

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI  
Přírodovědecká fakulta  
katedra geografie

Kamila TOPIČOVÁ

**MIKROPŮJČKY JAKO NÁSTROJ ŘEŠENÍ  
CHUDOBY: ZKUŠENOSTI Z ASIE**

bakalářská práce

Vedoucí práce: Ing. Mgr. Hana Brůhová-Foltýnová, PhD.

Olomouc 2007

Prohlašuji, že jsem zadanou bakalářskou práci vypracovala sama a že jsem uvedla veškerou použitou literaturu.

Olomouc, 1. května 2007

.....

podpis

Touto cestou bych ráda poděkovala Ing. Mgr. Haně Foltýnové, PhD., vedoucí bakalářské práce, za ochotu a rady při zpracovávání této práce. Také bych ráda poděkovala Mgr. Jarmile Lamačové za cenné informace z praxe v Indii.



**Vysoká škola:** Univerzita Palackého

**Fakulta:** Přírodovědecká

**Katedra:** Geografie

**Školní rok:** 2004/05

## **ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE**

pro

Kamila TOPIČOVÁ

obor

**Mezinárodní rozvojová studia**

### **Název tématu:**

**Mikropůjčky jako nástroj řešení chudoby: zkušenosti z Asie**

**Microcredit – a tool of fighting with poverty? Asian experience**

### **Zásady pro vypracování:**

Cílem bakalářské práce je s využitím zkušeností z Asie zhodnotit dopad mikropůjček na snižování chudoby v rozvojových zemích.

### **Struktura práce:**

1. *Úvod – motivace a cíl práce* (chudoba ve světě a cíle jejího snižování v mezinárodních politikách, mikropůjčky jako jeden z nástrojů boje s chudobou ve světě)
2. *Teoretické aspekty mikropůjček* (problémy při poskytování úvěru v rozvojových zemích, formální versus neformální poskytovatelé úvěru, mikropůjčky a jejich fungování, výhody a nevýhody mikropůjček oproti „klasickým“ úvěrům)
3. *Historický základ mikropůjček* (vznik Grameenské banky a její vliv na vznik podobných institucí v Asii)
4. *Současný stav poskytování mikroúvěrů* (příklad Indie)
5. *Závěr* (přispívají mikropůjčky k řešení problematiky chudoby v Asii?)
6. Resumé (v angličtině)
7. Literatura, přílohy, atd.

### **Bakalářská práce bude zpracována v těchto kontrolovaných etapách:**

Teorie (kapitola 1 a 2): srpen 2006

Zkušenosti s rozvojem mikroúvěrů (kapitola 3 a 4): leden 2007

Závěr (kapitola 5): únor 2007  
Finalizace práce k závěrečnému zhodnocení vedoucí práce: březen 2007  
Odevzdání práce: květen 2007

**Rozsah grafických prací:**

Není specifikován – dle potřeby

**Rozsah průvodní zprávy:**

10.000 – 12.000 slov

**Seznam odborné literatury:**

*Teorie mikropůjček:*

Ray, D.: Development Economics, Princeton University Press: Princeton, 1998 (kapitola k problematice úvěru)

Hoff, K., Braverman, A., Stiglitz, J.E.: The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy. World Bank, Oxford University Press, 1993 (část I)

Daley-Harris, S.: State of the microcredit summit campaign report 2005. The Microcredit Summit Campaign, Washington 2005

*Zkušenosti v jednotlivých zemích:*

Internetové zdroje, především

Indie:

<http://www.gdrc.org/icm/country/asia-india.html>

Bangladéš:

