komerční banky. Jedním z důvodů je, že tato poptávka je často nepovšimnuta. Dalším může být to, že formální finanční instituce se domnívají, že mikrofinancování nemůže být pro jejich podnikání výnosné.

Poptávka po mikrofinancích se odhaduje na základě údajů o populaci v rozvojových zemích a příjmové úrovni. Podle World Bank (*World Development Report 1999/2000: Entering the 21st Century*) žilo v roce 1998 1,2 miliardy lidí v rozvojových zemích (24% světové populace) s příjmem menším než 1 dolar na den. V roce 1999 žilo 4,5 miliardy lidí (75% světové populace) v rozvojových ekonomikách, z toho 2,4 miliardy v zemích s průměrným ročním HDP na hlavu nižším než 410 dolarů (*World Bank, World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*).¹

Následující čísla jsou krutá, jde však o konzervativní hypotézy:

- ❖ Kolem 80% z 4,5 miliardy lidí žijících v rozvojových zemích nemá přístup k finančním službám.

¹ Podle Global Monitoring Report 2007 Světové banky, žilo v roce 2004 985 milionů lidí s méně než jedním dolarem na den (odpovídá 18% obyvatelstva rozvojových zemí). V rozvojových zemích žilo v roce 2004 více než 5 miliard lidí.

- ❖ Těchto 3,6 miliardy lidí žije v průměru v domácnosti o pěti členech (720 milionů domácností).
- ❖ Polovina domácností (360 milionů) tvoří poptávku po mikrofinancování (úvěrech a spoření ve finanční instituci). [37]

Průměrná produktivita těchto domácností by mohla trvale růst s použitím vhodných nástrojů finančního trhu zaměřených lokálně. Protože zisk z finančních služeb může být rozšířen také na osoby závislé na klientech bankovní instituce, lze odhadnout, že mikrofinancováním by bylo možno zlepšit kvalitu života 1,8 miliardy lidí žijících v rozvojových zemích. [37]

Mezi rozvojovými zeměmi a regiony světa jsou, co se týče mikrofinancování, rozdíly, je však možno najít společné rysy. Mikrofinancování je vždy realizováno na lokální úrovni – blízko domovů a práce klientů, a to jak v rurální, tak v urbání zóně. Je nabízeno lidem, kteří žijí na venkově, na perifériích velkých měst i ve městech. Zahrnuje lidi ekonomicky aktivní ve všech sektorech.

Základní produkty mikrofinancování jsou mikrospoření a mikroúvěry. Úspory umožňují uložit likvidní prostředky pro budoucí potřebu a získat určitý výnos za svou investici. Spořicí služby jsou vyvinuty tak, aby byly vhodné pro lidi s nízkými příjmy, požadovaný minimální počáteční zůstatek je nízký a nízké jsou i minimální vklady.

Půjčky umožňují užití příštího příjmu pro současnou spotřebu nebo investici. Mikrokredity jsou určeny lidem, kteří již mají zkušenost s nějakým druhem podnikání a u kterých lze očekávat, že mohou splatit poskytnutý úvěr spolu s úrokem včas. Nejdůležitější funkcí bankovního úředníka je rozlišovat mezi žadateli o úvěr ty, kteří jsou schopni peníze využít na rozvoj svého podnikání, a podle toho odhadnout, zda budou schopni splatit úvěr. Naopak spoření je pro každého. V rozvojových zemích chce překvapivě více chudých ekonomicky aktivních lidí spořit nežli půjčovat si. [37]

Obecně mikrofinance mohou pomoci lidem s nízkými příjmy redukovat riziko, zvýšit produktivitu, dosáhnout vyšší návratnosti investic, zvýšit příjem a zlepšit kvalitu jejich života a života lidí na nich závislých.

4.1.1. Dva základní přístupy k mikrofinancování

MFIs, které ve světě fungují, uplatňují dvě různé metodiky, podle čehož je lze rozdělit do dvou skupin: jedny fungují jako *finanční systém*, druhé jako *úvěrový systém pro chudé*. Oba dva přístupy mají za cíl umožnit chudým lidem rozvojového světa vstup na finanční trh.

Úvěrový systém omezuje služby mikrofinancování na půjčky. Někdy nabízí MFIs další nefinanční služby a jsou odkázány na dárcovství anebo vládní dotace. Primárním cílem je pomoc chudým, především těm nejchudším z chudých, a to úvěry. S výjimkou povinného spoření jakožto podmínky pro dosažení půjčky, spoření není při tomto přístupu významnou složkou bankovních služeb. Často nemohou klienti těchto institucí pouze spořit, aniž by si v budoucnosti vypůjčili. Jak již plyne z názvu, v tomto přístupu nejde o mikrofinancování, ale spíše o mikrokredity. Mnoho institucí, které pracují na tomto principu se zabývá pouze tím, že nabízí chudým úvěry s nízkými úroky (tak nízkými, že nepokrývají náklady). Ale tyto organizace nejsou soběstačné a trvale udržitelné, neustále jsou závislé na darech. Často nabízejí programy, které se zabývají také další pomocí, v oblasti vzdělávání, zdravotnictví, výživy, plánování rodiny apod.

Na rozdíl od toho mikrofinancování ve formě *finančního systému* je cílen na finanční zprostředkování mezi chudými, kteří si půjčují a kteří spoří. Zásadou je soběstačnost a udržitelnost instituce. Jde vlastně o zprostředkovatele mezi ekonomicky aktivními chudými lidmi, kteří dobrovolně spoří část svých příjmů a žadateli o půjčku, kterým ji poskytují za rozumný úrok. Jejich portfolio určené k úvěrům je financováno úsporami, depozity a investicemi v různých kombinacích. Právě na tyto instituce je nutno se zaměřit a to ze dvou důvodů: jsou to ty, které jsou schopny dosáhnout ziskovosti a ty, které reprezentují globálně použitelný model. Příkladem je indonéska BRI nebo BancoSol z Bolívie. [37]

Tyto MFIs používají své zdroje především k nalezení nejlepších praktik, které povedou k trvale udržitelnému systému mikrofinancování a financování rozvoje finančních soběstačných mikrofinančních institucí. Financují své mikroúvěry tržně, pomocí multiplikačního efektu dodatečného kapitálu. [37]

4.1.2. Zákazníci

Mikrofinance jsou určeny lidem jako drobní zemědělci, rybáři, řemeslníci, živnostníci, drobní podnikatelé, zaměstnanci, lidé žijící z pronájmu (půdy, vozidla, zvířat, stroje apod.) a dalším lidem, ať už ve venkovském nebo městském sektoru. Mnoho domácností zapojených do programu mikrofinancování má několik různých příjmů z rozličných činností.

Mikrofinancování není určeno pro *extrémně chudé lidi*, kteří jsou podvyživení, nemocní, bez vzdělání a práce. Hladovějící člověk, který potřebuje nakrmit sebe a svou rodinu nepotřebuje úvěr, který nemůže splácet. Tito lidé potřebují jídlo, bezpečný domov, léky, vzdělání a pracovní příležitosti – pro tuto pomoc jsou určeny charitativní organizace, nadace a vládní programy pomoci. Pro extrémně chudé lidi je mikrofinancování až druhým krokem – poté, co jsou práce schopní. [40]

Extrémní chudobou (extrémní chudoba podle World Bank znamená příjem méně než 1 dolar na den) jsou postiženi především lidé bez zaměstnání, nebo jen občasné zaměstnání, ti kteří mají práci tak špatně ohodnocenou, že nepokrývá ani nákup jídla v minimální kalorické hodnotě nutné pro výživu. Dále zahrnuje lidi, kteří jsou příliš mladí, staří, nemohoucí, kteří jsou diskriminováni kvůli svému náboženskému přesvědčení, pohlaví, etniku, rase, kultuře, politickému přesvědčení apod., kteří žijí v regionech s nedostatkem zdrojů (přírodních, ekonomických) nebo v regionech postižených přírodní katastrofou či válkou.

Půjčka, kterou poskytují mikrofinanční instituce klientům pro ně znamená vlastně závazek. Neexistuje ovšem jistota, že bude klient schopen peníze vhodně využít a následně úvěr splácet. Například pro chudé žijící v malých izolovaných komunitách bez základní infrastruktury a trhu je velmi těžké použít úvěr takovým způsobem, že by splatili včas výši úvěru i s úroky. Může se stát, že peníze vynaloží na uspokojení svých akutních potřeb a nikdy nebudou schopni je vrátit. To může vést k ještě větší frustraci a ponížení těchto lidí, protože dluh jenom prohloubí jejich chudobu a sníží jejich sebedůvěru. Pro mikrofinanční instituce je půjčování extrémně chudým lidem plně překážek a zpravidla se ukazuje jako trvale neudržitelné. [12]

Oproti tomu *ekonomicky aktivní chudí* jsou ti, kteří vykonávají takové zaměstnání, které jim přináší příjmy, jež jim umožňují uspokojit základní potřeby jejich i osob na nich

závislých. Definují se také jako lidé, kteří mají spolehlivý příjem, nejsou zadlužení, jsou v dobrém fyzickém stavu pro kontinuální vykonávání práce a disponují nějakými hmotnými rezervami (které mohou použít v případě, že dojde k nějaké nenadálé události, vyžadující mimořádný výdaj). Mikrofinancování má smysl především pro ekonomicky aktivní chudé, kteří za pomoci získaných finančních prostředků mohou zlepšit svoje podnikání ať již v oblasti služeb či výroby. [12]

Transakční náklady jsou pro žadatele o úvěr nižší u lichvářů než v bance. Lichváři většinou žijí v sousedství svých zákazníků, takže odpadají náklady na dopravu. Procedury jsou minimální a výplata peněz takřka okamžitá. Charakteristiky úvěru jsou flexibilní. Pro malé úvěry nejsou zpravidla nutné záruky. Nemusí platit úplatky úředníkům ani poplatky za různá potvrzení nutná pro vyřízení úvěru. Také je tu úspora času, protože klient nemusí stát žádné fronty, dodržovat úřední dny a hodiny apod.

Nezanedbatelné jsou i psychologické náklady. Mnoho chudých se setkává s tím, že v bance a na úřadech se k nim chovají hrubě. Často musí čekat, zatímco jsou obsluhováni lépe oblečení klienti. Úředníci s nimi jednájí příkře a stroze, někdy se jim vysmívají nebo si z nich dělají legraci a neodpovídají jim na otázky, na které se jich zákazníci ptají. Po takové zkušenosti se raději chudý venkovan obrátí na lichváře, než aby si nechal líbit takové chování.

Mikrofinanční instituce se snaží v přístupu ke klientům vyrovnat lichvářům. Úředníci se musí chovat slušně a s respektem ke všem zákazníkům. Úvěr má být vyřízen co nejdříve, čekací doba je minimalizována, pobočky by měly být co nejbližší klientům, produkty jsou flexibilní. Procedury výběru klienta o odhadu jeho úvěruschopnosti by měly být jednoduché a transparentní. Zákazník většinou navštíví banku, diskutuje s úředníkem své potřeby, poté vyplní krátký dotazník. Pokud je to nutné, úředník mu s vyplněním pomůže nebo ho za něj vyplní. Poté úředník navštíví zákazníka na jeho pracovišti nebo doma, zhodnotí aktivity, na které by měl být úvěr použit a zjistí informace o ekonomice domácnosti a jejích příjmech.

Pokud je klient nový, může se úředník poptat sousedů nebo spolupracovníků na jeho charakteristiky. Pokud jde o již známého klienta, pak je proces mnohem kratší a jednodušší. Zajištění je požadováno zpravidla jen u větších úvěrů, jsou akceptovány nejrůznější formy jako například motorky, kola, nábytek, televize nebo náradí. [37]

4.1.3. Úrokové míry

Otázka správné úrokové míry je velmi kontroverzní. Často se totiž vyšší úroková míra u mikroúvěrů chybně považuje za diskriminaci chudých. Mikrofinanční instituce mají vyšší náklady, proto také musí mít vyšší úrokové míry z úvěrů než komerční banky. Především mají vyšší provozní náklady, mikrofinanční instituce jsou nutně velmi pracovně náročné. Musí vybudovat a udržovat infrastrukturu a komunikaci v rozsáhlých oblastech a navíc vybírat/půjčovat menší částky častěji je daleko nákladnější než vybírat/půjčovat velké částky méně často.

Dilema mezi tržními úrokovými mírami a dotovanými úrokovými mírami je řešeno již od počátku mikrofinancování. Tržní úrokovou mírou nazýváme úrokovou míru, za kterou obchodují komerční banky se svými běžnými zákazníky. Ta může být dotovaná nebo nedotovaná podle toho, zda kryje všechny náklady banky spojené s bankovní operací. Náklady na mikroúvěry jsou vyšší než náklady komerčních bank na běžné úvěry. Proto také úroková míra musí být vyšší. Přesto jsou mikroúvěry pro klienty z rozvojových zemí atraktivní, protože stále je úroková míra mnohem nižší než úroková míra požadovaná lichváři. [3]

Podle empirických výzkumů je velký počet klientů schopno platit úrokovou míru na takové úrovni, aby kryla celé náklady mikrofinanční instituce a tím zabezpečila její trvalou udržitelnost a to z těchto důvodů:

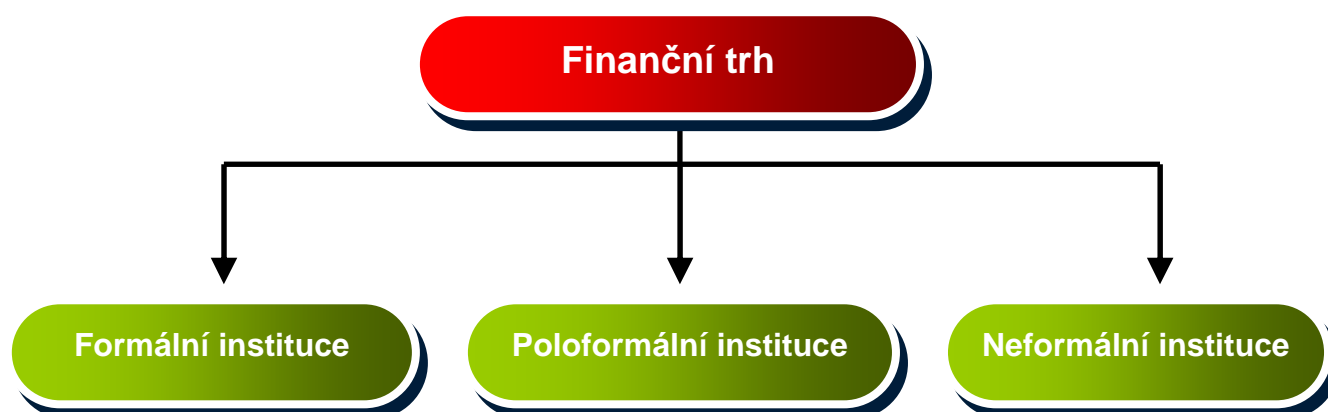
1. Ve většině chudých komunit existují lichváři, kteří mají vyšší úrokové sazby než MFI.
2. Většina klientů splatí své úvěry a vrací se pro nové. To demonstruje, že klienti mají zisky z vypůjčených peněz převyšující úroky.
3. Přístupnost úvěru je pro klienty důležitější než náklady.

Většina MFI byla založena jakožto nevládní organizace, jejíž cílem je pomáhat chudým, ne maximalizovat svůj zisk. Hlavním cílem, o který usilují MFI je *maximalizovat zisk pro chudé lidi*. Ve většině zemí má dárcovství omezený objem a nikdy nemůže zasáhnout většinu chudých, nýbrž jenom úzkou skupinu. Větší skupinu chudých lidí lze postihnout pouze pokud MFI dokáže mobilizovat velký objem komerčních financí při tržní úrokové míře. A ty to nemohou dosáhnout, pokud jejich úrokové míry nebudou krýt jejich celé náklady. [3]

4.2. Finanční trh v rozvojových zemích

Tradičně se skládá z formálních, poloformálních a neformálních institucí, přičemž velmi silně jsou zastoupeny neformální instituce.

Graf č. 1: Finanční trh v rozvojových zemích



Zdroj: Vlastní zpracování

4.2.1. Formální instituce

Formální instituce na finančním trhu jsou centrální banka, komerční banky (různých druhů – rozvojové, specializované, regionální...), spořitelny, poštovní spořitelny, pojišťovny, penzijní fondy, kapitálové fondy apod.

4.2.2. Poloformální instituce

Poloformální instituce jsou většinou nekontrolované centrální bankou (nebo jiným orgánem bankovního dohledu), nemají licenci a fungují na základě zvláštních předpisů a nařízení. Jejich aktivity jsou limitovány. Příkladem jsou kreditní družstva.

4.2.3. Neformální instituce

Neformální instituce slouží široké veřejnosti – domácnostem i firmám, všem příjmovým skupinám a geografickým oblastem. Jsou obecně charakterizovány osobními vztahy, individuálním přístupem, jsou jednoduše přístupné každému, používají jednoduché metody, rychlé transakce a flexibilní půjčky, jsou všudypřítomné. Jsou to například lokální organizace jako ROSCAs (Rotating savings and credit associations) ve kterých členové zároveň spoří a půjčují si, nebo RESCAs (Regular savings and credit associations) ve kterých členové spoří, ale nemusí si nutně půjčovat. Dalším, velmi rozšířeným, fenoménem jsou

lichváři (neformální komerční půjčovatelé peněz). V některých rozvojových zemích jsou více rozšířeni (jako Indie) než v jiných (Čína). Lze definovat několik druhů – zastavárnici, profesionální lichváři, velkoobchodníci, velkostatkáři, obchodníci, zaměstnavatelé, majitelé obchodů atd. Také existují neformální “uschovatelé peněz“, kteří vybírají peníze od chudých lidí a za určitý poplatek jim je bezpečně ukládají. Nakonec existují neformální instituce jako příbuzní, přátelé, sousedé, od kterých si lze půjčit (i když spíše v případě nutnosti nebo na určité specifické účely). Tito půjčují často bez úroku nebo s velmi nízkým úrokem, za své služby však často očekávají nefinanční odměnu (ve formě určitého chování, pomoci apod.) Také mohou očekávat, že v budoucnosti dojde k opačné situaci, a tím i k reverzní půjčce. [37]

Neformální instituce nejsou regulovány ani kontrolovány formálním sektorem (státem, centrální bankou...). Ale to neznamená, že jsou neorganizované. Neformální finanční trh, kanály, informační toky a tržní podíly tvoří část lokální politické ekonomie. Koexistují s formálním finančním sektorem a mají s ním četné interakce. Některé neformální instituce jsou financovány formálním finančním sektorem, některé operují s poloformálními institucemi jako jsou například družstva nebo NGOs (Non-Governmental Organizations, nestátní neziskové organizace).

Na dokonale konkurenčních trzích může vzájemné propojení formálních, poloformálních a neformálních institucí redukovat riziko, vést k expanzi finanční výměny a k ekonomickému rozvoji v dané lokalitě. Ale opak se stane na trzích charakterizovaných jako monopolní nebo monopsonní, kde půda, práce, kapitál a trhy komodit vlastní jedna osoba (velkostatkář – zaměstnavatel – obchodník – půjčovatel peněz). V některých případech jsou tyto lokální elity podporovány dotacemi od formálního sektoru (nejčastěji státu) za cenu jejich politické podpory. [37]

Mnoho chudých je obsluhováno finančními službami neformálním sektorem, jako například lichváři, kteří nabízejí půjčky, ovšem s velmi vysokými úroky. Měsíční úroková sazba se pohybuje od 10 do více než 100 procent z částky, na rozdíl od formálních finančních institucí, kde se běžný měsíční úrok pohybuje mezi 5 až 10 procenty. Přesto je pro chudé jednodušší půjčit si od lichvářů, než od komerční banky, která se ovšem řídí svými pravidly bezpečnosti, likvidity a ziskovosti a klade na žadatele o půjčku nároky, kterým nejsou schopni lidé s nízkými příjmy dostát.

Charakteristiky neformálních půjčovatelů peněz:

- Lichváři půjčují peníze lidem s nízkými příjmy.
- Úrokové míry lichvářů, které účtují chudým lidem jsou mnohem vyšší než které jim účtují banky i mikrofinanční instituce. Přesto, že jsou transakční náklady zákazníka u lichvářů většinou nižší než u MFI, konečné náklady jsou jednoznačně vyšší. Lichváři si mohou účtovat vysoké úrokové míry, protože většinou nemají v lokalitě žádnou konkurenci (především pak, pokud jde o půjčování chudým lidem).
- Důvodem, proč málokterá banka poskytuje finanční služby chudým lidem je často to, že se domnívá, že nemůže konkurovat lichvářům a to především v získávání informací o klientech.
- Chování lichvářů na lokálních trzích je velmi poučné pro mikrofinanční instituce (jak získávají informace, jak se rozhodují na základě souvisejících okolností, jak vybírají dlužníky, jak užívají kapitál, jak vybírají zpět úvěry, jak si dělají záznamy...).

Znalost chování neformálních finančních institucí je velmi důležitá pro mikrofinanční instituce, protože znají dobře trh a mnoho jejich metod může být využito v mikrofinančních institucích. [3]

4.2.4. Mikrofinanční instituce

O některé skupiny chudých lidí se starají *nevládní nebankovní neziskové organizace* fungující na principu darů. Mnohé z těchto organizací jsou však kapitálově omezené a mohou uspokojit jen nepatrný zlomek z celkové poptávky po půjčkách. Ačkoliv nabízejí zpravidla půjčky s malým úrokem, počet úvěrů je omezen. Možnost dobrovolného spoření je velmi malá nebo neexistuje vůbec².

Další možností pro domácnosti s nízkými příjmy jsou *státní formální bankovní organizace*, které jsou dotovány vládou. Tato pomoc ve formě dotací je však často zneužívána lokální elitou, a tak se nedostane k potřebným. Přístup k půjčce je velmi

² Termín dobrovolné spoření znamená, že klient si nemusí brát úvěr, je to jenom jeho volba, zda bude pouze spořit nebo si později vezme i úvěr. Na rozdíl od toho, mnoho finančních institucí přikazuje klientům, že musí naspořit určitou částku, pokud si chtějí vzít úvěr. Klient si pak nemůže vybrat naspořenou částku dokud není celý úvěr splacen, což prakticky zvyšuje efektivní úrokovou míru. Další instituce požadují pravidelné půjčování jakožto podmínku členství, prakticky to znamená, že klienti si musí stále půjčovat, aby mohli spořit.

diskutabilní, protože funguje často na principu korupce. Tyto organizace hospodaří zpravidla s velikou ztrátou a trpí nesplacenými dluhy.

Soběstačné mikrofinanční instituce jsou především banky, v některých zemích také spořitelny a spořicí kooperativy, úvěrové společnosti a další nebankovní finanční organizace. Komerčními mikrofinančními institucemi jsou míněny ty, které nabízejí své produkty široké veřejnosti (jako banky) i ty, které slouží pouze svým členům (jako kooperativy a úvěrové spolky). Jde o instituce, které skládají své úvěrové portfolio z drobných vkladů, zpřístupňují komerční úvěry a kumulují zisky za účelem dalších půjček. Termín dále zahrnuje ty instituce, které nabízí pouze mikrofinance, i ty, které nabízí mikrofinance jen jako jednu ze svých finančních služeb. [40]

Komerční mikrofinanční instituce jsou odlišné od lichvářů, kteří půjčují peníze za účelem zisku (často jako mezičlánek v transakci) i od dotovaných MFIs (ve kterých nějaká řídicí instituce, jako státní banka, vláda, nadace nebo fond, darovává peníze na pokrytí úroků a vytvoření úvěrového portfolio), a nakonec jsou odlišné i od neregulovaných institucí jako jsou NGOs.

Většinou vedle sebe fungují ve stejné oblasti jak mikrofinanční instituce, tak lichváři, ale většinou si nekonkurují. Mikrofinanční instituce se snaží (na rozdíl od lichváře) o co největší počet klientů, má úspory z rozsahu, diverzifikuje svá rizika, ceny jsou konkurenční, mohou nabídnout i spořicí produkty a slouží široké veřejnosti.

4.3. Vývoj mikrofinancování

Malé komerční úvěry poskytované finančními institucemi nejsou žádnou novinkou. Byly běžné v některých částech Evropy již v 19. století, odkud byly exportovány do některých kolonizovaných zemí. Například v Indonésii je nejstarší mikroúvěrovou společností Badan Kredit Desas neboli Venkovská úvěrová společnost. Ta působí na ostrovech Jáva a Madura, a je to speciální sekundární banka, kterou založili Holanďané na konci 90. let 19. století. I když BKD nebyla založena speciálně jako mikrofinanční instituce, od začátku umožňuje úvěry a dobrovolné spoření pro chudé klienty. V Kolumbii Banco Caja Social začala obhospodařovat úspory od chudých domácností v roce 1911. [37]

Myšlenka mikrofinancí pro chudé tedy není nová, to, co je nové, je soběstačná mikrofinanční instituce, která bude dlouhodobě udržitelná a jejíž klientelu budou tvořit ekonomicky aktivní chudí lidé.

Mikrofinancování v dnešní podobě se začalo rozvíjet s novými finančními technologiemi a vývoj byl urychlen informační revolucí. Mikrofinanční revoluce začala v 70. letech, rozvíjela se v 80. letech a byla zakončena v 90. letech 20. století. Mobilizace dobrovolného spoření kombinovaná s přístupem k úvěrům a investování umožnila rentabilitu a dlouhodobou udržitelnost mikrofinančním institucím. Informace o úspěšnosti projektu mikrofinancování se rychle rozšířila do mnoha dalších rozvojových zemí, které se následně během 90. let 20. století také začaly zapojovat. [39]

Michal Chu, finanční specialista na využívání kapitálových trhů pro akvizice z Wall Street vidí budoucnost mikrofinancování takto: „Dnes mikrofinance stojí na prahu dalšího důležitého stádia a tím je propojení s kapitálovými trhy. Důvodem, proč je propojení s kapitálovým trhem tak důležité je to, že pokud bude dobře provedeno, bude znamenat přesah mikrofinancí na globální úroveň. Potom bude stádium, ve kterém se mikrofinancování nachází nyní považováno za pouhý úvod pro to, co přijde. Miliony lidí, kteří jsou do projektu zapojeni nyní vzroste stonásobně. Zatímco nyní může mikrofinancování zasáhnout maximálně 25 až 30 procent populace rozvojových zemí, v budoucnosti by se mohlo týkat, v kapitálové formě, celého zbytku světa. Jde o znovuzískání financí pro širokou společnost – znamená skutečnou demokratizaci kapitálu.“ [37]

Hlavní překážkou v rozvoji mikrofinancí je to, že jsou často ze strany komerčních bankéřů vnímány jako neperspektivní. Je to způsobeno především nedostatkem efektivní a vhodné finanční technologie a nedostatkem informací o mikrofinancích. Je málo známo o metodách půjčování a produktech spoření vhodných pro chudé klienty.

Dalšími překážkami v rozvoji mikrofinancování mohou být:

1. Nízký zájem o mikrofinancování ze strany politiků a vedení finančních institucí, případně omezující vládní regulace.
2. Nedostatek základní infrastruktury.
3. Řídké osídlení. [40]

První problém je možno odstranit vyšší informovaností o mikrofinancích, druhý by měl zmizet rozvojem státu. Co se týče řídkého osídlení některých oblastí, je pro MFI velmi nákladově neefektivní zřizovat pobočky v malých sídlech. Proto jsou pobočky zřizovány ve spádových obcích a úřadují např. ve dnech konání trhu. [40]

4.3.1. Udržitelnost mikrofinancí

V roce 1995 byla ve studii USAID (U. S. Agency for International Development) sledována trvalá udržitelnost mikrofinančních institucí v rozvojovém světě (Asii, Africe a Latinské Americe). Studie zjistila, že mikrofinancování lze doporučit jako trvale udržitelný model financování pro chudé v nejrůznějších ekonomikách, politických a geografických prostředích, kulturách apod. Ačkoliv mikrofinance ovlivňuje mnoho makroekonomických faktorů, jediné, které skutečně brání jejich užití jsou hyperinflace, válečný stav, přírodní katastrofa, epidemie a státem kontrolované (regulované) úrokové míry.

Tři stupně udržitelnosti podle studie jsou:

1. Instituce ve kterých výnosy z úroků a poplatků nekryjí provozní náklady.
2. Instituce ve kterých výnosy z úroků a poplatků kryjí provozní náklady, ale nekryjí další náklady a rizika banky.
3. Instituce, které jsou plně udržitelné, protože výnosy z činnosti plně kryjí všechny náklady a rizika a generují zisk.

Většina světových mikrofinančních programů spadá pod první kategorii. Tyto programy jsou financovány dotacemi nebo dary (od vlády, neziskových organizací, nadací apod.) a jsou tedy závislé na podporách zvnějšku. Tyto instituce nejsou schopny ze svých výnosů pokrýt ani provozní náklady, protože jejich úrokové míry jsou příliš nízké, protože mnoho dlužníků nesplácí úvěry, protože objemy úvěrů jsou moc nízké, z důvodu neefektivnosti podnikání – nebo kombinací těchto faktorů.

Druhá kategorie, reprezentovaná mnoha dalšími mikrofinančními organizacemi na celém světě, zahrnuje všechny organizace, které nejsou schopné krýt jiné než provozní

náklady svými výnosy. Tyto instituce jsou také dosud do určité míry závislé na podporách zvnější. Finanční instituce podporované státem jsou často omezovány ze strany vlády v shromažďování dobrovolných vkladů (úspor) od veřejnosti nebo nemají pro tuto činnost dostatek pobídek. Jejich úrokové míry jsou tak nízké, že nemobilizují dostatek spoření.

Ve třetí kategorii jsou instituce, které kryjí veškeré své náklady a rizika ze svých výnosů. Úrokové míry zahrnují i míru inflace. Tyto MFI jsou ziskové bez dotací a darů. Zabývají se také spořením a mohou podpořit domácí nebo mezinárodní komerční investování.

Většina mikrofinančních programů běží v malých organizacích, které nepřijímají dobrovolné vklady. Tyto organizace nejsou většinou regulovány ani kontrolovány ze strany státu. Pokud se však mikrofinanční instituce rozroste a stane se formální finanční institucí, je regulována a kontrolována. Mnoho mikrofinančních institucí nyní prochází změnou z jedné formy do druhé. Ale nejen malé polofornální MFI se stávají formálními bankami. Také mnoho komerčních bank se začíná zabývat mikrofinancováním a vstupuje na tento trh (většinou samozřejmě neopouští svůj původní trh, ale zakládají např. oddělení, divize a regionální pobočky zacílené na mikrofinanční trh). [37]

4.3.2. Úspěšné mikrofinanční instituce ve světě

Příklady dobrých mikrofinančních institucí jsou rozličné: jde o neziskové organizace, státní instituce i komerční banky. Také klienti jsou rozliční: analfabetické ženy z bangladéšského venkova, trhovci v Bolívii, pěstitelé rýže na Jávě, drobní řemeslníci v Dominikánské republice. Nejčastěji jmenované úspěšné mikrofinanční organizace jsou:

- Banka Grameen, Bangladéš
- Self – Employed Women´s Association (SEWA), Indie
- BancoSol, Bolívie
- ADEMI, Dominikánská republika
- Banka Rakyat Indonesia (BRI)
- Badan Kredit Kecamatan (BKK), Jáva
- Small Enterprise Foundation (SEF), Jihoafrická Republika

Nejdůležitější metodologie rozvinuly BRI a Banka Grameen. [8]

Banka Rakyat Indonésie (BRI)

Speciální roli ve vývoji mikrofinancování hrála BRI, protože to byla první MFIs, kde se podařilo dosáhnout následujícího:

- metodologie půjčování a spoření peněz vhodné pro mikrofinanční klienty
- vzdělávání zaměstnanců, hluboká znalost mikrofinančního trhu
- vysoká návratnost půjček
- plně hrazené vynaložené náklady a dosažení zisku pro instituci
- řídicí a organizační systém schopný obsloužit svými službami skupinu lidí s nízkými příjmy na celém území státu
- trvalá ziskovost organizace bez nutnosti dalších dotací
- široký dosah na ekonomicky aktivní lidi

Jde o státní banku, která je pověřená sloužit venkovské populaci. Byla založena roku 1984 a nyní má miliony klientů. Od roku 1986 je zisková a od roku 1987 je nezávislá na podporách. V současné době poskytuje úvěrové a spořicí služby milionům chudých (73% účastníků nevlastní půdu). Dlouhodobě nedobytné pohledávky činí pouhé 3%. Počátky instituce nebyly právě úspěšné, změna k lepšímu přišla až se změnou metodologie: důraz na spoření, tržní úrokové míry a sledování důvěryhodnosti dlužníka.

Úvěry jsou malé (průměr 400 dolarů) a jsou určené na pracovní a investiční kapitál pro drobné podnikatele a malé firmy. Splácí se měsíčně, doba splácení je od 3 měsíců do 3 let. Prvotním kritériem pro poskytnutí nebo neposkytnutí úvěru není projekt žadatele, ale jeho bankovní historie. Vyšší úvěr je poskytnut pouze osobě, která plní včas a správně. Úroková míra je okolo 33 % ročně.

Program má i spořicí část, kde je vyplácen nízký (ale pozitivní) úrok a spořitel může kdykoliv své úspory vybrat. V současné době objem uspořených peněz převyšuje objem peněz zapůjčených.

Kromě banky BRI existují v Indonésii i další malé finanční instituce, které mají podobnou orientaci. V této, čtvrté nejlidnatější zemi na světě, se značná část poptávky po mikrofinancích (jak úvěrech, tak spoření) setkala se ziskovými MFIs, které nepožadují dotace

od vlády ani od jiných dárců. Tyto MFIs jsou velmi stabilní, dokonce i v dobách ekonomické krize. [37] [67]

Banka Grameen (Venkovská banka), Bangladěš

Zaměřuje se především na chudé lidi z venkova. Byla založena doktorem Mohammedem Yunusem. V roce 2006 byl doktor Yunus oceněn Nobelovou cenou za mír, právě za přínos mikrofinancí v boji proti chudobě. Studoval doktorát na Universitě Vanderbilt v Nashvillu, Tennessee v USA, poté pracoval jako profesor ekonomie na Univerzitě v Chittagong. V roce 1976 začal s experimentem: poskytoval malé půjčky lidem z vesnice Jobra. Pracoval s venkovany a navrhnul metodologii půjček a spoření pro Banku Grameen (Grameen Bank, GB), která byla založena v roce 1983. 94% klientů banky jsou ženy z venkova, žijící v chudobě (rodina osoby, která si půjčuje nesmí vlastnit více než 210 m² půdy). Návratnost půjčených peněz je 96%. Banka již udělila 6,6 milionů kreditů, ročně půjčí přibližně 800 milionů dolarů při průměrné výši úvěru 130 dolarů. V roce 2005 dosáhla banka zisku přes 15 milionů dolarů a každý rok jej téměř zdvojnásobuje. Podle mnoha impact studií participace v GB pomohla zvýšit příjem, produktivitu, zaměstnanost, zlepšit výživu a vzdělání integrantů a jejich rodin.³ Díky výborným výsledkům se podařilo bance získat dotace z mnoha fondů, například Mezinárodního fondu pro zemědělský rozvoj, Norské agentury pro rozvoj, Fordových fondů, Švédské agentury pro mezinárodní rozvoj, Kanadské agentury pro mezinárodní rozvoj a mnoha komerčních bank. Metodologie byla napodobována mnoha MFIs na celém světě – v Asii, Africe, Latinské Americe, Kanadě i Spojených státech.

Metodologie GB spočívá v několika elementárních principech. Skupina chudých venkovanů je nejlepší soudce toho, komu se přidělí úvěr. Vytvoří skupinu pěti osob, každý z participujících ručí všem ostatním, ani ne tak právnicky, jako spíše morálně. Pokud někdo ze členů skupiny nesplní svůj závazek, musí to udělat ostatní. Tak sociálním a morálním tlakem skupina působí na své členy, aby včas a v plné výši dostáli svým závazkům. Banka pak nemusí evaluovat projekty, kontrolovat a řídit skupiny.

Půjčky jsou malé, splácí se týdně v průběhu jednoho roku. Participující využívají peníze pro svoje podnikání a zlepšení životní úrovně. Typické podnikání je chov koz a

³ V Bangladěši žije 144 milionů obyvatel, dětská úmrtnost je 54 dětí na tisíc narozených, lidé umírají na léčitelné nemoci jako bakteriální průjmy, žloutenka typu A nebo tyfus. Pouze 47% populace umí číst a psát a 50% obyvatel žije pod hranicí bídy (zdroj: The World Bank Group, 2006, přístupné na http://devdata.worldbank.org/AAG/bgd_aag.pdf)

drůbeže, pěstování zeleniny, včelařství, výroba řemeslných výrobků, prodej jídla a sladkostí. Reálný úrok GB je kolem 12% ročně. Všichni členové jsou povinni naspořit nejméně 5% půjčené částky.

Banka se zaměřuje především na ženy, které mají v bangladéšské muslimské společnosti těžké postavení: většina je nevzdělaná, vdávají se velmi mladé, mají mnoho dětí, nemají většinou zaměstnání (v Bangladéši je oficiálně zaměstnáno necelých 10% žen). Každý člen musí plnit „16 příkázání“, které se týkají hygieny, výživy, plánování rodiny, bydlení, vzdělávání a práce.⁴ [2] [18] [30]

4.3.3. Nové trendy v mikrofinancích

V mikrofinančnictví v současné době dominují dva přístupy. První – tradiční je metoda banky Grameen neboli skupinová solidarita. V tomto přístupu je splácení motivováno různými instrumenty, například týdenním setkáváním, povinným spořením, blokadí celé skupiny, pokud jeden její člen přestane splácet a dalšími „výchovnými“ nástroji. Druhý přístup označovaný jako postup svépomocných skupin (Self Help Groups) neboli systém vesnických celků (Village Unit System). Tyto skupiny jsou nezávislejší na MFI, zato však náročnější na management a finanční zralost samotných zákazníků. Představují tak další stupeň zrání finančně manažerských schopností klientů. V tomto přístupu MFI jedná jen s vedením skupiny, členové si pak půjčují od vlastní skupiny, za podmínek, které si sami dohodnou. Splácení je prováděno na účet MFI, která pouze pomáhá s účetnictvím a dozírá na skupinu, aniž by ji musela pravidelně navštěvovat.

⁴ 16. příkázání GB

1. Naše hodnoty jsou: disciplína, spojenectví, úcta a poctivá práce.
2. Chceme zlepšit životní situaci našich rodin.
3. Nechceme žít v zanedbaných domovech. Opravujeme naše domy a snažíme se postavit nové.
4. Pěstujeme zeleninu celý rok, hodně ji konzumujeme a přebytek prodáme.
5. V období setby, vysejeme všechny plodiny, které můžeme.
6. Plánujeme svou rodinu, aby počet členů byl přiměřený. Chráníme své sexuální zdraví.
7. Vzděláváme své děti.
8. Udržujeme v čistotě své děti i domovy.
9. Stavíme a užíváme latríny.
10. Převažujeme vodu, kterou pijeme.
11. Neakceptujeme věno na svatbě našich synů, ani dáváme věno svým dcerám. Jsme proti sňatkům dětí.
12. Nejsme nespravedliví, ani netolerujeme, když je někdo nespravedlivý s námi.
13. Pomáháme si vzájemně při práci.
14. Snažíme se podnikat společně a zvětšovat naše podniky.
15. Pokud se dozvíme o násilí na některém z členů, snažíme se o nápravu.
16. Každý den provádíme fyzická cvičení. [18]

V systému Grameen fungují především MFI v Asii, např. indická Share Microfin se dvěma miliony klientů nebo bangladéšská Proshika s milionem zákazníků. Úrokové míry se pohybují od 20ti do 100% ročně. [65] [54] Hlavním zdrojem kapitálu jsou finanční dary, úspory klientů tvoří pouhou jednu pětinu fondů. Svépomocné skupiny se rozmáhají především v Indii, jihovýchodní Asii a Latinské Americe. Neziskové organizace v nich hrají menší roli než v systému Grameen, zajímají se o ně především komerční banky a finanční skupiny. Co se týče výnosů portfolií, v případě systému Grameen dosahují průměrně 24%, u svépomocných skupin nepřesahují 9%. [78]

Pronikání mikrofinancí do komerčního bankovníctví se děje především outsourcingovými dohodami, přičemž MFI řídí kreditní operace, banky poskytují kapitál a tyto dvě instituce se dělí o zisky. Jindy banky skupují celé MFI a s nimi i databáze klientů. Právě klienti MFI představují pro komerční banky budoucí bankovní trh. V roce 2006 koupila druhá největší indická retailová banka ICICI 42 500 úvěrů od Share Microfin za 4,3 milionu dolarů. V Latinské Americe jsou zakládány úvěrové registry s daty o drobných podnikatelích (např. historie splácení telefonních účtů), které jsou pak prodávány finančním institucím.