<http://www.gdrc.org/icm/country/asia-bangladesh.html>

**Vedoucí bakalářské práce:** Ing. Mgr. Hana Foltýnová, PhD.

**Datum zadání bakalářské práce:** 28. 4. 2006

**Termín odevzdání bakalářské práce:** květen 2007

---

vedoucí katedry

---

vedoucí bakalářské práce

## OBSAH:

SEZNAM ZKRATEK.....	- 7 -
1. ÚVOD – MOTIVACE A CÍL PRÁCE .....	- 8 -
2. METODIKA .....	- 10 -
3. PROČ BOJOVAT S CHUDOBOU?.....	- 11 -
4. TEORETICKÉ ASPEKTY MIKROPŮJČEK.....	- 13 -
4.1 (Ne)funkčnost finančních trhů v rozvojových zemích.....	- 13 -
4.1.1 Nedělitelnost investic zvyšuje náklady na půjčku .....	- 13 -
4.1.2 Co chudým brání si půjčit? .....	- 13 -
4.1.3 Informační bariéra.....	- 14 -
4.1.4 Problém záruky .....	- 14 -
4.1.5 Nízká maximální výše úvěrů v neformálních institucích.....	- 15 -
4.1.6 Motiv pro půjčení si peněz úzce souvisí s otázkou pojištění.....	- 15 -
5. HISTORICKÝ ZÁKLAD MIKROPŮJČEK.....	- 17 -
5.1 Co se skrývá za pojmem mikropůjčka („microcredit“)?.....	- 17 -
5.2 Grameen Bank .....	- 18 -
5.3.1 Krátká historie GB .....	- 19 -
5.3.2 16 rozhodnutí GB.....	- 20 -
5.3.3 Systém poskytování půjček .....	- 21 -
5.3.4 Funkční princip GB.....	- 21 -
5.3.5 Základní klasifikace mikropůjček.....	- 22 -
5.3.6 Všeobecné charakteristiky grameenských mikropůjček: .....	- 23 -
5.3.7 Charita není odpovědí na chudobu.....	- 24 -
5.3.8 Partnerské organizace GB .....	- 25 -
5.3.9 Případová studie: <i>The Struggling (Beggar) Members Program</i> .....	- 26 -
5.3 Microcredit summit campaign.....	- 28 -
6. SOUČASNÝ STAV POSKYTOVÁNÍ MIKROPŮJČEK (PŘÍKLAD INDIE) .....	- 33 -
6.1 Současná pozice mikrofinancí v Indii.....	- 34 -
6.3 Jaká je role vlády ve sféře mikrofinancí?.....	- 34 -
6.4 I chudí lidé umí splácet půjčky.....	- 35 -
6.5 Jak se vyvíjí mikrofinance v Indii?.....	- 35 -
6.6 Instituce formálního sektoru v Indii.....	- 36 -
6.7 Zdroje neformálního financování v Indii .....	- 37 -
6.8 India Collective for Micro-Finance .....	- 38 -
6.9 Implementace mikrofinancí do Country Strategy Paper.....	- 39 -
6.10 Kritika fungování mikropůjček .....	- 39 -
6.11 Postřehy z praxe v Indii .....	- 39 -
6.12 Případová studie: Dětská rozvojová banka .....	- 40 -
7. ZÁVĚR.....	- 44 -
7.1 Mikropůjčky? Ano.....	- 44 -
7.2 Mikropůjčky? Ano, ale .....	- 45 -
7.3 Mé stanovisko.....	- 46 -
8. ANOTACE/RESUMÉ.....	- 47 -
9. POUŽITÉ ZDROJE .....	- 49 -
10. PŘÍLOHY .....	- 52 -

## SEZNAM ZKRATEK:

DRB .....	Dětská rozvojová banka
GB.....	Grameen Bank (Grameenská banka)
HDI .....	Human Development Index (Index lidského rozvoje)
HDP.....	Hrubý domácí produkt
ICMF.....	India Collective for Micro-Finance
MDG.....	Millenium Development Goals (Rozvojové cíle tisíciletí)
MFIs .....	Micro finance institutions
MS .....	Microcredit Summit
MSC .....	Microcredit Summit Campaign
NABARD.....	National Bank of Agriculture and Rural Development
NGO .....	Nevládní organizace
OSN .....	Organizace spojených národů
PPP.....	Purchasing Power Parity (parita kupní síly)
RZ.....	Rozvojové země
SB.....	Světová banka
SHGs.....	Self Help Groups

# 1. Úvod – motivace a cíl práce

Dle většiny statistik<sup>1</sup> je nuceno asi 1,2 miliardy lidí žít s denním příjmem nižším než jeden americký dolar. Ba co více, přibližně jedna polovina světové populace musí vystačit s příjmem dva dolary na den. Díky chronickému nedostatku příležitostí jsou pak tito lidé odsouzeni žít v beznaději způsobené neustálou nejistotou, sužování hladem, nemocemi, negramotností a nezaměstnaností.