V roce 2005 také proběhlo první uvedení na burzovní trh (sekuritizace) balíku asijských, latinskoamerických a afrických mikroúvěrů o objemu 40 milionů dolarů. Transakci uskutečnila poradenská firma Developing World Markets a finanční skupina BlueOrchard Finance. Mexická MFI Compartamos vydala na jaře 2007 akcie na burze. O akcie byl neuvěřitelný zájem: za pouhý den bylo prodáno 30% firmy za 470 milionů dolarů. [27]

V mikrofinančnictví se uplatňují i technologické novinky, které slibují snížit vysoké transakční náklady. Jde např. o bezdrátové technologie. Na Filipínách, v Senegal, Jižní Africe, Bangladéši a Keni se experimentuje s mobilními telefony jako médiem pro finanční transakce. Hewlett-Packard vyvinul bezdrátový přenosový systém, miniaturní příruční počítač, který dává možnost úvěřářům v terénu přenést data o splátkách, vkladech, výběrech a převodech do manažerského informačního systému instituce. Úvěřář má tak s sebou celou úvěrovou historii dlužníka a nemusí nosit papíry ani jinou technologii. [17]

Další očekávané služby, které se napojí na mikrofinancování jsou mikrodůchody, mikroleasing, mikropojištění a jiné doplňky, které na trhu finančních služeb pro chudé dosud chybějí. [27]

V současné době se, za účasti českých podnikatelů a finančníků, rodí projekt, jehož ambice dosahují celosvětového rozměru. Electronic Loan Exchange Network (ELEN, Výměnná síť elektronických půjček) se má stát spojením mezi investory a střadateli a lidmi žádajícími malé úvěry. Investorům umožní investovat do portfolia mikroúvěrů vybraných MFI a rozložit riziko mezi miliony dlužníků. Měl by nést vysoké úroky generované v lokálních ekonomikách, nezatížené nestálostí akciových trhů. Investice může nejen vynášet vysoké a stabilní úroky, ale i prokazatelně pomoci stovkám či tisícům rodin, které by bez kapitálu nikdy nedokázaly vykročit z bludného kruhu chudoby. [17]

Mikrofinance a boj proti chudobě

Mikrofinance hrají důležitou roli ve zvýšení vzdělanosti, zlepšení zdravotního stavu a omezení dětské práce. První věcí, do které většina chudých lidí investuje peníze, pokud vzrostou jejich příjmy, je totiž výživa a zajištění vzdělání pro děti.

Pokud mají dlužníci dobrou platební morálku a pravidelně splácí svůj úvěr, mohou dostávat další úvěry a ve větším objemu. Někteří mohou dosáhnout způsobilosti k běžnému úvěru od komerční banky (jsou schopni splnit formální podmínky pro získání úvěru a minimální výši úvěru). To je velmi důležité, protože cílem mikrofinancování není, aby si MFIs udržely klienta navždy. Naopak je žádoucí, aby se klient stal tak ekonomicky stabilním, že by získal a splatil úvěr od komerční banky.

Mikrofinance jsou mocným nástrojem budování sebevědomí chudých lidí. To je základní podmínkou pro rozvoj jejich podnikání. Tato role mikrofinancování je velmi důležitá především ve společnostech kde dochází k diskriminaci určitých skupin obyvatelstva – z důvodů rasových, etnických, pohlaví, vyznání, zaměstnání nebo jiných. Spolu s vyšší životní úrovní lidí totiž roste i jejich sebevědomí. [40]

Mikrofinancemi se na mezinárodní úrovni zabývá řada organizací. Nejglobálnější organizací je pak OSN, která se věnuje problematice mikrofinancí v několika oblastech. Především se mikrofinancováním zabývá fond UNCDF, dále byl vyhlášen rok 2005 Rokem mikrofinancí a zdůrazněna úloha finančních služeb pro chudé v rámci plnění Rozvojových cílů tisíciletí.

4.4.1. UNCDF

Kapitálový rozvojový fond OSN (United Nations Capital Development Fund) je mezinárodní organizací, která formou grantů finančně podporuje a zavádí investiční programy ve dvou hlavních oblastech: místní vláda a mikrofinancování. Zaměřuje se především na nejméně rozvinuté země světa. Přispívá – přímým a zřetelným způsobem – k plnění Rozvojových cílů tisíciletí a Akčního plánu nejméně rozvinutých zemí.

Cíl

Program mikrofinancí UNCDF sleduje, vzhledem k efektům na snižování chudoby, tři základní cíle:

1. Zaručit, aby lidé s nízkými příjmy měli trvalý přístup k finančním službám.
2. Navázat spolupráci s centrálními bankami a vládami rozvojových zemí.
3. Nabízet produkty podle potřeb klientů, především lidí s nízkými příjmy a žen. [69]

Aktivita

1. *Založení mikrofinančních institucí za pomoci grantů a úvěrů a jejich integrování do finančního systému zemí.*

UNCDF poskytuje peníze na vybudování mikrofinančních institucí, přičemž je hlavním kritériem jejich udržitelnost a efektivní začlenění do státního finančního sektoru. UNCDF vytvořila model MFIs vhodný speciálně pro nejméně rozvinuté země. Každý rok jsou vybrány dvě nebo tři pilotní země, ve kterých je model ve spolupráci s vládou implikován.

V roce 1997 byl započat projekt MicroStart (spolupráce mezi UNCDF, UNDP⁵ a jejich Country Office), který je zaměřen na rozvojové země. Poskytuje především granty a technickou pomoc mladým mikrofinančním institucím, tak aby se staly postupně soběstačnými a udržitelnými.

Model pro nejméně rozvinuté země byl zaveden v 12ti zemích, MicroStart pak v dalších 20ti rozvojových zemích. Například:

⁵ United Nations Development Programme

Guatemala: Dvě komerční banky (Bancafé a Banrural Bank) obdržely technickou pomoc z Innova (Bolívie) prostřednictvím grantu MicroStart ve výši 500 000 dolarů. S tímto kapitálem Bancafé zřídila novou mikrofinanční službu, která již poskytla mikrokredit 11 000 zákazníkům, především drobným obchodníkům a živnostníkům. Banrural Bank také začala s mikrofinancováním, má již 9 000 zákazníkům, kteří mají přístup k spoření a kreditu novou digitální technologií: pomocí otisků prstů.

Malawi: Pomoc byla poskytnuta Pride Malawi, a to ve výši 3 miliony dolarů. Tato částka pomohla založit mikrofinanční instituci, která je v současnosti lídrem na trhu s více než 5 000 klientů. Tím, jak Pride Malawi rozšířila své pobočky po zemi a s úspěchem aplikovala mikrofinanční principy a politiky, našlo se několik dalších mikrofinančních institucí, které ji následovaly.

Nigerie: Mikrofinancemi je obsluhováno více než 53 000 nových klientů, a to je projekt MicroStart teprve v první fázi. S velikou technickou pomocí ASA (lídr bangladéšského mikrofinančního trhu) by se měl v Nigérii aplikovat funkční mikrofinanční model.

Sierra Leone: Po občanské válce má v této zemi velmi málo obyvatel přístup k finančním službám. UNCDF zavedla pětiletý program, který by měl zajistit aby se mikrofinance integrovaly do státního finančního systému. 3,3 milionu dolarů poskytla KfW (Německá rozvojová banka), 3 miliony UNCDF a 2,5 milionů dolarů UNDP. Cílem je funkční mikrofinanční systém v roce 2009, který by měl sloužit 80 000 klientům.

Většina projektů je realizována ve spolupráci s UNDP, World Bank, UN Foundation, African Development Bank, United Kingdom Department for International Development, KfW, US Agency for International Development, vládami Nizozemí, Kanady, Finska a Austrálie a dalšími vládami a centrálními bankami zemí, kde UNCDF operuje. [69] [71]

2. Technická pomoc a vedení ze strany UNDP (United Nations Development Programme) a vlád prostřednictvím konzultačních služeb expertů

Zavedení mikrofinancování je velmi nákladné, protože je třeba otevřít velký počet poboček, vybrat a vyškolit mnoho zaměstnanců a vybudovat komunikační a informační systém. Konzultace nabízejí UNDP Country Office (národní kanceláře Rozvojového

programu OSN). Konzultanti UNDP poskytují začínajícím mikrofinančním organizacím kontrolu a dohled nad jejich portfolii, pomáhají vytvořit produkty a ocenit je, evaluují přínos MFIs k plnění národních rozvojových strategií. Každý rok UNCDF nabízí technickou pomoc ve více než 35ti zemích zapojených do programu MicroStart.

Příklady:

Keňa: EBS (Equity Building Society) s technickou pomocí UNCDF projektům MicroStart a MicroSave přešla z manuálního systému na počítačový systém, což značně zrychlilo a zefektivnilo službu, takže je možno nyní obsluhovat více zákazníků: počet mikroúvěrů vzrostl o 26 000 a mikrospoření o 85 000.

Egypt: Technická pomoc zprostředkovala komunikaci mezi mikrofinančními institucemi a centrální bankou. Centrální banka vytvořila vlastní akční plán pro zavedení mikrofinancí.

Mongolsko: UNCDF nabídla svou technickou pomoc XAC, která se stala první licencovanou mikrofinanční institucí v zemi. Dále bylo dosaženo toho, že centrální banka formulovala národní strategii k budování prostředí vhodného pro mikrofinancování.

Turecko: Pomoc byla směřována především k vytvoření nové legislativy pro mikrofinancování a vzdělávání hlavních dárců a státních úředníků o mikrofinancování. [69]
[71]

3. Informační servis, pomocí kterého bude možné učit se ze zkušeností mikrofinančních institucí na celém světě.

Především se jedná o zprostředkování kontaktu a předávání informací pořádáním konferencí, workshopů, krátkých vzdělávacích kurzů, vybudování elektronické sítě, vydávání publikací s tématy, která jsou důležitá s ohledem na vývoj mikrofinancování.

Dálkové kurzy o mikrofinancování: Poskytují základní znalosti o mikrofinancování, studium je na bázi samovzdělávání. Vzdělání zajišťují pracovníci mezinárodních organizací, rozvojových agentur, NGOs a mikrofinančních institucí, zrovna tak jako dobrovolníci z řad studentů. Kurz je ve formě CD-ROMu doplněného učebnicí, cvičebnicí a manuálem.

Workshopy: Pořádají je především vláda, investoři a neziskové organizace. Na těchto workshopech se předávají zkušenosti ze zemí a regionů, kde mikrofinanční instituce dobře fungují.

Školení: Jde především o krátké kurzy, podle potřeb a přání konkrétních organizací (neziskových, bankovních, místního zastupitelstva, investorů apod.).

SEMFINet: Small Enterprise and Microfinance Network zprostředkovává informace vládám, rozvojovým agenturám, bankám, neziskovým organizacím a dalším. Jde o celosvětovou síť, která usnadňuje předávání informací a komunikaci mezi subjekty. Nabízí i elektronické fórum, kde spolu mohou debatovat lidé z různých zemí o svých zkušenostech a radit si.

Publikace: Jde o publikace o aktuálních problémech sektoru, jsou zaměřeny na problémy mikrofinančního trhu, nové produkty, přístup žen k mikrofinancím, rozvoj nových mikrofinančních institucí apod. [69] [71]

4.4.2. Rok 2005 Rokem mikrofinancí

OSN vyhlásila rok 2005 Rokem mikrofinancí a to proto, že jsou způsobem, jak pomoci milionům lidí s bojem proti chudobě. Kofi Annan řekl, že: „Mezinárodní rok mikrofinancí 2005 zdůrazňuje význam mikrofinancování jako nedílnou součást naší společné snahy splnit Rozvojové cíle tisíciletí (Millennium Development Goals). Přístup k finančním službám pomáhá zmírnit chudobu. Dává možnost rozvoje podnikání, vytváří pracovní místa, dětem umožňuje navštěvovat školu, rodiny si mohou zabezpečit zdravotní péči a posiluje lidi, aby zvolili řešení, která nejlépe vyhovují jejich potřebám. Společně můžeme, a musíme, vybudovat finanční sektor, který pomáhá lidem zlepšovat jejich životy.“ [71]

Kolem padesáti zemí světa potvrdilo aktivní participaci na Roku mikrofinancí. Zde je několik příkladů:

Belgie: Ministr rozvojové spolupráce Belgie uspořádal v únoru 2005 konferenci, na které se sešel s ministry západoafrických zemí, aby projednali úroveň jejich finančního sektoru a posoudili možnosti zavedení mikrofinancování.

Německo: Ministr ekonomické spolupráce a rozvoje realizoval řadu aktivit, zaměřených na vztah mezi mikrofinancemi a ekonomickým rozvojem. Především jde o konferenci, na které se sešli politici s hlavními představiteli bankovního sektoru a konzultovali zapojení do projektu.

Velká Británie: Byl pozván Muhammad Yunus z Grameen Bank a dalších více než 60 dalších lidí, kteří významným způsobem přispěli k rozvoji mikrofinancování ve světě. Naslouchali lidé z vládního i nevládního sektoru, účastnili se zástupci Parlamentu, které akce motivovala k založení skupiny, která se bude zabývat mikrofinancováním a bude složena ze zástupců parlamentních stran.

Holandsko: Třinácti organizacemi byla založena Dutch Microfinance Platform. Zakladatelé jsou Ministerstvo zahraničí a několik dalších finančních i nefinančních organizací. Toto sdružení má za cíl propagovat myšlenku mikrofinancování a pomoci dalším rozvojovým zemím zapojit se do projektu. Především usiluje o partnerství mezi nizozemskými institucemi a institucemi rozvojových zemí.

Švédsko: Švédská agentura pro rozvojovou spolupráci založila Švédskou mikrofinanční síť (konsorcium švédských NGOs pracujících v mikrofinancích), která širokou veřejnost informuje o mikrofinancích a jejich přínosu pro rozvoj.

Indonésie: Mistr financí pořádal konferenci, na které byl přítomen Ministr zahraničí, zástupci univerzit, Bank Rakyat Indonesia (BRI) a mnoha dalších institucí, zabývajících se rozvojem. Na příkladu úspěšné mikrobanky BRI byla ukázána schopnost mikrofinancí pomoci rozvoji země.

J.A.R.: Ministerstvo obchodu a průmyslu ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí uspořádalo konferenci v Pretorii a mnoho workshopů a seminářů, především pro mladé lidi, studenty a ženy.

Venezuela: Státní průmyslová banka se velmi výrazně zapojila do programu mikrofinancování, v roce 2005 se zavázala vyčlenit 65 milionů dolarů na financování mikrokredity. [69] [71]

V současné době jsou národní výbory pro mikrofinance založeny v těchto zemích:

Afghánistán	Itálie	Nepál
Angola	J.A.R.	Nizozemí
Austrálie	Jordánsko	Nigérie
Belgie	Kambodža	Norsko
Bosna a Hercegovina	Kazachstán	Pákistán
Brazílie	Keňa	Rwanda
Cape Verde	Jižní Korea	Švédsko
Čína	Lucembursko	Švýcarsko
Chorvatsko	Madagaskar	Tanzanie
Dominikánská Republika	Mali	Thajsko
Filipíny	Mauretánie	Turecko
Francie	Mexiko	Velká Británie
Gabon	Monako	Venezuela
Guatemala	Mongolsko	Zambie
Honduras	Mozambik	
Indonésie	Německo	

4.4.3. Mikrofinance a MDGs

Na Rozvojových cílech tisíciletí (MDGs) se shodli světoví vůdci na Miléniovém summitu OSN v roce 2000. Těchto osm rozvojových cílů se týká především zdraví, rovnosti pohlaví a vzdělávání s hlavním cílem: snížit chudobu na polovinu, a to do roku 2015. Rok 2005 jako Rok mikrofinancí má také přispět ke splnění tohoto cíle. [68]

Výsledky mezinárodních impact studií o mikrofinancování:

- V Bolívii lidé, kterým byli poskytnuty mikrokredity zdvojnásobili svůj příjem během dvou let. Mají lepší přístup ke vzdělání a zdravotní péči. [49]
- V Bangladéši 48% chudých domácností s přístupem k mikrokreditům překročilo hranici chudoby.

- V Indonésii zákazníkům, kteří mají úvěr u Bank Rakyat, vzrostly jejich příjmy o 12,9%. Na ostrově Lombok vzrostly příjmy klientů Bank Rakyat o 112% a 90% domácností se dostalo nad hranici chudoby.
- V Indii tři čtvrtiny klientů mikrofinanční organizace SHARE, kteří se podíleli na dlouhodobém programu zaznamenali značné zlepšení své ekonomické situace a polovina překonala hranici chudoby. [65]
- V Bangladéši, 5% zákazníků Grameen Bank každý rok překoná hranici chudoby s přispěním mikrofinančního programu. A co je ještě důležitější – tyto domácnosti jsou schopny udržet své příjmy dlouhodobě. [68] [71]
- V Bangladéši z dětí ve věkové skupině 11 – 14 let bylo schopno psát, číst a počítat v roce 1992 12%. U domácností, které dostaly mikrokredity od Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) se tento počet v roce 1995 zdvojnásobil – na 24%. V ostatních domácnostech vzrostl pouze na 14%.
- V Hondurasu mají lidé, kteří dostávají malé úvěry z programu Save the Children více peněz, což jim umožňuje posílat děti do školy a snížilo se procento dětí, které školu musí předčasně ukončit. [71]
- V Ugandě zjistila organizace FOCCAS (Foundation for Credit a Community Assistance), že 95% klientů zapojených do mikrofinančního projektu svým dětem věnuje lepší zdravotní péči a výživu. Také 32% zákazníků užívá kondomy jako prevenci proti AIDS (oproti pouhým 18% lidí nezapojených do programu). [69]
- V Bangladéši jen malé procento klientů BRAC trpí podvýživou v porovnání s kontrolní skupinou, kde trpí podvýživou značné procento.
- Používání antikoncepce bylo významně vyšší u klientů Grameen Bank (59%) než u ostatních (43%). [71]
- V Nepálu 68% žen zapojených do mikrofinančního programu spolurozhoduje o užití majetku rodiny, o plánování rodiny a vzdělávání dcer a také o sňatcích dcer.

- V Bolívii a Ghaně mikrofinanční program zvyšuje sebevědomí žen a zvyšuje jejich status v komunitě. Ženy zapojené do programu v Ghaně jsou aktivnější v sociálním životě komunity, například při různých slavnostech. V Bolívii se zvýšilo zapojení žen do místní politiky. [71]

V. MEXICKÝ MIKROFINANČNÍ SYSTÉM

Odhaduje se, že 80% mexické populace nemá přístup ke komerčním financím. Mexiko je podle Světové banky opožděné ve vývoji mikrofinancí, světový růst sektoru je zhruba 35%, přičemž Mexiko dosahuje pouze 20%. Navíc postihuje jen 9% ekonomicky aktivní populace. Důvod se spatřuje v pomalém růstu neziskových organizací a absenci významných a úspěšných mikrofinančních institucí, které by sloužily jako příklad ostatním. Přesto se od roku 2000 mluví o boomu mikrofinancí v Mexiku. Na mezinárodním mikrofinančním fóru v roce 2001 bylo Mexiko označeno jako země s velkým potenciálem růstu v oblasti mikrofinancí. [72] [73]

Mikrofinance představují pro mexickou vládu alternativu ve financování širokých vrstev obyvatelstva. Z toho důvodu byly vyvinuty mnohé instrumenty a programy, které mají napomoci rozšíření formálních mikrofinančních institucí. K velkému rozvoji mikrofinančních institucí došlo především během vlády prezidenta Vincenta Foxe, který myšlenku mikrofinancí začal podporovat od 90. let 20.století, kdy ho jako guvernéra státu Guanajuato navštívil Muhammad Yunus.

5.1. Základní informace o Mexiku

Mexiko je jedním ze tří států Severní Ameriky. Jde o federativní republiku, která má 31 států. Hlavní město Ciudad de México je se svými více než 20ti miliony obyvatel druhou největších aglomerací na světě. V Mexiku žije 104,2 milionů obyvatel, roční přírůstek obyvatel je 1,1%. Většina obyvatelstva mluví španělsky, dále lze v Mexiku zaslechnout přes 60 různých indiánských jazyků. Převládající náboženství je katolické (89%). Mexiko je velmi urbanizované, 78% obyvatelstva žije ve městech. Gramotnost je dosti vysoká, celých 92%. [79] 9,9 % populace žilo podle Světové banky⁶ s méně než jedním dolarem na den a 26,3 % s méně než dvěma dolary na den (údaje z roku 2000).

Rozloha Mexika je téměř 2 miliony čtverečných kilometrů, po Brazílii a Argentině je třetím největším státem Latinské Ameriky. Mexiko na západě omývá Tichý oceán, na východě pak Mexický záliv a Karibské moře. Mexiko leží v subtropickém pásu a dělí se na 4 výšková pásma. Hustota zalidnění je 53 osob na kilometr čtverečný. [79]

⁶ Zdroj: World development report 2006

Měna je mexické peso (cca 2 Kč). Podle Světové banky byl HDP v roce 2006 839,2 miliard dolarů, roční růst HDP 4,8%, inflace 4,5%. HND na obyvatele byl roku 2006 7 870 dolarů. V roce 2006 zaujímal Mexiko 73. místo žebříčku zemí podle HDP na obyvatele (spolu s Litvou).⁷ Zemědělství přispívá k HDP 3,9%, průmysl 26,7% a služby 69,4%. [80]

5.2. Současný stav rurálních financí

Před finanční reformou, která byla ukončena v roce 1989, byl zemědělský úvěr používán jako nástroj k podnícení technologických změn s cílem zvýšení produktivnosti zemědělství. Všeobecně byly zemědělské úvěry poskytovány s nižšími než tržními úrokovými měrami. Pro vesničany představovaly významný zdroj financování výdajů domácností, především v období před sklizní.

Nový neoliberalní model ekonomiky, který byl zaváděn v Mexiku od roku 1982 požadoval, aby se snížila závislost finančního systému na státním rozpočtu.

Reforma obsahovala například tyto kroky:

- zrušení zásady, podle které musela komerční banka poskytovat úvěry odděleně podle hospodářských sektorů
- předefinování okruhu klientů, kterým měla sloužit BANRURAL
- nezávislost zemědělského úvěru a zemědělského pojištění (dříve všichni klienti zemědělského úvěru měli právo na pojištění, nyní každá instituce provádí vlastní selekci v závislosti na ekonomickém potenciálu zemědělského výrobce)
- stanovení variabilních úrokových měr tak, aby byly v reálných hodnotách vždy pozitivní
- diverzifikace úvěrových služeb s cílem snížit riziko, které způsobovala koncentrace všech operací jen na jeden sektor a na jedinou aktivitu (zemědělství)

Výsledkem bylo, že se zrušily subvencované úrokové míry pro zemědělce, snížil se objem úvěrů poskytovaných zemědělcům a začal se provádět přísnější výběr klientů.

⁷ Zdroj: World Development Indicators database, World Bank, 2007

Vytvořila se jakási pyramida se čtyřmi stupni:

- I. Na vrcholu pyramidy se nacházejí velcí a vysoce až středně rentabilní zemědělci (mezi 75 000 až 150 000), hodnocení jako dobří klienti a obsluhováni komerční bankou.
- II. Na druhém stupni se nacházejí malí a rentabilní zemědělci nebo střední a malí ejidatarios⁸, hodnocení jako perspektivní (okolo 500 000 až 600 000), kteří jsou obsluhováni komerční bankou se zajištěním FIRA.
- III. Na třetí úrovni se nacházejí venkované (400 000 až 600 000), většinou ejidatarios, hodnocení jako méně produktivní, kteří dostávají půjčky od BANRURAL (dnes Financiera Rural) s mírně subvencovanými úroky.
- IV. Na posledním stupni se nacházejí více než 1,1 milionu zemědělských výrobců, kteří nejsou hodnoceni jako úvěruschopní a dostávají pomoc od národního programu PRONASOL prostřednictvím tzv. „úvěrů na slovo“. [18]

⁸ Ejidatario je členem ejido což je jakási mexická forma družstva. Historický a sociální kontext viz dále.

Benito Juárez, nejuctívanější prezident v mexické historii (sám byl Indián z Oaxacy), věřil, že komunální vlastnictví půdy je překážkou v rozvoji země, a tak ji celou rozdělil mezi indiánské rodiny. Ve velice krátké době spousta Indiánů o tuto půdu přišla, protože se zadlužili nebo ji z jiných důvodů byli nuceni prodat. Došlo k obrovské koncentraci pozemkového vlastnictví v Mexiku (asi 800 latifundistů drželo 97 % veškeré zemědělské půdy) což bylo jednou z příčin revoluce v roce 1910 a Zapatova povstání. Výsledkem této revoluce bylo, že v Ústavě z roku 1917 (která platí v Mexiku dodnes) byla uzákoněna radikální pozemková reforma, která měla odstranit nerovné vlastnictví půdy. Podle ústavy byly zavedeny tři formy držby půdy: privátní, veřejná (státní) a společenská. Ta se dále dělila na komunální (občiny, které se ujaly hlavně v jižním Mexiku) a tzv. *ejido* (družstevní) půdu. Tak byla uznána indiánská tradice a nárok na půdu. Tvrdí se, že systém ejido byl jedním z důvodů, proč bylo Mexiko ve 20. století relativně politicky stabilní na rozdíl od mnoha dalších zemí v Latinské Americe, kde pravidelně docházelo k převratům a občanským nepokojům.

Ačkoliv ústava z roku 1917 omezila privátní vlastnictví půdy maximálně na 100 ha, mělo na začátku 90. let více než 40 000 farem více než 100 ha a asi 500 farem bylo větších než 50 000 ha. Ústava vyhlásila národní suverenitu nad veškerou půdou, vodou a nerostnými zdroji na území Mexika a soukromé vlastnictví půdy pojala spíše jako privilegium než absolutní vlastnické právo. Umožňuje také, aby stát vyvlastnil půdu, která neslouží užitečně veřejným účelům. Poměrně velká část celkové výměry zemědělské půdy (asi jedna třetina) je obhospodařována drobnými zemědělci, kteří vytvářejí jakousi formu družstevních organizací – *ejidos*, které mají různou náplň a formu (společný nákup strojů, společné budovy, skladiště, odbyt produktů, v některých případech společné obdělávání polí). Klesající zemědělská produkce a rostoucí nároky na dovozy potravin vedly k hledání příčin zaostávání produkce potravin pro domácí spotřebu. Za jednu z příčin se považovala roztržičnost držby půdy obhospodařované drobnými zemědělci *ejidatarios*. 58 % obhospodařovalo 5 ha půdy a méně. Zákon o pozemkové reformě z února 1992 dal 3 milionům malých farmářů *ejidatarios* formální titul na vlastnictví jimi obhospodařované půdy a umožnil jim tuto půdu pronajmát nebo prodávat, pokud většina členů *ejido* (družstva) bude souhlasit. Další půda už nesmí být rozdělována a bylo legalizováno a podporováno vytváření joint venture s privátním kapitálem v zemědělském podnikání. Reforma usilovala o zastavení trendu směrem k drobení držby půdy a vytváření menších a méně produktivních zemědělských jednotek a o stimulování investic tím, že umožní malým zemědělcům (*ejidatarios*), aby používali svoje hospodářství jako zástavu pro zájmový kapitál. Uskutečňování této reformy však brzdí pomalé zavádění potřebných přehledů o půdách obhospodařovaných v ejidos. Vlastnictví půdy zůstává nadále otevřeným problémem, jehož řešení bude záviset především na politických poměrech. [48] [50] [55]

5.3. Formální instituce

5.3.1. Komerční banky

Ze strany komerčních bank je velmi malé procento úvěrů určeno zemědělcům. V letech 1994 až 2003 došlo ke snížení celkové částky úvěrů směřovaných do sektoru zemědělství, lesnictví a rybářství o 83% (v reálných hodnotách). Pro komerční banky jde o vysoce rizikový sektor, úvěry venkovské populaci činí pouze 6,4% všech půjček, které komerční banky poskytují. [25] Z mexických komerčních bank se mikrofinancemi zabývá pouze Banco Azteca. [51]

5.3.2. BANRURAL (Banco Nacional de Desarrollo Rural – Národní banka rozvoje venkova)

Fungovala v letech 1985 až 2002. Reorganizace rurálního finančního systému přinesla, že BANRURAL v letech 1988 až 1994 snížil počet poboček z 528 na 224, počet zaměstnanců se snížil o 62%, objem poskytnutých úvěrů se snížil o 50% v reálných hodnotách a počet producentů, kterým byl úvěr poskytnut se snížil z 800 000 na 224 000. [52] V roce 2002 se změnila na Financiera Rural (Venkovská banka), která funguje jako banka prvního a druhého stupně. [18]

5.3.3. FIRA (Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura en el Banco de México – Zemědělská zajišťovna zřízená při Centrální mexické bance)

Byla založena jako banka druhého stupně, která poskytuje úvěry prostřednictvím komerčních bank a BANRURAL. Jejím cílem bylo podpořit poskytování zemědělských úvěrů ze strany komerčních bank. Měla docílit použití části soukromých fondů komerčních bank pro zemědělství a lepší pokrytí bankovními službami i na venkově. To mělo být dosaženo například prostřednictvím spolufinancování (komerční banka poskytne 4 až 40% částky, FIRA se zajistí za zbytek). FIRA hradila také část nebo celé náklady na školení technických a operačních pracovníků banky, stejně jako technické asistenty a službu pro zákazníky – zemědělce. V roce 1985 bylo spolufinancování ze strany komerčních bank 26%, ale v roce 1999 již to bylo pouze 0,09% z poskytnutých zemědělských úvěrů. Komerční banky nebyly ochotné poskytovat zemědělské úvěry kvůli vysoké rizikovosti zemědělské aktivity a pro vysoké náklady na obsluhu těchto zákazníků.

V letech 1988 až 1994 FIRA, organizace známá svou efektivností a úspěšným výběrem klientů, zdvojnásobila v reálných hodnotách půjčky poskytnuté zemědělcům a rozšířila síť svých regionálních poboček. Nicméně po roce 1994 půjčky poskytované FIRA klesly, pravděpodobně následkem krize pesa, která způsobila drastický nárůst úrokových měr a nárůst počtu nesplacených úvěrů. Od roku 1995 funguje FIRA s úrokovými měrami diferencovanými podle profilu klienta a aktivity, která se financuje. Posléze se rozhodlo liberalizovat částečně úrokové míry, aby komerční banka stanovila úrokovou míru podle svých vlastních kritérií, pouze s tím omezením, že úvěr je poskytován na aktivitu generující příjmy. Tato aktivita byla rozšířena, místo zemědělských úvěrů se poskytují rurální úvěry (což umožňuje podporovat i nezemědělské aktivity na venkově). [18]

5.3.4. Úvěr na slovo

Systém byl založen v roce 1989 a později byl pojmenován PRONASOL (Programa Nacional de Solidaridad – Národní program vzájemnosti). Tento program poskytuje půjčky zemědělcům vyloučeným z programu BANRURAL. Jde o půjčky bez úroků, pro zemědělce produkující potraviny na půdě s nízkou produktivitou. Zemědělci nepotřebují žádné záruky pro poskytnutí úvěru, jediným omezujícím kritériem je maximální rozloha půdy 3 hektary na zemědělského výrobce. Případný nakumulovaný kapitál se používá na rozvoj Cajas Solidarias (Svépomocné skupiny, poskytující si finanční služby). [52] V roce 2000 existovalo v Mexiku 210 Cajas Solidarias, které soustřeďovali 190 000 klientů – zemědělců – ze zón s vysokou a velmi vysokou marginalitou. Přesto je nutno konstatovat, že pokrytí programu PRONASOL je pouze 35% z celkového počtu klientů odmítnutých BANRURAL. V současnosti tento program pracuje prostřednictvím Ministerstva sociálních věcí. [18]

5.3.5. Další vládní programy

Existuje mnoho dalších mexických vládních a národních programů, které se přímo či nepřímo dotýkají problematiky mikrofinancí. Z těchto je nutno ještě zmínit tři nejdůležitější:

FOMMUR (Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales – Mikrofinanční fond pro venkovské ženy)

Byl založen roku 1998 Ministerstvem financí. Hlavním cílem je podporovat produktivní aktivity žen s nízkými příjmy, žen indiánského etnika, žen z venkova a marginálních oblastí⁹. Dále by měl zlepšit pracovní příležitosti pro ženy a zrovnoprávnit postavení žen. V rámci FOMMUR jsou poskytovány mikroúvěry od výše 1 500 pesos (v prvním cyklu) až po 4 000 pesos (ve čtvrtém cyklu). [59] Celkově má nyní fond 100 771 klientek. Podle FOMMUR 98% žen splácí své úvěry včas a celé a 97% díky tomuto programu spoří. Fond pracuje prostřednictvím jiných institucí, nejde tedy o poskytování úvěru přímo vládou cílové skupině. To lze hodnotit kladně, protože tyto instituce (většinou mikrofinanční) jsou blíže cílovému obyvatelstvu, znají lépe své zákaznice, mají vyvinuté nástroje výběru klienta, technické asistence, splácení úvěrů a kontroly. [26]

Tabulka č. 1: Metodika mikrofinancování dle FOMMUR

Cyklus	Maximální výše mikroúvěru na osobu	Doba splácení
První	Do 1 500 pesos	4 měsíce
Druhý	Do 2 000 pesos	4 až 9 měsíců
Třetí	Do 3 000 pesos	4 až 12 měsíců
Čtvrtý	Do 4 000 pesos	6 až 12 měsíců

Zdroj: Vlastní zpracování dle webových stránek Fommur

FONAES (Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad – Národní fond podpory společného podnikání)

Byl založen ministerstvem financí. Má za cíl pomáhat venkovské, indiánské a poloměstské populaci ve svépomocném podnikání. Jedním z důležitých aspektů je i podpora podnikání žen. Pomáhá firmám s různým zaměřením (obchod, služby, průmysl, zemědělství, lesnictví, rybářství, ekoturistika, řemesla aj.). Jedním z nástrojů pomoci jsou i finanční služby (úvěry a spoření) a jednou z oblastí, kde FONAES pomáhá jsou i mikrofinance. [26] [60]

⁹ 63% klientek má pouze základní vzdělání, 73% nemá měsíční příjem vyšší než 1 500 pesos, nejvíce (39%) klientek je ze státu Chiapas, nejchudšího mexického státu. [59]

PRONAFIM (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario – Národní program financování malého podnikání).

PRONAFIM byl založen Ministerstvem financí roku 2001 a uděluje úvěry mikrofinančním institucím, kterým také poskytuje technickou pomoc a školení a do určité míry provádí dohled nad sektorem. Podmínkou pro poskytnutí úvěru z tohoto fondu je, že mikrofinanční instituce musí poskytovat mikropůjčky sociálně slabým klientům. Dále má PRONAFIM za cíl rozšířit fungování stávajících mikrofinančních institucí a pomáhat založit nové, především v marginálních a chudých oblastech Mexika.[26] Půjčka jedné MFI je nejméně 50 000 pesos, splácí se tři až pět let (první rok až rok a půl se splácí pouze úrok, následuje 24 až 42 stejných měsíčních splátek úroku a úvěru). Úrok je preferenční, na hodnotě CETES (nejnižší úrok v mexické ekonomice, v roce 2006 kolem 7 – 7,5% ročně). Za čtyři roky fungování programu bylo jeho prostřednictvím uděleno 983 422 mikrokreditů. [64]

5.4. Neformální a nebankovní sektor

Na celém světě je běžné, že si lidé s nízkými příjmy půjčují od příbuzných, známých, maloobchodníků nebo zaměstnavatelů. Zmíním se tedy pouze o některých specifikách na mexickém neformálním finančním trhu.

5.4.1. Zemědělstí odběratelé

V zemědělských oblastech Mexika, především v zónách, kde se produkuje káva (Cuetzalan, Puebla, Veracruz) nebo v Bajío, kde se produkuje zelenina a obilniny často poskytují zemědělcům půjčky lichváři, majitelé půdy nebo odběratelé z agroprůmyslového sektoru. Tito odběratelé by se dali rozdělit do tří kategorií:

1. „Coyotes“: jde o lichváře specializované na půjčky venkovanům. Většinou jde o malé obchodníky, kteří splátky půjček nevybírají v hotovosti, nýbrž v naturální formě, kterou představuje sklizeň. Půjčky jsou určeny na zpravidla na nákup osiva a hnojiv. Úrokové míry mohou být až 30% měsíčně, široké rozpětí je od 10 – 20% měsíčně v Chiapas, 10 – 12% měsíčně v Puebla a 10 – 25% ve Veracruz. . [25] Coyotes většinou požadují záruku ve formě půdy – ponechá si vlastnické listy k půdě

zemědělce až do chvíle splacení půjčky. Pokud půjčku nesplatí, pak může půdu používat až do chvíle, než se tak stane. Většinou jde o lidi, kteří mají na venkově moc, například jde o jediné majitele nákladního auta v oblasti, tím pádem jsou potřební pro odvoz sklizně zemědělce na trh. Čím izolovanější je oblast, tím větší mají tito lidé moc.

2. **Překupníci:** většinou jde také o obchodníky nebo distributory, kteří mají jistou moc na lokálním trhu. Může jít o velkoobchodníky, majitele půdy, exkluzivní prodejce hnojiv nebo osiva, majitele dopravních prostředků, skladů nebo zpracujících továren. Většinou nabízejí hotovostní úvěry s vyššími úrokovými měrami než banky, ale nižšími než coyotes. Své peníze získávají zpět zpravidla v době sklizně, kdy kupují sklizeň od svých dlužníků za ceny mnohem nižší než jsou tržní. Do záruky berou i ejido půdu. [25]

3. **Zemědělství podnikatelé:** bývají majiteli důležitých lokálních výrobních, distribučních nebo obchodních článků. Často jde i o mezinárodní firmy (jako Campbells, Del Monte nebo Green Giant), kteří se specializují na export zeleniny, ovoce, tabáku nebo květin. Půjčují v naturální podobě (osivo, sazenice, hnojiva) a úvěr se splácí také v naturální podobě jakožto sklizeň. Za záruku si berou zemědělské stroje nebo budoucí sklizeň. Většinou zemědělcům poskytují lepší podmínky než předchozí dvě kategorie, často také nabízejí technickou asistenci (aby byla budoucí sklizeň požadované kvality). Tyto velké firmy si vybírají velmi úzkostlivě s kým budou spolupracovat. Většinou preferují větší výrobce se zavlažovanou půdou. [25]

5.4.2. Obchody se zbožím dlouhodobé spotřeby

V Mexiku existuje hned několik velkých řetězců, prodávajících elektroniku, nábytek a další zboží dlouhodobé spotřeby. Mezi nimi je možno jmenovat např. společnosti Elektra, Singer Mexicana, Grupo K2, Salinas a Rocha). Zhruba polovina plateb za zboží je uskutečňována v hotovosti, druhá polovina pak představuje nákupy na splátky. [51] Většina těchto řetězců má vlastní splátkové plány, některé spolupracují přímo s bankami (např. Elektra a Banco Azteca). Požadavky pro poskytnutí půjčky jsou většinou malé: vyplní se formulář, na kterém kupující udá svoje bydliště a příjmy, přiloží fotokopii identifikačního průkazu (voličský průkaz, pas, křestní list apod.) a doklad o bydlišti (např. poslední fakturu na elektřinu nebo pevnou telefonní linku). Většinou jde o půjčku na dobu šesti měsíců s 26ti

týdenními platbami, které musí klient uskutečnit v prodejně. Zaplatit v hotovosti se musí přibližně 10 až 20% ceny produktu. [61] Je velmi složité zjistit úrokovou míru, kterou si tyto prodejny účtují. Zpravidla udávají na každém výrobku přímo výši týdenní splátky a téměř nikdy úrokovou míru nebo celkovou výši zaplacených úroků. Pohybují se však mezi 35 až 40% za 6 měsíců, mohou však dosáhnout až 166% ročně! Přesto většinou zákazníci neshledávají úrokovou míru vysokou, především proto, že si ji nejsou schopni ani spočítat. Jejich rozhodnutí zakoupit si danou věc není ovlivněno tolik úrokovou mírou, jako spíše počtem, výší a frekvencí splátek. [26]

U těchto druhů půjček dochází k velmi malému počtu nesplacených dluhů. Možná je to proto, že jde většinou o nákup důležitých domácích zařízení (pračka, lednička, sporák, nábytek), jehož zabavení by pro klienta bylo velmi nepříjemné. Pro obchodní řetězce jde tedy o velmi výhodnou formu prodeje s vysokými výnosy a velmi malým rizikem. Většina transakčních nákladů je přitom na straně klienta, který musí chodit platit každý týden do obchodu splátku. [25]

5.4.3. Podomní prodavači

Prodávají na dluh zboží všeho druhu, od matrací, oblečení, bot, povlečení, nádobí, malých elektrických zařízení až po kosmetiku. Nejsou nezávislí, většinou pracují pro nějakou společnost. Většinou obcházejí domácnosti ve dvojicích z bezpečnostních důvodů. Doba splatnosti dluhu většinou nepřesahuje 6 měsíců, splátky jsou týdenní, čtrnáctidenní nebo měsíční, záruky se nepožadují. Celková prodejní cena je u prodeje na dluh o 30 až 100% vyšší než u platby v hotovosti, v závislosti na době splatnosti (čím delší tím vyšší úrok, u splatnosti 6 měsíců může jít i o 200%). Podomní prodej má vysoká rizika, která se právě v úroku promítají. Prodavač navštěvuje klienta po celou dobu splácení, často dochází k tomu, že zákazníka nezastihnou doma, protože se vyhýbá splácení nebo se přestěhuje bez udání nové adresy. Podle společností prodávajících touto formou se však přesto povede vymoci splacení dluhu od 60% klientů, kteří neplní dohodu (neuvádí se, jaké metody k tomu používají, jistě však jde poměrně razantní formou). [26]

5.4.4. Neformální úvěrové služby

Půjčky poskytují lidé nejrůznějších profesí (maloobchodníci, řezníci, taxikáři, zaměstnanci radnice, číšníci nebo třeba i kosmetičky). Většina půjček je krátkodobých, nejvýše 2 měsíce. Úrok se pohybuje okolo 15% týdně (tj. 60% měsíčně). [26] Klienti si

půjčují většinou z důvodu nějaké finanční tísně vyvolané těžkou momentální situací (nemoc, smrt v rodině), nutností zaplatit jiné dluhy, využít rychle výhodné nabídky ke koupi apod. Většinou se půjčuje bez garance, někdy se podepisuje směnka. Naprostá většina věřitelů půjčuje pouze lidem, které osobně zná a považuje je za důvěryhodné. V průzkumu, který se provedl na tomto poli¹⁰ bylo zjištěno, že žádný z věřitelů nepůjčil nikdy nikomu, kdo patřil k jinému náboženství nebo etnické skupině. I přesto, že procento nesplacených úvěrů není vysoké kvůli osobní znalosti dlužníka, jsou vysoké úroky odůvodnitelné: vysoké transakční náklady (věřitel si obvykle osobně chodí pro splátky dluhu, což znamená transakční náklady na jeho straně), život se stigmatem lichváře, nebezpečí fyzického napadení a újmy na zdraví. Většina lidí, kteří si přivydělávají (většinou nejde o jejich hlavní zaměstnání) půjčováním peněz si uvědomuje, že tato činnost je nelegální. Také jsou ale přesvědčeni, že pomocí právníků by bylo možné neplatiče zavřít do vězení. [19]

5.4.5. Zastavárnické služby

Tuto službu poskytuje v Mexiku několik legálních i nelegálních společností. Oba druhy zastaváren obvykle vyplácejí 50% hodnoty zastavené věci. [46] [63] [25]

Nelegální zastavárníci jsou především majitelé obchodů, velko- i maloobchodníci nebo majitelé pudy, kteří berou do zástavy téměř jakékoliv předměty (oblečení, nábytek, rádio, motorku) i když jasně preferují šperky ze zlata a hodiny. Jde zpravidla o půjčku na velmi krátkou dobu, několik dní až měsíc. [25]

Legální zastavárny navazují na dlouhou evropskou tradici, kdy půjčky pro chudé s věcnou zárukou často poskytovala církev, stát nebo charitativní organizace. První mexická zastavárna vznikla v roce 1775, jmenuje se *Nacional Monte de Piedad*, založil ji hrabě Pedro Romero de Torrerros s kapitálem poskytnutým králem Carlosem III. Hlavní sídlo společnosti se nachází na hlavním náměstí Zócalo v Ciudad de México. V současnosti existuje 11 poboček v hlavním městě a 22 v dalších částech země. Za rok navštíví její pobočky více než 8 milionů lidí a zrealizuje přibližně 14 000 000 operací a zapůjčí přes 3500 milionů pesos. Zastavit se může téměř jakákoliv věc (kromě živých zvířat, zbraní, pornografického

¹⁰ Každý si jistě umí představit, jak náročné je provádět výzkum v této neformální sféře, v oblasti šedé až černé ekonomiky. Je nutné mít spolehlivé zdroje a získat si jejich důvěru. Výzkum provedl v roce 1994 Alex Karam v oblastech Cuernavaca, Sonora, Ciudad de México a Michoacán. Výsledky předložil ve své diplomové práci na Instituto Tecnológico Autónomo de México.

materiálu). Existují čtyři kategorie předmětů: klenoty (šperky a hodiny), různé a nábytek, textilie a automobily. 84% zastavovaných věcí spadá do první kategorie. Půjčuje se mezi 40 a 50% hodnoty věci a půjčka je krátkodobá. Měsíční úroková sazba, která již obsahuje poplatek za skladování je 5,5% (66% ročně). Procento nevyplacených věcí je poměrně malé – okolo 5ti%. [46]

Druhou známou mexickou zastavárnou je *Montepío Luz Saviñon*, která byla založena jako nezisková společnost v roce 1904. [63]

Ani jedna ze zastaváren nedostává podporu od státu, používají ke svému fungování vlastní kapitál a dary mesiášů a jakýkoliv zisk užívají na charitu. Klientela si většinou půjčuje na běžnou spotřebu. V obou zastavárnách se realizuje nejvíce půjček v měsících srpnu a září (začátek školního roku), v listopadu a prosinci (vánoční svátky) a okolo Velikonoc. Naopak k vyplácení velké části věcí dochází na konci roku. [25]

Oficiálních zastaváren však v Mexiku funguje pouze 35, z toho 13 v Ciudad de México, pobočky mají jen ve větších městech. Nejde tedy o dostatečnou nabídku pro lidi s nízkými příjmy a z venkova. Mezi zastavárnami neexistuje téměř konkurence, většinou jde o neziskové organizace, které nevyužívají marketingu v boji o zákazníka. [25]

5.5. Spořicí služby

Co se týče nebankovního spoření, nejobvyklejším způsobem spoření na mexickém venkově je nákup malých zvířat, zejména kuřat a koz. Na rozdíl od dobytka mají tu výhodu, že jsou velmi likvidní, lze je prodat v podstatě kdykoliv. Nevýhoda ovšem je, že potřebují místo, krmení a péči, což může být časově a finančně náročné. [18]

Bankovní účty má jen malá část mexického venkovského obyvatelstva. Většinou jsou požadovány minimální vklady, a pokud se vezmou v úvahu poplatky za vedení účtu, často je reálná úroková míra negativní. Navíc vznikají vysoké transakční náklady – doprava do pobočky, čas strávený čekáním ve frontě, nutnost vyplňovat dokumenty, kterým klient často dobře nerozumí a neochotný personál. [18]

Nejčastější formou spoření lidí s nízkými příjmy je tedy **uchovávat peníze přímo doma** (65% respondentů při výzkumu SHCP¹¹ prohlásilo, že spoří touto formou). Není to ovšem nejbezpečnější způsob ukládání úspor, pokud se vezme v úvahu způsob bydlení chudších vrstev obyvatel. [18]

Proto mnoho zaměstnanců žádá své **zaměstnavatele**, aby jim vypláceli jen část mzdy a zbývající díl si ponechávají k výplatě až do okamžiku, kdy jej potřebují na větší výdaj. Často také dochází k využití aktuálně nepotřebných peněz k **poskytnutí půjčky třetím osobám**. Nejčastěji jde o příslušníka rodiny, přítele nebo souseda. Většinou jde o krátkodobé půjčky, úrok se odvíjí od vztahu k dlužníkovi. [18]

Mexické ROSCAs (tandas) jsou velmi používané lidmi, kteří mají pravidelný příjem. Základním elementem tandas je důvěra všech účastníků, že každý bude provádět splátky pravidelně a až do konce období. Pořádají se zejména mezi přáteli, spolupracovníky, sousedy nebo rodinnými příslušníky. Mnoho mexických tandas se pořádá za účelem specifického stejného nákupu všech zúčastněných, např. automobilu nebo domu. Samotní prodejci aut zjistili, že pořádat tandas v prostředí, kde je těžké získat úvěr, může být velmi výnosné. Např. Volkswagen, největší výrobce aut v Mexiku, tento způsob nákupu vozů podporuje. Tandas fungují následujícím způsobem: vytvoří se skupina přibližně 125 osob. Každá z nich poukáže zálohu a následně platí 40 měsíčních splátek na účet prodejce aut. Každý měsíc prodejce vylosuje jednoho nebo více účastníků, kteří si mohou automobil odebrat. [26]

Formálním způsobem spoření peněz na pozdější dobu je **placení sociálního pojištění do fondu IMSS**. Výhodou je garantovaný úrok o 2% vyšší než inflace a bezpečnost uložení peněz. Nevýhodou je, že peníze si může zaměstnanec vybrat až ve věku 65 let, když odchází do důchodu. Výjimkou je situace, kdy by přišel o zaměstnání (v tom případě si může vybrat 10% z naspořené částky každých pět let). [26]

Velmi rozšířené jsou v Mexiku **Cajas de Ahorro populares** (lidové spořitelny), které začaly fungovat již od roku 1951, zpočátku pod patronátem církve. Kněz Pedro Vazquez Hernández se rozhodl zavést tento mechanismus, jako způsob pomoci chudým a poslal

¹¹ Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Ministerstvo financí a veřejných půjček, Mexiko

několik knězů do Kanady a USA, aby studovali tamní způsoby spoření. V současnosti však Cajas nemají ani náboženské, ani politické tendence. Základem fungování je šest zásad:

1. Otevřené dveře každému, kdo se chce stát členem (a také volný odchod každému, kdo se rozhodne odejít).
2. Jeden člen = jeden hlas, nezáleží na tom, kolik peněz má naspořeno nebo půjčeno.
3. Úroky na úspory jsou nulové, nikdo se nesmí obohacovat na úkor druhých.
4. Úvěr se poskytuje s ohledem na výši požadované částky a frekvence, se kterou člen žádá o úvěr, ohled se nebere na výši kapitálu, který má ve spořitelně uložený.
5. Jakýkoliv zisk je majetkem Caja a musí se použít pro společné účely.
6. Hlavním cílem je pomáhat lidem s nízkými příjmy a zlepšovat jejich životní podmínky. [26]

Členy Cajas jsou především lidé z nižší a střední třídy. Průměrně má Caja kolem 2 500 členů. Většina z Cajas má problémy s nesplacenými úvěry. Příčina je již v samotných zásadách fungování Cajas. Vzhledem k první zásadě „otevřených dveří“ je majetek Cajas velmi variabilní. Jedním z pilířů bankovních zásad je držení určité výše kapitálu jako pevného procenta aktiv. Kapitál má dvě funkce: za prvé slouží jako rezerva v případě neplacení, za druhé je to určitá záruka, že se banka nebude příliš riskovat v poskytování úvěrů. Politika jeden člen = jeden hlas je také velmi diskutabilní. Pokud má stejný hlas čistý věřitel jako i čistý dlužník (velký i malý), může to generovat problémy morálního hazardu. Dlužníci mohou hlasovat ve prospěch politik, které jsou jim vhod a to v protikladu k dlouhodobému finančnímu zdraví spořitelny. Mohou požadovat levnější úvěry, nižší úroky z úspor, snížení úroků z úvěru pro ty, kteří si půjčují často, delší dobu splatnosti, menší záruky a tolerantnější přístup při vymáhání dluhu. Naopak čistí spořitelci mají zájem na dlouhodobém dobrém fungování spořitelny, jejich zájmy jsou tedy v naprostém rozporu s dlužníky.

Kvůli těmto problémům se mohou Cajas Populares stát nebezpečné celému bankovnímu systému. Pokud některá není schopna plnit své závazky a zkrachuje, může rozšířit paniku do celého bankovního sektoru, lidé začnou hromadně vybírat své vklady, což může vést ke krachu dalších (i dobře hospodařících) bank.

Cajas Populares by se měly změnit podle nového Zákona o lidovém spoření a půjčování (Ley de ahorro y crédito popular). [25]

5.6. Peníze zasílané ze zahraničí

V roce 2006 Mexiko předehnal Indii v objemu peněz zasílaných občany státu ze zahraničí. Tím se Mexiko dostalo na první příčku, co se objemu přijímaných peněz ze zahraničí týče. Objem peněz je o 166% vyšší než zahraniční dluh Mexika. Objem peněz zaslaných v roce 2006 do Mexika je 25 038 milionů dolarů, což ovšem není celá suma, protože ne všichni emigranti posílají peníze prostřednictvím některé finanční instituce, mnoho jich peníze převáží přímo v hotovosti. [15]

Tabulka č. 2: Peníze posílané ze zahraničí

Země	2000*	2006*	Populace**
Mexiko	7 525	25 038	103
Indie	12 890	23 548	1 095
Čína	6 244	22 492	1 313
Filipíny	6 212	14 923	89
Francie	8 631	12 742	61

Zdroj: Vlastní zpracování dle mexického denníku La Jornada

* V milionech dolarů, Zdroj: Světová Banka 2006

** V milionech osob, Zdroj: World Fact Book, 2006

Co se týče posílané sumy, nejčastěji zasílanou částkou je 250 dolarů, následuje 300 dolarů. Nejčastěji jsou peníze vybírány přes banku Bancomer (asi 50% operací), následované finančními institucemi Elektra a Banamex. Náklad na posílání peněz byl průměrně 10,64 dolarů, jde o 5 až 10% ze zasílané částky. Náklady na zaslání peněz se v posledních letech snižují, poplatky za vybrání peněz jsou však často nepřiměřeně vysoké a kurz dolaru je nižší než bankovní. Dalším problémem je nedostatečné pokrytí finančními institucemi, kde by bylo možno si peníze vybrat, a to především ve venkovské zóně. V nefinančních organizacích, kde je také možno si peníze vybrat (jako například prodejny elektroniky nebo nábytku, lékárny a autobusová nádraží) jsou náklady na výběr peněz mnohem vyšší. [6]

V posledních letech se zvýšil poměr peněz posílaných elektronicky a to na téměř 90%, tzv. Money Orders činí odhadem 10%, peníze přivezené v hotovosti dosahují zhruba 1%. Nejčastěji jsou peníze posílány prostřednictvím Western Union, US Bank a Money Gram. [6]

Státy, do kterých proudí největší podíl peněz od emigrantů jsou Michoacán (13 % zaslaných peněz), Guanajuato (9 %), Jalisco (9 %) a Stát Mexiko (8 %). Peníze jsou posílány

nejčastěji z Los Angeles (Kalifornie), Chicaga (Illinois), New Yorku (New York), Houstonu a Dallasu (Texas) a Miami (Florida). [6]

Specialisté na migraci upozorňují, že státy, do kterých jsou peníze posílány se shodují s tradičními vysílacími regiony a města, ze kterých je většina peněz poukazována jsou tradiční cíle mexických migrantů. Zvýšení objemu posílaných peněz pak koresponduje s celkovým růstem osob migrujících do Spojených Států Amerických, zlepšením životních podmínek Mexičanů žijících v USA (což jim dovoluje zasílat více peněz) a celkové zlepšení registrace finančních toků. [6]

Ročně migruje do USA, legálně či nelegálně, okolo 450 tisíc Mexičanů. Mexická populace žijící v USA přesáhla 27 milionů, z čehož nejméně 12 milionů se narodilo v Mexiku. Peníze posílané migranty představují v ekonomice země druhý nejdůležitější zdroj deviz, hned po vývozu surové nafty (asi 70% exportu surové nafty) a 2,5 % HDP. Převyšují příjem deviz získaný z turistického ruchu nebo přímých zahraničních investic. [24]

Podle výzkumů rodiny migrantů peníze využívají především na uspokojení své krátkodobé spotřeby: nákup potravin a oblečení, dále je pak vydávají za školné, léky, bydlení a spoří. Podle ekonomických odborníků mají posílané peníze nejen multiplikační efekt na ekonomický rozvoj země, ale díky tomu, že mají schopnost uspokojit aktuální poptávku populace, mají i funkci sociální ochrany a pomáhají výrazně snížit chudobu. Na venkově jsou peníze zasílané ze zahraničí důležitým příjmem rodin, představují 15 % z celkového příjmu na hlavu. 55,8% příjemců je z obcí s počtem obyvatel nižším než 20 000 obyvatel (malá města a venkov). [6]

Export pracovní síly je jedním z nejsilnějších faktorů ekonomické sociální stability Mexika. Za dobu vlády prezidenta Vincenta Foxe (2001 až 2006) se suma peněz posílaných ze zahraničí zvýšila o 205 % oproti období vlády prezidenta Ernesta Zedilla (1994 až 2000). Po celou dobu vlády Vincenta Foxe soustavně rostla emigrace Mexičanů do Spojených států. [24]

5.7. Mikrofinanční sektor

V případě Mexika je sektor složen z různorodých účastníků, mezi nimiž můžeme zmínit mikrofinanční instituce, vládní programy, vědecké instituce, dárce, fondy, nadace, mezinárodní charitativní a neziskové organizace. Tyto organizace mají také různorodé zaměření, právní statuty, velikost, úroveň formálnosti apod. Mohou být orientovány na různé části populace: venkovskou, městskou, ženy, děti nebo indiánskou populaci. Co se týče dosahu, existují lokální, regionální, státní i národní MFIs. Kromě finančních služeb mohou poskytovat také nefinanční služby např. technickou asistenci, školení, vzdělávání, zdravotní služby apod.

Národní asociace mikrofinančních institucí a fondů odhaduje velikost sektoru přes 600 organizací, které se zabývají mikrofinančními aktivitami, ať již jde o hlavní nebo o vedlejší činnost těchto organizací. MFIs se soustřeďují do sítí, které svým členům poskytují především technickou pomoc a koordinují vztahy mezi nimi. Dvě nejdůležitější mikrofinanční sítě v Mexiku jsou ANMYF¹² a ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa. ANMYF soustřeďuje 41 členských organizací s více než 200 000 klienty, zatímco ProDesarrollo sdružuje 30 organizací s více než 800 000 klienty. [29]

Rozdělení mexických MFIs podle různých charakteristik:

1. **počet klientů:** 41% méně než 1000
46% mezi 1000 a 4000
13% více než 4000
2. **velikost fondu:** 26% méně než 1 000 000 pesos
34% mezi 1 a 5 000 000 pesos
24% mezi 5 a 10 000 000 pesos
5% mezi 10 a 20 000 000 pesos
11% více než 20 000 000 pesos
3. **pohlaví:** **76% klientů jsou ženy**
24% klientů jsou muži
4. **metodologie:** **66% pracuje se smíšenou skupinovou a individuální metodologií**
26% pracuje se svépomocnými skupinami
8% poskytuje individuální půjčky

¹² Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos (Národní asociace mikrofinančních institucí a fondů)

- 5. zdroje financování: 27% financí poskytuje vláda**
19% poskytují mezinárodní organizace
16% vlastní fond MFIs
15% bankovní sektor
13% soukromí dárci
10% poskytuje FOMMUR

- 6. právní forma: 58% jsou družstva**
15% jsou akciové společnosti
8% jsou veřejné instituce
8% jsou společnosti s ručením omezeným
5% jsou občanská sdružení
3% jsou fondy
3% jsou federace družstev a občanských sdružení [18]

V poslední době se rozvíjí zajímavý projekt česko-mexické spolupráce na poli mikrofinancí. Obyvatelé ČR se mohou jako druzí v Evropě zapojit do projektu internetové investiční banky pro chudé – myElen.com (moje výměnná banka úvěrů). Tento projekt bude na jedné straně získávat investice v Čechách, na druhé straně peníze rozdělovat mezi desítky ověřených mikrofinančních institucí v Mexiku. Vše bude probíhat prostřednictvím portálu myElen, který bude jakýmsi centrálním mozkiem. Peníze se v Mexiku rozdělí mezi několik MFI v různých regionech, čímž se omezí případné škody, kdyby některá MFI zkrachovala. [31]

Do projektu je na české straně již zapojena poradenská firma Fitcentrum a investiční společnosti K2 Consulting a Best Buy Investments. Investici lze zrealizovat do MFI, které majitelé portálu myElen prověří. Investice však není pojištěna jako vklad a nepodléhá dohledu ČNB. Podle autorů myšlenky je investice nadprůměrně výnosná. Mikrofinanční instituce půjčují za vysoké úrokové míry (např. Compartamos 80% ročně, FIPS 55% ročně). [32] Provozní náklady činí asi polovinu tohoto výnosu. Z minimální investice 5000 Kč by pak myElen zaručovala roční úrok 5%, při vyšších částkách pak 10% ročně, což je na české poměry hodně. Atraktivní pro investora je i to, že přes portál se může dozvědět kdo konkrétně jeho peníze využil a na jaký účel. [43]

5.8. Zákon o lidovém spoření a půjčování (Ley de ahorro y crédito popular)

V Mexiku existuje podle průzkumu Ministerstva financí cca 630 lidových spořicíh a úvěrových společností, které obsluhují přibližně 2,3 milionu osob s aktivy okolo 14 milionů pesos. [29] Protože však jsou mnohé neformální (neregistrované) je velmi těžké vyčíslit kolik organizací přesně v sektoru pracuje. Tyto společnosti mohou být spořicí družstva, svépomocné banky, finanční kooperativy nebo např. neziskové organizace (všeobecné nebo zaměřené na určitou populaci nebo problematiku). Zákon¹³ má zabezpečit kontrolu a regulaci těchto spořicíh a úvěrových jednotek, které lze ve většině označit jako mikrofinanční instituce.

Důvodem pro vznik tohoto zákona je ochrana klientů, regulace sektoru a dohled na ním. Dále je to pomoc v přeměně na formální instituce, pomoc v dosažení zdravého hospodaření a vyrovnaného rozvoje. Zákon má sjednotit v první řadě právní úpravu MFIs, podle něj mohou existovat pouze dvě právní formy mikrofinanční instituce: družstvo a akciová společnost. [23]

Přestože existence zákona regulujícího mikrofinanční sektor je pozitivním aktem - za prvé protože jde o demonstraci zájmu státu o problematiku a zadruhé protože podporuje vytváření bezpečných finančních služeb - některé body jsou předmětem kritiky. Kritika se soustřeďuje především na to, že pro velký počet malých mikrofinančních institucí je těžké adaptovat se na podmínky, které jsou zákonem požadované. Mnohé dosud nedosáhly finanční soběstačnosti, nemají dostatečný technický a účetní personál a obsluhují malý počet klientů. Těmto organizacím se zdá, že nebyly brány v úvahu při vytváření zákona, a proto často preferují zůstat v neformálním sektoru a nelegalizovat své postavení podle nového zákona (protože by byly povinny provést mnoho zásadních změn, což by jim trvalo déle než určené dva roky).

Mexická vláda se intenzivně zabývá rozvojem programů na podporu venkova a zemědělců. Důkazem toho je i význam, který přikládá mikrofinancím. Přestože dosud není sektor plně rozvinutý a trpí mnoha nedostatky, je znát úsilí, které je vynakládáno. Pozitivně lze hodnotit především to, že si mexická vláda uvědomuje, že klíčem k úspěchu odvětví je

¹³ Zákon čítá 79 stran textu, naposledy byl novelizován 18.7.2006

jeho formalizace, legalizace MFIs jakožto právnických osob a posléze dohled nad mikrofinančním sektorem.

5.9. Doporučení pro zlepšení mikrofinančního sektoru v Mexiku

Odborníky na mikrofinance bylo doporučeno několik následujících bodů, které by měl dodržovat mexický stát, aby byl zabezpečen zdárný vývoj mikrofinančního sektoru.

1. Udržet monetární stabilitu sektoru.
2. Liberalizovat mikrofinanční sektor, nekontrolovat ani výši úroků ani užití půjčovaných peněz (pouze pro marginální zóny, pouze pro zemědělce, pouze pro ženy, pouze pro indiánské menšiny apod.).
3. Zabezpečit regulaci a dohled nad sektorem.
4. Pomáhat konkurenčnímu prostředí v mikrofinancích.
5. Povolit otevírání soukromých zastaváren.
6. Investovat v mikrofinančním sektoru především do infrastruktury, technologie a lidského kapitálu. [26] [29]

VI. CÍL A METODIKA PRÁCE

Měření efektů jakéhokoliv programu na cílovou populaci je problematické. A to z mnoha důvodů. V případě komerčního podnikání je měření efektivity jasné – dlouhodobě ziskové podnikání je efektivní. Mnohé mikrofinanční instituce se proto již nezabývají měřením efektů jejich služeb na zákazníky. Vycházejí z prosté rovnice, že pokud zákazníci žádají a splácejí půjčky, pak je to proto, že tyto mají pro ně pozitivní efekt. A dále pokud je MFI dlouhodobě zisková, pak je efektivní. Mikrofinance však nemají jen ekonomické efekty, ale i socio-politické a individuální. U dvou posledně zmiňovaných je mnohem těžší změřit, zda vyvíjená aktivita má očekávaný výsledek

Měření efektů mikrofinancování má mnohá omezení, která je nutné zmínit. Jsou to především tato: Skutečné využití zapůjčených peněz může být odlišné od deklarovaného. Místo investice do podnikání mohou být peníze použity na opravu střechy, svatbu dcery, zaplacení jiného dřívějšího dluhu apod. Nicméně u venkovských klientů je často velmi těžké odlišit pracovní místo od domácnosti, protože často jde o ten samý prostor. Proto investici do zlepšení bydlení můžeme někdy chápat i jako investici do podnikání. Problém přisouzení kladných efektů výhradně participaci v mikrofinancích. Na klienta působí mnoho různých vlivů. Proto není možné říci, že zlepšení jeho podnikání, zlepšení životních podmínek jeho rodiny nebo zvýšení jeho vzdělání je důsledkem pouze jeho participace v mikrofinancích. V daném případě nebylo možno ani porovnat skupinu klientů se skupinou kontrolní (která neparticipuje v mikrofinancích). Problém důvěryhodnosti. Klienti jsou dotazováni výzkumníkem, který je však doprovázen vždy pracovníkem MFI Santa Fé. Mohlo proto vzniknout podezření, že získané informace budou předány vedení MFI Santa Fé a obavy, zda při pravdivé odpovědi nebude následovat nějaká sankce. Proto je nutno všechny dotazované ujistit, že jde o anonymní dotazník, který bude použit pro akademické účely. Není dobré ani pokládat přímé otázky ohledně použití úvěrů, právě z obavy, že by odpovědi nebyly pravdivé. Problém kontrolní skupiny. Klienti, kteří žádají o úvěr mohou mít určité charakteristiky (podnikavého ducha, energičnost, odpovědnost, touhu zlepšovat se), které je mohou předurčovat k úspěchu. Navíc kontrolní skupina musí mít tytéž charakteristiky jako zkoumaná populace s tím rozdílem, že neparticipuje v programu mikrofinancování. To znamená bydlet ve stejné lokalitě, podnikat ve stejném oboru, mít stejnou sociální situaci apod. a navíc být ochoten poskytovat informace o své situaci. Je téměř nemožné získat takovou kontrolní

skupinu. Měřitelnost. Efekty musí být nějakým způsobem měřitelné. To může být problematické především u sociálních a individuálních efektů (např. zvýšení sebevědomí). Dalším problémem je časový horizont změn. Mnohé změny jsou pozorovatelné až za mnoho let, např. v další generaci (např. rovnoprávnost žen, vzdělání, zdravotní stav).

Práce se zabývá ekonomickými a sociálními efekty (dopady) mikrofinancování na cílovou populaci (venkovské ženy). Pro měření efektů je možno použít celou řadu metod, a to jak kvalitativních, tak kvantitativních. Například případová studie, surveys, rychlá evaluace, zúčastněné pozorování, rozhovory, dotazníkové šetření. Protože každá z metod má svá pro a proti, doporučované je tyto metody kombinovat. V práci jsou kombinovány metody kvalitativní (hloubkové semistrukturované rozhovory s klienty) a kvantitativní (dotazníkové šetření, matematicko-statistická analýza dat MFI).

Do 90. let 20. století existovalo jen málo studií měřících efekty mikrofinancování, a to především kvůli metodologickým problémům, které toto měření znesnadňují (viz dále). Většina studií byla realizována mezinárodními organizacemi, jako například USAID¹⁴, OSN, Světová banka nebo NGOs. Většina těchto studií se zaměřuje na ekonomické efekty: generování pracovních míst, zlepšení produktivity, zvýšení příjmu apod. Zaměřovaly se především na malé firmy. Od 90. let 20. století jsou studie, zkoumající dopady mikrofinancování na cílovou populaci mnohem rozsáhlejší a jejich záběr je širší. Nezabývají se již jenom stavem firmy, ale také domácností klienta a samotným klientem. Zaměření není jen ekonomické, ale také sociální a psychologické. Např. vedení domácnosti (Pitt and Khandkar, 1995; Sebstad and Walsh, 1991; Churchill, 1995; Creevey 1995; Vengroff and Creevey, 1994), plánování rodiny a porodnost (Schuler and Hashemi, 1995; Dearden and Khan, 1994), chudoba (Hulme & Mosley, 1996), status ženy (Gotees and Gupta, 1995; Schuler and Hashemi, 1995; MKNelly and Watetip, 1994), zdraví a výživa (MKNelly and Watetip, 1994). Ve všech těchto studiích zpravidla figuruje jako proměnná pohlaví klienta.

Při měření efektu mikrofinancování je nutné si uvědomit, že existuje určitý „řetězec efektů“. MFI poskytuje svému klientovi služby, mezi nimiž je nejdůležitější poskytování mikrokreditu. Úvěr umožňuje klientovi investovat do podnikání a zvýšit/snížit příjmy z podnikání. Změna příjmů ovlivňuje příjem domácnosti, což vede k vyšší/nížší ekonomické zabezpečenosti rodiny. Změna ekonomické zabezpečenosti pak ovlivňuje proměnné jako

¹⁴ United States Agency for International Development (Agentura USA pro mezinárodní rozvoj)

vzdělání, výživa, kvalita života apod., členů rodiny. Změny v domácnostech mohou vést ke změnám v širším okolí: v sociální i politické struktuře.

Je možné zaměřit se buď na klienty nebo na zprostředkovatele mikrofinancí. V případě klientů je možno zaměřit se na individua, firmy, domácnosti nebo celé vesnice. Práce je zaměřena na klienty (klientky MFI Santa Fé) i na zprostředkovatele (mikrofinanční organizace Santa Fé se Guanajuato). V případě klientů jde především o individua (klientky), což má tu výhodu, že jsou snadno definovatelné a identifikovatelné. Nevýhodou je, že mnoho efektů lze nalézt v širším okolí (domácnost, vesnice). Proto jsou měřeny i některé efekty, které přináší participace ženy její rodině (bydlení, vybavenost domácnosti, příjem rodiny, docházka dětí do školy).

Výzkum byl proveden v červnu až prosinci roku 2006 v Mexiku, přesněji ve státě Guanajuato, regionu Celaya. Spolupráce byla navázána s mikrofinanční společností Santa Fé de Guanajuato, která je jednou z nejstarších a nejúspěšnějších mikrofinančních institucí v Mexiku. Santa Fé je mikrofinanční organizací, jejíž cílem je obsluhovat obyvatelstvo žijící na okrajích měst a venkovské obyvatelstvo. Svým klientům nabízí kromě finančních služeb také vzdělávání a technickou asistenci. 93 % klientů jsou ženy. V současné době obsluhuje 1 840 skupin a 13 304 klientů.

6.1. Cíle výzkumu

1. Hlavní cíl:

Zjistit, jaké má participace v projektu mikrofinancování ekonomické a sociální efekty na účastnice (venkovské ženy) a jejich rodiny. Zjistit dynamiku změn jejich podnikání a kvality života.

2. Vedlejší cíle:

- a) Posoudit, zda je mikrofinanční instituce dlouhodobě udržitelná.
- b) Zjistit míru spokojenosti zákazníků se systémem mikrofinancí.
- c) Navrhnout doporučení pro zlepšení fungování systému poskytování půjček ze strany MFI Santa Fé de Guanajuato.

6.2. Použité metody a techniky

Ke sběru dat byly použity tyto metody a techniky:

- ◆ Strukturovaný dotazník (kvantitativní metoda, dotazování)
- ◆ Polostrukturované rozhovory (kvalitativní metoda, dotazování)
- ◆ Metoda zúčastněného pozorování
- ◆ Analýza formálních dokumentů (kvantitativní metoda)

Strukturovaný dotazník: Byl použit na vzorku 221 venkovských žen.¹⁵ Tázány byly 3 skupiny žen (struktura odpovídá rozdělení populace klientů mikrobanky):

1. ženy, které participují v 1. roce (100 žen)
2. ženy, které participují v 2. a 3. roce (50 žen)
3. ženy, které participují déle než 3 roky (71 žen)

Polostrukturované rozhovory: Byly uskutečněny dvakrát: poprvé, když klientka právě vstupuje do systému (předúvěrová etapa), podruhé po skončení 1. cyklu (když klientka splatila první úvěr). Účelem bylo především vysvětlit dramatický úbytek klientů mezi prvním a druhým cyklem (až 50%), zjistit důvody, pro které klienti odcházejí z programu a problémy, se kterými se musí vyrovnávat.

Zúčastněné pozorování: Každá ze zkoumaných skupin žen byla navštívena minimálně dvakrát. Návštěva probíhala vždy v době řádné týdenní schůze, navštíveno bylo i několik schůzek, při kterých byla předávána půjčka. Při návštěvách bylo možno sledovat průběh schůze, chování klientek i koordinátora.

Analýza oficiálních (formálních) dokumentů: Dokumenty byly poskytnuty v centrále mikrofinanční instituce Santa Fé Guanajuato, v Leónu. Byly použity především účetní výkazy, ročenky a další formální dokumenty.

Ke zpracování informací byly využity statisticko – matematické metody:

¹⁵ Vzorek byl vypočítán klasickým statistickým vzorečkem z dat o 1 822 klientech pobočky Santa Fé de Guanajuato Celaya, které poskytla MFI.

Informace získaná z dotazníků byla zpracována v programu **SPSS** (Statistical Package for the Social Science). Použité statistické metody byly: korelace, regrese a deskriptivní statistika (frekvence, crosstabs, průměry). Byly vytvořeny dva ekonometrické modely a několik trendových funkcí. Získané informace byly porovnány s výsledky z dalších zahraničních studií a to nejen z Latinské Ameriky, ale i Afriky a Asie.

6.3. Otázky řešené ve výzkumu

1) Vliv mikrofinancování na ekonomickou činnost klientek:

- V jaké oblasti většina klientek podniká?
- Jde o novou aktivitu, nebo již existovala dříve?
- Kolik času denně věnuje žena této činnosti?
- Jaké příjmy z podnikání plynou?
- Shledává klientka, že její příjmy podnikáním vzrostly?
- K čemu používá zisky z podnikání (zlepšení kvality života)?
- Kdo vlastní, rozhoduje a kdo nejvíc pracuje v tomto podnikání (rovnost pohlaví)?
- Přispělo k zaměstnání klientky? Generovalo další pracovní místa?
- Jaké zdroje byly použity k založení a udržení činnosti?
- Jak je úspěšná ekonomická činnost, na kterou byla klientce poskytnuta půjčka?
- Jaké pozitivní změny proběhly v živnosti za poslední rok?
- Je pro podnikání mikroúvěr zásadní? Mohla by klientka pokračovat v podnikání i bez něj?

Vliv mikrofinancování na kvalitu života klientek:

- Jak se změnila kvalita života klientek a jejich rodiny? Mají k dispozici služby, které dříve neměly?
- Došlo během participace v projektu mikrofinancování k těmto změnám?:
 - vyšší docházka do školy dětí
 - zlepšení bydlení
 - vlastní dopravní prostředek
 - vyšší výdaje za jídlo
 - vyšší zaměstnanost, jistější zaměstnání

- možnost využití peněz v případě naléhavé situace (vyšší životní jistota)
- lepší ovládání technologií
- vyšší úspory

Vliv mikrofinancování na finanční morálku:

- Jakým způsobem splácí klientky úvěr? Trvale udržitelně (tím co utrží z podnikání) nebo se předlžují (jiným úvěrem) případně jsou závislé na jiných lidech (peníze posílané ze zahraničí, manželův plat)?
- Dopouští se ženy morálního hazardu? Využívají peníze na jiné účely, než na které jsou určeny?
- Jak se změnila finanční služby, které využívají? Využívají nadále služeb lichvářů?
- Kolik spoří a za jakým účelem?

2) a) *Dlouhodobá udržitelnost mikrofinanční instituce*

❖ **Vývojová tendence**

- vývoj celkového počtu klientů
- vývoj celkové částky poskytnutých úvěrů
- vývoj celkového počtu skupin

❖ **Dlouhodobá udržitelnost**

- indikátor závislosti na subvencích
- nesplacené úvěry

❖ **Vybrané ekonomické ukazatele**

- rentabilita
- zadluženost
- likvidita

b) *Spokojenost klientek se systémem poskytování mikroúvěrů:*

- Chce klientka pokračovat v participaci?
- Jaké změny by navrhovala?

- Vyhovuje úroková míra?
- Jak hodnotí proces vyřízení žádosti o úvěr?
- Dostala částku, o kterou žádala?
- Pozvala nějakou další ženu k participaci?
- Jak hodnotí školení a technickou asistenci, kterou dostává od MFI Santa Fé?
- Je školení, které absolvovala užitečné pro její podnikání a život?
- Které kurzy by chtěla navštívit?
- Měla v prvním cyklu problémy se splácením? Z jakého důvodu?
- Jaké transakční náklady má s poskytnutím mikroúvěru (především časové nároky)?
- Participuje pravidelně na schůzích? Připadá jí čas strávený na schůzích efektivně využitý?
- Jak hodnotí skupinu? Spolupracují mezi sebou členky, jsou solidární, důvěřují si?

6.4. Hypotézy

Bylo stanoveno 36 hypotéz, které se dotýkají tří základních oblastí: ekonomické situace klientek, spokojenosti klientek se systémem MFI Santa Fé a sociální situace klientek. Ekonomickou aktivitou se zabývají hypotézy 1 až 14 (viz odstavec 10.2., strana 65 až 75), hodnocením služeb MFI se zabývají hypotézy 15 až 26 (viz odstavec 10.3., strana 75 až 79), sociální situace klientek je předmětem hypotéz 27 až 36 (viz odstavec 10.4., strana 79 až 84). V každé oblasti bylo stanoveno několik hypotéz, které lze jednoznačně potvrdit či zamítnout. Nelze jednoznačně potvrdit, že ekonomická (nebo sociální) situace klientek se zlepšila/zhoršila nebo že jsou/nejsou spokojené se systémem MFI Santa Fé. Každá oblast v sobě zahrnuje různé prvky, proto bylo potřeba stanovit tolik hypotéz, jejichž výsledky pak vytvářejí komplexní obraz situace.