Proč jsem si vybrala za téma právě mikropůjčky? Dá se říci, že jsem se nechala inspirovat inovovaným citátem<sup>2</sup>:

*„Dej muži rybu a nasytíš ho na jeden den. Poskytni ženě mikropůjčku a ona, její muž, její děti a její rozšířená rodina budou mít co jíst po celý život.“*

*Bono (zpěvák skupiny U2)*

Jako jeden z mála nástrojů se staly právě mikropůjčky velmi efektivními v počátcích potírání chudoby. Není to ale dozajista všelék. Všichni lidé, kteří se zapojí do projektu implementace různých forem mikrofinancí, nezbohatnou a nestanou se konzumenty se stejnými návyky jako západoevropané. V dnešní době je velmi těžké najít nějaký univerzální postup na zmírnění chudoby těch nejchudších z chudých. V oblastech (státech), které my považujeme za nejchudší, nefunguje téměř nic – zdravotnictví, školství, sociální zabezpečení, ba ani demokracie. A přesto, když se našel někdo, kdo byl ochoten přijet za těmito lidmi a nabídnout jim pomoc, konkrétně finanční pomoc (byť úrokově silně nadhodnocenou vyvažující absenci nějaké garance navrácení vkladů) a navíc jim navrhl systém, jak dosáhnout zabezpečení obživy sebe a svých blízkých. Lidé neváhali, půjčili si a v absolutní většině případů to zvládli. Nejenže vrátili vklad, ale ze zisku si zařídili udržitelný systém své obživy, čímž se snížila jejich chudoba. I pro OSN je omezení chudoby jedním z přednostních cílů. *Valné shromáždění vyhlásilo období 1997 – 2006 Mezinárodní dekádou za odstranění chudoby. V Deklaraci tisíciletí se vedoucí představitelé celého světa zavázali do roku 2015 snížit na polovinu počet lidí s příjmem nižším než 1 americký dolar na den a určili řadu dalších cílů<sup>3</sup> ve prospěch rozvoje.<sup>4</sup>*

Úspěšnosti mikropůjček si všímají nejen realizátoři těchto projektů, ale i světoví politici, v poslední době se o nich velmi výrazně zmiňuje např. Hillary Clintonová. V minulém roce dostal **Nobelovu cenu za ekonomii** zakladatel nejstarší mikropůjčkové banky Grameen Bank **Muhammad Yunus**. Rok **2005** byl dokonce vyhlášen „**mezinárodním rokem**

---

<sup>1</sup> Viz. např. příloha č. 2

<sup>2</sup> Původní citát zní: „Dej muži rybu a nasytíš ho na jeden den, naučíš-li ho rybařit, nasytíš ho na celý život.“

<sup>3</sup> Viz. příloha č. 1

<sup>4</sup> Fakta a čísla OSN, 2005, str. 146



**mikropůjček**“! Díky těmto faktorům se rozšiřuje pojem mikropůjček do povědomí veřejnosti, a proto bych ráda ve své bakalářské práci nahlédla na systém mikropůjček z obou stran – jak na pozitiva, tak i na negativa.

Cílem této bakalářské práce je zhodnocení fungování mikropůjček a jejich potenciál k řešení chudoby. Tudíž úvodní kapitoly budou patřit analýze současných podmínek, do kterých je systém mikrofinancí implementovaný.