PŘEHLED HYPOTÉZ

1. Většina úvěrů je splácena z příjmů, které plynou z vlastní činnosti klientek.
2. Většina klientek podniká v oblasti služeb.
3. Většina žen začala novou produktivní činnost, kterou dříve neměla.
4. Čas strávený podnikáním a příjmy z něj časem rostou.
5. Zisky z činnosti klientka používá v prvních třech letech především na nákup potravin a oblečení, školní výdaje a výdaje na zdravotnictví. Po třetím roce spoří a využívá peníze na zlepšení bydlení.
6. Většinou je to klientka, která je vlastnící svého podnikání a rozhoduje o něm. Toto procento roste časem participace v mikrofinancích.
7. Většinou je to klientka, která nejvíce pracuje ve svém podnikání.
8. Po prvním roce podnikání generuje pracovní místa pro další členy rodiny nebo osoby mimo rodinu (nejdříve neplacené, později placené).
9. Většina klientek použila na založení a udržení podnikání úvěr od MFI Santa Fé.
10. Podnikání klientek se zlepšilo za čas strávený v MFI Santa Fé.
11. Po třetím roce můžeme pozorovat tyto změny: nákup velkých strojů a dopravního prostředku.
12. Klientka je po prvním roce schopná pokračovat ve svém podnikání i bez pomoci mikrokreditu.
13. Postupem času rostou úspory klientky.
14. Úspory chce klientka použít na zlepšení životních podmínek své rodiny (vzdělání dětí, zdravotnictví a bydlení).
15. Většina klientek chce pokračovat v participaci v MFI Santa Fé.
16. Většina žen pozvala další ženy k participaci.
17. Většina žen někdy použila úvěr k vyřešení urgentní rodinné situace (nouze).
18. Před tím, než měly mikroúvěry, většina žen používala služeb lichvářů.
19. V současnosti již služeb lichvářů nevyužívají.
20. Po třech letech roste počet žen, které mají účet v komerční bance.
21. Většině klientek vyhovuje úroková míra.
22. Proces získání úvěru připadá většině klientek snadný a rychlý.
23. Většině klientek byla půjčena částka, o kterou žádaly.
24. Školení a technická asistence poskytované MFI Santa Fé jsou hodnoceny pozitivně většinou účastnic.
25. Školení shledávají ženy potřebným pro své podnikání a život.
26. Preferují školení ohledně správného vedení svého podnikání jako účetnictví, administrativa, daně apod.
27. Po třetím roce je možno pozorovat růst počtu dětí mladších 18ti let, které navštěvují školu.
28. Většina členek se živí v současnosti svým podnikáním.
29. Dříve byla většina žen v domácnosti.
30. Postupem času získávají ženy větší vědomosti.
31. Podnikání ženy je důležitým zdrojem příjmů rodiny.
32. Již po prvním roce roste celkový příjem rodiny.
33. V prvních třech letech rostou procentní výdaje za potraviny, později klesají.
34. Po třetím roce roste počet rodin, které vlastní dopravní prostředek.
35. Během participace roste vybavenost domácnosti.
36. Od druhého roku se zlepšuje kvalita bydlení účastnic.

VII. CHARAKTERISTIKA MIKROFINANČNÍ INSTITUCE SANTA FÉ

7.1. Historie

Mikrofinanční instituce Santa Fé de Guanajuato A. C. byla založena v roce 1996 Vládou státu Guanajuato¹⁶ a to v rámci programu „Státní systém financování k napomoci rozvoje státu Guanajuato“ (SEFIDE, Sistema Estatal de Financiamiento al Desarrollo del Estado de Guanajuato). Na počátku se instituce jmenovala Microcréditos Santa Fé a fungovala jakožto pilotní projekt. Po tom, co bylo zjištěno, že poptávka po mikrofinančních službách je veliká a instituce je životaschopná, byla v květnu roku 1997 přeměněna na soukromou organizaci a její právní forma je občanská společnost. MFI Santa Fé je členem Národní asociace mikrofinančních institucí a fondů (ANMYF, Asociación Nacional de Microfinancieras y Fondos).

V roce 1996 měla MFI Santa Fé 4 skupiny a 35 klientů, v současné době obsluhuje 1 840 skupin a 13 304 klientů.

Tabulka č. 3 : Historický vývoj některých ukazatelů od roku 1996 do roku 2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Počet klientů	35	19 118	39 461	11 258	9 104	8 905	9 706	10 995	10 672	13 304
Počet skupin	4	1 256	3 104	1 124	987	1 192	1 474	1 526	1 531	1 840
Celková výše úvěrů (v tisících pesos)	18	12 501	40 517	20 832	22 065	30 385	48 656	74 277	81 690	104 350

Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF 2005

7.2. Geografická oblast

MFI Santa Fé de Guanajuato působí v pěti mexických státech: Guanajuato, Michoacán, San Luis Potosí, Querétaro a Jalisco. Ve státě Guanajuato obsluhuje 90% všech obcí, a to prostřednictvím svých sedmi poboček, které se nacházejí ve městech León (kde sídlí také nejvyšší vedení), Celaya, Salamanca, Dolores Hidalgo a Irapuato.

¹⁶ V té době byl prezidentem státu Guanajuato Vincente Fox, který následně v letech 2001 - 2006 zastával funkci prezidenta Mexika. Ten také slavnostně otevřel MFI Santa Fé.

Obrázek č. 1 : Stát Guanajuato



7.3. Oblast výzkumu - region Celaya

Celaya je jedním z regionů státu Guanajuato. Stát Guanajuato se nachází v centrálním Mexiku, na sever od hlavního města. Má rozlohu 30 608 km² (větší než Belgie) a 4,9 milionů obyvatel. Stát Guanajuato je ekonomicky podprůměrný a je hodnocen jako vysoce marginální oblast. Roční HDP na obyvatele ve státě Guanajuato byl v roce 2004 12 532 pesos, což je 81% HDP na obyvatele Mexika (průměrný HDP na obyvatele Mexika byl v roce 2004 15 404 pesos). Stát Guanajuato přispívá k celkovému mexickému HDP 3,5 %. [14] Nejvíce přispívají k HDP služby, dále pak průmysl. Zemědělství představuje 4,6% HDP (v Mexiku nadprůměr).¹⁷

Výzkum byl proveden v regionu Celaya, který je výrazně zemědělský. Město Celaya se nachází v nadmořské výšce 1 752 m. n. m., na jihu státu Guanajuato. Vzdálenost od Mexico City je 256 km. Většina regionu zabírá úrodná rovina Bajío s dostatkem vodních zdrojů. Klima je teplé: maximální teplota 25,5°C, minimální 16°C, roční průměr 20,85°C. Průměrné roční dešťové srážky jsou 575,3 mm. [14]

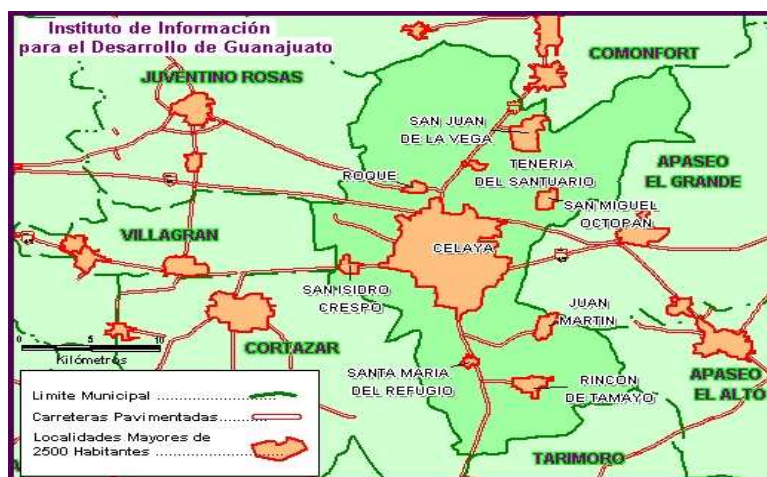
V roce 2000 měl region Celaya 382 958 obyvatel, je třetím nejlidnatějším regionem ve státě Guanajuato. V roce 2000 žilo na území Celaya 1 124 osob mluvících některým z indiánských jazyků. Mezi etniky jsou zastoupeni Otomíes, Mazahua a Náhuatl. V posledních deseti letech byl přírůstek obyvatel kolem 10 %. 92,83% obyvatel se hlásí ke katolickému náboženství. [14]

¹⁷ INEGI (Instituto nacional de estadística, geográfica e informática), Statistický úřad, Mexiko rok 2005

V regionu Celaya se nachází 619 škol všech úrovní (od základní školy po univerzitu). 92,2% dětí ve věku mezi 6ti a 14ti lety navštěvuje školu, což je vyšší procento, než je státní průměr. Většina domácností má zavedenu elektřinu, přívod vody i kanalizaci. [14]

Zemědělství představuje základ regionální ekonomie. Nejvíce pěstovanými plodinami jsou kukuřice, čirok, vojtěška, oves, fazole, česnek, cibule, burský oříšek, rajčata a další zelenina. Chová se skot, prasata, kozy a ovce. Na zemědělství navazuje také potravinářský průmysl, který se zaměřuje především na zpracování mléka, mražení a balení masa a zeleniny. Dále je rozvinut průmysl chemický a textilní. [14]

Obrázek č. 2 : Region Celaya



7.4. Předmět činnosti

Santa Fé je mikrofinanční organizací, jejíž cílem je obsluhovat obyvatelstvo žijící na okrajích měst a venkovské obyvatelstvo. Svým klientům nabízí kromě finančních služeb také vzdělávání a technickou asistenci.

MFI Santa Fé se zaměřuje především na ženy. Struktura podle pohlaví je 91 % žen a 9 % mužů. Podle Dr. Farfána, ředitele MFI, je právě zaměření na ženy klíčem úspěchu mikrofinancování. Citace: „Ženy jsou zodpovědnější, týmovější, více podléhají sociálnímu tlaku skupiny. Muži často inklinují k vyššímu riziku a zneužívají peníze k vlastním zájmům, např. na alkohol, hazardní hry apod. Naproti tomu ženy využívají peníze téměř výhradně pro své podnikání, rodinu, domácnost a bydlení.“ Právě výběr klientů je pro MFI velmi důležitý. Odhadnout morální hazard, kterého je klient ochoten se dopustit je podstatné pro splácení úvěrů.

Tabulka č. 4: Struktura klientů dle pohlaví

	počet	%
Ženy	120 654	91
Muži	11 904	9
Celkem	132 558	100

Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF, rok 2004

Činnost MFI Santa Fé má tři hlavní linie: tradiční mikrokredity, speciální mikrokredity a zemědělské mikrokredity.

Tabulka č. 5: Mikrokredity poskytované MFI Santa Fé

	Úvěrů		Objem peněz	
	počet	%	v pesos	%
Tradiční mikrokredity	12 914	97	88 465	85
Speciální mikrokredity	198	1,5	10 184	10
Zemědělské mikrokredity	192	1,5	5 700	5
Celkem	13 304	100	104 349	100

Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF, rok 2004

7.4.1. Tradiční mikrokredity

Tradiční mikrokredity mají za cíl pomáhat produkčním aktivitám klientů, motivovat je k založení malých firem, přispívat k sebezaměstnávání a zabezpečit větší stabilitu rodiny prostřednictvím dalšího příjmu do rodinného rozpočtu. Kromě ekonomických cílů má MFI Santa Fé dále za cíl vzdělávání, snížení domácího násilí, zvýšení sebevědomí klientů, ochranu životního prostředí a zlepšení zdraví obyvatelstva.

Co se týče finančních služeb, které jsou poskytovány v rámci tradičních mikrokreditů, tak jde o:

- poskytování mikroúvěrů
- stimulaci spoření

Tradiční mikrokredity jsou poskytovány pouze skupinám osob, minimální počet členů je 10, maximální není určen. Ve skupině mohou tvořit muži pouze jednu třetinu a nikdy nemohou vstoupit do skupiny v pozdějším cyklu. Ve skupině také nesmí být manželský pár a z jedné rodiny mohou být maximálně dva členové. Do skupiny mohou vstupovat a vystupovat z ní členové, nikdy však v průběhu splácení úvěru (tzn. musí počkat na skončení probíhajícího

cyklu a opustit skupinu nebo do ní vstoupit až před začátkem dalšího). Počet členů ve skupině nesmí klesnout pod 50% počtu zakládajících členů.

Skupina se schází vždy jednou týdně ve stanovený den a hodinu v místě, které si určí (zpravidla dům prezidentky nebo pokladní, někdy i veřejné prostory). Každá skupina si zvolí radu, která se skládá z prezidentky, pokladní, sekretářky a supervisory. Jedna osoba vykonává funkci vždy jen jeden rok, pak se volí nová rada.

Práce se skupinou má několik etap: tvoření skupiny, předkreditní fáze a kreditní fáze. Předkreditní fáze trvá pět týdnů (pět schůzí). Během této doby poradce vysvětlí skupině pravidla fungování mikrokreditů, zvolí se rada, sepiší se interní stanovy a začne se se spořením.

Po uplynutí pěti týdnů je slavnostní schůze, na které se členům předají první mikrokredity. První půjčka je ve výši 1 000 až 3 000 pesos, splácí se 16 týdnů a měsíční úrok je 6 %. Po skončení prvního cyklu (prvních 12ti týdnů) skupina pokračuje ve druhém. Celkově může skupina projít 11 cykly, z nichž v každém je částka mikroúvěru vyšší, úrok nižší a doba splatnosti delší. V posledním cyklu je možno si půjčit až do výše 61 500 pesos při úroku 2,5% měsíčně a splatností 40 týdnů. Splátky jsou vždy týdenní.

Tabulka č. 6 : Rozložení klientů tradičních úvěrů MFI Santa Fé podle cyklů

	Počet	%
1. cyklus	3 050	24
2. cyklus	1 878	15
3. cyklus	1 295	10
4. cyklus	929	7
5. cyklus	820	6
6. cyklus	759	6
7. cyklus	870	7
8. cyklus	755	6
9. cyklus	544	4
10. cyklus	590	5
11. cyklus	1 424	11
Celkem	12 914	100

Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF, rok 2004

Půjčka ze strany MFI Santa Fé je poskytována vždy formou šeku, který je předán osobně. Dlužník musí při té příležitosti podepsat také prohlášení, že závazek hodlá splatit. Splácení pak probíhá tak, že pokladní vybere peníze od jednotlivých členů skupiny a tyto poukáže za skupinu v bance na účet MFI Santa Fé.

Pro poskytnutí půjčky je nutno splnit několik základních požadavků: klient musí být starší 18ti let, musí se prokázat nějakou oficiální identifikací (volební průkaz, občanský průkaz, profesní průkaz, rodný nebo křestní list, pas apod.), předložit doklad o svém bydlišti a mít nebo plánovat nějakou produktivní aktivitu. Pro získání půjčky je nutno předložit investiční projekt, ve kterém je uvedena oblast podnikání, majetek vložený do podnikání a předběžná kalkulace příjmů a výdajů, ze které by mělo být jasné, že projekt bude ziskový a z peněz do něj vložených bude možno splatit dluh. Dalším nutným formulářem je socioekonomický dotazník, kde se uvádí věk, počet dětí a zda ještě studují, stav, dosažené vzdělání, kvalita bydlení a přibližný denní příjem rodiny. Odpovědi se ohodnotí body a podle počtu dosažených bodů se klienti zařadí do skupiny A (výborná socioekonomická situace) až D (špatná socioekonomická situace). Klient ze skupiny D zpravidla úvěr nedostane. Nejčastěji se klienti MFI Santa Fé pohybují ve skupině B nebo A.

Tím, kdo vymáhá splácení dluhu od jednotlivých členů skupiny, je právě rada skupiny. Zodpovědnost je tak odňata přímo MFI Santa Fé. Samotná skupina a její vedení je zodpovědné za správné splácení dluhu, zaměstnanci MFI Santa Fé úvěr předají a pak působí jako poradci a dohled. Pokud však některá ze členek nesplácí svůj dluh včas a v plné výši, postižena je vždy celá skupina, protože se tím oddaluje možnost další půjčky a limituje se i její výše.

Výše půjčky je dána tímto schématem: první půjčka je ve výši 1 000 až 3 000 pesos. Osoba musí mít ve chvíli, kdy je jí půjčeno naspořeno minimálně 20% požadované částky. Ve skupině se může vždy požadovaná částka jednotlivých členů lišit, respektuje se plně individuální potřebnost a možnost splácet dluh. V dalších cyklech je maximální výše půjčky sumou dvojnásobku uspořené částky a výše minulé půjčky. Pokud klient splácí a spoří dobře v minulém cyklu, v dalším dosáhne bonifikace 1,5 % z posledního kreditu.

Spoření probíhá každý týden ve skupině. Většina skupin drží naspořené peníze v hotovosti, některé (pokud již jde o vyšší částku) mají založen účet v bance. Z uspořených

peněz ve společné pokladně je možno poskytovat členkám interní půjčky. Podmínky poskytnutí i splácení si určuje skupina sama v interním řádu. Z naspořených peněz může také dlužník, v případě nouze, zaplatit týdenní splátku svého dluhu.

Dalšími příjmy do pokladny jsou pak společné aktivity skupiny, které jsou velmi podporované ze strany MFI Santa Fé. Jde např. o pořádání společenských akcí, kde se vybírá vstupné, společná výroba a prodej nějakého výrobku (např. pečení dortů, opékání masa, vyšívání prostírání a jejich prodej, výroba košíků, výroba vánočních ozdob apod.), loterie, soutěže a další aktivity, na kterých se shodne a podílí celá skupina. Posledním možným příjmem jsou pokuty pro členy, kteří přijdou na schůzi se zpožděním nebo nedorazí vůbec. Existence pokuty, její výše a důvody udělení pokuty jsou stanoveny ve vnitřním řádu.

Všichni klienti, kteří mají úvěr od MFI Santa Fé jsou zároveň pojištěni životním pojištěním. Toto pojištění je často jediným pojištěním, které mají. Za pojištění platí 1 peso denně (při úvěru vyšším než 40 000 pesos jsou to 2 pesa denně). Krytí je v prvním případě 50 000 pesos, ve druhém 100 000 pesos. Pokud osoba v době úmrtí dluží MFI Santa Fé méně než 20 000 pesos, všechny peníze z pojištění dostane rodina a MFI Santa Fé dluh smaže. Pokud je dluh v době úmrtí vyšší než 20 000 pesos, tak se nesplacená část dluhu pokryje z pojištění a zbytek peněz připadne rodině.

7.4.2. Speciální mikrokredity

Mají pomáhat především malým podnikům, které nabízejí služby nebo vyrábějí výrobky a to buď individuálním (majitelem je podnikatel) nebo spolkovým (společný majetek skupiny osob). Nejsou limitovány pouze na zemědělství nebo na venkovskou oblast.

Speciální mikrokredity jsou poskytovány ve státě Guanajuato (v regionech León, Salamanca a Celaya), plánuje se expanze do států Puebla, Veracruz, San Luis Potosí a Jalisco.

Podmínkou pro poskytnutí speciálního mikrokreditu je fungování firmy minimálně 2 roky, žadatel/é musí být starší 18ti let. Většinou jde o skupinu žadatelů, kteří mohou být společníci, přátelé, rodinní příslušníci apod.. MFI Santa Fé požaduje záruku (nejlépe hypotekární), jejíž hodnota by měla přesahovat dvojnásobek požadované sumy. Klient musí být zaregistrován jako daňový poplatník, nesmí mít dluhy vůči státu a musí platit pojištění.

Musí předložit svůj investiční projekt, cash-flow, rozvahu a ekonomické indikátory za poslední rok.

Výše úvěru je 40 000 pesos a více, na jednu osobu však může připadat z celkového dluhu maximálně 50 000 pesos. Každá osoba má individuální úvěr, navzájem si ručí (každý dlužník má dva ručitele). MFI Santa Fé řeší úvěr skupině jako jeden úvěr, i když z právního hlediska jde vlastně o úvěrů několik.

Úroková míra je 2% měsíčně, splatnost je vždy kratší než jeden rok. Splácet je možno týdně, jednou za dva týdny nebo měsíčně, podle potřeb dlužníka. Poplatek za vypracování úvěru je 5% z požadované částky, což je sice poměrně velká suma, u opakovaných úvěrů se však již neplatí (navíc známý klient platí nižší úrokovou míru).

Drobným podnikatelům je poskytována také technická asistence a poradenství. Většinou jde o účetnictví nebo metody snížení nákladů apod., záleží na poptávce podnikatelů. Přednášky jsou pořádány na pobočce, nepravidelně, podle potřeb klientů.

7.4.3. Zemědělské mikrokredity

Slouží pro klienty věnující se zemědělské činnosti, kteří mají často velmi omezené možnosti úvěrů. Klient by měl podnikat v oblasti rostlinné nebo živočišné výroby, lesnictví nebo rybářství, ve zpracování zemědělských produktů anebo jejich prodeji.

Zemědělské mikrokredity jsou poskytovány ve státech Guanajuato, Aguascalientes a Michoacán. Tyto státy byly vybrány, protože jde o zemědělské oblasti, které mají podobné charakteristiky (produkční, socioekonomické a klimatické). V oblasti je velké množství drobných farmářů a široký trh pro zemědělské výrobky.

Úroková sazba je 15% ročně. Úvěry jsou poskytovány na dobu kratší než 1 rok. Je nutná záruka ve formě půdy, nemovitosti nebo stroje. Většina úvěrů je směřována výrobcům základních zrnin (kukuřice, čirok, ječmen, pšenice), zeleniny (paprika, brokolice, salát, rajčata) nebo do živočišné výroby (mléčný skot, prasata). Doba splatnosti a četnost splátek je přizpůsobena charakteru výroby: např. chovatelé mléčného skotu platí měsíčně, pěstitelé kukuřice splácí ve dvou splátkách za rok (vždy po sklizni).

Úvěr činí maximálně 100 000 pesos na osobu, maximum pro sdružení osob je 1 000 000 pesos (minimálně 10 osob). Půjčku je možno poskytnout jen zemědělci, který má pozemek o rozloze menší než 15 ha.

7.5. Zaměstnanci

V současné době má MFI Santa Fé 171 zaměstnanců, z toho operační zaměstnanci tvoří 87 %, administrativní pak 13 %. 59 % zaměstnanců představují poradci, tzn. lidé, kteří pracují přímo v terénu se skupinami. Pro zaměstnance je vytvořen motivační vzdělávací program MICROTRAINING, po jehož úspěšném absolvování dostávají diplom potvrzující jejich vzdělání. Řídící struktura je taková, že na nejnižším stupni se nacházejí poradci (lidé pracující v terénu), dalším stupněm jsou koordinátoři (kteří mají na starosti vždy několik poradců, řeší složité případy a předávají peníze). V hierarchii následuje regionální vedoucí (v případě tradičních kreditů je jich např. 5 – León, Irapuato, Salamanca, Celaya a Dolores). Šéfem regionálních vedoucích je vrchní ředitel, který sídlí v Leónu.

Mzda zaměstnanců je tvořena do určité míry fixní částkou, ale důležitější je pohyblivá částka, která je výkonová. Poradce je odměňován podle počtu klientů, počtu a výše předaných úvěrů.

Náplní práce poradce je navštěvovat každý týden své skupiny (v přesně stanovených dnech a časech). Dohlíží na splácení úvěru a na spoření ve skupině. Nedílnou součástí práce poradce se skupinou je ale i technická asistence a vzdělávání.

Technická asistence je zaměřena především na možnosti zlepšení podnikání klientů. Jsou udělovány lekce v oblasti práce s kalkulačkou, základního účetnictví, řízení zásob apod. Práce se skupinou vždy začíná formováním skupiny, uvědomění si příslušnosti ke skupině, poznávání ostatních členů, vyčlenění funkcí jednotlivců ve skupině. Učí se zde především schopnost vyslovit a hájit svůj názor, tolerance k názorům ostatních, schopnost společného rozhodnutí, řešení konfliktů, posiluje se integrace skupiny a pracuje se na dobrých vztazích mezi členy. Poradce však v této oblasti musí pracovat nepřetržitě, protože právě osobní rozpory bývají jedním z nejčastějších důvodů rozložení skupiny a nesplácení dluhů.

Další oblastí, na kterou se zaměřuje poradce je sebevědomění a posilování sebevědomí především u žen. Funkce poradce je vlastně i prací psychologickou. Běžně se setkává s případy domácího násilí, alkoholismu a dalších typů rodinných problémů, o kterých mají ženy strach mluvit. Často je právě skupina jediným místem, kde cítí žena dostatečnou důvěru, aby se s problémy svěřila.

Vzdělávání je občas poskytováno také ze strany externích spolupracovníků. Jedná se například o přednášky na téma zdraví, sexuální výchova a antikoncepce nebo práva žen. Externí odborníci také rozvíjejí některé schopnosti a vyučují nové techniky, například šití, vyšívání, pletení, výroba řemeslných výrobků, výroba kosmetiky apod.

7.6. Zdroje financování

MFI Santa Fé de Guanajuato A. C. byla poskytnuta finanční pomoc hned z několika státních programů. Podmínkou je však vždy dodržení předepsaného užití peněz, a to jakožto pomoc cílové populaci.

1. PRONAFIM (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario)

Národní program financování malého podnikání poskytuje MFI Santa Fé půjčky již od roku 1996. V květnu roku 2004 půjčka od PRONAFIM dosáhla sumy 45 000 000 pesos. Tato částka je úročena úrokovou mírou CETES (jde o nejnižší sazbu v mexické ekonomice, přibližně se pohybuje kolem 7% ročně). K poslednímu prosinci 2005 byla celá částka ze strany MFI Santa Fé vyčerpána.

2. FONAES (Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad)

Národní fond podpory společnému podnikání poskytl MFI Santa Fé nejprve v roce 2005 nevratnou půjčku ve výši 4 000 000 pesos, kterou MFI mohla použít na nákup majetku a vytvoření peněžního fondu. Později FONAES otevřel k použití částku 5 000 000 pesos, která však nemá být užitá k nákupu majetku MFI Santa Fé, nýbrž jde o zprostředkování peněz z fondu cílové populaci, a to prostřednictvím MFI Santa Fé. Žádné z finančních prostředků poskytnutých FONAES nemusí MFI Santa Fé splácet.

3. FIRA (Fideicomiso Instituido en Relación con la Agricultura en el Banco de México)

Zemědělská zajišťovna zřízená při Centrální mexické bance poskytla MFI Santa Fé půjčku ve výši 30 000 000 pesos, která má být použita na poskytnutí úvěrů obyvatelstvu, drobným podnikatelům a malým podnikům v zemědělské a marginální oblasti Mexika. Měsíční úroková míra je rovna průměrné mezibankovní úrokové míře minulého měsíce. Podmínkou pro poskytnutí dalšího úvěru od FIRA je změna právní formy MFI Santa Fé na akciovou společnost do roku 2009. S touto změnou však rada společnosti nesouhlasí, takže k dalším půjčkám z tohoto fondu již nedojde.

VIII. EKONOMICKÉ HODNOCENÍ MIKROFINANČNÍ INSTITUTE SANTA FÉ

8.1. Vývojová tendence

- Vývoj celkového počtu klientů
- Vývoj celkové částky poskytnutých úvěrů
- Vývoj celkového počtu skupin

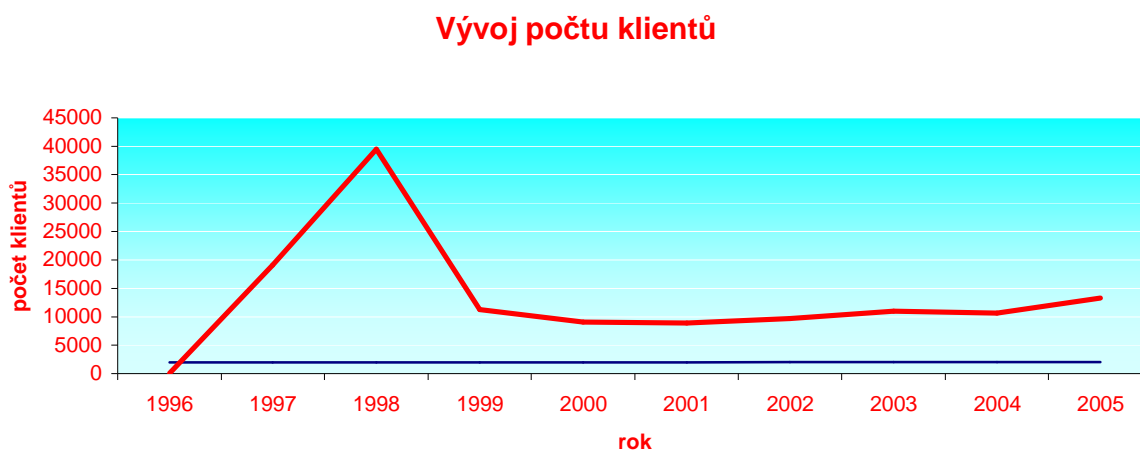
Tabulka č. 7: Vývoj v letech 1997 až 2005
(Procento růstu či poklesu vzhledem k předchozímu roku)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Výše úvěrů	71 333%	224%	-49%	6%	38%	60%	53%	10%	28%
Počet skupin	31 300%	147%	-63%	-13%	22%	24%	4%	0,3%	20%
Počet klientů	54 523%	106%	-71%	-19%	-2%	9%	13%	-3%	25%

Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF 2005

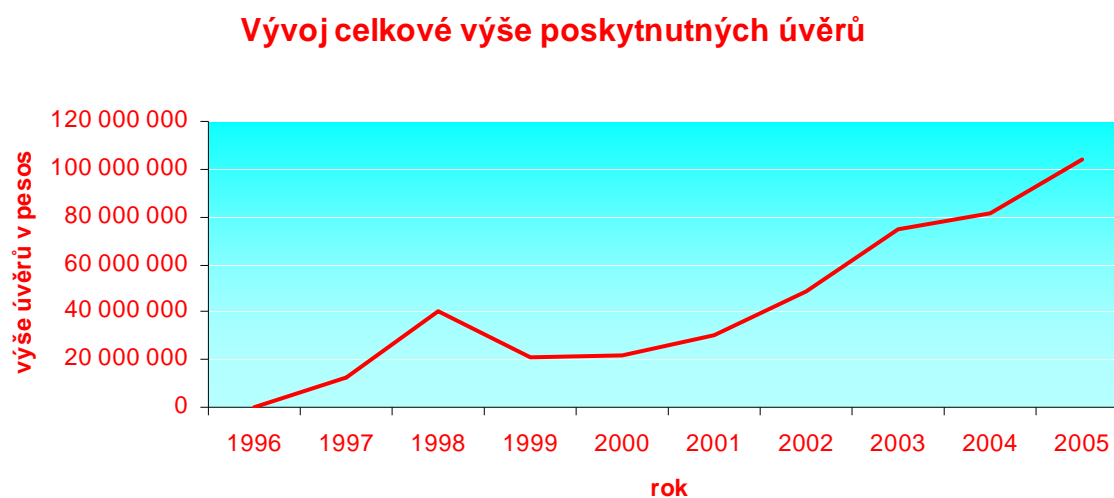
Ve vývoji MFI Santa Fé de Guanajuato došlo k prudkému poklesu ukazatelů v roce 1999. V tomto roce se organizace změnila ze státní na soukromou finanční organizaci. S tím souvisela také změna pravidel, především přísnější hodnocení klientů a obezřetnější udělování úvěrů. Na přelomu let 1998-1999 tedy došlo v poklesu počtu klientů, skupin i výše úvěrů. Od tohoto roku má většina ukazatelů rostoucí tendenci, i když rostou pomalejším tempem.

Graf č. 2: Vývoj počtu klientů v letech 1996 až 2005



Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF 2005

Graf č. 3: Vývoj celkové výše poskytnutých úvěrů v letech 1996 až 2005



Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF 2005

Graf č. 4: Vývoj počtu skupin v letech 1996 až 2005



Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF 2005

8.2. Dlouhodobá udržitelnost

Mikrofinanční organizace by měla být udržitelná v dlouhodobém časovém horizontu. Pokud tomu tak není, pak může krátkodobě pomoci jenom stovkám či tisícům klientů a nemá dlouhodobý dopad na populaci ani výrazně nezlepší její sociální a ekonomickou situaci.

Znaky, které mohou signalizovat, že MFI může mít v budoucnosti problémy jsou tyto:

- tolerance zpožděných plateb
- poskytování dalších úvěrů klientům, kteří nesplatili včas a v plné výši předcházející
- žádný nebo velmi malý úrok
- příliš nákladné vybavení kanceláří
- příliš mnoho zaměstnanců

U MFI Santa Fé se neprojevují žádné z těchto znaků. Kontrola plateb klientů, jejich hodnocení i interní kontrola v organizaci jsou velmi přísné a podléhají vnitřním směrnicím.

8.2.1. Indikátor závislosti na subvencích (IZS)

Tento ukazatel měří míru závislosti MFI Santa Fé na pomoci od státu. Protože Santa Fé de Guanajuato je mikrofinanční organizací, jejíž hlavním cílem není dosahovat maximálního zisku, můžeme dlouhodobou udržitelnost měřit tím, jak moc je organizace závislá na pomoci ze státních programů.

Tento indikátor nám říká, jak by se musela zvýšit úroková míra, za kterou půjčuje mikrofinanční instituce, aby byla soběstačná a trvale udržitelná. Pokud se např. IZS rovná 100, pak by se musela úroková míra zdvojnásobit, aby byla MFIs schopná hospodařit bez subvencí.

$$IZS = \frac{\text{Čisté subvence (s)}}{\text{Průměrná roční úroková míra z úvěrů (i) \times \text{objem úvěrů (L)}}$$

Čisté subvence zahrnují všechny peníze, majetek a zvýhodnění, které má mikrofinanční instituce (např. i pronájem zdarma, zlevněné úvěry, bezplatná technická asistence apod.).

Vypočítají se jako:

$$s = A(m - c) + [(E \times m) - p] + K$$

Kde:

A.....roční průměr objemu úvěrů poskytnutých MFIs za subvencovanou úrokovou míru

m.....úroková míra komerční banky (roční průměr)

- c.....průměrná výše subvencované úrokové míry
 E.....průměrný roční kapitál
 p.....roční zisk před zdaněním z minulého účetního období
 K.....jakékoliv další subvence

Pro rok 2005 by pak výpočet vypadal takto:

$$s = 34\,607\,000 (16,62 - 9,4075) + [(16\,996\,000 \times 16,62) - 1\,953\,000]$$

$$s = 249\,602\,987,5 + 282\,473\,520 - 1\,953\,000$$

$$s = 530\,123\,507,5$$

$$\text{IZS} = \frac{530\,123\,508}{42,861 \times 104\,350\,314} = 0,1185$$

Tento výsledek znamená, že Santa Fé de Guanajuato je poměrně soběstačná mikrofinanční instituce, k naprosté soběstačnosti by jí stačilo zvýšit úrokové míry v průměru pouze o 0,12 %.

Zvýšení úroků je však vždy jen jednou alternativou (na straně výnosů). Bylo by samozřejmě možné také snížit náklady, zlepšit kontrolu výdajů nebo snížit % nesplacených úvěrů.

8.2.2. Nesplacené úvěry

Úspěšná mikrofinanční instituce je jen ta, která je schopná znovu získat půjčené peníze, a tím pádem může poskytovat další úvěry. Opoždění v placení nebo neplacení úvěrů má za důsledek, že MFI nemůže poskytovat nové úvěry.

Z částky, kterou půjčila MFI Santa Fé de Guanajuato a která pro rok 2005 činila 51 030 000 pesos činí částka peněz, která nebyla splacena včas 2 455 000 pesos¹⁸, což znamená 4,81%. Snížení nesplacených úvěrů je jedním z hlavních cílů MFI Santa Fé. Proto také vedení MFI vypracovalo plán budoucího vývoje:

¹⁸ Že nebyl dluh splacen včas neznamena, že nebude splacen v budoucnosti. Za včas nesplacený se považuje každý, u kterého se dlužník opozdí se splácením již o 1 týden.

Tabulka č. 8: Procento nesplacených úvěrů

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
% nesplacených úvěrů	4,76	4,81	4,61	4,41	4,42	4,01	3,81

* tato data jsou reálná, ostatní plánovaná

Zdroj: Přeloženo z Plan de Negocios SF, 2005

Pro výpočet čistého prodlení se vychází z následujících finančních údajů (v pesos):

Tabulka č. 9: Výpočet čistého prodlení

Celková půjčená částka	51 030 000
Prodlení brutto	2 455 000
% prodlení brutto	4,81%
Odhad nevymahatelných úvěrů z minulých období	3 528 000
% nevymahatelných úvěrů	6,91%
Garance klientů	2 115 000
Celkově rezervy	5 643 000
Prodlení netto	3 188 000
% prodlení netto	6,25%

Zdroj: Vlastní zpracování dle Plan de Negocios SF, rok 2004

Tato výše prodlení je v rámci mikrofinančních institucí velmi nízká. Dokonce i některé komerční banky dosahují vyšších procent prodlení. Pro srovnání: Komerční banka vykazala v roce 2007 v kategorii sledované úvěry LUSR (loans under special review neboli nestandardní, pochybné a ztracené úvěry) 4,4 % svých úvěrů [62]. U České spořitelny to bylo za rok 2006 dokonce 15 % úvěrů (individuálně a kolektivně znehodnocené úvěry) [75]. ČSOB vykazala v roce 2007 3,3 % nestandardních, pochybných a ztrátových úvěrů [76].

8.3. Vybrané ekonomické ukazatele

8.3.1. Rentabilita (výnosnost)

Prioritou MFI Santa Fé de Guanajuato není dosahovat maximálního zisku. Na prvním místě jsou cíle sociální: poskytovat mikrofinanční a jiné služby obyvatelstvu žijícímu na okrajích měst a na venkově, přičemž se zaměřuje především na ženy. Dosažený zisk je využit na vytváření kapitálu, který se dále půjčuje klientům. Dosahování zisku je znakem dobré ekonomické situace organizace. Proto je žádoucí, aby MFI byla schopna hradit své náklady a nebyla ve ztrátě. Z tohoto důvodu je také mezi hodnocení MFI Santa Fé zahrnut zisk a ukazatele z něj vypočítané.

- **Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)** zisk / vlastní kapitál

$$= 1\,953\,000 / 16\,271\,000 = \mathbf{0,12}$$

Jde o míru výnosnosti, se kterou MFI využívá vlastní kapitál. Vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého do MFI Santa Fé. Hodnota by měla být vyšší než výnosnost jiných investorských příležitostí, minimálně by však měla dosahovat běžné úrokové míry. Co se týče časového hlediska, tak by tento ukazatel měl v čase růst. V případě MFI Santa Fé jde o 12ti % výnosnost, což lze považovat za rentabilitu vysokou.

- **Výnosnost celkového kapitálu (ROA)** zisk / aktiva

$$= 1\,953\,000 / 67\,996\,000 = \mathbf{0,029}$$

Vyjadřuje souhrnnou charakteristiku celkové efektivnosti vložených prostředků. V případě MFI Santa Fé jde o 2,9 %, což je průměrná rentabilita. Rentabilita ROA obvyklá v komerčním bankovním sektoru evropských zemí je 0,53%. V mikrofinančním sektoru je však zpravidla dosahováno rentability vyšší: Indonéská BRI dosáhla v roce 2003 ROE 43,41% a ROA 4,02%. [67] Bolívijská BancoSol pak dosáhla v roce 2006 ROE 23,7% a ROA 2,53%. [77] Vysoké rentability je v mikrofinančním sektoru dosahováno především proto, že MFIs se dokáží velmi účinně vyrovnat s asymetrií informací, tzn. vyhodnotit rizikové klienty. Tím dochází k velké návratnosti půjček v kombinaci s poměrně vysokou úrokovou mírou. Další z příčin vysoké rentability je také vysoká diverzifikace půjček (na různé podnikání, do různých oblastí).

- **Výnosnost cizího kapitálu** zisk / cizí kapitál

$$= 1\,953\,000 / 51\,725\,000 = \mathbf{0,038}$$

Jde o rentabilitu půjčeného kapitálu. I v tomto případě by mělo být procento vyšší než běžný úrok, tak aby výnos z investice pokryl náklady na pořízení cizího kapitálu. V případě MFI Santa Fé jde o 3,8 %, což méně než aktuální úroková míra uplatňovaná na cizí kapitál (9,4 %).

8.3.2. Zadluženost

- **Zadluženost 1** dlouhodobé dluhy/vlastní jmění
= 32 066 000 / 16 271 000 = **1,97**
- **Zadluženost 2** dlouhodobé dluhy/vložený kapitál
= 32 066 000 / 16 867 000 = **1,90**

Dlouhodobé dluhy MFI Santa Fé jsou téměř dvojnásobné než její vlastní jmění a než vložený kapitál. Signalizuje to vyšší věřitelské riziko a ukazuje na možnost platební neschopnosti v budoucnosti.

- **Zadluženost 3** cizí kapitál/celková aktiva
= 51 725 000 / 67 996 000 = **0,76**

Měří podíl věřitelů na celkových aktivech. Neměl by přesáhnout 70 % (v případě MFI Santa Fé je na úrovni 76 %). Rozsah ve kterém dluhy financují aktiva je nadměrný, z hlediska věřitele existuje vyšší věřitelské riziko.

- **Zadluženost vlastního jmění** cizí kapitál/vlastní jmění
= 51 725 000 / 16 271 000 = **3,18**

Ukazatel je důležitý pro poskytnutí úvěru. Hodnota vyšší než 200 % je považována za velice rizikovou. V případě MFI Santa Fé jde o 318 %, MFI by tedy měla snížit svou zadluženost, protože z dlouhodobého hlediska by cizí zdroje neměly v takové míře přesahovat vlastní zdroje.

8.3.3. Likvidita (platební schopnost)

- **Celková likvidita** oběžná aktiva/krátkodobé závazky
= 61 195 000 / 19 659 000 = **3,11**

Výsledek nám ukazuje, že MFI je schopná uspokojit více než 3 x své věřitele, pokud by proměnila veškerá oběžná aktiva v daném okamžiku v hotovost. Doporučená úroveň je mezi 2,0 až 2,5. Proto lze konstatovat, že MFI si zachovává nadměrnou platební schopnost.

- **Okamžitá likvidita** peněžní prostředky/okamžitě splatné závazky
= 3 680 000 / 1 616 000 = **2,28**

Tento ukazatel porovnává hotovost, kterou má MFI okamžitě k dispozici se splatnými závazky. V tomto případě má MFI více než dvojnásobnou sumu v hotovosti než činí její splatné závazky. Má tedy dostatečnou platební schopnost.

Celkově lze konstatovat, že MFI Santa Fé de Guanajuato dosahuje velmi dobré rentability. Likvidita je velmi vysoká, úroveň držené hotovosti by se mohla snížit. Nejslabší stránkou je zadluženost. MFI je jakožto mladá instituce dosti zadlužena, výhodou však je, že většina dlouhodobých půjček je od státních institucí (PRONAFIN, FONAES a FIRA), které poskytují své půjčky za subvencovanou úrokovou míru na úrovni CETES (nejnižší úroková míra v mexické ekonomice vyhlášená centrální bankou) nebo o několik málo procentních bodů vyšší.

IX. VZOREK POPULACE

Vzorek populace, na který byl aplikován dotazník je 221 žen, klientek MFI Santa Fé Guanajuato, pobočky Celaya, které žijí na venkově.

MFI Santa Fé Guanajuato operuje v regionech León, Irapuato, Salamanca, Celaya a Dolores Hidalgo. Pro výzkum byl vybrán region Celaya, což je zemědělská oblast (zabírá část roviny Bajío, kde se produkuje velká část mexických zrnin, především pšenice, čirok a kukuřice). Má velkou venkovskou populaci, věnující se především zemědělství. To se odráží i ve struktuře klientů MFI Santa Fé Celaya, která má 59 % klientů ve venkovské zóně. Pobočka Celaya je navíc jednou z nejstarších a nejvýkonnějších poboček MFI Santa Fé. Tvoří 35 % příjmů a 41 % celkového zisku MFI Santa Fé Guanajuato. Má rozsáhlou bázi klientů, kteří mají dlouhou historii. Svým profilem tak odpovídá požadavkům na cílovou populaci, což je venkovská žena v prvním, druhém až třetím a po třetím roce participace.

Pobočkou MFI Santa Fé v Celaya byla poskytnuta data o 1 822 klientech. Rozhodujícím kritériem pro zjištění rozptylu byla zvolena částka úvěru (protože je závislá na cyklu, ve kterém se klient nachází, takže má přímou souvislost s předmětem zkoumání). 1 822 klientů představuje více než 76 % klientů MFI Santa Fé Celaya, zbývajících 24% klientů nemělo v době výzkumu úvěr od MFI Santa Fé (nacházejí se v předúvěrové fázi, pohybují se mezi dvěma cykly nebo pouze spoří).

Těchto 1 822 klientů není rozlišeno podle zóny, ve které žijí (venkovská, městská) ani podle pohlaví, neboť ve svých účetních záznamech MFI Santa Fé klienty takto nerozděluje.

Vzorec použitý na zjištění velikosti vzorku populace byl:

$$n = \frac{S^2 * t^2}{d^2}$$

kde: S je rozptyl výše úvěru v populaci

t je spolehlivost (podle Studentova t rozdělení, na hladině významnosti $\alpha = 0,05$)

d je 10% z průměru výše úvěru

$$n = \frac{16\,156\,477,15 * 1,96^2}{530,34^2}$$

$$\mathbf{n = 220,68 \approx 221}$$

Číslo 221 představuje 16 % všech venkovských klientů pobočky MFI Santa Fé v Celaya a 17 % venkovských žen, klientek MFI Santa Fé Celaya. Jde o 1,9 % všech klientek Santa Fé Guanajuato.

Vzorek byl podle doby, po kterou jsou ženy klientkami MFI distribuován takto:

- první rok: 100
- druhý a třetí rok: 50
- více než tři roky: 71

Tento poměr odpovídá celkovému rozdělení klientů z hlediska doby jejich participace v MFI Santa Fé Guanajuato A.C..

Dotazník byl aplikován v následujících obcích:

- San Isidro de la Concepción
- Santa Rita
- Santa Rosa de Lima
- San Cayetano
- San Juanito
- Colonia Insurgentes
- Colonia Mexicanos
- Panales Galera
- Panales Jamaica
- Los Pinos
- Villagran
- Jaral del Progreso
- Cerrito de Gasca
- La Bolsa
- La Mocha, Cortazar
- Romerillo
- Ciudadela
- Tavera

Pilotní dotazník se realizoval v červnu 2006, vlastní dotazníkové šetření pak v říjnu 2006.

Vedle dotazníkového šetření byly provedeny také polostrukturované rozhovory. Rozhovory byly provedeny v červnu 2006 a v prosinci 2006 se členy skupiny Grupo Unico. Dotazování byli klienti v prvním cyklu, vedle klientek - žen také klienti - muži, jejichž komentáře jsou velmi zajímavé. Dále byla dotazována jedna participantka ze čtvrtého cyklu, která iniciovala vznik Grupo Unico. Celkově bylo dotazováno 10 osob (8 žen, 2 muži). Rozhovory se týkaly spokojenosti klientů se systémem mikrofinancování (proč a s jakými očekáváními s mikrofinancemi začali, jaké problémy museli následně řešit, zda chtějí pokračovat a proč), jejich sociální a ekonomické situace a jejich podnikání. Byly zjištěny i základní obecné informace (věk, počet dětí, vzdělání, stav). Veškeré rozhovory byly nahrány na diktafon. Úryvky z prohlášení klientů jsou součástí výsledků a dokreslují, prohlubují a rozšiřují informace zjištěné dotazníkovým šetřením. V části „Výsledky“ jsou uvedeny kurzívou.

X. VÝSLEDKY

10.1. Základní charakteristiky klientek

Základní charakteristiky klientek jsou tyto: průměrný věk 39 let, mají více než 3 děti (průměr 3,6), ze kterých téměř dvě (průměr 1,9) jsou závislé na svých rodičích. Většina žen je vdaných a studovaly pouze základní školu.

10.2. Ekonomická aktivita klientek

1. Většina úvěrů je splácena z příjmů, které plynou z vlastní činnosti klientek.

Hypotéza se přijímá.

Ve zkoumané populaci se výše půjček pohybovala od 1 000 pesos po 61 500 pesos.¹⁹ V prvním roce byla průměrná výše 6 758 pesos, ve druhém a třetím 11 238 pesos, déle než tři roky 15 617 pesos. S časem stráveným v MFI Santa Fé se tedy zvyšuje výše půjčky, což lze hodnotit pozitivně, protože ženy si neberou půjčku, kterou by nemohly splácet. Jejich schopnost splatit vyšší půjčku souvisí s jejich rostoucími příjmy. Většina žen totiž splácí půjčku od MFI Santa Fé z peněz, které si vydělají ve svém podnikání (87 %). Druhý nejdůležitější zdroj pro splácení půjčky jsou pak peníze od manžela (28 %) . Většina žen je tedy nezávislých na manželovi a nemusí čekat, až jim dá peníze, aby zaplatily svou půjčku.

„Je třeba bojovat, protože je to oběť, splácet půjčku. Člověku půjčí, aby si založil podnikání, takže z toho podnikání pak musí člověk brát peníze aby splatil půjčku a dostal další.“

(Marta, klientka v prvním cyklu)

„Moje žena je v domácnosti. Ale někdy chodí prodávat. Občas má problémy se splácením půjčky a chce po mně, abych jí půjčil. Já jí pomůžu, aby nebyla na schůzi za problémovou. Ale chci aby pokračovala ve svém podnikání a aby byla zodpovědnější. Z toho podnikání co má – prodává kosmetiku – by měla vydělat na splácení dluhu. Ale někdy jí zákazníci nezaplatí, takže nemá na splácení půjčky. Já jí říkám: i když nemáš na zaplacení, jdi na schůzi skupiny, musíš se k tomu postavit čelem. Aby bylo vidět, že jsi spolehlivá, i když máš zrovna problémy platit. Když tam nepůjdeš, už ti nic nepůjčí. Když nemůžeš zrovna zaplatit, tak ti může pomoci

¹⁹ Kurz pesa je cca: 1 peso = 2 Kč

skupina. Třeba teď se moje žena zpozdila se splátkami, protože se nám narodilo dítě, takže jsme ve špatné finanční situaci. Museli jsme platit za léky a doktory. Ale snad brzo bude lépe.“

(Rogelio, klient v prvním cyklu)

2. Většina klientek podniká v oblasti služeb.

Hypotéza se přijímá.

Většina žen podniká v oblasti služeb (81 %). Ženy se věnují činnostem jako prodej jídla a smíšeného zboží ve vlastním krámku (stánku), prodej prostřednictvím katalogu (obuvi, oblečení, kosmetiky), kosmetický, kadeřnický salón, restaurant, prodej zemědělské produkce na trhu. Některé ženy se věnují zemědělství (15 %), v tom případě jde většinou o živočišnou výrobu: chov drůbeže, prasat, koz, krav. Jen zřídka jde o rostlinnou výrobu. Práce v zemědělství je tradiční prací, kterou spolu s rodinou provozují již desítky let. V průmyslu pracuje jen málo žen (4 %), přitom v tomto sektoru dosahují nejvyšších příjmů (více než 20 000 pesos).

Pracovat ve službách má pro ženu mnoho výhod. Zaprvé může této činnosti věnovat tolik času, kolik ho právě má, nemusí to být nutně 8 hodin denně, ani 5 dní v týdnu. Většina žen je na prvním místě ženou v domácnosti, dělá většinu domácích prací, stará se o děti a o rodinné hospodářství. Proto je pro ženu velmi důležité mít takovou práci, která jí umožní věnovat se rodině, domácnosti i hospodářství. Žena věnuje své práci v průměru 6 hodin denně, v případě zemědělství je to čas kratší (5,9 hodin), v průmyslu naopak delší (7,8 hodin). Mnohé ženy pracují jen některé dny v týdnu (např. prodávají na trhu pouze v sobotu a neděli).

Pro práci ve službách je také charakteristický pravidelný tok příjmů, který je plynulejší než je tomu v průmyslu nebo zemědělství. Klientky musí splácet své úvěry v týdenních splátkách, takže je pro ně jednodušší zaplatit potřebnou částku z prodeje v obchodě než např. ze sklizně (kde se příjem realizuje jedenkrát až dvakrát ročně). Nabízí se otázka, zda právě způsob splácení není limitujícím pro druh podnikání klientky. Vzhledem k tomu, že příjem ve službách není příliš vysoký a navíc hrozí, že lokální trh se může lehko nasytit a nebude tak dostatečná poptávka, bylo by výhodnější, kdyby se ženy věnovaly např. zpracovatelskému průmyslu (zpracování zemědělských produktů), kde jsou příjmy vyšší. Studie z Peru (viz

kapitola Mezinárodní srovnání) ukazuje, že teprve při změně splácení z týdenního na měsíční se zvýšilo procento žen ve výrobních odvětvích.

Tabulka č. 10: Měsíční příjmy a průměrný čas věnovaný práci dle sektorů

Sektor	Průměrný měsíční příjem (v pesos)	Průměrný čas v práci (hodin/den)
Služby	3 156,9	6,0
Zemědělství	3 034,4	5,9
Průmysl	20 004,4	7,8
Celkem	3 825,3	6,1

Pozn.: Existuje silná pozitivní závislost mezi časem stráveným v práci a příjmem na hladině významnosti 0,01.

„Ráno dětem připravuji snídani, oblečení a pošlu je do školy... Můj manžel odejde také do práce. Já když mám schůzky s klienty, tak také odcházím z domu. Ale většinu času trávím doma, vařím, uklízím. To je něco velmi důležitého na mé práci (prodej z katalogu). To se mi líbí, že nezanedbávám své děti ani domácnost. Když můžu, tak jdu pracovat a pak už mám volno. Já se rozhoduji, kdy budu pracovat.“

(Juana, klientka v prvním cyklu)

„Polovinu dne jsem doma – vařím, uklízím, starám se o své malé děti. Polovinu dne pak pracuji. Prodávám v naší čtvrti na trhu, na náměstí.“

(Sanjuana, klienta v prvním cyklu)

„Mnoho žen nemůže pracovat mimo domov kvůli dětem a domácnosti. Takže je lepší, když mohou pracovat doma, ve svém vlastním obchůdku, když mají zrovna čas.“

(Ana, klientka v prvním cyklu)

3. Většina žen začala novou produktivní činnost, kterou dříve neměla.

Hypotéza se zamítá.

Většina žen (58 %) pokračuje v činnosti, kterou provozovala již před tím, než dostala první úvěr od MFI Santa Fé. To však neznamená, že mikrofinance nepomáhají zakládat nová podnikání. Procento žen, které začaly samy podnikat teprve až po vstupu do programu MFI Santa Fé je také dosti vysoké – 42%.

4. Čas strávený v práci a příjmy, které plynou z podnikání časem rostou.

Hypotéza se zamítá.

Průměrný čas strávený pracovní činností je 6 hodin denně, přičemž po prvním roce se snižuje (na 5 hodin) a roste až u žen, které jsou v systému více než 3 roky (6,5 hodiny). Průměrný měsíční příjem z podnikání je 3 825 pesos. Velké rozdíly jsou v příjmech podle sektorů, ve kterých ženy podnikají: nejvyšší průměrný příjem mají v průmyslu (20 004 pesos), nejnižší v zemědělství (3 034 pesos). Trochu vyššího příjmu než v zemědělství, dosahují ženy pracující ve službách (3 157 pesos).

Vývoj příjmů v čase je opačný než u času stráveného v práci. Po prvním roce se zvyšuje, následně klesá. Tato tendence není moc logická, vysvětlení možná spočívá v tom, že právě ve druhém roce je více žen zabývajících se průmyslem, které mají vysoce nadprůměrné příjmy, což ovlivnilo i celkový průměr tohoto časového období.²⁰

Nicméně pouze 29 % žen, které participují v MFI Santa Fé déle než 1 rok dosahuje nadprůměrného příjmu. Neprojevalo se, že by během času rostly výrazně příjmy žen. Co je však pozitivní je už sám fakt, že ženy pokračují ve svém podnikání, a to několik let. Konkrétní příjmy jsou však ovlivněny mnoha mikro a makroekonomickými vlivy, které v dotazníku nejsou postiženy (např. příjmová hladina v lokalitě, velikost populace v lokalitě, inflace, daňové zatížení, státní sociální programy, konkurence, úroda může ovlivnit klima daného roku apod.). Další faktory, které nejsou sledovány je např. rodinná situace (smrt nebo onemocnění člena domácnosti, rozvod, nezaměstnanost manžela...). Tyto všechny faktory jsou mimo kontrolu ženy, mohou však ovlivnit její příjmy z podnikání. Pouhá účast v systému mikrofinancování neřeší všechny druhy problémů, které mohou vést ke snížení příjmů.

„Měla jsem malý restaurant. Za první půjčku jsem si koupila stoly a židle. Ale teď jsem ho musela zavřít, protože už je tu restaurací hodně a nechodili zákazníci.“

(Margareta, klientka v prvním cyklu)

²⁰ Pokud bychom vyloučili 5 nejvyšších hodnot příjmů (extrém více než 30 000 pesos měsíčně), pak by byl výsledek následující: **průměrný příjem**

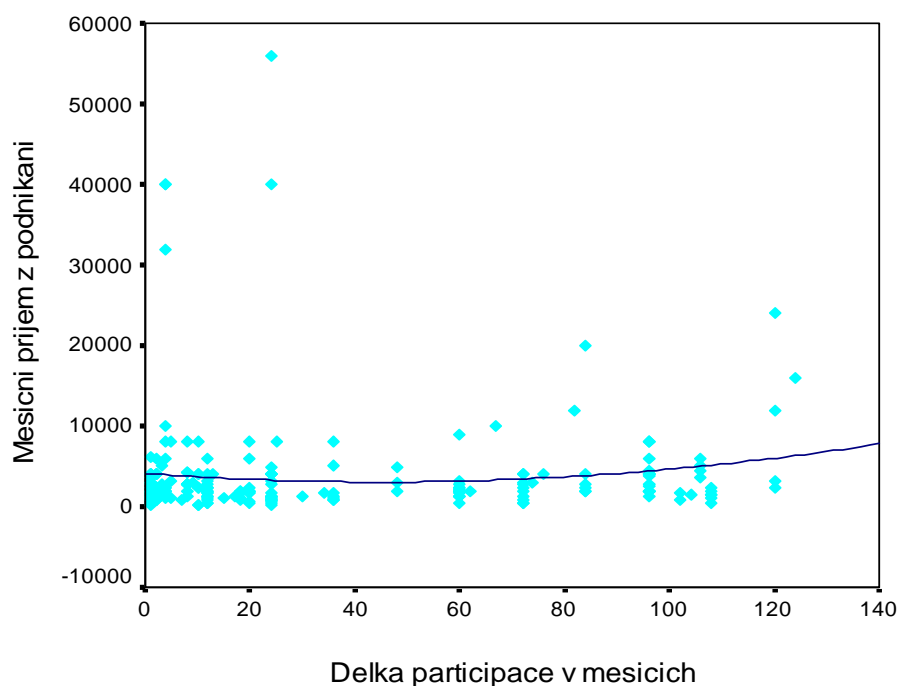
- v prvním roce	2610,8 pesos
- ve druhém a třetím roce	2271,7 pesos
- více než tři roky	3874,6 pesos
- celkem	2950,9 pesos

Tabulka č. 11: Délka participace, čas strávený v práci a příjmy

Délka participace	Průměrný čas v práci (hodin/den)	Průměrný měsíční příjem (v pesos)
První rok	6,23	3 652,5
Druhý a třetí rok	5,08	4 100,8
Více než tři roky	6,50	3 874,6
Celkem	6,06	3 825,3

Každá z žen má v podnikání svůj strop, daný jejími vědomostmi, poptávkou na trhu, časovým omezením a energií, kterou může svému podnikání věnovat. Jen velmi málo žen může překročit lokální úroveň ekonomiky. V oblasti, kde je nízká příjmová základna a není vybudována dostatečná infrastruktura má podnikání žen své limity, které je těžké přesáhnout.

Graf č. 5: Měsíční příjem z podnikání a délka participace v měsících



Model I.

Tabulka č. 12: Charakteristiky modelu I

R	R ²	Odhadovaná hodnota standardní odchylky
0,897	0,804	2940,2578

$$Y = a + b X_1 + c X_2 + d X_3 + e X_4 + f X_5$$

Nezávislé proměnné:

- X₁ Měsíční příjem rodiny
- X₂ Počet dětí, které nepracují
- X₃ Délka participace v MFI Santa Fé (měsíce)
- X₄ Odpracované hodiny za den
- X₅ Věk klientky

Tabulka č. 13: Koefficienty modelu I

	Nestandardizované koeficienty		Standardizované koeficienty	t	Významnost
	B	Standardní odchylka	Beta		
Konstanta (a)	-2664,748	805,305		-3,309	0,001
d	-5,739	5,553	-0,032	-1,034	0,302
e	255,818	61,998	0,130	4,126	0,000
c	-168,172	139,282	-0,037	-1,207	0,229
f	17,927	16,205	0,035	1,106	0,270
b	0,625	0,023	0,849	27,144	0,000

Existuje těsná pozitivní závislost mezi ziskem z podnikání a odpracovanými hodinami za den na hladině významnosti 0,01. Dále se prokázala těsná pozitivní závislost mezi ziskem z podnikání a měsíčním příjmem rodiny na hladině významnosti 0,01.

Závislá proměnná:

Y = Měsíční zisk z podnikání ženy

$$Y = -2664,748 + 0,625 X_1 - 168,172 X_2 - 5,739 X_3 + 255,818 X_4 + 17,927 X_5$$

$$\text{Měsíční zisk z podnikání ženy} = -2664,748 + 0,625 * \text{měsíční příjem rodiny} - 168,172 * \text{počet dětí, které nepracují} - 5,739 * \text{délka participace v MFI Santa Fé (měsíce)} + 255,818 * \text{odpracované hodiny za den} + 17,927 * \text{věk klientky}$$

Tabulka č. 14: Interpretace modelu I

Koeficient	Proměnná	Vzájemná závislost s měsíčním ziskem z podnikání
a	Konstanta	Negativní
b	Měsíční příjem rodiny	Pozitivní
c	Počet dětí, které nepracují	Negativní
d	Délka participace v MFI Santa Fé (měsíce)	Negativní
e	Odpracované hodiny za den	Pozitivní
f	Věk klientky	Pozitivní

Výsledky prokázaly pozitivní vzájemnou závislost mezi měsíčním příjmem z podnikání ženy a:

- Měsíčním příjmem rodiny
- Odpracovanými hodinami za den
- Věkem klientky

Zisk z podnikání ženy generuje 62,5% měsíčního příjmu rodiny. To znamená, že je podnikání ženy nejvýznamnějším zdrojem příjmů pro rodinu. Jde o nejvýznamnější proměnnou.

Každá hodina, kterou žena pracuje ve svém podnikání, generuje zisk ve výši 255,8 pesos. Pokud se tedy věnuje svému podnikání více hodin denně, její příjem radikálně roste. Proměnná je velmi významná.

Vyšší věk klientky má pozitivní vliv na měsíční příjem z podnikání. Vysvětlením je, že postupem času se rodina dostává do stabilizovanější situace. Pokud je rodina mladá a žena se musí dosud starat o několik malých dětí, nezbyvá jí logicky tolik času na vlastní podnikání. Pokud již ale některé z dětí pracují nebo odešly z domova, vytváří se prostor pro osobní

iniciativu ženy. Každým rokem navíc roste zisk z podnikání o 17,9 pesos. Proměnná je středně významná.

Výsledky prokázaly negativní vzájemnou závislost mezi měsíčním příjmem z podnikání ženy a:

- Počtem dětí, které nepracují
- Délkou participace v MFI Santa Fé (měsíce)

Pokud klesne počet dětí, které jsou závislé na rodičích o jedno, vzroste měsíční zisk z podnikání ženy o 169,2 pesos. Ženě ubude práce v domácnosti a zbývá jí více času a energie na podnikání. Proměnná je středně významná.

Délka participace v MFI Santa Fé ovlivňuje negativně měsíční zisk z podnikání ženy. Překvapivý výsledek tedy je, že čím déle žena participuje v MFI Santa Fé, tím nižší je její zisk z podnikání. Každý měsíc participace v MFI Santa Fé znamená snížení příjmu o 5,7 pesos. To jistě není mnoho, přesto je už samotná nepřímá úměra v tomto vztahu překvapivá. Významnost proměnné je střední.

Model II.

Tabulka č. 15: Charakteristiky modelu II

R	R ²	Odhadovaná hodnota standardní odchylky
0,886	0,784	4155,6392

$$Y = a + b X_1$$

Nezávislá proměnná:

X_1 Měsíční příjem z podnikání ženy

Tabulka č. 16: Koeficienty modelu II

	Nestandardizované koeficienty		Standardizované koeficienty	t	Významnost
	B	Standardní odchylka	Beta		
Konstanta (a)	3004,455	323,644		9,283	0,000
X_1	1,203	0,043	0,886	28,210	0,000

Závislá proměnná:

Y Měsíční příjem rodiny

$$Y = 3004,455 + 1,203 X_1$$

$$\underline{\text{Měsíční příjem rodiny}} = 3004,455 + 1,203 * \text{měsíční příjem z podnikání ženy}$$

Interpretace:

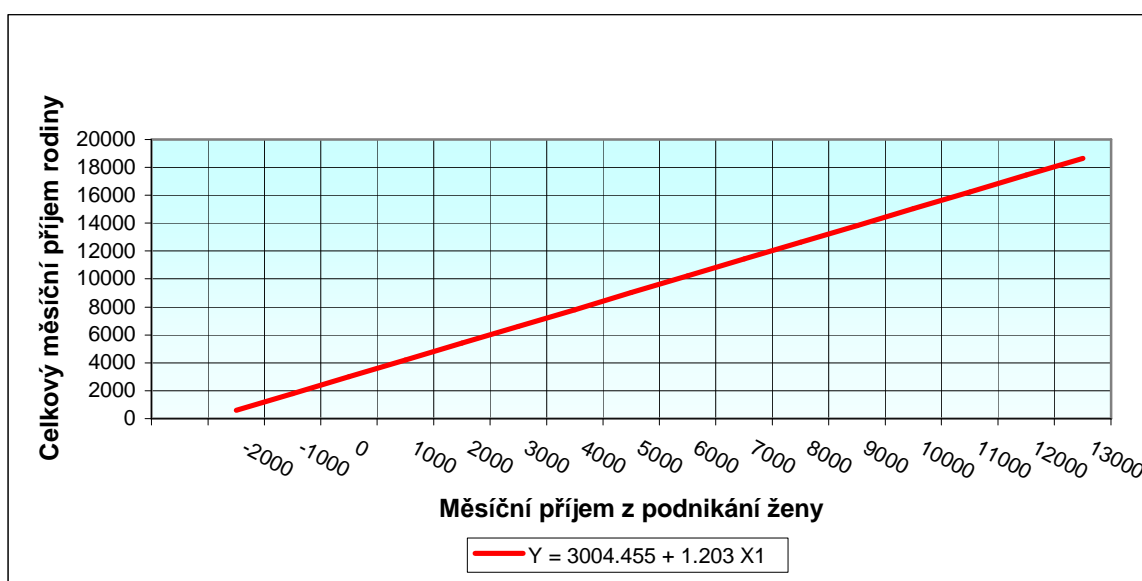
Vzájemný vztah mezi příjmem rodiny a příjmem z podnikání je pozitivní a velmi silný. Existuje přímá úměra – čím vyšší příjem z podnikání ženy je, tím vyšší je celkový příjem rodiny.

Příjem rodiny se skládá ze dvou částí:

- Příjem z podnikání ženy
- Jiné příjmy

Jiné příjmy (výdělek manžela, výdělky dalších členů rodiny, příjmy ze zahraničí apod.) jsou v průměru jen něco málo přes 3 000 pesos. Tento výsledek dokazuje, jak je pro rodinu významný příjem z podnikání ženy.

Graf č. 6: Vztah mezi příjmem z podnikání ženy a celkovým příjmem rodiny



5. Zisky z činnosti klientka používá v prvních třech letech především na nákup potravin a oblečení, školní výdaje a výdaje na zdravotnictví. Po třetím roce spoří a využívá peníze na zlepšení bydlení.

Hypotéza se zamítá.

Předpoklad byl, že v prvních letech ženy používají své zisky na uspokojení základních potřeb rodiny, jako je jídlo, vzdělání dětí a zdraví. Po třech letech již využívají peníze na větší investiční záměry jako je zlepšení bydlení.

Většina žen v jakékoliv skupině uvedla, že své zisky opět investuje do podnikání (66 %), další častá možnost využití zisků byla splácení půjček (58 %) a nákup jídla a oblečení pro rodinu (43 %). Největší změny v čase byly zaznamenány u spoření (změna ze 17 na 30%) a investování peněz do podnikání (ze 60 na 76%). Výdaje na školu zaujaly čtvrté místo v četnosti (23 %), výdaje na zdravotnictví pak místo páté (22 %). Užití zisku na výdaje na rodinné a náboženské oslavy je velmi málo frekventované (méně než 1%).

6. Většinou je to klientka, kdo vlastní podnikání a rozhoduje o něm. Toto procento roste časem participace v mikrofinancích.

Hypotéza se přijímá.

Většina žen má již od první půjčky vlastní podnikání. Toto procento ještě mírně roste po celou dobu participace (z 89 % na 94 %). Ženy tedy rozhodují o svém podnikání, což vede ke zrovnoprávnění žen.

7. Většinou je to klientka, která nejvíce pracuje ve svém podnikání. Nepředpokládá se vývoj v čase.

Hypotéza se přijímá.

Od začátku se žena zaměstnává ve svém podnikání (98 % žen). Klientky, které participují v mikrofinancích více než 3 roky jsou však ty, které pracují ve svém podnikání nejméně (94 %). Může to být tím, že již mají další osoby, které jim pomáhají.

8. Po prvním roce podnikání generuje pracovní místa pro další členy rodiny nebo osoby mimo rodinu (nejdříve neplacené, později placené).

Hypotéza se zamítá.

Nepozorovaly se žádné důležité změny v práci dalších členů rodiny po prvním roce. Naopak po prvním roce práce ostatních osob klesá. Výrazné změny lze pozorovat až po 3 letech, kdy v podnikání pracuje kromě ženy 23 % manželů a 28 % dětí. Po třech letech také roste počet placených zaměstnanců (13 % klientek si platí zaměstnance).

Tabulka č. 17: Délka participace a zaměstnání dalších osob (v %)

Délka participace / zaměstnání	Manžel	Děti	Jiný rodinný příslušník	Jiná osoba
První rok	16,0	23,0	7,0	5,0
Druhý a třetí rok	14,0	2,0	4,0	8,0
Více než tři roky	22,5	28,2	7,0	5,6

9. Většina klientek použila na založení a udržení podnikání úvěr od MFI Santa Fé.

Hypotéza se přijímá.

Více než 80 % participantek říká, že pro založení a udržení svého podnikání využily úvěr od MFI Santa Fé (na dalším místě pak využívají vlastních úspor a peněz manžela). To znamená, že pro ženy jde o velmi významný zdroj financování. Pro mexickou venkovskou ženu je velmi těžké získat od kohokoliv (a od banky téměř nemožné) pro své podnikání úvěr. Nemají požadované záruky, jsou většinou ženami v domácnosti, jejich podnikání je malé. Proto velmi oceňují možnost vzít si malý úvěr od MFI Santa Fé.

Tabulka č. 18: Zdroje financování na založení a udržení podnikání

Zdroje financování	%
Půjčka od MFI Santa Fé	81,0
Vlastní úspory	41,2
Manželovy peníze	22,2
Půjčky od známých nebo příbuzných	2,7
Půjčka z banky	1,8
Půjčka lichváře	1,8
Pomoc od státních programů	1,4
Peníze zasílané ze zahraničí	0,9

„My jsme ženy v domácnosti a ženám v domácnosti nikdo nepůjčí peníze, protože nemáme pravidelný příjem. Takže mi připadá úžasné to, co dělá Santa Fé. Pomáhá nám a myslí na nás – ženy v domácnosti – abychom mohly zlepšit svou situaci. Santa Fé nám věří.“

(Juana, klientka v prvním cyklu)

„Běžná spořitelna nebo banka nám nepůjčí. Když člověk nemá majetek, nemá pozemky, nemá nemovitosti... tak nic... zavírají se dveře.“

(Margareta, klientka v prvním cyklu)

„V bance nedostanu půjčku. Moje dílna je malá a nemůžu platit velkou půjčku.“

(Rogelio, klient v prvním cyklu)

„Ženy chtějí mít své vlastní podnikání a chtějí zlepšovat svou situaci. Taky chtějí nejspíš pomoci manželovi nebo se doma samy nudí a líbí se jim scházet se s ostatními ženami. Nikomu by se neměly zavírat dveře. Všichni mohou v něčem vyniknout, uspět. A když jde o pomoc matkám od rodin, jen tak dál. Kdybych já byl ženou, tak by se mi líbilo mít svoje vlastní peníze. Tady mají příležitost. Také jsou pak ženy více aktivní, živé, zaujaté. Ale také vidí problémy, protože když má člověk své nezávislé podnikání, je nutné převzít nad ním veškerou kontrolu.“

(Rogelio, klient v prvním cyklu)

10. Podnikání klientek se zlepšilo za čas strávený v MFI Santa Fé.

Hypotéza se přijímá.

Většina klientek se domnívá, že jejich podnikání se zlepšilo za čas strávený v MFI Santa Fé (78 %), 20 % si myslí, že je stejné jako dříve a jen 3 % pozorují změnu k horšímu. Existuje silná pozitivní závislost na hladině významnosti 0,01 mezi délkou participace a zlepšením podnikání.

11. Po třetím roce můžeme pozorovat tyto změny: nákup velkých strojů a dopravního prostředku.

Hypotéza se přijímá.

Na otázku, které pozitivní změny ženy pozorují byly nejčastější odpovědi: prodávám nové produkty (48 %), zlepšilo se mé prodejní místo (29 %) a zlepšila se kvalita produktů (23 %). Nákup velkých strojů a dopravních prostředků uvádějí zejména ženy, které participují více než 3 roky. 10 % z participujících více než 3 roky si koupilo dopravní prostředek a 7 % velký stroj.

Tabulka č. 19: Změna v podnikání během participace

Změna	%
Prodávám nové produkty	48,4
Zlepšilo se prodejní místo	29,0
Zlepšila se kvalita produktů	22,6
Prodávám na nových místech	21,7
Snížily se mi náklady, protože nakupuji materiál za velkoobchodní ceny	18,1
Zlepšilo se místo, kde vyrábím	14,9
Zlepšila se prezentace produktů	14,5
Koupila jsem si malý stroj	8,6
Koupila jsem si dopravní prostředek	5,9
Koupila jsem si velký stroj	4,5
Najímám více zaměstnanců	1,8

12. Většina klientek je po prvním roce schopná pokračovat ve svém podnikání i bez pomoci mikrokreditu.

Hypotéza se přijímá.

Velmi pozitivní je, že většina žen (68 %) uvádí, že jsou schopny pokračovat ve svém podnikání i kdyby již v budoucnosti nedostaly žádný mikrokredit. To znamená, že sice oceňují, že jim mikrokreditu pomáhá, ale pokud by k němu již neměly přístup, neskončily by definitivně se svým podnikáním. Konečným cílem programu mikrofinancování totiž není, aby klienti byli trvale závislí na mikrokreditech, ale naopak: aby byli schopni po čase podnikat i bez nich. V nejlepším případě, aby se stali atraktivními klienty pro komerční banky.

Nicméně v prvním roce uvádí 76 % žen, že by mohly pokračovat i bez mikrokreditu. Ve druhém a třetím roce je to sice většina, ale již jen 58 %, po třech letech pak 65 %. Zdá se, že na počátku, kdy zakládají své podnikání, jsou ženy velmi optimistické. V prvních letech ale

narazí na řadu problémů, které musí překonávat a jejich optimismus se snižuje. Proto uvádějí, že by bez pomoci mikrokreditu nejspíš ukončily své podnikání. Po třech letech, kdy se jim ale podařilo kritickou dobu přečkat a prvotní problémy vyřešit, roste jejich sebedůvěra, že by mohly podnikat i bez mikrokreditu. To je důležitá informace pro mikrobanky, které by si měly uvědomit, že jejich služby jsou pro klienty velmi důležité právě v kritickém druhém a třetím roce.

13. Postupem času rostou úspory klientky.

Hypotéza se přijímá.

Jedním z nejvýraznějších pozitivních efektů je jistě nárůst spoření během doby participace v mikrofinančním programu. Mluvíme zde o úsporách, které mají ženy ve své skupinové pokladně (musí mít naspořeno vždy minimálně 10 % požadované částky) i o jejich soukromých úsporách doma nebo v bance. Úspory rostou velmi výrazně (silná pozitivní závislost mezi délkou participace a úsporami na hladině významnosti 0,01). Větší úspory pak pomáhají ženám realizovat větší investice, mají větší rezervu, takže se cítí bezpečněji a mohou pokrýt nenadálé výdaje (například na léčbu člena rodiny, opravu stroje apod.).

Tabulka č.20: Délka participace a úspory klientky

Délka participace /Průměr (v pesos)	úspory
První rok	2 108,1
Druhý a třetí rok	4 561,5
Více než tři roky	6 385,4
Celkem	4 037,3

14. Úspory chce klientka použít na zlepšení životních podmínek své rodiny (vzdělání dětí, zdravotnictví a bydlení).

Hypotéza se zamítá.

Předpoklad byl, že pro většinu žen je motivem pro spoření zlepšit život jejich rodin. Za důvod spoření bylo proto považováno zajištění vzdělání, zdravotní péče a bydlení. Přitom je ale pro ženu nejdůležitější investovat zpět do svého podnikání (61 % žen uvedlo že spoří na větší investice do podnikání). Ženy berou své podnikání velmi vážně a uvědomují si, že je

důležitým zdrojem příjmu jejich rodiny. Proto je pro ně prioritou, aby podnikání vzkvétalo, protože prostřednictvím příjmu z něj, mohou následně zajistit potřeby rodiny. Další užití uspořené peníze je rezerva pro případ nouze (49 %), jídlo a oblečení pro rodinu (20 %) a výdaje na zdravotnictví (16 %).

10.3. Hodnocení služeb MFI Santa Fé

15. Většina klientek chce pokračovat v participaci v MFI Santa Fé.

Hypotéza se přijímá.

98% žen chce pokračovat v participaci v MFI Santa Fé. V odpovědích se neodráží realita (kterou lze vyčíst ze statistik MFI), že ve druhém cyklu nepokračuje 30% těch, kteří začali v cyklu prvním. Důvodů může být řada: jak na straně klienta, tak na straně MFI Santa Fé. Na straně klienta jde především o nespokojenost se systémem, nesoulad se skupinou, neschopnost splatit dluh nebo obava ze splácení v budoucnosti. Na straně MFI Santa Fé jde pak o ztrátu důvěry u problémového klienta nebo skupiny a neschválení dalšího úvěru.

„Chci si zažádat o další úvěr, ale menší. Nechci se zavázat k placení velkého dluhu a pak dopadnout špatně. Takže jak se platí každý týden, tak teď budu žádat nižší splátky. Tak, jak to odpovídá mé ekonomické situaci. V druhém cyklu už bych mohla žádat vyšší úvěr, ale já to udělám naopak – budu žádat nižší úvěr.“

(Emilia, klientka v prvním cyklu)

16. Většina žen pozvala další ženy k participaci.

Hypotéza se přijímá.

Přizvání dalších žen do MFI Santa Fé je jasnou demonstrací spokojenosti klientek s programem. 70% klientek tvrdí, že pozvalo další ženy, aby se do mikrofinancí zapojily.

17. Většina žen někdy použila mikrokredit k vyřešení urgentní rodinné situace (nouze).

Hypotéza se přijímá.

Bylo zjištěno, že většina žen někdy použila mikrokredit k jinému účelu, než byl účel deklarovaný v žádosti (tzn. k rozvoji podnikání). 73% žen uvádí, že použila peníze ve prospěch své rodiny v případě, že pocítila takovou potřebu.

„Půjčku jsem investovala do mého obchodu a jednu část také do léků. Stalo se to, že moje dcera onemocněla a potřebovala léky a ty jsou drahé.“

(Emilia, klientka v prvním cyklu)

„Půjčka mi pomáhá investovat a taky koupit si věci do domácnosti.“

(Rogelio, klient v prvním cyklu)

„Jednu část peněz dám do svého podnikání a druhou na domácnost.“

(Ana, klientka v prvním cyklu)

Zaměstnanci MFI Santa Fé samozřejmě vidí neradi, když lidé investují do něčeho jiného, než je podnikání. Správně uvádějí, že taková investice je nevýdělečná, takže je pak problematické, aby klient úvěr splatil. Nicméně i přesto, pokud vznikne nějaká akutní potřeba, klient většinou peníze vydá i na jiný účel než do podnikání. Lidé mají své primární potřeby, které musí být zabezpečeny a např. zdraví rodiny vždy bude na prvním místě. Důležité je, aby klienti přistupovali k úvěru se zodpovědností a rozhodnutí splatit ho. Klienti by měli být na takové socio-ekonomické úrovni, že mají zajištěny základní potřeby (bydlení, jídlo a ošacení). To je zkoumáno socio-ekonomickým dotazníkem před udělením prvního úvěru. Pokud si klient za půjčené peníze zakoupí např. nový elektrospotřebič většinou to neujde ostatním členům skupiny a ti mohou informovat koordinátora (i když k tomu dochází zřídka). Ten pak situaci s klientem řeší tak, aby stávající půjčku splatil a další mu už zpravidla není poskytnuta.