Dále se budu zabývat průkopníkem mezi mikrofinančními institucemi, kterým je bezpochyby **Grameen Bank** (Grameenská banka) – jejím vznikem, zásadami půjčování a vlivem na ostatní instituce. Vzhledem k tomu, že naprostá většina institucí zabývajících se mikrofinancemi se nachází v Asii<sup>5</sup>, zaměřím se blíže na tento region, a ještě podrobněji na oblast Indie a Bangladéše, kde se nachází 70 % z takto specializovaných institucí.

Závěr této práce by měl vystihnout výhody a nevýhody mikropůjček a odpovědět na otázku, zda jsou skutečně mikropůjčky tak účinným nástrojem na potírání chudoby, jak často slycháváme z médií, či nás čeká „únava z mikrofinancí“ díky jejich pohasínající účinnosti.

---

<sup>5</sup> Viz. příloha č. 4

## 2. Metodika

Základní metodou zpracování vycházející z charakteru práce byla analýza na rešeršně-kompilační bázi. Využívala jsem jak tištěné dokumenty, tak i internetové zdroje. Pro potřebu citace a maximální přehlednost jsem zavedla systém poznámek pod čarou a jsou zpravidla využívány k vysvětlení či konkretizaci pojmů (např. ekonomických) nebo souvislostí, jenž nemusí být čtenáři hned zřejmé.

V kapitole o teoretických aspektech mikropůjček, kde jsem provedla základní analýzu finančních trhů a jejich (ne)funkčnosti v rozvojových zemích, jsem vycházela převážně z tištěných zdrojů týkajících se problematiky makro- i mikroekonomie. Dalším podstatným zdrojem mi byly přednášky z předmětu *Ekonomika rozvojových zemí I.*<sup>6</sup>

Pátá kapitola o historickém základu mikropůjček, převážně zaměřená na *Grameen Bank*, je výsledkem rešerše a kompilace primárně internetových zdrojů, a to především oficiálních internetových stránek GB a dále odborných článků, týkajících se GB a vývoje mikrofinancí.

V následující kapitole jsem se blíže zaměřila na region Indie, kde jsem se snažila vystihnout strukturu finančního trhu a postavení mikrofinancí v něm. Stejně tak analyzuje roli státu a jeho postoj k prosazování mikrofinancí. Situaci v praxi jsem konzultovala s Mgr. Jarmilou Lamačovou, která působila v rámci rozvojového projektu v Indii.

V závěru jsem zhodnotila pozitiva a negativa mikropůjček a zodpověděla tak tématickou otázku, zda jsou mikropůjčky nástrojem na odstranění chudoby.

Vzhledem k tomu, že většina zdrojů byla v anglickém jazyce, využívala jsem několik ekonomických slovníků, a to jak tištěných, tak internetových. Kurzívou jsou pak označeny výrazy, jenž jsou ponechány v anglickém jazyce nebo výrazy, které plní funkci výčtu možností, ale také přímá citace zdrojů českých.

---

<sup>6</sup> Předmět vyučovaný v 1. ročníku na oboru Mezinárodních rozvojových studií na PřF UP v Olomouci. Přednášejícími byli Ing. Jan Brůha a Ing. Mgr. Hana Foltýnová, PhD.

### 3. Proč bojovat s chudobou?

Ne každý má to štěstí a narodí se do rodiny, která má kde bydlet, co jíst, má přístup ke vzdělání či zdravotní péči a má možnost pravidelného výdělku na zabezpečení všech těchto potřeb. Ačkoliv lidstvo na počátku 21. století čelí celé řadě globálních problémů, chudoba dnes představuje problém jistě nejzásadnější – podle statistik OSN<sup>7</sup> více než osm milionů lidí každoročně zemře, prostě z toho důvodu, že jsou příliš chudí na to, aby přežili.