Interpretovat využití peněz na jiné účely než investiční je možno různě. Tyto peníze pomáhají klientovi překlenout určité období, kdy se mu peněz nedostává (jeho cash-flow není plynulé). Pak jde o zvýšení životní jistoty klienta, kdy může část peněz užít na neodkladný výdaj a později tyto peníze splatit (protože počítá s budoucím příjmem). Málokdy dochází k tomu, že by klient využil celou částku na spotřebu a vůbec nesplatil úvěr. Jde však o projev morálního hazardu klienta. Ten vlastně mikrofinanční instituci podvádí, protože využívá peníze jinak, než uvádí na žádosti. Příliš velkou pomocí pro MFI není v tomto případě ani

skupina. Téměř tři čtvrtiny klientů totiž takto peníze „zneužívají“. Je tedy malá pravděpodobnost, že by hlásili zneužití ostatních členů skupiny, pokud se téhož sami dopouštějí (nebo dopustili). Klienti se však dopouštějí tohoto morálního hazardu proto, že nemají zpravidla možnost jiného – spotřebního – úvěru nebo je nevýhodný. Procento nesplacených úvěrů je však dosti nízké, což ukazuje, že přesto, že klienti peníze použijí na spotřební účel, následně ho splatí.

18. Před tím, než měly mikroúvěry, většina žen používala služeb lichvářů.

Hypotéza se zamítá.

19. V současnosti využívají služeb lichvářů méně.

Hypotéza se přijímá.

Ženy příliš nevyužívají služeb lichvářů. Před vstupem do MFI Santa Fé si půjčovalo od lichvářů jen 29% žen, v současnosti je to pouhých 9%. Může to být proto, že tyto služby nejsou v jejich okolí nabízeny nebo že těchto služeb využívají spíše mužští členové domácnosti (manžel, otec, syn, bratr). Bylo by to logické, protože mexické ženy většinou nejsou těmi, kdo vydělává a rozhoduje o rodinných financích. Lichváři tedy málokdy půjčí ženě. I přesto, že původní procento bylo neočekávaně nízké, přesto je snížení o 20% pozitivní zprávou.

20. Po třech letech roste počet žen, které mají účet v komerční bance.

Hypotéza se zamítá.

Pro většinu klientek je MFI Santa Fé jedinou možností, jak získat úvěr. MFI Santa Fé bývá také jedinou finanční institucí, jejíž služby užívají. Velmi málo žen (17%) má účet v komerční bance. U tohoto ukazatele nedošlo k žádné podstatné změně ani po třech letech participace (zvýšení na pouhých 21%).

To, že ženy nemají účet v komerční bance (tedy přístup ke komerčnímu bankovníctví), nemusí nutně znamenat jenom jejich nedostatek nebo nedostatek systému MFI. Může jít o ignoranci tohoto druhu poptávky u komerčních bank, které nenabízejí služby pro drobné podnikatele. V Mexiku není běžné, že by komerční banky poskytovaly služby tomuto druhu zákazníků, i přesto se ukazuje (na příkladu MFIs), že může být toto podnikání velmi výnosné. Také může být na vině nedostatečná informovanost a komunikace mezi mikrofinančním a

formálním komerčním bankovním sektorem. Cílem mikrofinančních institucí není to, aby jejich klient byl jejich klientem navždy. Z dlouhodobého hlediska by se klient měl dostat na takovou úroveň, že je zajímavý i pro komerční banky (a mikrofinanční instituce se může věnovat jinému, potřebnějšímu).

21. Většině klientek vyhovuje úroková míra.

Hypotéza se přijímá.

55% klientek považuje úrokovou míru za vyhovující. Pro 30% klientek je úroková míra příliš vysoká. Většinou jde o klientky ve druhém a třetím roce participace. Patrně se jim zdá, že již mají dostatečnou finanční historii u MFI Santa Fé a že by jim banka měla úrok snížit, jakožto osvědčeným klientům. Nutno podotknout, že MFI Santa Fé uplatňuje u každého cyklu jinou úrokovou míru. S každým dalším cyklem se tato snižuje. V prvním cyklu činí úroková míra 6,00% měsíčně, ve druhém 5,75% měsíčně a v posledním (jedenáctém) již jen 2,50% měsíčně. 15% klientek považuje úrokovou míru MFI Santa Fé za nízkou.²¹

22. Proces získání úvěru připadá většině klientek snadný a rychlý.

Hypotéza se přijímá.

23. Většině klientek byla půjčena částka, o kterou žádaly.

Hypotéza se přijímá.

93% klientek shledává proces získání mikrokreditu snadný a rychlý. Není požadováno mnoho formalit a úvěr je předán několik dnů po podání žádosti (většinou na další týdenní schůzi). 86% klientek také získalo částku, o kterou si zažádalo. To je důležitý ukazatel, protože ukazuje, že ženy většinou žádají o adekvátní částku, kterou jim MFI bez problémů schválí. Jen v několika málo případech dochází k tomu, že klientce není povoleno půjčit si tolik peněz, o které žádá a je jí snížen úvěrový limit. K tomu může dojít na všech úrovních (částku nemusí schválit poradce, koordinátor, regionální vedoucí nebo vrchní vedení).

²¹ Úroková míra, kterou uplatňuje Santa Fé je ve skutečnosti úrokovou mírou dosti vysokou. U začínajících klientů jde o 72% ročně (efektivní roční úrok 101,2%), u těch „nejstarších“ o 30% ročně. Mikrofinanční instituce má však mnohem vyšší provozní náklady, než komerční banka a to z mnoha důvodů (půjčuje malé částky, bez zajištění, nabízí osobní asistenci každému klientovi každý týden...). To, že klienti jsou ochotni přistoupit na tento úrok dokládá dvě věci: že jsou schopni tento úrok platit a že jsou ochotni tento úrok platit (tzn. že dispozice úvěru je pro ně důležitější než výše úroku). Navíc je nutno si uvědomit, že u mnoha jiných finančních produktů, které mají lidé s nízkými příjmy k dispozici, jsou úroky ještě vyšší (lichváři, podomní prodavači, nákup na splátky).

v Leónu). Všichni tito zaměstnanci doporučují nebo nedoporučují úvěr ke schválení, konečné slovo má pak vrchní vedení v Leónu, které určí také úvěrový limit.

Klientky byly také tázány, jaké změny by v systému mikrofinancí navrhovaly. Na prvním místě by klientky uvítaly vyšší částky úvěrů (32%), následovaly delší lhůty splácení (30%) a nepovinné spoření (14%). V tomto bodě se jasně střetávají zájmy klientů (maximalizovat svůj zisk) a zájmy mikrobanky (minimalizovat svoje riziko). I když se MFI snaží, aby její úvěry byly pro klientky co nejpřístupnější a vyhovovaly co nejvíce jejich potřebám, je jasné, že např. z různého typu podnikání následně vyplývají různé požadavky na splácení (např. když žena pracuje v zemědělství, upřednostnila by splácet ve větších splátkách méně často). Systém je však nastaven tak, že splácení probíhá vždy v týdenních splátkách a výše úvěru je odvislá od doby, kterou již žena v MFI bezproblémově participuje. Mikrofinance mají také svůj „výchovný“ efekt, kdy učí své klienty jisté pravidelnosti, plánování a organizování toku financí.

24. Školení a technická asistence poskytované MFI Santa Fé jsou hodnoceny pozitivně většinou participantek.

Hypotéza se přijímá.

25. Školení shledávají ženy potřebným pro své podnikání a život.

Hypotéza se přijímá.

26. Ženy preferují školení ohledně správného vedení svého podnikání jako účetnictví, administrativa, daně apod.

Hypotéza se zamítá.

56% žen udává, že je školení a technická asistence MFI Santa Fé dobrá, 42% jí pak hodnotí jako vynikající a pouhá 2% jako nedostatečnou. 94% se také domnívá, že je školení potřebné pro jejich život a podnikání. Co se týče témat školení, tak ženy preferují především tato témata:

- Vaření (18%)
- Práva žen (15%)
- Administrativa (14%)
- Zdraví (12%)
- Posilování sebevědomí (12%)
- Další (účetnictví, šití, vyšívání, pletení apod.)

Nepotvrdilo se tedy, že by ženy preferovaly především témata spojená s podnikáním. Nicméně např. kurzy vaření by prospěly nejenom zlepšení výživy rodiny, ale vzhledem k tomu, že mnoho žen podniká v oblasti občerstvení (mají své restaurace nebo stánky s jídlem na trhu), tak možná také ke zlepšení jejich podnikání.

Mnoho mexických venkovských žen má také osobní problémy, se kterými si neví rady. Ať již jde o diskriminaci v rodině, neschopnost domoci se svých práv, fyzické a psychické násilí, zdravotní problémy a nedostatečné sebevědomí. Určitě by prospělo zařadit některé kurzy nebo přednášky s tímto zaměřením.

„Skupině trochu chybí lepší organizace, tak aby členové, kteří chtějí něco říct dovedli vyjádřit svůj postoj tváří v tvář skupině. Protože někdy, jak vidím, vedení skupiny neumí jednat, pokud někdo dluží a nesplácí. Myslím si, že by mělo být vedení striktnější.“

(Rogelio, klient v prvním cyklu)

„Líbí se mi tu, hodně se tu naučím. Nejvíc se mi líbí, že nám všechno vysvětlí (poradci z MFI Santa Fé) a když máme nějaký problém, tak nám pomohou. Ve skupině si rozumíme a když někdo nemůže zaplatit hned, tak počkáme. Ale musí přijít a říct to. Tak abychom mohly důvěřovat jedna druhé.“

(María, klientka v prvním cyklu)

„Já přijdu a řeknu – tady jsou moje peníze. Tak ať ostatní dělají totéž. V mé skupině jsou tři osoby, které neplatí. A dokud nezaplatí, to co dluží, tak si nikdo ze skupiny nemůže půjčit. Já se cítím špatně, protože já vždycky splatím všechno a teď mne budou trestat za ostatní. Já vždycky přijdu se svou platbou a někdy poradce ze Santa Fé ani nepřijde vybrat peníze. Takže

už nemám důvěru ve skupinu ani v Santa Fé, protože minule si pokladní nechala všechny naspořené peníze včetně mých dvou tisíc pesos.“

(Ana, klientka ve čtvrtém cyklu)

„Naučila jsem se, jak se organizovat ve skupině. Co se týče mého podnikání, tak jsem se nenaučila nic nového, protože já nejlíp vím, jak ho mám dělat.“

(Sanjuana, klientka v prvním cyklu)

10.4. Sociální situace klientek

27. Po třetím roce je možno pozorovat růst počtu dětí mladších 18ti let, které navštěvují základní nebo střední školu.

Hypotéza se zamítá

Tato změna nebyla zaznamenána. Pravděpodobné vysvětlení je to, že úroveň docházky do školy je celkově v regionu dosti vysoká a proto participace v MFI Santa Fé nemá na docházku dětí vliv. V regionu Celaya 92.2% dětí ve věku mezi 6ti a 14ti lety navštěvuje školu, což je vyšší procento, než je státní průměr.

28. Většina klientek se živí v současnosti svým vlastním podnikáním.

Hypotéza se přijímá.

29. Dříve byla většina žen v domácnosti.

Hypotéza se přijímá.

V současnosti třetina žen udává jako své hlavní činnosti vlastní podnikání a žena v domácnosti. Před vstupem do programu mikrofinancí byla více než polovina žen pouze ženami v domácnosti. Procento žen, které se zabývají vlastním podnikáním vzrostlo o 10%. To znamená, že půjčky od MFI Santa Fé pomáhají ženám začít s vlastním podnikáním.

Pro většinu venkovských žen je na prvním místě péče o rodinu, domov a hospodářství. Tuto svou roli neopouštějí ani po vstupu do programu mikrofinancí a založení vlastního podnikání. Jejich podnikání je většinou takového charakteru, že jim dovoluje kombinovat péči o rodinu a práci.

Tabulka č. 21: Hlavní zaměstnání dnes a před participací v MFI Santa Fé

Zaměstnání	Současné zaměstnání (%)	Zaměstnání dříve (%)
Žena v domácnosti	29,4	56,6
Žena v domácnosti a vlastní podnikání	33,9	14,9
Vlastní podnikání	29,9	19,5
Zaměstnanec	6,8	8,6
Jiné	0,0	0,5

30. Během participace v MFI Santa Fé získávají ženy větší vědomosti.

Hypotéza se zamítá.

Santa Fé de Guanajuato je mikrofinanční organizací, která má sociální cíle. Svě klienty vzdělává především v oblasti organizace skupiny, vedení skupiny, vedení jednoduchého účetnictví, plánování apod. Nicméně na znalostech klientek se to příliš neodráží. Je velmi zajímavé, že ženy, které podnikají již řadu let, často neumí používat ani kalkulačku. MFI Santa Fé by měla zlepšit své služby v této oblasti a poskytovat informace i v dalších oblastech, které jsou pro ženy důležité.

Jen necelá polovina dotázaných žen umí používat kalkulačku, 27% má další vědomosti (účetnictví, počítače nebo internet). Největší vliv na vědomosti a schopnosti žen má jejich věk, mladší klientky mají vyšší znalosti. V průběhu participace v MFI Santa Fé se nezjistila žádná změna ve znalostech a schopnostech klientek. Spíše naopak: klientky, které jsou v systému déle než tři roky vykazují nejnižší vědomosti a je mezi nimi nejvíce žen, které neumí ani zacházet s kalkulačkou.

Otázkou zůstává, zda ženy mají zájem se vzdělávat. To by se zjistilo, pokud by MFI Santa Fé zorganizovala kurz např. práce s kalkulačkou nebo internetem. Je možné, že ženy tyto vědomosti ke svému podnikání nepotřebují. I bez těchto vědomostí jsou často zdatnými obchodnicemi, protože používají svůj „selský rozum“ a mají hlubokou znalost svého oboru.

Tabulka č. 22: Rozvoj vědomostí

Délka participace / Znalost	Žádná (%)	Umí používat kalkulačku (%)	Zná základy účetnictví (%)	Zná podvojně účetnictví (%)	Umí používat počítač (%)	Pracuje s internetem (%)
První rok	23,0	53,0	11,0	3,0	6,0	4,0
Druhý a třetí rok	24,0	44,0	20,0	0,0	12,0	0,0
Více než tři roky	29,6	40,8	19,7	1,4	5,6	2,8
Celkem	25,3	47,1	15,8	1,8	7,2	2,7

31. Podnikání ženy je důležitým zdrojem příjmů rodiny.

Hypotéza se přijímá.

Nejdůležitějším příjmem rodiny je podnikání ženy a plat jejího manžela. To je velmi pozitivní informace, protože odráží skutečnost, že rodiny klientek nejsou závislé jen na jednom příjmu.

Tabulka č. 23: Zdroje příjmů rodiny

Zdroj příjmu rodiny	%
Moje podnikání	76,5
Plat manžela	66,1
Rodinný podnik	10,9
Plat dalších členů rodiny	9,5
Můj plat	9,0
Podpora ze zahraničí	5,4
Podnikání mého manžela	5,4
Jiný	3,2

Podle výsledků je podnikání ženy důležitějším příjmem pro rodinu než mzda manžela. Příjem z podnikání ženy dosahuje v průměru 63% celkového příjmu rodiny. Další příjmy rodiny zcela nezávislé na příjmu z podnikání ženy (plat manžela, platy dalších členů domácnosti, peníze zasílané ze zahraničí) činí zhruba 3000 pesos měsíčně.

„Mnohým z nás manželé dostatečně finančně nepomáhají. Někdy nám nedají ani na nákup osobních věcí, těžko vyjdeme. Taky ale nechci sebrat manželovi všechny peníze, co vydělá. Víím, že mi dává, co může. A jestli také já mohu něčím přispět, tak je to jedině dobře. Abychom nezáviseli jenom na jednom příjmu. Nechci být závislá na svém manželovi, prosit ho, aby mi dal na limonádu... ne! Chci mít svůj vlastní příjem.“

(Juana, klientka v prvním cyklu)

32. Po prvním roce roste celkový příjem rodiny.

Hypotéza se přijímá.

Příjem rodiny roste po prvním roce participace ženy v MFI Santa Fé. Ve druhém a třetím roce dosahují rodiny nejvyššího průměrného měsíčního příjmu. Opět může jít o vliv zaměstnání v průmyslu, které je nejfrekventovanější ve druhém a třetím roce.²² Nejnižší průměrný příjem mají rodiny v prvním roce.

33. V prvních třech letech rostou procentní výdaje za potraviny, později klesají.

Hypotéza se přijímá.

Procento, které rodiny utrácejí za potraviny je významné pro zjištění dílu peněz, které rodině zbývají na pokrytí dalších potřeb. Dále jde o významný indikátor ekonomické úrovně rodiny. Předpokládáme, že mikrofinance jsou určeny především rodinám s nízkými příjmy, proto po zvýšení příjmu rostou také výdaje za potraviny až do určité úrovně saturace. Na druhou stranu mikrofinance nejsou určeny těm nejchudším rodinám, které žijí v takové bídě, že jejich členové trpí hladu.

Za potraviny utrácí méně rodiny v prvním roce, v dalších letech výdaje za potraviny narůstají. Největší procento příjmu utrácejí za potraviny rodiny v druhém a třetím roce. Podle výsledků rostou absolutní výdaje za potraviny během celé doby participace (nedosáhly saturace). Procento utracené za potraviny se vyvíjí dle předpokladů – nejdříve roste, později se snižuje.

Tabulka č. 24: Měsíční příjem rodiny a měsíční výdaje za potraviny

Délka participace	Měsíční příjem rodiny (pesos)	Měsíční výdaje za potraviny (pesos)	% z příjmů, které je vydáno za potraviny
První rok	7443,5	2614,0	45,3
Druhý a třetí rok	7852,0	2690,0	48,8
Více než tři roky	7660,6	2808,8	47,8
Celkem	7605,7	2698,8	46,9

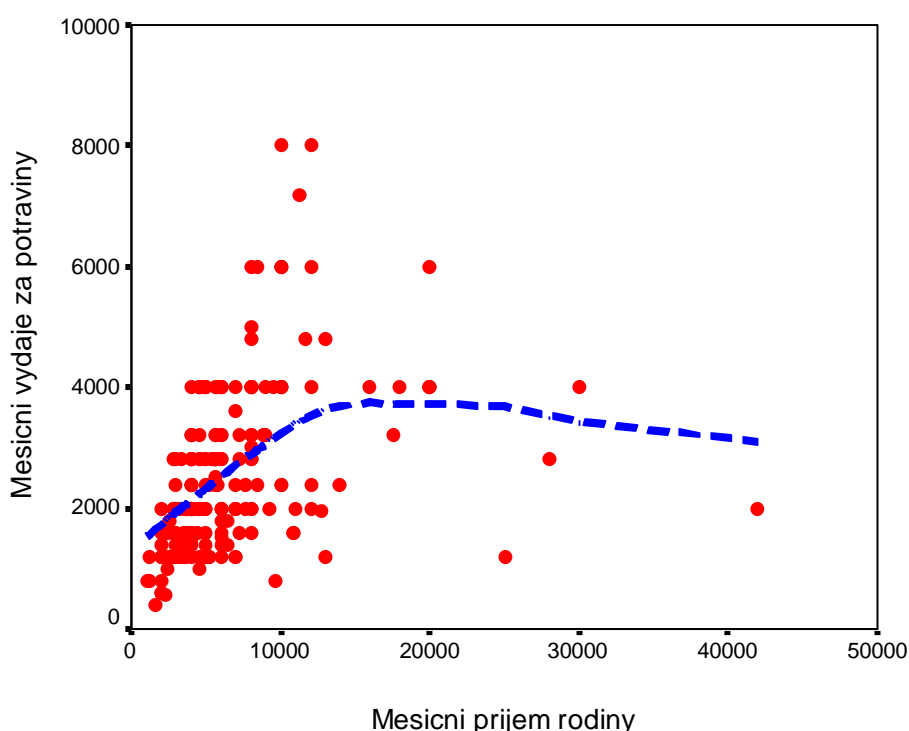
²² Pokud bychom vyloučili pět extrémních hodnot příjmu, pak budou **průměrné měsíční příjmy rodiny a průměrné výdaje na potraviny následující:**

první rok	6292,3 pesos	2575,3 pesos
druhý a třetí rok	5470,8 pesos	2385,4 pesos
více než tři roky	7660,6 pesos	2824,8 pesos
celkem	6559,5 pesos	2615,1 pesos

Mezi měsíčními výdaji za potraviny a příjmem rodiny existuje silná pozitivní závislost na hladině významnosti 0,01. Nebyla zjištěna žádná významná závislost mezi dobou participace a výdaji za potraviny.

Je nutné zdůraznit, že výsledná křivka odpovídá tvarem Engelsovým křivkám. Roste v konkávní formě, tak, jak je to běžné u závislosti výdajů na nezbytné statky na celkovém důchodu spotřebitele.

Graf č. 7: Měsíční příjem a výdaje za potraviny (v pesos)²³



34. Po třetím roce roste počet rodin, které vlastní dopravní prostředek.

Hypotéza se přijímá.

Většina rodin nemá vlastní automobil a je odkázána na veřejnou dopravu. V prvním roce užívá největší procento rodin veřejnou dopravu, toto procento klesá během doby participace. Nicméně největší procento rodin s vlastním dopravním prostředkem nacházíme ve skupině žen, participujících dva a tři roky. Procento rodin vlastnících dopravní prostředek tedy roste již po prvním roce participace.

²³ Hodnoty grafu bez 5-ti extrémních hodnot příjmu

Tabulka č. 25: Délka participace a vlastní dopravní prostředek

Délka participace / dopravní prostředek	Veřejný (%)	Soukromý (%)
První rok	74,0	26,0
Druhý a třetí rok	68,0	32,0
Více než tři roky	69,0	31,0

35. Po prvním roce se zlepšuje vybavenost domácnosti.

Hypotéza se přijímá.

Většina rodin žije ve vlastním domě, jejich domácnost je vybavena televizorem, plynovým sporákem, lednicí a pračkou. V případě vlastnictví pračky došlo k největší změně v závislosti na době participace v MFI Santa Fé. V prvním roce vlastní pračku pouze 65% žen, ve druhém a třetím roce 72% a po třech letech již 89% žen.

Procento rodin, které vlastní ledničku roste ze 76% na 87%, ve vlastním domě bydlí na počátku 74% rodin, po třech letech již více než 90%.

Tabulka č. 26: Délka participace a vybavenost domácnosti

Délka participace / vybavenost domácnosti	Vlastní pračka (%)	Vlastní lednička (%)	Vlastní dům (%)
První rok	65,0	76,0	74,0
Druhý a třetí rok	72,0	78,0	78,0
Více než tři roky	88,7	87,3	90,1

Mezi délkou participace a vlastnictvím pračky existuje silná pozitivní závislost na hladině významnosti 0,01. Dále existují středně silné pozitivní závislosti mezi délkou participace a vlastnictvím ledničky a délkou participace a vlastnictvím domu na hladině významnosti 0,05.

36. Od druhého roku se zlepšuje kvalita bydlení participantek.

Hypotéza se přijímá.

Ve kvalitě bydlení rodin participantek se prokázaly důležité změny. Domy pokročilejších participantek disponují více ložnicemi, mají betonové stropy (střechy), kanalizaci ve formě WC a mají vlastní kohoutek s tekoucí vodou.

Největší kvalitativní změny v průběhu participace byly zaznamenány u stropů (střech) a u kanalizace (silná pozitivní závislost na hladině významnosti 0,01). Pozitivní závislost byla zaznamenána i u počtu ložnic.

Pokud sledujeme závislost zisků z podnikání a kvality bydlení, zjišťujeme, že s vyššími zisky z podnikání ženy se zlepšuje významně kvalita stropu (střechy) a kvalita podlahy. Také roste počet ložnic.

Tabulka č. 27: Kvalita bydlení

Střecha (strop)	%	Podlaha	%	Kanalizace	%	Tekoucí voda	%
Vše beton	52,5	Dlažba	28,5	WC	85,1	Přívod v domě	95,0
Beton a další materiál	19,0	Beton	65,6	Latrina	7,7	Veřejný přívod	2,7
Laminát, plech apod.	28,5	Hlína	5,9	Žádná	7,2	Nemá přístup	2,3

Tabulka č. 28: Délka participace a kvalita bydlení

Délka participace / kvalita bydlení	Střecha /strop (v %)			Kanalizace (v %)			Počet ložnic (průměr)
	Beton	Beton a další materiál	Laminát, plech apod.	WC	Latrina	Nemá	
První rok	45,0	19,0	36,0	79,0	9,0	12,0	2,26
Druhý a třetí rok	48,0	24,0	28,0	86,0	8,0	6,0	2,32
Více než tři roky	66,2	15,5	18,3	93,0	5,6	1,4	2,69

V případě bydlení a vybavení domácnosti se projevuje ta skutečnost, že jejich kvalita je pro participantky velmi důležitá. Ženy investují část vypůjčené částky právě na zlepšení kvality svého bydlení. Navíc při vyšším příjmu z podnikání se rovněž zlepšuje výrazně kvalita bydlení rodin participantek, takže do bydlení investují i část zisků z podnikání.

Podle výsledků je investice do bydlení druhý nejčastější způsob, jakým ženy využívají vydělané peníze (častěji investují jen do podnikání). Kvalita jejich bydlení se zlepšuje velmi výrazně, jde o jeden z nejdůležitějších efektů, který je možno v průběhu participace sledovat. Ani podnikání žen se nezlepšuje tak výrazně (co se týče růstu zisků z něj v průběhu let participace).

10.5. Závěry z dotazníkového šetření

Tabulka č. 29: Závislosti mezi délkou participace v MFI Santa Fé a dalšími charakteristikami

Charakteristika	Významnost	Tendence	Hladina významnosti
Aktuální výše úvěru	Vysoká	Positivní	0,01
Příjem z podnikání	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Žena je majitelkou podnikání	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Žena může pokračovat v podnikání bez úvěru od de MFI Santa Fé	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Žena si platí zaměstnance	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Vývoj podnikání	Vysoká	Positivní	0,01
Nákup dopravního prostředku	Střední	Positivní	0,05
Nákup velkého stroje	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Výše úspor	Vysoká	Positivní	0,01
Znalosti ženy	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Užívaný dopravní prostředek	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Děti navštěvující školu	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Vlastnictví pračky	Vysoká	Positivní	0,01
Vlastnictví ledničky	Střední	Positivní	0,05
Vlastnictví domu	Střední	Positivní	0,05
Počet ložnic	Střední	Positivní	0,05
Kvalita stropu (střechy)	Vysoká	Positivní	0,01
Kvalita podlahy	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Kvalita kanalizace	Vysoká	Positivní	0,01
Kvalita přívodu tekoucí vody	Neprokázala se statisticky významná závislost		

Pozn.: V této tabulce pozitivní závislost znamená, že s delší dobou participace v MFI Santa Fé charakteristika roste nebo se lepší.

Tabulka č. 30: Závislosti mezi příjmy z podnikání a dalšími charakteristikami

Charakteristika	Významnost	Tendence	Hladina významnosti
Počet odpracovaných hodin denně	Vysoká	Positivní	0,01
Počet dětí, které dosud nepracují	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Věk	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Délka participace v MFI Santa Fé	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Měsíční příjem rodiny	Vysoká	Positivní	0,01
Sektor, ve kterém žena podniká	Vysoká	Positivní	0,01*
Dosažené vzdělání	Vysoká	Positivní	0,01
Znalosti	Vysoká	Positivní	0,01
Vlastnictví půdy	Vysoká	Positivní	0,01
Vlastnictví automobilu	Vysoká	Positivní	0,01
Počet ložnic	Vysoká	Positivní	0,01
Kvalita střechy (stropu)	Vysoká	Positivní	0,01
Kvalita podlahy	Vysoká	Positivní	0,01
Kvalita kanalizace	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Kvalita přívodu tekoucí vody	Neprokázala se statisticky významná závislost		
Výdaje za potraviny	Vysoká	Positivní	0,01
Užívaný dopravní prostředek	Vysoká	Positivní	0,01**
Druh podnikání - rodinné	Střední	Positivní	0,05

Pozn.: V této tabulce pozitivní závislost znamená, že s vyššími příjmy charakteristika roste nebo se lepší.

* V tomto případě je kódování následující: 1= služby, 2=zemědělství, 3=průmysl. Výsledek pak znamená, že příjem roste s posunem od jedničky ke trojce.

** V tomto případě je kódování následující: 1= veřejný dopravní prostředek, 2= soukromý dopravní prostředek. Výsledek pak znamená, že s vyšším příjmem rodiny užívají více soukromý dopravní prostředek.

Nejvýraznější **ekonomické** pozitivní efekty lze spatřovat v tom, že většina mikroúvěřů je splácena z peněz, které si žena sama vydělá ve svém podnikání. Mnohé ženy začaly s novým podnikáním, že je to především klientka, která je majitelkou a rozhoduje o svém podnikání. Žena se sama zaměstnává v podnikání a domnívá se, že její podnikání se zlepšuje. Může si dovolit pořídit dopravní prostředek nebo velký stroj. Většina by byla schopna pokračovat ve svém podnikání i bez pomoci mikrokreditu. Rostou úspory ženy.

Neprokázalo se však, že by s delší dobou participace také rostly příjmy z podnikání nebo čas strávený prací v podnikání. Taktéž podnikání ženy negeneruje placené zaměstnání dalších osob.

Ukazatele, které ovlivňují výši příjmů jsou dosažené vzdělání ženy, znalosti ženy a sektor, ve kterém pracuje. Většina venkovských klientek pracuje v sektoru služeb, kde však nedosahuje nejvyšších příjmů. Nicméně příjem z podnikání ženy je velmi důležitým příjmem pro rodinu a za úspěch lze považovat již ten fakt, že žena ve svém podnikání vytrvává, i přesto, že její podnikání nepřesahuje určitou mez. Jde stále o drobné podnikání odpovídající časovým a organizačním možnostem klientky. Pro ženu jsou mikrokredity poskytované MFI Santa Fé velmi důležitou pomocí ve vlastním podnikání.

Statisticky významná pozitivní závislost mezi délkou participace v MFI Santa Fé a dalšími ukazateli

Během doby participace dochází k těmto pozitivním změnám:

- *Roste výše úvěru.*
- *Podnikání se zlepšuje.*
- *Klientka si kupuje dopravní prostředek a velký stroj.*
- *Roste výše úspor.*

Sociální část výsledků výzkumu efektů mikrofinancování na klientky a jejich rodiny je velmi důležitá proto, že můžeme vidět jaký efekt má mikrofinancování na jejich kvalitu života. Nejpozitivnější efekty byly prokázány v případě změny náplně práce participantek (již nejsou jen ženami v domácnosti, ale podnikají) a jejich významu pro rodinu (generují důležitý příjem). I když se touto otázkou výzkum nezabýval, tak lze předpokládat, že tím se mění i status ženy v rodině, zvyšuje se míra jejího rozhodování o důležitých věcech a roste její sebevědomí. Protože v Mexiku se na venkově často projevují negativní efekty machismu, lze toto hodnotit jako velmi pozitivní změnu.

Dalšími významnými pozitivními změnami jsou ty, že s délkou participace, rodiny participantek spíše vlastní dopravní prostředek a že roste vybavenost jejich domácností a

kvalita bydlení rodin. Nejdůležitější statisticky významné závislosti, které se prokázaly jsou následující:

Statisticky významná pozitivní závislost mezi délkou participace v MFI Santa Fé a dalšími ukazateli

Během doby participace dochází k těmto pozitivním změnám:

- *Žena vlastní pračku, ledničku a žije ve vlastním domě.*
- *Roste počet ložnic v domě.*
- *Zlepšuje se kvalita střechy (stropu) a kanalizace.*

Závislost mezi příjmy z podnikání a dalšími ukazateli

Podle výsledků dochází k těmto změnám:

- *Pokud je vyšší příjem z podnikání ženy, zvyšuje se celkový příjem rodiny.*
- *S vyšším příjmem z podnikání ženy dochází ke zlepšení bydlení: dům má více ložnic, kvalitnější střechu a podlahu.*
- *Pokud žena vydělává více ve svém podnikání, roste procento utracené za potraviny pro rodinu.*
- *Pokud žena vydělává více ve svém podnikání, rodina vlastní dopravní prostředek.*

Nepotvrdilo se, že by participace v mikrofinančním programu Santa Fé měla vliv na docházku dětí do školy, ta je však již tak na dosti vysoké úrovni, takže se v relativně krátkém časovém období participace v MFI Santa Fé (do deseti let) nezvyšuje. Dále se nepotvrdilo, že by déle participující ženy měly vyšší znalosti než jejich nové kolegyně. V této oblasti je nejvíce co zlepšovat.

XI. MEZINÁRODNÍ SROVNÁNÍ

Úspěšné mikrofinanční instituce motivují zakládání podobných organizací po celém světě. Týká se to nejen rozvojového světa, i když tam je mikrofinanční boom nejpatrnější. Logicky následuje otázka, kterou si kladou ekonomové, politici, bankéři, sociologové i samotní klienti: jaké skutečné efekty přináší mikrofinance? Pomáhají v boji s chudobou? Zlepšují ekonomickou a sociální situaci svých klientů, jejich rodin, vesnic, regionů, států? Existuje řada výzkumů, zabývajících se efekty mikrofinancování v různých částech světa. Pro srovnání s výzkumem provedeným v Mexiku byly vybrány studie z Asie (Bangladéš, Indie), Afriky (Uganda) a Jižní Ameriky (Bolívie, Peru, Chile). I přesto, že jde o země s odlišnými kulturami, náboženstvím a etnickým složením, některé efekty se projevují podobně navzdory těmto rozdílům.

Studii v Bangladéši provedla v roce 1999 skupina vědců Světové banky s klienty mikrofinančního programu PKSF (Palli Karma-Sahayak Foundation). Studie z Indie byla provedena v roce 2005 jako část National Microfinance Support Project ve spolupráci s Department of International Development, Velká Británie a International Fund for Agricultural Development v Římě. Studii v Ugandě provedli Gayle Morris (zemědělský ekonom na univerzitě v Edinboro, Pennsylvania) a Carolyn Barnes (mezinárodní konsultant pro Afriku, Management System International) v letech 1997 až 1999. Bolívijská studie byla provedena FINRURAL v roce 2003. Peruánská studie je z roku 2001 a byla provedena v regionu Puno organizací MMR-Credimujer. Studii z Chile z roku 2002 provedla Gianni Augusta Romani Chocce (Univerzidad Católica del Norte, Antofagasta, Chile).

Výsledky studie v Mexiku v mnoha případech ukazují tytéž skutečnosti, jako v jiných částech světa. Zjištění, že mikrofinance mají podobné efekty na celém světě je jistě zajímavé:

Většina mikroúvěrů je splácena z peněz, které si žena sama vydělá ve svém podnikání. Stejný výsledek má i studie z Chile, kde 98% klientů uvedlo, že splácí z peněz vydělaných ve vlastním podnikání.

Většina klientek podniká v sektoru služeb. Tento fakt byl potvrzen v několika zahraničních studiích: v Peru jde především o obchod, kterému se věnuje většina klientek. Mikrofinanční instituce chtěla tento trend změnit, především proto, že v jiných sektorech je dosahováno

vyšších příjmů (především v produkčních). Ve studii z Mexika to bylo v průmyslu. Změny bylo dosaženo až změnou systému splácení z týdenního na měsíční. Studie z Indie zjistila, že pouze 23% venkovských žen se věnuje ve svém podnikání zemědělství. Za typické pak označila aktivity, které nevyžadují vysoký počáteční kapitál a jsou prováděny v místě bydliště. Chilská studie ukázala, že 71% klientů se věnuje obchodu, 22% službám a pouhých 7% produkčnímu sektoru (zemědělství nebo průmysl).

Většina klientek začala s novou aktivitou, kterou dříve neměla. Studie z Indie ukazuje, že s novou aktivitou začala jedna třetina klientek, především z nejchudší vrstvy. Podobný výsledek má studie z Ugandy, kde 31% klientů začalo s novou aktivitou.

Rostou příjmy z podnikání. V Mexiku se tento růst statisticky významně neprokázal, nicméně k tomuto výsledku došly některé zahraniční studie: v Bangladéši vzrostly příjmy 98% participantů, v Bolívii byly příjmy klientů MFI o 42% vyšší než v kontrolní skupině, v Indii vzrostly příjmy u 64% klientů.

Využitím zisků z podnikání a jejich proměnou se zabývala i studie z Peru. Výsledky jsou v následující tabulce:

Tabulka č. 31: Vývoj v distribuci výdajů a druhu aktivity, Puno, Peru

	Stav 0	Stav 1	Stav 2	Stav 3
Stupeň participace	Neparticipují v MFI	Ženy v prvních dvou cyklech	Ženy ve 2. až 6. cyklu	Pokročilejší
Distribuce výdajů	Jídlo	Základní potřeby (jídlo, oblečení, bydlení)	Vzdělání dětí	Vzdělání dětí, zdraví a vzhled ženy
Ekonomická aktivita	Žádná akumulace kapitálu (přežívání)	S nízkou akumulací kapitálu	Se střední akumulací kapitálu	S vysokou akumulací kapitálu

Většina klientek je zároveň majitelkami svého podnikání. Tentýž výsledek přinesla studie z Chile, kde 89% klientek je zároveň majitelkami svého podnikání a 50% uvádí, že toto podnikání provozují ze svého domova.

Žena se sama zaměstnává v podnikání, postupem času zaměstnává další členy rodiny a osoby mimo rodinu. Tento předpoklad se v Mexiku nepotvrdil, výsledky zahraničních studií jsou obdobné: v Bolívii „podnikání generuje pracovní místa, ale pouze v rámci rodiny“. V Indii vzrostl počet pracovníků průměrně o 1,05 příslušníka rodiny a o 0,1 ostatních osob, autoři navíc upozorňují, že zpravidla nejde o plný pracovní úvazek. Nová pracovní místa generuje především nově založené podnikání. Polovina nových pracovních míst jsou ženy, 5% jsou děti mladší 15ti let. V Chile jsou v 96% podnikání klientů zaměstnáno 0 až 2 pracovníci. Dále studie upřesňuje, že nebylo pozorováno ani v jednom případě uzavření pracovní smlouvy s novým zaměstnancem.

Pro většinu klientek je MFI jedinou možností, jak získat finanční prostředky. MFI je jedinou institucí ve formálním bankovním sektoru, se kterou je ve styku. Takové výsledky jsou prokazovány na celém světě. Pro chudé lidi, drobné podnikatele a navíc ženy je skutečně velmi těžké získat úvěr od komerčních bank. V Peru 79% žen uvádí, že před vstupem do mikrofinancí jim nebyly nikdy poskytnuty žádné bankovní služby. V Indii 81% klientů nemá úspory u komerčních bank a 92% nemá úvěr od komerční banky. Pro většinu jde tak o první možnost spořit a půjčit si peníze. V Chile 53% klientů MFI nemělo nikdy žádný jiný úvěr. Většina (59%) uvádí, že své podnikání založily se svými soukromými úsporami.

Většina žen se domnívá, že její podnikání se zlepšuje. Nejčastější změnou je, že prodává nové produkty. Dále pak zlepšuje své prodejní místo, kvalitu produktů a prodává na nových místech. Snižují se také náklady na pořízení materiálu, díky velkoobchodním cenám. Žena si může dovolit v pozdějších letech participace pořídit dopravní prostředek nebo velký stroj. Zlepšení v podnikání uvádí také většina zmiňovaných studií. V Peru šlo 81% půjčených peněz na investice pro zlepšení podnikání, přičemž 59% šlo na pracovní kapitál a 41% na dlouhodobý kapitál. V Indii bylo nejčastěji zmiňované zlepšení rozšíření sortimentu a zlepšení kvality produktů nebo služeb. Ve studii z Ugandy je velmi podrobně zmíněno, k jakým změnám dochází v podnikání participantek. 30% uvádí, že zavedlo nový/é produkt/y, 25% rozšířilo provozovnu, 16% proniklo na nový trh, 36% nakupuje za nižší (velkoobchodní) ceny, 46% zvýšilo prodej. Výsledky z Chile jsou takové, že 74% investic šlo do pracovního a 14% do dlouhodobého majetku. Jedním z nejvýraznějších efektů byl pak nákup nástrojů a strojů. 37% klientů uvedlo, že jejich prodej se zvýšil. 100% dotázaných pak uvedlo, že „efekt mikrokreditu byl jednoznačně pozitivní“. Nikdo z dotázaných ovšem neuvedl, že by mu

mikrokredit pomohl zaměstnat více pracovníků, rozšířit podnikání nebo zvýšit výrobu produktů.

Rostou úspory ženy. K témuž zjištění došly výzkumníci ve studii z Indie. 95% klientek má spoření na vlastní jméno (v porovnání s 21% neparticipujících), úspory ženy pak tvoří 83% veškerých úspor rodiny.

Ukázalo se, že ženy užívají peněz z mikrokreditu i na jiný účel, než je ten uvedený v žádosti (tedy podnikání). Totéž bylo zjištěno ve studii z Indie, kde 37% peněz je užito na jiný účel než podnikání (8% na rodinné oslavy a svatby, 7% na bydlení, 5% na zdravotní služby a léky, 3% na splácení dluhů, 3% na školné a 11% na další nedefinované účely). Ve studii z Ugandy se uvádí, že tři pětiny půjčených peněz je užito na jiné účely než podnikání. Mezi účely je především uváděno školné (17%), jídlo (10%) a léky a zdravotní péče (7%).

Využití služeb lichvářů nebylo v případě mexických klientek příliš časté. Jinak tomu bylo v Indii, kde celých 36% klientů uvedlo, že si půjčuje od lichvářů. V porovnání se 44% neparticipujících jde ale o nižší procento.

Většina žen byla dříve v domácnosti a nyní mají své vlastní podnikání. Studie z Indie, kde bylo tážáno, jaká je hlavní činnost klientky, pouze 34% je v domácnosti, pro 20% je podnikání druhou činností a pro 45% je podnikání na prvním místě.

Neprokázalo se, že by ženy během participace získávaly vyšší vědomosti. Nízká vzdělanost se projevuje i ve studii z Chile, kde 32% participantů udává, že si nevede žádnou účetní evidenci, 39% udává, že si vede jednoduché účetnictví a pouze 29% si vede formální účetní záznamy.

Podnikání ženy je důležitým zdrojem příjmů rodiny. Totéž se ukazuje ve studii z Peru, kde se 63% žen považuje za hlavní živitele rodiny díky podnikání, které provozují. Ve studii z Ugandy se podnikání podporované úvěry z MFI stalo nejdůležitějším zdrojem příjmů rodin. 98% klientů z Chile uvádí, že hlavním zdrojem jejich příjmů je podnikání.

Byl zkoumán vývoj výdajů za potraviny během let participace v MFI u mexických žen a bylo zjištěno, že v prvních letech rostou procentní výdaje za potraviny, později klesají.

V Bolívii studie ukázala, že u klientů MFI rostou rodinné výdaje na spotřebu. V Chile se nezměnily rodinné výdaje na jídlo u 91%, 5% uvedlo, že vzrostly a 4% klientů uvedlo, že se v jejich domácnosti výdaje na jídlo snížily.

U mexických participantek se zlepšila výrazně vybavenost jejich domácnosti (pračka, lednička, sporák, televize, vlastní dům). Tentýž efekt byl pozorován v Ugandě, kde 36% žen koupilo do domácnosti matrace, 24% rádio, 21% kamna, 14% postele, 6% televizi a 5% lednici. Průměrně se vybavenost domácností zdvojnásobila v porovnání s těmi, kteří neparticipovali. V Indii 34% participantů v minulých dvou letech zakoupilo nový domácí spotřebič. Domácnosti v Chile se za dobu participace vybavily především sporákem, lednicí, televizí, videem, přehrávačem muziky a dopravním prostředkem.

Zlepšila se kvalita bydlení mexických žen a jejich rodin. Tento efekt byl pozorován i v Bangladéši, kde se bydlení zlepšilo u 75% participantů, sanitární podmínky se zlepšily u 69% participantů a celkové zlepšení životních podmínek bylo pozorováno u 95% klientů. V Bolívii 43% domácností participantů uvádí, že v poslední roce provedli vylepšení bydlení. V Indii 23% klientů investovalo do bydlení v posledních dvou letech.

Mnohé studie efektů mikrofinancování se také zabývají tím, proč lidé ze systému vystupují nebo proč ukončují své podnikání. Jak již bylo zmíněno, na příjmy z podnikání (a tím i na splácení úvěru) má vliv celá řada faktorů (viz hypotéza č. 4). Například v Peru se velmi silně projevila andská kultura, která je založena na solidaritě. Ženy tam uváděly například: *„Nelíbí se mi, že banka účtovala jeden sol za den zdržení v platbě. Dívala jsem se na své přítelkyně, které musely platit pokutu a bylo to pro mne tvrdé, vidět je trpět. Všechny máme problémy. Tohle pravidlo nám navrhla banka a všechny jsme souhlasily, bez toho, abychom myslely na druhé.“* *„Půjčky by měly být individuální a ne skupinové, protože pak se spolu neshodneme a pomlouváme se a nechováme se k sobě hezky.“* *„Nelíbilo se mi, že ve skupině neexistuje solidarita. Když někdo onemocní nebo má jiný problém, všichni to přehlídí, nemají pochopení.“* Takové chování, které jim určovaly pravidla MFI byly pro mnohé nepřijatelné a tak raději systém opustily. Jiná skupina negativních faktorů byla pozorována v Indii, kde nejčastějším důvodem pro ukončení podnikání bylo nedosahování zisku (46%) a krádeže (30%). Opuštění systému mikrofinancování pak klienti zdůvodňovali neschopností pravidelně spořit (50%), neschopností splácet úvěr (30%), neporozumění ve skupině (23%) a nedostatkem času pro schůzky (15%).

Tabulka č. 32: Mezinárodní srovnání efektů participace v mikrofinancích - souhrn

Efekt / Země	Mexiko	Bangladěš	Indie	Uganda	Bolívie	Peru	Chile
Půjčka splácena z peněz vydělaných v podnikání	Ano	x	x	x	x	x	Ano
Podnikání v sektoru služeb	Ano	x	Ano	x	x	Ano	Ano
Založena nová aktivita	Ano	x	Ano	Ano	x	x	x
Rostou příjmy z podnikání	Ne	Ano	Ano	x	Ano	x	x
Žena majitelkou podnikání	Ano	x	x	x	x	x	Ano
Podnikání generuje pracovní místa mimo rodinu	Ne	x	Ne	x	Ne	x	Ne
Přístup ke komerčním finančním službám	Ne	x	Ne	x	x	Ne	Ne
Podnikání se zlepšuje	Ano	x	Ano	Ano	x	Ano	Ano
Rostou úspory ženy	Ano	x	Ano	x	x	x	x
Užití peněz na spotřební účel	Ano	x	Ano	Ano	x	x	x
Užití služeb lichvářů	Méně	x	Méně	x	x	x	x
Zaměstnání ženy vlastním podnikáním	Ano	x	Ano	x	x	x	x
Zvýšení vědomostí	Ne	x	x	x	x	x	Ne
Podnikání významným zdrojem příjmů rodiny	Ano	x	x	Ano	x	Ano	Ano
Výdaje za potraviny	Rostou	x	x	x	Rostou	x	Stejně
Lepší vybavenost domácností	Ano	x	Ano	Ano	x	x	Ano
Lepší kvalita bydlení	Ano	Ano	Ano	x	Ano	x	x

Pozn: x = studie neuvádí

Zdroj: Vlastní zpracování

XII. DOPORUČENÍ

Součástí práce jsou i doporučení mikrofinanční instituci Santa Fé de Guanajuato, která poskytla výzkumu svou podporu. Tato doporučení jsou pro instituci využitelná především pro zlepšení jejich služeb a přístupu ke klientům. Celý výzkum poskytl důležité informace o klientech MFI, které do té doby nebyla zjišťovány. Veškeré relevantní informace i doporučení byla předána řediteli MFI Santa Fé de Guanajuato, kterým je Dr. Jorge Farfán Pedroza.

Celkově lze říci, že poskytování úvěrů od MFI Santa Fé de Guanajuato je organizačně na velmi dobré úrovni. Není proto nutné její organizaci zásadně měnit. Přesto však existují nedostatky, na které bylo vedení společnosti upozorněno. Doporučení by se dala shrnout do těchto čtyř oblastí:

1. Nejlepší metodologie z hlediska klienta

Chudí lidé tvoří značně heterogenní skupinu. Někdy je vhodnější použít skupinové půjčování, jindy individuální. Obecně lze ale říci, že pro ženy s nízkým příjmem je většinou používáno skupinové půjčování, ovšem s individuální odpovědností (tak je tomu i v případě MFI Santa Fé de Guanajuato). Výhodou skupinového půjčování je, že si členové ručí mezi sebou, skupina má také zodpovědnost za správné splácení úvěrů a za kontrolu členů. Navíc má i funkci sociální.

Nevýhodou může být, že pokud se skupina vytváří příliš rychle, členové se pořádně neznají a nemusí cítit sociální tlak ze strany ostatních, což může mít za následek neplnění závazku. Tím se zvyšuje morální hazard ve skupině. Proto jsou požadovány povinné minimální úspory a povinná účast na školení, což zvyšuje náklad úvěru. Při skupinovém půjčování se také zvyšují transakční náklady, protože je nutná účast na schůzích, což implikuje dopravní a časové náklady. Dalším negativem je, že skupina musí být do jisté míry homogenní, protože se půjčuje přibližně stejná částka všem členům skupiny. Pokud má některý ze členů výrazně nižší či vyšší požadavky na úvěr, nejsou jeho potřeby uspokojeny.

Ve výzkumu většina žen vyjádřila spokojenost se systémem MFI Santa Fé. Ženám vyhovuje jak výše úvěrů, tak úroková míra, získání mikrokreditu považují za rychlé a snadné.

Taktéž ženám vyhovuje kvalita technické asistence a školení. Nicméně mnoho žen opouští systém hned v prvním cyklu (až 50%). Důvodů může být mnoho. Kromě osobních důvodů může jít o, v rozhovorech naznačený, nesoulad se skupinou, ale třeba také nevyhovující systém. Ženy možná příliš systém nekritizují, protože se bojí, že by to mohlo negativně ovlivnit přidělení dalších půjček. Každopádně klientky MFI Santa Fé musí mít povinné úspory a účastnit se schůzí, což může být interpretováno jako další náklady. Pozitivem ale je, že ženy se mohou setkávat a nejsou izolované jen ve své domácnosti (sociální funkce skupiny), vyšší úspory jsou konečně pro ženu také pozitivem (může je využít na větší investiční akce).

Problematické je, pokud některé z klientek vyhovuje jiný způsob splácení než je týdenní (například vzhledem k charakteru činnosti, jíž se zabývá). MFI Santa Fé de Guanajuato sice nabízí kromě tradičních mikrokreditů, také zemědělské a speciální mikrokredity. Ovšem tyto tři služby jsou odděleny (personálně, metodologicky), takže jsou pro klienty nepropustné. Neexistuje informovanost ze strany zaměstnanců speciálních či zemědělských kreditů o případných vhodných klientech, kteří jsou v současnosti obsluhováni tradičním mikrokreditem, ale ten jim již nevyhovuje. Je nutné zvýšit povědomí finančních poradců tradičních mikrokreditů o dalších službách poskytovaných MFI Santa Fé, aby tak mohli informovat vytipované klienty, či zajistit, aby tito poradci informovali zaměstnance speciálních a zemědělských půjček a ti by pak klienta sami kontaktovali s konkrétní nabídkou. Pro úspěch by bylo však nutné klienta na přechod do kategorie speciálních nebo zemědělských půjček připravit. Pro přidělení těchto půjček je totiž požadováno více záruk (půda, stroj, nemovitost) a dokladů (účetních a daňových výkazů, potvrzení od finančního úřadu, pojištění apod.).

2. Kvalita finančních poradců

Existují velké rozdíly v organizovanosti a výsledcích skupin podle toho, jakého mají poradce. Bylo by dobré zvážit, zda je školení a kontrola poradců dostatečná, zda jsou dobří poradci hodnoceni a motivováni odpovídajícím způsobem. Jako nutné se jeví zavedení kontrolního mechanismu nejen ze strany koordinátorů (nadřízených), ale i ze strany klientů (pravidelná evaluace poradce ze strany klientů např. formou dotazníku, návštěva a rozhovor koordinátora nebo možnost anonymní schránky přání a stížností). Klienti si totiž mnohdy

nechtějí stěžovat na poradce, z obavy, že by to ovlivnilo negativně udělení dalšího kreditu (o kterém poradce na základě svého posouzení jednotlivce i skupiny spolurozhoduje).

3. Sociální služby pro klienty

Poskytovat školení znamená pro MFI velké náklady, proto by mělo být vždy velmi dobře uváženo, zda je školení pro klienty potřebné. V případě, že je účast na školení povinná, má navíc vysoké transakční náklady pro klienty.

Velké nedostatky jsou v sociální práci s klienty, především co se týče školení, kurzů, přednášek apod. Jde o nejslabší bod v práci MFI Santa Fé. Protože jde o organizaci se sociálními cíly, měla by se více zaměřit na tuto oblast. Je jisté, že MFI nemůže plnit své sociální cíle bez prvotní podmínky. A to sice bezvadného fungování ekonomického a finančního. V těchto oblastech MFI Santa Fé dosáhla velmi dobré úrovně (příkladně pro jiné mikrofinanční instituce). Proto nyní přichází čas posílit i sociální práci.

Důležitost sociální práce s klienty je velmi důležitá a to z tohoto prostého důvodu: je nemožné, aby se zlepšovalo podnikání ženy, která je týrána, která má příliš mnoho dětí, která je nemocná nebo má velmi nízké sebevědomí.

„Zpozdila jsem se v několika platbách, protože jsem musela odsud odjet. Ale teď už jsem ty peníze doplatila. Měla jsem osobní problémy, zůstala jsem sama, bez manžela. Odešel od rodiny, žijeme odděleně. To se stalo během té doby, kdy jsem splácela úvěr, takže to byl také důvod, proč jsem se opozdila v platbách. Ale věřím, že nyní už bude všechno lepší.“

(Margarita, klientka v prvním cyklu)

Ze strany MFI by se mělo dostávat ženám i vzdělávacích služeb. Právě vzdělávání bylo vyhodnoceno jako ta sociální služba, která nejvíce ženám schází a kterou tedy bude MFI Santa Fé poskytovat. V mnoha skupinách však školení prakticky neexistuje. Podle výsledků z dotazníků jsou ženy sice spokojené s technickou asistencí a školením, lepší by však bylo tyto dvě aktivity sledovat odděleně. Technická asistence (především vysvětlení systému, pomoc s dokumenty, předání a vybírání peněz) jsou jistě v pořádku a na profesionální úrovni. To je v zájmu MFI Santa Fé, jistě by nezaměstnávala někoho, kdo neplní tyto úkoly. Nicméně zda poradce také provádí školení a na jaké úrovni, to MFI až tak nezajímá.

Školení by mělo probíhat v několika blocích. Na začátku je nejdůležitější aby se skupina poznala, zvolila si své vedení, naučila se spolupracovat, organizovat se a přijímat rozhodnutí. Další blok by obsahoval témata jako zvyšování sebevědomí, práva žen, zdraví (především problematika cukrovky a tloušťky, což jsou nejrozšířenější civilizační choroby v Mexiku), reprodukční zdraví a plánování rodiny. V dalším bloku by se pak školení zaměřilo na praktické dovednosti použitelné při podnikání. Jak bylo zjištěno výzkumem, velké procento žen neumí pracovat ani s kalkulačkou, což je pro rozvoj jejich podnikání jistě limitující. Velmi málo žen si vede, byť jen nejzákladnější a nejjednodušší, účetnictví. Většina neplánuje své výdaje a příjmy, dělá jim problémy říci, kolik jsou jejich příjmy z podnikání za určité časové období, jestli je jejich aktivita z dlouhodobého hlediska zisková či ne.

Nejdůležitější je zaměřit se na skupiny, které, ačkoliv již participují dlouho, nijak výrazně nepokročily. Ukazatelem by mohlo být, že tyto skupiny žádají stále jen malé půjčky. Předpokládám, že pro MFI Santa Fé je výhodnější, pokud půjčky jejich klientů v čase rostou. Tyto skupiny nejspíš potřebují školení, ve kterém by se naučily nějakou novou dovednost, kterou by pak mohly společně rozvíjet, např. v manufaktuře. Ze strany MFI Santa Fé byly v minulosti poskytnuta školení o výrobě kosmetických přípravků a dárkových předmětů několika skupinám. Výsledky těchto školení byly velmi dobré, vzhledem k tomu, že se ženy těmito aktivitami dosud zabývají a prodávají své výrobky. Dalšími tématy by mohly být např.: vaření (příprava marmelád, uzenin nebo dortů), šití, vyšívání, pletení apod. Zaměření kurzu by mělo být vždy konzultováno předem se skupinou, aby bylo jasné jaké mají zájmy a možnosti (časové, materiální). Nemá smysl dávat školení, které by nevedlo ke zlepšení situace skupiny a jejich členů.

Další důležitou otázkou je, kdo by měl dávat tato školení. Podle pozorování je práce poradce velmi náročná, a to především časově. Poradci se musí přesouvat za svými skupinami na venkově většinou veřejnou dopravou, která není právě spolehlivá. Za jeden den tak nemohou navštívit více než 3 až 4 skupiny (jiná je situace u poradců, kteří mají vlastní dopravní prostředek. MFI Santa Fé však svým poradcům žádný neposkytuje ani nepřispívá na jeho nákup. To bývá ze strany poradců často kritizováno.). V každé skupině stráví poradce minimálně jednu hodinu - pokud jde o běžnou návštěvu, tedy pouze vybrání splátek. Nemá tedy čas na další aktivity, jako je školení. Poradci jsou odměňováni podle toho, kolik skupin a kolik členů obsluhují. Takže je jasná motivace stihnout za den navštívit co nejvíce skupin.

Navíc poradce MFI Santa Fé není ani psycholog, ani lékař, takže s mnoha problémy svým klientům nemůže odborně poradit. S problémy se nicméně setkává, ženy se svěřují a očekávají radu či pomoc. Proto je práce poradce velmi psychicky náročná. Poradce, ačkoliv problémy klientů nemůže vyřešit, o nich ví a je pro něj těžké oprostít se od nich. Často si je nosí domů a tím se zvyšuje psychologický tlak, kterému čelí. Přitom poradci nejsou nikterak speciálně připraveni, jak zvládat tuto zátěž, která plyne ze sociální povahy jejich práce. Pro mnoho poradců je pak dlouhodobý stres důvodem k tomu, aby svou práci opustili. Nejen klienti, ale i poradci tedy potřebují školení. U poradců by šlo především o základy psychologie a jak odolávat stresu.

Poradci tedy jistě nejsou těmi, kdo by měl poskytovat školení o speciálních tématech nebo dílny dovedností. Nemají na to ani časovou dispozici ani dostatečnou odbornou úroveň. Poradci poskytují školení v rozsahu prvního bloku (formace skupiny). Další bloky by měli mít na starosti odborníci, které by sjednala (a zaplatila) MFI Santa Fé a kteří by uspořádali přednášku (třeba i pro více skupin najednou). Možná se jeví například spolupráce s univerzitami, kdy by např. studenti medicíny mohli dávat přednášky o prevenci, nebo s neziskovými organizacemi různého zaměření (práva žen, ekologie).

4. Skutečné využití půjčených peněz

Podle staré metodologie je nutné vymezit užití úvěru pouze na investiční účel, protože chudí lidé, pokud je jim to dovoleno, použijí úvěr vždy na momentální spotřebu. Proto je nutné je naučit finanční disciplíně.

Existuje však mnoho argumentů proti tomuto rozlišování. Například ten, že ve venkovské domácnosti je často spotřeba zaměřována s výrobou. Navíc, spotřební úvěr může výrazně napomoci plynulému toku výdajů a příjmů. Poskytování spotřebních úvěrů může dále napomoci diverzifikaci klientely MFI. Náklady na kontrolu použití úvěru jsou navíc velmi vysoké.

V jedné části dotazníku klienti (před udělením úvěru) kalkulují své náklady a výnosy z plánovaného podnikání. Na jednu stranu je dobré, že jde o určitou formu plánování, jednoduchou logickou úvahu o budoucí ekonomické situaci. Nicméně většinou je tato část doplňována mechanicky ze strany poradce a navíc v mnoha případech (jak bylo zjištěno

v dotazníkovém šetření), se výsledné užití peněz značně liší od plánovaného. Místo podnikání mnoho klientů peníze použije na jiný účel (především pro spotřebu). Jde o příklad morálního hazardu, kterého se klienti dopouštějí.

Je logické, že klienti potřebují nejdříve uspokojit akutní potřebu (např. v případě onemocnění člena rodiny, pokud se porouchá důležitý elektrospotřebič, nutnost opravy střechy před příchodem období dešťů apod.). Na druhé straně je také logická obava MFI Santa Fé: Z čeho bude klient platit svůj úvěr, pokud ho použije jednorázově na neproduktivní účel? Nikdy se však klient nepohne z místa, pokud nebude mít uspokojené své základní potřeby. Navíc zpravidla nejde o to, že by klient pokaždé (nebo celou částku) použil na spotřebu. Většina klientů skutečně má své podnikání a z příjmů splácí úvěr. Pokud by tomu tak nebylo, nebyl by klient schopen úvěr splatit a již by mu nebyl poskytnut další. Avšak i mnozí dlouholetí klienti používají občas úvěr na spotřební účel, čímž není ohroženo splácení, pouze se narovnají některé nesrovnalosti v toku příjmů a výdajů, které mají. Dokládají to i následující výroky:

„Měla jsem problémy v práci, takže jsem se opozdila s několika platbami, ale nyní jsem již všechno doplatila“

(Emilia, klientka v prvním cyklu)

„Jeden týden jsem se opozdila s platbou. Bylo to proto, že můj manžel ten týden neměl žádnou práci (je nájemní dělník) a tak jsem musela vymoci s penězi já. Ale hned další týden jsem to doplatila a nakonec jsem celý dluh splatila včas.“

(Marta, klientka v prvním cyklu)

„Jednou jsem se opozdila. Nebylo to ani tak z důvodu, že bych nešla prodávat nebo prodala málo, ale někdy prostě člověk má i jiné potřeby a urgentnější. Nicméně dělám všechno proto, abych vše řádně splatila.“

(Julia, klientka v prvním cyklu)

„Někdy je to pro mne těžké sehnat peníze na každotýdenní splátku, protože se objevují další akutní výdaje. Nakonec jsem splatila celý dluh. Opozdila jsem se párkrát. Protože nemám vlastní dům, pronajímám si, tak jsem musela zaplatit nájemné. A protože jsem se právě stěhovala z jednoho nájmu do druhého, tak to bylo trochu náročné.“

(María, klientka v prvním cyklu)

Část o plánovaném využití půjčovaných peněz by se měla zrušit a neprovádělo by se ani zpětné zjišťování skutečného použití peněz. Je to velmi časově a organizačně náročné, jak pro klienta, tak pro finančního poradce, a nepřináší to očekávaný efekt (že žena použije peníze výhradně na své podnikání). Místo toho by bylo účelné věnovat se plánování příjmů a výdajů jako jednomu z témat školení (viz bod 2).

XIII. DISKUSE

V posledních letech jsou mikrofinance označovány jako velmi nadějný nástroj boje proti chudobě. Je však tento optimismus na místě? Jsou skutečně mikrofinance modelem, který může ovlivnit světovou ekonomiku? Je možné že při dnešní tržní ekonomice, liberalizaci a globalizaci budou mikrofinance právě tím klíčem ke zlepšení ekonomiky domácností, obcí, regionů i celých zemí?

Podle světových statistik je v současnosti většina světového kapitálu v rukou několika velkých firem. Dochází k obrovské koncentraci kapitálu a maloobchodní trhy jsou v rukou kolosů jako Wal Mart Stores, Carrefour, The Home Depot, Metro a Tesco.²⁴ Postavení drobných podnikatelů a malých firem je ve světové ekonomice marginální a jejich tržní podíl se stále zmenšuje. Jistě vytvářejí pracovní příležitosti, ale špatně placené, což je důsledkem toho, že používají primitivní technologie a jsou velmi pracovně nákladné. Jejich příspěvek HDP je minimální. Malé prodejny mohou působit jen na velmi limitovaném prostoru a jejich úspěch závisí na redistribuci zboží z velkých řetězců blíže ke klientům. Tak přežívají malé obchůdky, které při vyšších cenách než v supermarketech šetří zákazníkům čas.

Pak přichází otázka: je poskytování malých půjček na vytváření drobného podnikání správnou strategií, která by měla být podporována vládami i světovými organizacemi? Klienti mikrofinancí se svými malými firmami se střetávají a stále více budou střetávat s konkurencí ve formě nadnárodních firem. A nemohou úspěšně konkurovat. Nejsou tedy mikrofinance prodejem iluze, že v tržní ekonomice je místo pro každého a že jediné na čem záleží, je dát chudým lidem příležitost ve formě úvěru?

Stávající ekonomický trend nelze zastavit. Pokud však existuje poptávka po malých kreditech a existuje forma, jak ji úspěšně uspokojit, není důvod nevěřit v rozvoj trhu s mikrofinancemi. Je jisté, že poskytování úvěrů není všelékem na světovou chudobu. Nicméně chudí lidé mají stejná práva jako bohatí. A právě právo na finanční služby jim bylo dlouhou dobu odpíráno. Pokud tedy nyní existuje osvědčený způsob, jak jim tyto služby poskytnout, je důležité, aby se aplikoval v rozvojových zemích.

²⁴ Jde o pět největších maloobchodních společností světa. Těchto prvních pět společností dosáhlo v roce 2004 tržeb ve výši 580 166 milionů dolarů.

V roce 1997 se ve Washingtonu D.C. uskutečnil světový mikrofinanční summit, který došel k závěrečnému prohlášení, že „Mikrokredity jsou více než obchod. Zrovna tak, jako přístup k jídlu, možnost úvěru je lidským právem“.

Další summit mikrofinancí se konal v roce 1998 v New Yorku. Tento summit se snažil především o kritickou reflexi mikrofinancování. Odborníci sepsali několik těchto bodů, vhodných k diskusi:

Jídlo je základní potřebou, úvěr ne. Ne všichni chudí lidé chtějí nebo potřebují úvěr. Někteří je nejsou schopni využít v rámci rozumných mezí risku, jiní je nejsou schopni splatit. Úvěr je důležitý, ale pro mnoho nejchudších jsou jiné nástroje užitečnější a efektivnější.

Pokud by byla možnost úvěru lidským právem, pak je ale nemožné toto právo uplatnit pro všechny. Pokud znamená 21,6 miliardy dolarů mnoho peněz pro vládní a dárcovské mikrofinanční instituce, znamená to ale pouze malou část fondů potřebných pro uspokojení potenciální celosvětové poptávky na základě trvalé udržitelnosti.

Z určitého úhlu pohledu by mohly být fondy shromážděné pro mikrofinancování v rozvojových zemích využity lepšími způsoby. Peníze by mohly být použity na programy zajišťující velmi chudým jídlo, vodu, léky apod.

Pro mnoho nejchudších lidí na světě jsou důležitější programy dobrovolného drobného spoření než půjček. Spoření na lokální úrovni je velmi důležité pro chudé střadatele, protože možnosti v neformálních finančních institucích zpravidla nabízejí bezpečí investice nebo zisk z investice, ale ne obojí. Dále jsou často problémy s likviditou. Chudí trpí často nedostatkem bezpečného uložení peněz, takže platí nějaké neformální lokální instituci za to, že drží jejich peníze v bezpečí, nicméně nedosahují tak žádného zisku (úroku) ze své investice, naopak musí platit náklady.

Skoro všechny současné programy mikrofinancování jsou malé, neregulované, nekontrolované. Praxe z mikrofinancování nám ukazuje, že portfolio instituce může postupně růst pouze v tom případě, že úroková míra je tak vysoká, že kryje náklady a rizikovost. K tomu je potřeba zhodnotit realisticky riziko nezaplacení úvěru, a to podle

mezinárodních účetních standardů. Velmi málo mikrofinančních institucí se drží těchto standardů. Kromě toho jich mnoho nemá jednoznačně vyřešenou otázku vlastnické struktury, nedostatečný management a nedůsledně vedené účetnictví. Rychle rostoucí portfolio může znamenat těžko zvládnutelné riziko pro většinu dnešních mikrofinančních institucí. Hlavním problémem se ukazuje výše úroků. Má být na úrovni dlouhodobé udržitelnosti (zajišťovat náklady na vysoce kvalitní finanční management, interní audit, adekvátní školení zaměstnanců, vhodný informační systém atd.). Prioritou se ukazuje stanovení posloupnosti, jak za prvé vybudovat mikrofinanční instituci a následně rychle a přitom bezpečně rozšířit portfolio pro mikroúvěry.

V 90. letech 20. století se informovanost o mikrofinancování prudce zlepšila a to za spolupráce všech možných subjektů jako jsou: mezinárodní organizace, mikrofinanční instituce, centrální banky, ministři financí, nadace, nevládní organizace, charita apod., které stejně tak individuálně jako společně stanovili hlavní principy a praktiky pro trvale udržitelné mikrofinanční platné celosvětově. Zvýšila se informovanost na všech úrovních: od mezinárodní po regionální, byly založeny instituce na regulaci, dohled a dozor mikrofinančních institucí, realizovány training programy pro zaměstnance v oboru, čím dál více politiků navštěvovalo úspěšné mikrofinanční instituce, začaly fungovat internetové stránky s tematikou mikrofinancí a diskusní skupiny na toto téma.

V některých bodech se ale odborníci na mikrofinančnictví neshodují. Je proto nutné vést o těchto kontroverzních tématech debatu a pokusit se najít řešení. Přičemž je akceptovatelné to, že v některých případech neexistuje jediné správné řešení, ale existuje jich několik a každá mikrofinanční instituce musí nalézt to své.

XIV. ZÁVĚR

Většina chudých lidí stále trpí nedostatkem pro ně vhodných finančních služeb – mikroúvěrů, mikrospoření, pojištění a peněžních převodů – které by mohly výrazně zvýšit jejich životní standard a pomoci jim lépe řídit své finanční toky. Jedním z globálních cílů je zaplnit tuto mezeru, která existuje mezi poptávkou a nabídkou mikrofinancování. Komerční banky, centrální banky, vlády a dárci musí spolupracovat, aby integrovali trvale udržitelné mikrofinancování do celosvětového finančního systému. Jejich společné úsilí bude významným přispěním k plnění Rozvojových cílů tisíciletí (MDGs).

Práce se zabývá specificky stavem mikrofinančního trhu v Mexiku, kde je rozvoj mikrofinancí zaostalejší vzhledem k jiným zemím světa. Vláda však nabízí několik programů, které podporují mikrofinanční instituce a snaží se trh zprůhlednit a zlegalizovat. V Mexiku lze nalézt mikrofinanční instituce, které jsou úspěšné a soběstačné. S jednou z takových institucí byla navázána spolupráce a zrealizován výzkum, který se snaží zjistit efekty mikrofinancování na mexické venkovské ženy a jejich rodiny.

I když byla ve světě provedena řada studií s cílem zjistit skutečný dopad mikrofinancí na klienty, dosud je tento výzkum nedostačující. Samotný výzkum se totiž potýká s řadou překážek a omezení (skutečné využití zapůjčených peněz může být odlišné od deklarovaného, problém přisouzení kladných efektů výhradně participaci v mikrofinancích, abstrahování od dalších vlivů apod.). Práce má ve své praktické části za cíl doplnění nedostatečných informací o skutečných efektech mikrofinancování na klienty a jejich rodiny.

Cílem této práce není zhodnotit mikrofinance jako dobrý či špatný nástroj pro boj s chudobou. Cílem je nahlédnout realisticky na systém mikrofinancí a zhodnotit skutečné, měřitelné, efekty, které měla participace v jedné konkrétní mikrofinanční instituci na její klientky.

Nejvýraznější zjištěné pozitivní jevy jsou tyto:

- Žena splácí úvěr z peněz, které si vydělá svým vlastním podnikáním.
- Žena je tou osobou, která v podnikání rozhoduje.

- Žena se zaměstnává svým podnikáním.
- Podnikání ženy se během času participace zlepšuje (i když příliš výrazně nerostou zisky z něj).
- Žena chce pokračovat v podnikání i pokud by nedostala další úvěr.
- Rostou úspory ženy.
- Podnikání generuje důležitý příjem pro rodinu.
- Zlepšuje se vybavení domácnosti a kvalita bydlení žen a jejich rodin.

V části, kde se hodnotily služby MFI Santa Fé de Guanajuato se ukazuje velká spokojenost se systémem poskytování úvěrů i splácením:

- Žena zve další ženy k participaci.
- Úroky z úvěru většina klientů považuje za rozumné.
- Úvěr je lehce a rychle přístupný.
- Ženě je půjčena většinou částka, o kterou si zažádá.

Co se týče některých negativ či nedostatků, které byly zjištěny, lze zmínit tyto:

- ◆ S délkou participace nevěnuje žena svému podnikání více času.
- ◆ S délkou participace nerostou příjmy z podnikání ženy.
- ◆ Podnikání většinou negeneruje další placená pracovní místa.
- ◆ Žena nemá přístup ke komerčním finančním službám ani po třech letech participace v MFI Santa Fé.
- ◆ Během doby, kdy žena participuje v MFI Santa Fé nerostou její vědomosti.

Podle pozorování existují již na začátku velké rozdíly mezi ženami - klientkami i celými skupinami (ekonomicky i sociálně). V některých případech není pozitivní dopad mikrofinancí na ekonomickou a sociální situaci žen tak velký, jak se čekalo a nastává později, než se čekalo. Některé skupiny stagnují, podnikání žen se nerozšiřuje ani po mnoha letech participace. Ženy stále požadují jen nízké částky úvěrů, nerostou jejich příjmy z podnikání a nejsou pozorovány velké změny ve způsobu ani rozsahu jejich podnikání.

I přesto, že podnikání klientek nedosahuje dramatického růstu, velkým úspěchem je již samotné pokračování v systému. Pro většinu žen je skupina mikrokreditů Santa Fé jediným místem sociálních kontaktů mimo vlastní rodinu. Znamená pro ně nejenom šanci na získání finančních prostředků pro plnění životních cílů, které si kladou, ale také možnost pohovořit si o svých problémech, uniknout na chvíli z domácího prostředí dominovaného muži. Proto je funkce MFI Santa Fé nejen ekonomická, ale i sociální.

Je také obvyklé užívat peníze jinak, než na účel, na který byly půjčeny, což lze označit jako morální hazard klientů. Otázkou zůstává, zda je u mikrofinancí účelné omezovat a kontrolovat způsob užití půjčených peněz. Existuje mnoho důvodů k tomu, aby se nerozlišovalo mezi spotřebním a investičním úvěrem. V domácnostech, především pak zemědělských, se často spotřební a výrobní aktivity prolínají. Například kukuřice se pěstuje za účelem prodeje na trhu, ale také za účelem spotřeby v rodině. Sádlo se užívá na výrobu a prodej placek, ale také ke každodenní obživě rodiny. Na mexickém venkově je velká část zemědělské produkce určena k samozásobení rodiny (až 100% dle regionu, velikosti sídla a sociální situace rodiny). Malá část úrody se dostává na trh. Mnoho zemědělců se tedy pohybuje naprosto mimo tržní prostředí, neovlivnění ve svém rozhodování tržními (ať už lokálními nebo světovými) cenami. Množství a struktura jejich produkce se odvíjí od potřeb rodiny.

Půjčka použitá na zpevnění podlahy v domě se může jevit také jako problematická. Nicméně právě betonová podlaha může v budoucnosti přispět k vyšší produktivitě, protože jsou eliminovány problémy, které nastávají, pokud je podlaha hliněná – prach a pronikání vody. Půjčka, která se použije na nákup bot pro děti, na zaplacení školného nebo na zlepšení výživy rodiny se může posléze projevit vyšší produktivností členů rodiny. Spotřební úvěr, který je poskytnut ve správný čas může znamenat, že rodina pokryje své urgentní potřeby, bez toho, aby musela prodat svoje produkční faktory (jako půdu nebo zvířata) v nouzi a tedy za nevýhodnou cenu a ohrozit své budoucí příjmy. V takovém případě úvěr pomůže k lepšímu rozložení příjmů a výdajů v čase a pomůže překonat krizi.

Názor, že klienti, pokud je jim to povoleno, vždy užití úvěr nezodpovědným způsobem a je tedy nutné naučit je určité finanční kultuře, je dávno překonán. Chudí lidé znají své potřeby, priority, uvědomují si své závazky a (možná více než bohatí) taktéž sociální sankce, které by nastaly při jejich neplnění. Pro mikrofinanční instituci, její zaměstnance i

klienty navíc snaha kontrolovat konečný způsob užití úvěru znamená obrovské náklady. Finanční poradci kontrolou stráví mnoho času a málokdy je taková kontrola účinná.

Počáteční ekonomická a sociální situace některých klientů je velmi dobrá. Většina má přístup k tekoucí vodě a elektrické energii, děti navštěvují školu. Proto se tyto charakteristiky v čase participace nemění.

MFI Santa Fé de Guanajuato je institucí soběstačnou, dlouhodobě udržitelnou, dosahuje uspokojivé rentability. Její služby jsou hodnoceny kladně. Praktickým přínosem práce bylo upozornění vedení MFI na několik nedostatků, které by bylo možno odstranit a kvalitu služeb tak ještě zlepšit. Šlo o oblasti metodologie, hodnocení kvality finančních poradců, sociální služby pro klienty a zkoumání využití půjčených peněz.

Závěrem lze konstatovat, že mikroúvěry od MFI Santa Fé znamenají pro ženy důležitou pomoc. Většina žen nemá jiný přístup k finančním službám než je právě prostřednictvím MFI. Potřeba úvěru se přitom projevuje ve velké poptávce, které po této službě existuje.

V následujících vyjádřeních klientky definují cíle, kterých chtějí dosáhnout ve svém životě s pomocí mikrokreditu:

„Chci aby moje děti studovaly a aby měly východisko z této situace, ve které žijeme. Mým cílem je všemožně jim pomoci, aby vystudovaly.“

(Marta, klientka v prvním cyklu)

„V budoucnu bych ráda koupila dům. Poskytnout dětem vzdělání a mít vlastní dům. A vyváznout z naší špatné ekonomické situace.“

(Margarita, klientka v prvním cyklu)

„Mým cílem je otevřít obchod, svůj vlastní obchod.“

(Sanjuana, klientka v prvním cyklu)

Tato slova jsou vyjádřením přání, která mají chudí lidé na celém světě: s vypětím vlastních sil zabezpečit svou budoucnost, své potomky. Mikrofinance jim ve splnění tohoto přání pomáhají.

XV. LITERATURA A ZDROJE

- [1] **Ahlin Ch., Townsend R. M.**, (2005): Using Repayment Data to Test Across Models of Joint Liability Lending, Vanderbilt University, Department of Economics*
- [2] **Azucena del Campo**, (2006): Muhammad Yunus y el fin del proletariado, artículo en el periódico Buzos, semanario de análisis políticos, número 217, publicado el 23. 10. 2006, página 24 – 25
- [3] **Becchetti L., Durante R., Sambataro S.** (2005): A Matching Two Promises: Microfinance and Social Responsibility, University of Rome Tor Vergata*
- [4] **Bond P., Rai A. S.** (2005): Borrower Runs, University of Pennsylvania, Williams College*
- [5] **Cassar A., Crowley L., Wydick B.** (2005): The Effect of Social Capital on Group Loan Repayment, University of San Francisco*
- [6] **Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, H. Cámara de Diputados** (2005): Costo de Envío de Remesas Familiares de Estados Unidos a México, LIX Legislatura, CEFEP/030/2005
- [7] **Conning, J.** (2005): Monitoring by Delegates or by Peers? Joint Liability Loans under Moral Hazard, City University of New York*
- [8] **Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J.** (2005): Contract Design and Microfinance Performance: A Global Analysis, World Bank, World Bank, New York University*
- [9] **EDA Rural Systems, SIDBI** (2005): The maturing of Indian microfinance, Findings and policy implications from a national study, Indie, disponible en <http://www.edarural.com/publication.html>
- [10] **Finrural (Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural)** (2003): Informe de evaluación de impactos de la fundación para alternativas de desarrollo (FADES) – Bolivia, La Paz, Bolivia
- [11] **Frank R. H.** (1995): Mikroekonomie a chování, Praha, Nakl. Svoboda, ISBN 80-205-0438-9
- [12] **Gangopadhyay S., Lensink R.** (2005): Peer Monitoring and Moral Hazard in Underdeveloped credit markets, India Development Foundation, India, Faculty of Economics, University of Groningen*
- [13] **Giné X., Jakiela P., Karlan D., Morduch J.** (2005): Microfinance Games, World Bank, University of California, Yale University, New York University*
- [14] **Gobierno del Estado de Guanajuato** (2005): Enciclopedia de los Municipios de México, Guanajuato, Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal

- [15] **Gonzalez Amador, R.** (2006): článek México desplaza a India como el mayor receptor de remesas, Deník La Jornada, 27. května, 2006
- [16] **Hermes N., Lensink R., Mehrteab H. T.** (2005): Does the Group Leader Matter?, University Gröningen*
- [17] **Hes, T.** (2007): článek Nejen papírová pomoc, časopis Euro, číslo 38 ze 17. září 2007
- [18] **Hidalgo Celarié N. L.,** (2005): Microfinanzas para mujeres y género en el sector rural, doktorská práce, CIESTAAM, Chapingo, Mexiko
- [19] **Karam, A.,** (1994): El agio y el pequeño comercio: un estudio de caso en mercados informales de crédito, diplomová práce, Instituto Tecnológico Autónomo de México, Mexiko
- [20] **Karlan, D. S.** (2005): Social Connections and Group Banking, Princeton University*
- [21] **Klonner S., Rai A. S.,** (2005): Adverse Selection in Bidding Roscas, Cornell Univerzity, Williams College*
- [22] **Kumar M. U.** (2005): Growing Stronger with our Members; Microfinance at SHARE, paper presented at the Bankers' Institute for Rural Development, Lucknow, India
- [23] **Ley de ahorro y crédito popular** (2004), zákon přijatý parlamentem Mexické republiky 4. 6. 2001, poslední novelizace z 18.7.2006
- [24] **Lozano Ascencio, F.** (2005): Hogares receptores de remesas en México: límites y posibilidades para el desarrollo local y regional , Centro Regional de Investigaciones
- [25] **Manrubbio R., Horacio S., Reyes A.,** (2002): Mercados e instituciones financieras rurales, CIESTAAM, Chapingo, Mexiko
- [26] **Mansell Carstens, C.** (1995): Las finanzas populares en Mexico, ITAM, Mexiko Multidisciplinarias de la UNAM , CMD Working Paper #05-02n
- [27] **Mašek, J.** (2007): článek Mikroúvěry vymyslel „bankéř chudých“, deník MF Dnes, 29. října 2007
- [28] **Morris G., Barnes C.** (2002): An Assessment of the Impact of Microfinance, A Case Study from Uganda, uveřejněno v Journal of Microfinance, ročník 7, číslo 1
- [29] **Ortega Ojeda, O.** (2002): Instituciones de microfinanzas y políticas de apoyo, měsíčník Economía Informa, číslo 311, Fakulta ekonomie UNAM, strana 91 – 101
- [30] **Peréz Zamorano, A.** (2006): Muhammad Yunus, microfinanzas y venta de ilusiones, článek v časopise Buzos, týdeník politických analýz, číslo 217, vydané 23.10.2006, strana 28-29
- [31] **Petrášková, L.** (2007): článek Lákavý výnos není zadarmo, deník MF Dnes, 29. října 2007

- [32] **Petrášková, L., Štický J.**, (2007): článek Investuj do své podnikavé indiánky, deník MF Dnes, 29. října 2007
- [33] **Plan de Negocios** (2005), MFI Santa Fé de Guanajuato, ročenka
- [34] **Porter B.**, (2005): Credit with Education: Innovative Financing with Global Reach, Freedom from Hunger Global Summit of Women, Mexico City
- [35] **Quach, M. H., Mullineux, A.W., Murinde, V.** (2005): Rural Credit and Household Poverty in Vietnam, University of Birmingham*
- [36] **Ramos, M.** (2006): Desafíos de género hacia la inclusión financiera. Estudio del impacto de los bancos Comunales en Puno y San Martín, 1887-2003, CrediMujer, Lima, Peru
- [37] **Robinson, M.** (2001): The Microfinance Revolution, Washington D.C., World Bank, ISBN-13: 978-0821345245
- [38] **Robles Nava, F.** (2005): článek Nuevo récord de remesas a México, Deník La Opinión, 8. srpna 2005
- [39] **Romani Chocce G. A.** (2002): Impacto del microcrédito en los microempresarios chilenos: un estudio de caso en la II Región de Chile, sborník z VII. mezinárodní konference CLAD, Lisabon, Portugalsko, 8 – 11. října 2002
- [40] **Schneider, H.** (1997): Microfinance for the Poor?, Paris, IFAD/OECD, ISBN-13: 978-9264154155
- [41] **Silva S.** (2006): La pregunta del millón en la industria microfinanciera: ¿como saber si los programas de apoyo han tenido éxito?, uveřejněno 30. 4. 2006, přístupné na <http://capacitacionencostos.blogia.com/2006/043001-la-pregunta-del-millon-en-la-industria-microfinanciera-como-saber-si-los-program.php>
- [42] **Sojka, M.** (2002): Asymetrické informace a jejich důsledky pro metodologii ekonomie (Asymmetric Information and Its Impact on the Methodology of Economics). Ekonomika, právo, politika. Sborník textů ze seminářů. CEP 19, s. 39-50.
- [43] **Štický J.**, (2007): článek Půjčujeme spíš ženám. Lépe splácují a zisk vrací do rodiny, deník MF Dnes, 29. října 2007
- [44] **Tříška D.**, (2002): Asymetrie informací odměněna (již podruhé), příspěvek do Semináře ČSE v cyklu „Ekonomické teorie a česká ekonomika“, dostupné na www.cse.cz/soubory/bulletiny/etce-35.pdf
- [45] **Varian H. R.** (1995): Mikroekonomie, Moderní přístup, Praha, Victoria Publishing, ISBN 80-858-6525-4

Internetové zdroje:

- [46] <http://dns.montepiedad.com.mx/>, Zložna Montepiedad, 5.7.2006
- [47] <http://india-financing.com/arc/>, Finanční server, 4.8.2005
- [48] <http://mexiko.navajo.cz/>, Internetová encyklopedie, 3.2.2006
- [49] <http://www.accion.org/default.asp>, Mikrofinanční server, 16.9.2005
- [50] <http://www.agronavigator.cz/attachments/Mexiko.pdf#search=%22ejido%20mexiko%22>
Zemědělský server, 18.10.2007
- [51] <http://www.bancoazteca.com.mx/PortalBancoAzteca/credito/prestamos.do>, Banka Banco Azteca, 8.12.2007
- [52] <http://www.bansefi.gob.mx/>, Národní banka úspor a financí, Mexiko, 24.6.2006
- [53] <http://www.banxico.org.mx/eInfoFinanciera/FSinfoFinanciera.html>, Centrální banka, Mexiko, 16.3.2006
- [54] <http://www.basixindia.com/>, Basix, 30.6.2007
- [55] <http://www.blisty.cz/art/16314.html>, Internetové noviny, 9.4.2006
- [56] <http://www.celaya.com.mx/celaya/index.php>, Město Celaya, 21.9.2007
- [57] <http://www.deloitte.com/dtt/research/0,1015,sid%253D54191%2526cid%253D110197,00.html>, Auditorská a poradenská firma, 6.7.2006
- [58] <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/17.pdf#search=%22ley%20de%20ahorro%20y%20credito%20popular%22>, Parlament Mexika, 19.4.2006
- [59] <http://www.fommur.gob.mx/comoopera.php#1>, FOMMUR, 23.10.2007
- [60] <http://www.fonaes.gob.mx/Index2.htm>, FONAES, 6.10.2007
- [61] <http://www.grupoelektra.com.mx/elektra/Spanish/units/commercial/credit/default.asp>, Síť maloobchodních prodejen Elektra, 9.10.2007
- [62] http://www.guanajuato.gob.mx/turismo/imagenes/mapa_mexico.gif, Stát Guanajuato, 15.5.2006
- [63] <http://www.montepio.org.mx/>, Zložna Montepio, 1.6.2006
- [64] <http://www.pronafim.gob.mx/>, PRONAFIN, 19.1.2007
- [65] <http://www.sharemicrofin.com/>, MFI, 20.3.2005
- [66] <http://www.bancosol.com.bo/sp/intro.html>, MFI, 15.5.2007

- [67] <http://www.bri.co.id/english/index.html>, MFI, 15.5.2007
- [68] <http://www.un.org/millenniumgoals/>, OSN, 11.1.2007
- [69] http://www.unCDF.org/english/microfinance/pubs/thematic_papers/index.php, Fond OSN, 12.2.2007
- [70] <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:21198794~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:4607,00.html>, Světová Banka, 6.1.2007
- [71] <http://www.yearofmicrocredit.org/>, Rok mikrokreditu, OSN, 12.1.2007
- [72] <http://www.yearofmicrocredit.org/docs/countryprofiles/Mexico.doc>, Rok mikrokreditu, OSN, 12.1.2007
- [73] <http://www.unCDF.org/english/countries/mexico/index.php>, Fond OSN, 13.1.2007
- [74] http://www.kb.cz/file/en/com/presentations_fr/KB-financial_results_1h2007.pdf
Finanční výsledky KB Group, 3. 8. 2007
- [75] http://www.csas.cz/banka/content/inet/internet/cs/VZ_2006.pdf Výroční zpráva České spořitelny za rok 2006, 4.8.2007
- [76] <http://www.csob.cz/WebCsob/Csob/O-CSOB/Vztahy-k-investorum/Povinne-informace/Info-dle-pozadavku-CNB/ukazatele.pdf> ČSOB, Povinné informace dle požadavku ČNB, 4.8. 2007
- [77] http://www.bancosol.com.bo/archivos/fr/fr_12_06.doc, MFI, 20.3.2007
- [78] <http://www.grameen-info.org/dialogue/dialogue46/specialfeature.html>, informační bulletin Grameen Trust, Bangladéš, 2001, 5.4.2007
- [79] <http://www.mzv.cz/wwwo/mzv/stat.asp?StaID={838F11D3-308A-4DE3-BEED-90C9B5AF9827}> MZV, 6.1.2008
- [80] http://devdata.worldbank.org/AAG/mex_aag.pdf, Světová Banka, 20.12.2007

* Příspěvek z konference Microfinance: Does it work?, konané na univerzitě Gröningen, Holandsko, 1. - 2. červenec 2005

XVI. PŘÍLOHY

- 1. Výhody a nevýhody formálních a neformálních spoření pro klienta**
- 2. Výhody a nevýhody různých forem neformálního spoření**
- 3. Dotazník – španělský originál**
- 4. Dotazník přeložený do češtiny**
- 5. Fotografická příloha**

Výhody a nevýhody různých forem neformálního spoření

Forma	Výhody	Nevýhody
Hotovost	<ul style="list-style-type: none"> - likvidita - praktičnost 	<ul style="list-style-type: none"> - bezpečnostní problém - sociální očekávání užití hotovosti - možnost poklesu hodnoty inflací nebo devalvací - žádné zisky z úroků
Obilí a jiné plodinové zásoby	<ul style="list-style-type: none"> - zajištění proti malé úrodě - značná likvidita - může být uskladněna v době sklizně a prodána, když vzroste cena - může být prodáváno průběžně podle potřeby peněz 	<ul style="list-style-type: none"> - jsou nutné skladovací kapacity - může dojít ke snížení kvality nebo množství (škůdci, nemoci, sesychání...) - sociální očekávání, že obilí bude darováno nebo půjčeno v případě hladu - malý výnos v případě, že bude nutné prodat v době nízkých cen - ceny produktů jsou závislé na fluktuaci cen na mezinárodních trzích
Hospodářská zvířata	<ul style="list-style-type: none"> - často velké zisky (z nárůstu a množení) - relativně vysoká likvidita - vedlejší produkty (vlna, vejce, mléko) - potencionální pracovní síla 	<ul style="list-style-type: none"> - náklady ztracené příležitosti z času užitého na starost o zvířata - problémy s likviditou vyplývající z nedělitelnosti zvířete - nedostatek vody nebo pastvin v některých oblastech - riziko choroby nebo smrti zvířete - riziko vyplývající ze společného vlastnictví některých zvířat - trhy mohou být sezónní, ceny mohou kolísat
Zlato a jiné cennosti	<ul style="list-style-type: none"> - likvidita - ochrana před inflací a devalvací - statutový symbol - možnost zisku z prodeje v případě vzrůstu ceny 	<ul style="list-style-type: none"> - problém bezpečnosti - kolísání ceny - nejisté zisky
Půda	<ul style="list-style-type: none"> - slouží jako živobytí pro zemědělce, jako základna pro manufakturu, obydlí - statutový symbol - dlouhodobá investice 	<ul style="list-style-type: none"> - problém vlastnických práv - někdy může dosahovat venkován vyšších zisků z nezemědělských aktivit - někde jsou regulační nařízení, která říkají kolik

		<ul style="list-style-type: none"> maximálně může vlastnit jeden člověk půdy - proměnlivá likvidita - daně z půdy
ROSCAs a RESCAs	<ul style="list-style-type: none"> - všeobecně dosti bezpečné - možnost dostat vyšší částku a tu postupně splácet - sociální benefity z členství ve skupině - mechanismus, který pomáhá k pravidelnému spoření a finanční disciplíně 	<ul style="list-style-type: none"> - může být riskantní (spíše RESCAs) - méně výhodné pro členy, kteří dostanou částku až na konci cyklu - všeobecně nižší likvidita (různí se dle konkrétních praktik) - systém může zkolabovat, pokud jsou manažeři zkorumpováni, členové nedisciplinovaní nebo v případě kolektivního šoku
Suroviny, materiál a hotové výrobky	<ul style="list-style-type: none"> - mohou být nakoupeny ve velkém, když jsou nízké ceny - hotové výrobky mohou být skladovány a prodány když jsou vyšší ceny 	<ul style="list-style-type: none"> - může dojít k poklesu kvality nebo kvantity - nutnost bezpečného skladu - riziko, že zboží se může stát neprodejným - nedostatečné zisky
Stavební materiál	<ul style="list-style-type: none"> - mohou být nakoupeny, když jsou ceny nízké a prodány, pokud vzrostou - často je to jediná možnost, jak postavit nebo zrekonstruovat dům 	<ul style="list-style-type: none"> - problém bezpečnosti - může dojít k poklesu kvality nebo kvantity - riziko zničení nedostavěné nemovitosti - nedostatečné zisky
Půjčování hotovosti dalším osobám	<ul style="list-style-type: none"> - většinou vysoké zisky 	<ul style="list-style-type: none"> - omezený počet lidí, kterým lze půjčit s malým rizikem (příbuzní, přátelé, sousedé) - transakční náklady na poskytování půjčky a vybírání splátek - nediverzifikované portfolio - vysoké riziko v případě regionálních šoků
Depozita uložená u různých neformálních výběrčích	<ul style="list-style-type: none"> - bezpečné - praktické 	<ul style="list-style-type: none"> - bez úroků, naopak nutno platit poplatky - riziko zpronevěry ze strany výběrčího - někdy omezená likvidita
Pracovní povinnosti a jiné oplácené služby	<ul style="list-style-type: none"> - přístup k další pracovní síle, pokud je nutná k nějakému účelu (např. rozsáhlé zemědělské práce překračující kapacity jednotlivce nebo rodiny) - plnění sociálních nebo náboženských povinností bez toho, aby musel člověk disponovat hotovostí - nutné k zachování dobrých vztahů v komunitě 	<ul style="list-style-type: none"> - nepředvídatelná návratnost - není zabezpečena odpovídající hodnota (nedokonalá substitute)

Výhody a nevýhody formálních a neformálního spoření pro klienta

Důvod spoření	Neformální formy spoření	Vhodné finanční nástroje	Výhody finančních produktů v porovnání s neformálními	Nevýhody finančních produktů v porovnání s neformálními
Náhlá potřeba a neočekávané výhodné investiční příležitosti	<ul style="list-style-type: none"> - hotovost - zlato a jiné cennosti - obilí nebo jiné plodiny 	<ul style="list-style-type: none"> - likvidní běžné účty 	<ul style="list-style-type: none"> - bezpečnost a právní status - zisky z úroků 	<ul style="list-style-type: none"> - skutečná hodnota peněz se může snížit vlivem inflace nebo devalvace měny - transakční náklady pro spořicího - úroky mohou být zdaněny - u velmi malých zůstatků na účtech není vyplácen úrok - riziko bankrotu banky
Řízení nepravidelných příjmových toků	<ul style="list-style-type: none"> - hotovost - zlato a jiné cennosti - hospodářská zvířata - obilí nebo jiné plodiny 	<ul style="list-style-type: none"> - likvidní nebo semilikvidní (střednědobé) a termínované vklady 	<ul style="list-style-type: none"> - bezpečnost a právní status - narovnání finančních toků - zisky z úroků 	
Dlouhodobé investování	<ul style="list-style-type: none"> - hotovost - zlato a jiné cennosti - hospodářská zvířata - stavební materiál - půda - úspory u výběřcích 	<ul style="list-style-type: none"> - termínované, fixované vklady 	<ul style="list-style-type: none"> - bezpečnost a právní status - trvalé příjmy v dlouhodobém horizontu 	
Sociální a náboženské povinnosti	<ul style="list-style-type: none"> - hotovost - zlato a jiné cennosti - obilí nebo jiné plodiny - hospodářská zvířata - ROSCAs a RESCAs - vzájemné povinnosti - úspory u výběřcích 	<ul style="list-style-type: none"> - termínované, fixované vklady (někdy semilikvidní, střednědobé vklady) 	<ul style="list-style-type: none"> - bezpečnost a právní status - někdy možnost specializovaných spořicích produktů 	
Stáří	<ul style="list-style-type: none"> - půda - zlato a jiné cennosti - hotovost - hospodářská zvířata 	<ul style="list-style-type: none"> - termínované, fixované vklady 	<ul style="list-style-type: none"> - bezpečnost a právní status - trvalé příjmy v dlouhodobém horizontu 	



UNIVERSIDAD AUTONOMA CHAPINGO

FECHA:

LOCALIDAD:

CUESTIONARIO

Este cuestionario es anónimo (no se requiere su nombre) y los datos serán utilizados únicamente para usos académicos. Por favor señalar con una x.

I. Préstamos

1. ¿Cuánto tiempo tiene de participar en Santa Fé? años.....meses.....
2. ¿En que ciclo está?
3. ¿Cuál es el monto del préstamo actual que tiene con Santa Fé? \$
4. ¿Con que recursos paga los préstamos de Santa Fé?
 con mis ahorros (señalar los más importantes)
 con lo que gano de mi negocio
 remesas
 con mi salario (tengo trabajo asalariado)
 con lo que me da mi marido / otro familiar
 con otro préstamo

II. Negocio, actividad productiva

1. ¿En que se dedica? ¿Cuál es su actividad productiva, negocio? (describir)
.....
2. ¿Ya tenía esta actividad antes de entrar al sistema de microfinanzas?
 sí
 no
3. ¿Cuántas horas diarias dedica a su actividad productiva?.....horas al día
4. ¿Cuál es la ganancia de esta actividad? pesos por.....
(semana, mes, año)

5. ¿Como utiliza la ganancia de su actividad? (señalar los más importantes)

- alimentos y ropa para la familia
- ahorro
- pago los préstamos
- invierto en el negocio
- doy o presto dinero a mi esposo o a otra persona
- mantengo dinero a mano para emergencias
- festividad o celebración familiar o religiosa
- pago de gastos escolares
- gastos de salud
- mejora de la vivienda

6. ¿Quién es el dueño y quien toma decisiones en su negocio?

- yo
- mi esposo
- otro familiar
- otra persona.....(especifique)

7. ¿Quién trabaja en este negocio? (señalar a todos los que trabajan)

- yo
- mi esposo
- mi/s hijo/s
- otro/s familiar/es
- otra persona fuera de familia

8. ¿Paga a alguien quien le ayuda en su negocio (un empleado)?

- sí
- no

9. ¿Qué fondos se utilizaron para iniciar y mantener este negocio?

- ahorros propios (señalar los más importantes)
- crédito de Santa Fé
- dinero de mi marido
- crédito de un banco
- crédito de un prestamista
- préstamo de familiares o amigos
- apoyos de programas gubernamentales
- remesas

10. Desde que tiene el microcrédito de Santa Fé su negocio:

- ha mejorado
 - está igual
 - ha empeorado → **por qué empeoró?**
-
-
-

11. Durante el tiempo que tengo el crédito de Santa Fé ¿Qué cambios ocurrieron? *(señalar todos los que ocurrieron)*

- vendo nuevos productos
- vendo en nuevos lugares
- contrato más trabajadores
- mejoró la calidad de los productos
- mejoró la presentación de los productos
- he reducido costos al comprar materia prima a precio de mayoreo
- mejoró mi puesto de venta
- mejoró el lugar donde produzco
- he comprado herramientas pequeñas
- he comprado herramientas grandes (equipos, maquinaria, cocina...)
- he comprado algún medio de transporte (moto, auto)

12. ¿Sin el crédito de Santa Fé podría seguir con su negocio?

- sí, podría seguir
- no, terminaría

III. Ahorros

1. Mis ahorros en efectivo más los de la caja del grupo son \$

2. ¿Para qué piensa utilizar sus ahorros? *(señalar los más importantes)*

- para alimentación y ropa
- para festividades o celebraciones familiares o religiosas
- para gastos escolares
- para gastos de salud
- para cualquier emergencia
- para pagar deudas
- para prestar dinero a otras personas
- para mi negocio
- para la vivienda

IV. Evaluación de los servicios de Santa Fé

1. Quiero seguir participando en Santa Fé sí no
2. He invitado a otra mujer a que participe en Santa Fé sí no
3. El crédito me ayudó a solucionar un problema familiar urgente sí no
4. Antes de tener el microcrédito he utilizado servicios de prestamistas sí no
5. Ahora sigo utilizando los servicios de prestamistas sí no
6. Tengo una cuenta en el banco comercial a mi nombre sí no

1. ¿Qué cambios recomienda en el sistema de micropréstamos de Santa Fé?

- montos más grandes *(señalar todos los que recomienda)*
- montos más pequeños
- plazos más largos
- plazos más cortos
- ahorros no obligatorios
- capacitación no obligatoria
- reuniones menos frecuentes
- otros.....*(especifique)*

2. Los intereses de los préstamos de Santa Fé le parecen:

- bajos convenientes altos

3. Los trámites para acceder el crédito le parecen:

- sencillos / rápidos difíciles / muy lentos

4. ¿Ha recibido el monto que había solicitado?

- sí no, me prestaron menos

5. La asistencia técnica y capacitación de la parte de Santa Fé le parece:

- excelente buena insuficiente

6. ¿Le parece útil la capacitación de Santa Fé para su negocio y para su vida?

- sí no, porque.....
.....

7. ¿Qué tipo de habilidad o conocimiento le gustaría aprender? *(por ejemplo contabilidad, administración, cocinar, coser, bordar, tejer, pláticas sobre salud, derechos de la mujer, autoestima etc.)*

.....
.....
.....
.....

V. Información general

1. ¿Qué edad tiene usted? (años)

2. ¿Cuántos hijos tiene?.....

3. ¿Cuántos de sus hijos no trabajan?.....

4. Sus hijos que tienen entre 6 y 18 años:

- todos asisten a la escuela (colegio)
- la mayoría asiste a la escuela (colegio)
- la mayoría no asiste a la escuela (colegio)

5. Actualmente usted es:

- casada
- separada / divorciada
- viuda
- soltera

6. ¿Que grado de escolaridad tiene?

- primaria
- secundaria
- más alto

7. ¿Cuál es su ocupación principal?

- actividad productiva/negocio/microempresa
- trabajo asalariado
- ama de casa
- otro.....(especifique)

8. Antes de tener el préstamo de Santa Fé su ocupación principal era:

- actividad productiva/negocio/microempresa
- trabajo asalariado
- ama de casa
- otro.....(especifique)

9. Tengo estas habilidades: (señalar todas las que maneja)

- sé utilizar calculadora
- conozco la contabilidad básica
- conozco la contabilidad avanzada
- sé utilizar computadora
- trabajo con Internet

VI. Condiciones materiales

1. ¿Cuáles son las principales fuentes del ingreso de su familia?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> salario de mi esposo | <input type="checkbox"/> mi negocio |
| <input type="checkbox"/> mi salario (tengo trabajo asalariado) | <input type="checkbox"/> negocio de mi esposo |
| <input type="checkbox"/> salario de otros familiares | <input type="checkbox"/> negocio familiar |
| <input type="checkbox"/> remesas | <input type="checkbox"/> otros |

2. Ingreso mensual de su familia (suma de lo que gana su marido, Usted más otros ingresos) es: pesos al mes

3. En compra de alimentos y comida gasta semanal:..... pesos por semana

4. Medio de transporte que utiliza la mayor parte de su familia es:

- público – autobús, combi, camión, micro
 privado – moto, automóvil

5. Las propiedades de su familia son:

(señalar todas las que tiene)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> tierra | <input type="checkbox"/> casa propia |
| <input type="checkbox"/> automóvil | <input type="checkbox"/> animales grandes (vaca, caballo) |
| <input type="checkbox"/> televisión | <input type="checkbox"/> lavadora |
| <input type="checkbox"/> estufa de gas | <input type="checkbox"/> refrigerador |

6. Información sobre su vivienda:

Número de dormitorios.....

Techo:

- todo concreto concreto y otro material lámina de asbesto/aluminio

Piso:

- mosaico concreto tierra

Drenaje:

- W.C. letrina no tiene

Agua potable:

- llave en casa llave pública no tiene

¿Tiene algún comentario o alguna sugerencia que puede usted agregar al tema?

.....
.....
.....
.....



UNIVERSIDAD AUTONOMA CHAPINGO

DATUM:

MÍSTO:

DOTAZNÍK

Tento dotazník je anonymní (není požadováno Vaše jméno) a údaje budou použity výhradně pro akademické účely. Odpověď prosím označte znakem x.

I. Půjčka

1. Jak dlouho jste klientem Santa Fé? rok/y.....měsíc/e.....
2. V jakém cyklu se aktuálně nacházíte?
3. Jaká je výše Vaší současné půjčky od Santa Fé? \$
4. Z jakých zdrojů splácíte půjčku od Santa Fé?
 ze svých úspor (označit ty nejdůležitější)
 z toho, co vydělám ve svém podnikání
 z toho, co mi zasílají ze zahraničí
 ze své mzdy (jsem zaměstnankyně)
 z toho, co mi dá můj manžel / jiný rodinný příslušník
 z jiné půjčky

II. Obchod, podnikání

1. Čím se zabýváte? Jaké je Vaše podnikání? (popsat)
.....
2. Již jste měla toto podnikání než jste vstoupila do programu mikrofinancí?
 ano
 ne
3. Kolik hodin denně se zabýváte Vaším podnikáním?.....hodin denně
4. Jaký je Váš příjem z této aktivity? pesos za.....
(týden, měsíc, rok)

5. Jak využíváte peníze, které vyděláte svým podnikáním? (označit nejdůležitější)

- kupuji jídlo a oblečení pro rodinu
- spořím
- splácím půjčku
- investuji zpět do podnikání
- dávám nebo půjčuji peníze svému manželovi nebo jiné osobě
- nechávám si peníze v hotovosti pro krytí nečekaných výdajů
- náboženské nebo rodinné oslavy
- platím školné
- výdaje za zdravotnictví
- zlepšení bydlení

6. Kdo je majitelem a kdo rozhoduje v podnikání?

- já
- můj manžel
- jiný rodinný příslušník
- jiná osoba.....(specifikujte)

7. Kdo pracuje v tomto podnikání? (označit všechny, kteří pracují)

- já
- můj manžel
- mé dítě / děti
- jiní rodinní příslušníci
- jiná osoba mimo rodinu

8. Platíte někoho, kdo Vám pomáhá v podnikání (zaměstnanec)?

- ano
- ne

9. Jaké zdroje jste použila při založení a udržení Vašeho podnikání?

- vlastní úspory (označit nejdůležitější)
- půjčka od Santa Fé
- peníze manžela
- půjčka z banky
- půjčka od lichváře
- půjčka od rodinných příslušníků nebo přátel
- půjčka od státních programů
- peníze ze zahraničí

10. Od té doby, co máte půjčku od Santa Fé se Vaše podnikání:

- zlepšilo
 nezměnilo
 zhoršilo → **proč se zhoršilo?**

11. Během doby, co mám půjčku od Santa Fé, ke kterým změnám došlo?
(označit všechny, ke kterým došlo)

- prodávám nové výrobky
 prodávám v nových lokalitách
 zaměstnávám více lidí
 zlepšila se kvalita produktů
 zlepšila se propagace produktů
 snížily se náklady na pořízení materiálu, protože kupuji ve velkém
 zlepšilo se mé prodejní místo
 zlepšilo se místo, kde vyrábím
 pořídila jsem si malé ná/stroje
 pořídila jsem si velké ná/stroje
 koupila jsem si dopravní prostředek (motorka, automobil)

12. Pokračovala byste bez půjčky od Santa Fé ve svém podnikání?

- ano
 ne

III. Spoření

1. Moje úspory včetně těch, které mám ve společné pokladně jsou \$

2. Na co uvažujete použít své úspory? (označit nejdůležitější)

- nákup jídla a oblečení
 rodinné nebo náboženské oslavy
 školné
 zdravotnictví
 krytí nečekaných výdajů
 placení dluhů
 půjčování peněz dalším osobám
 moje podnikání
 bydlení

IV. Hodnocení služeb Santa Fé

7. Chci pokračovat v participaci v Santa Fé ano ne
8. Pozvala jsem další ženu k participaci v Santa Fé ano ne
9. Půjčka mi pomohla krýt nečekané rodinné výdaje ano ne
10. Než jsem měla půjčku od Santa Fé, půjčovala jsem si od lichvářů ano ne
11. Nadále si půjčuji od lichvářů ano ne
12. Mám bankovní účet na své jméno ano ne

1. Jaké změny doporučuje v systému Santa Fé?

- větší půjčky *(označit všechny, které doporučuje)*
- menší půjčky
- delší doba splácení
- kratší doba splácení
- spoření by nemělo být povinné
- školení by nemělo být povinné
- méně časté schůze
- jiné.....*(upřesněte)*

2. Úroky z úvěrů od Santa Fé se Vám zdají:

- nízké přiměřené vysoké

3. Proces získání úvěru Vám připadá:

- jednoduchý / rychlý složitý / pomalý

4. Byla Vám půjčena částka, o kterou jste žádala?

- ano ne, půjčili mi méně

5. Technická asistence a školení poskytované Santa Fé Vám připadá:

- vynikající dobré nedostatečné

6. Myslíte si, že je školení od Santa Fé přínosem pro Vaše podnikání a život?

- ano ne, protože.....

7. Jaký typ vědomostí a schopností byste se ráda naučila? *(například účetnictví, administrativa, vaření, šití, vyšívání, pletení, přednášky o zdraví, právech žen, získávání sebevědomí atd.)*

.....

.....

.....

.....

V. Základní informace

1. Jaký je Váš věk? (let)

2. Kolik dětí máte?.....

3. Kolik z Vašich dětí nepracuje?.....

4. Vaše děti ve věku 6 až 18 let:

- všechny navštěvují základní (střední) školu
- většina navštěvuje základní (střední) školu
- většina nenavštěvují základní (střední) školu

5. V současnosti jste:

- vdaná
- rozvedená
- vdova
- svobodná

6. Jaké vzdělání máte?

- základní škola
- střední škola
- vyšší

7. Jaké je Vaše hlavní zaměstnání?

- podnikání / obchod
- jsem zaměstnankyně firmy / státu
- žena v domácnosti
- jiné.....(upřesněte)

8. Před participací v Santa Fé Vaše hlavní zaměstnání bylo:

- podnikání / obchod
- jsem zaměstnankyně firmy / státu
- žena v domácnosti
- jiné.....(upřesněte)

9. Mám tyto schopnosti:

(označit všechny, které ovládám)

- umím používat kalkulačku
- znám základy účetnictví
- znám pokročilé účetnictví
- umím používat počítač
- pracuji na internetu

VI. Materiální podmínky

1. Jaké jsou základní zdroje příjmu Vaší rodiny?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> plat mého manžela | <input type="checkbox"/> moje podnikání |
| <input type="checkbox"/> můj plat (jsem zaměstnankyně) | <input type="checkbox"/> podnikání mého manžela |
| <input type="checkbox"/> plat jiných rodinných příslušníků | <input type="checkbox"/> rodinné podnikání |
| <input type="checkbox"/> peníze ze zahraničí | <input type="checkbox"/> jiné |

2. Měsíční příjem vaší rodiny (součet toho, co vydělává Váš manžel, Vy a dalších příjmů je: pesos měsíčně

3. Za nákup potravin a jídla týdně utratím:..... pesos týdně

4. Dopravní prostředek, který užívá většina rodiny je:

- veřejný – autobus, combi
- soukromý – motorka, automobil

5. Vaše rodina vlastní tento majetek:

(označit všechno, co vlastní)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> půda | <input type="checkbox"/> vlastní dům |
| <input type="checkbox"/> automobil | <input type="checkbox"/> velké zvíře/ velká zvířata (krávy, koně) |
| <input type="checkbox"/> televize | <input type="checkbox"/> pračka |
| <input type="checkbox"/> plynový sporák | <input type="checkbox"/> lednička |

6. Informace o Vašem bydlení:

Počet ložnic:.....

Střecha:

- celá z betonu beton plus jiný materiál vlnitý plech

Podlaha:

- dlažba beton udusaná zem

Kanalizace:

- W.C. latrína nemá

Přístup k vodě:

- přívod v domě veřejná studna nemá

Máte nějakou připomínku nebo doporučení, které byste ráda doplnila?

.....
.....
.....
.....

**Fotografie pořízené během dotazníkového šetření
(červen – prosinec 2006)**

Schůze různých skupin MFI Santa Fé de Guanajuato







Ženy ve svém podnikání





OBSAH

I. ÚVOD.....	2
II. EKONOMICKÉ TEORIE VZTAHUJÍCÍ SE K PROBLEMATICE MIKROFINANCOVÁNÍ	3
2.1. PROBLEMATIKA NEJISTOTY	3
2.2. ASYMETRICKÉ INFORMACE.....	4
2.3. ŘEŠENÍ PROBLÉMŮ VZNIKLÝCH ASYMETRIÍ INFORMACÍ.....	6
III. ASYMETRICKÉ INFORMACE V BANKOVNICTVÍ.....	7
3.1. PROJEVY ASYMETRIE INFORMACÍ V BANKÁCH.....	7
3.2. ŘEŠENÍ PROBLÉMU ASYMETRIE INFORMACÍ V MIKROFINANČNÍCH INSTITUCÍCH	7
3.2.1. <i>Informační toky v rurálních oblastech rozvojových zemí.....</i>	<i>9</i>
3.2.2. <i>Řešení problému asymetrických informací v současných MFIs.....</i>	<i>11</i>
IV. ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKA MIKROFINANCOVÁNÍ	14
4.1. CO JSOU MIKROFINANCE	14
4.1.1. <i>Dva základní přístupy k mikrofinancování.....</i>	<i>16</i>
4.1.2. <i>Zákazníci.....</i>	<i>17</i>
4.1.3. <i>Úrokové míry</i>	<i>19</i>
4.2. FINANČNÍ TRH V ROZVOJOVÝCH ZEMÍCH	20
4.2.1. <i>Formální instituce.....</i>	<i>20</i>
4.2.2. <i>Poloformální instituce.....</i>	<i>20</i>
4.2.3. <i>Neformální instituce.....</i>	<i>20</i>
4.2.4. <i>Mikrofinanční instituce</i>	<i>22</i>
4.3. VÝVOJ MIKROFINANCOVÁNÍ	23
4.3.1. <i>Udržitelnost mikrofinancí</i>	<i>25</i>
4.3.2. <i>Úspěšné mikrofinanční instituce ve světě.....</i>	<i>26</i>
4.3.3. <i>Nové trendy v mikrofinancích</i>	<i>29</i>
MIKROFINANCE A BOJ PROTI CHUDOBĚ	31
4.4.1. <i>UNCDF</i>	<i>32</i>
4.4.2. <i>Rok 2005 Rokem mikrofinancí</i>	<i>35</i>
4.4.3. <i>Mikrofinance a MDGs</i>	<i>37</i>
V. MEXICKÝ MIKROFINANČNÍ SYSTÉM.....	40
5.1. ZÁKLADNÍ INFORMACE O MEXIKU.....	40
5.2. SOUČASNÝ STAV RURÁLNÍCH FINANCÍ.....	41
5.3. FORMÁLNÍ INSTITUCE	43
5.3.1. <i>Komerční banky</i>	<i>43</i>
5.3.4. <i>Úvěr na slovo</i>	<i>44</i>
5.3.5. <i>Další vládní programy</i>	<i>44</i>
5.4. NEFORMÁLNÍ A NEBANKOVNÍ SEKTOR	46
5.4.1. <i>Zemědělství odběratelé</i>	<i>46</i>
5.4.2. <i>Obchody se zbožím dlouhodobé spotřeby</i>	<i>47</i>
5.4.3. <i>Podomní prodavači.....</i>	<i>48</i>
5.4.4. <i>Neformální úvěrové služby.....</i>	<i>48</i>
5.4.5. <i>Zastavárnické služby.....</i>	<i>49</i>
5.5. SPOŘÍČÍ SLUŽBY.....	50
5.6. PENÍZE ZASÍLANÉ ZE ZAHRANIČÍ.....	53
5.7. MIKROFINANČNÍ SEKTOR.....	55
5.8. ZÁKON O LIDOVÉM SPOŘENÍ A PŮJČOVÁNÍ (LEY DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR)	57
5.9. DOPORUČENÍ PRO ZLEPŠENÍ MIKROFINANČNÍHO SEKTORU V MEXIKU	58

VI. CÍL A METODIKA PRÁCE	59
6.1. CÍLE VÝZKUMU.....	61
6.2. POUŽITÉ METODY A TECHNIKY	62
6.3. OTÁZKY ŘEŠENÉ VE VÝZKUMU.....	63
6.4. HYPOTÉZY	65
VII. CHARAKTERISTIKA MIKROFINANČNÍ INSTITUCE SANTA FÉ	67
7.1. HISTORIE	67
7.2. GEOGRAFICKÁ OBLAST.....	67
7.3. OBLAST VÝZKUMU - REGION CELAYA	68
7.4. PŘEDMĚT ČINNOSTI	69
7.4.1. <i>Tradiční mikrokredity</i>	70
7.4.2. <i>Speciální mikrokredity</i>	73
7.4.3. <i>Zemědělské mikrokredity</i>	74
7.5. ZAMĚSTNANCI	75
7.6. ZDROJE FINANCOVÁNÍ	76
VIII. EKONOMICKÉ HODNOCENÍ MIKROFINANČNÍ INSTITUCE SANTA FÉ	78
8.1. VÝVOJOVÁ TENDENCE.....	78
8.2. DLOUHODOBÁ UDRŽITELNOST.....	79
8.2.1. <i>Indikátor závislosti na subvencích (IZS)</i>	80
8.2.2. <i>Nesplacené úvěry</i>	81
8.3. VYBRANÉ EKONOMICKÉ UKAZATELE.....	82
8.3.1. <i>Rentabilita (výnosnost)</i>	82
8.3.2. <i>Zadluženost</i>	84
8.3.3. <i>Likvidita (platební schopnost)</i>	85
IX. VZOREK POPULACE	86
X. VÝSLEDKY	89
10.1. ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY KLIENTEK	89
10.2. EKONOMICKÁ AKTIVITA KLIENTEK.....	89
10.3. HODNOCENÍ SLUŽEB MFI SANTA FÉ	103
10.4. SOCIÁLNÍ SITUACE KLIENTEK	109
10.5. ZÁVĚRY Z DOTAZNÍKOVÉHO ŠETŘENÍ.....	116
XI. MEZINÁRODNÍ SROVNÁNÍ.....	120
XII. DOPORUČENÍ.....	126
XIII. DISKUSE.....	133
XIV. ZÁVĚR.....	136
XV. LITERATURA A ZDROJE.....	140
XVI. PŘÍLOHY	145