Na rozhraní XX. s XXI. století se RZ jako celek podílely 78 % na světovém obyvatelstvu, rozkládaly se na 58 % světové souše, avšak vyprodukovaly pouze 19 % světového HDP, jejich podíl na světových exportech byl pouze 25 %, analfabetismus dospělých dosahoval 36 % a průměrná délka dožití byla 64 let.<sup>8</sup>

**V současné době se za priority v boji proti chudobě považuje především zvýšení produktivity zemědělství, zlepšení a rozšíření zdravotní péče, investice do vzdělání a investice do základní infrastruktury.**<sup>9</sup> Tyto oblasti jsou rovněž zahrnuty v Deklaraci tisíciletí OSN, v níž se 189 členských zemí zavázalo do roku 2025 odstranit extrémní chudobu. K tomuto účelu byly stanoveny tzv. Rozvojové cíle tisíciletí<sup>10</sup>.

Kromě oficiální rozvojové pomoci, která pochází od států, se zejména v posledních dvou desetiletích slibně rozvíjejí alternativní koncepty podpory rozvoje, např. přímé dárcovství, adopce na dálku, Fair Trade, kampaně (př. kampaň „bílých pásků“ – Česko proti chudobě). „Z přístupů, které vycházejí ze sil samotných obyvatel rozvojových zemí, představují **osvědčený prostředek tzv. mikropůjčky** a svépomocné organizace, které fungují na principu družstevnictví a plní celou řadu různých funkcí – poskytování služeb jako mateřských školek, zdravotního pojištění, spoření apod.“<sup>11</sup>

Nejdříve je ale **nutno eliminovat potravinový problém** – dle Jeníčka a Foltýna<sup>12</sup> se v čase uplatňují **3 druhy opatření**:

**Krátkodobá opatření a** zabránění nejzávažnějším akutním projevům nedostatku potravin a odstranění tak nebezpečí ztráty lidských životů. A to zejména formou potravinové pomoci. Další ale poměrně náročnější pomocí mohou být programy zaměřené na snížení deficitu vitamínu A, jódu, železa a dalších minerálů prostřednictvím lékařských přípravků, změnou stravy a očkováním dětí či programy pro kontrolu a omezení parazitických infekcí.

<sup>7</sup> Např. Social Watch Report 2005. Roars and Whispers. Gender and Poverty: promises vs. Action

<sup>8</sup> Jeníček, V., Foltýn, J., 2003, str. 147

<sup>9</sup> Chmelař, Petr, LN 2005-28

<sup>10</sup> Viz. příloha č. 1

<sup>11</sup> Chmelař, Petr, LN 2005-28

<sup>12</sup> Jeníček, V., Foltýn, J., 2003, str. 140

**Střednědobá opatření a** zde hraje primární úlohu podpora ekonomického růstu a růstu zaměstnanosti. Mezi hlavní úkoly vlády ve střednědobém období patří: 1) podpora makroekonomické stability a odstranění bariér trhu, 2) snížení přímého a nepřímého zdanění práce, 3) rozvoj infrastruktury. Dalším úkolem vlád by měla být jasná identifikace potřeb zemědělců a zavedení takových opatření, která by směřovala k vyšší produkci potravin a k zajištění příjmů pro další růst zemědělské produkce (např. větší důraz na rozvoj drobného zemědělství a rozvojové zemědělské programy zaměřené na chudou populaci). Důležitou roli představující činnosti finančních institucí poskytujících půjčky zemědělcům (např. jedna z prvních byla bangladéšská Grameen Bank).

**Dlouhodobá opatření a** pro překonání potravinového problému v dlouhém období jsou důležité některé skutečnosti: 1) udržitelný ekonomický růst, 2) udržitelný růst potravinové a zemědělské produkce, 3) existence veřejné politiky podporující rozvoj lidských a rozšiřování sociálních služeb zaměřených na odstranění chudoby.

Ekonomický růst bez dalších opatření k vyléčení potravinového problému nestačí. Je však velmi důležitý, neboť umožňuje financování pomoci pro rozvoj slabě rozvinutých trhů, zajištění zdravotní péče, výživy, vzdělání a osvěty. Řada příkladů v Asii ukazuje, že ekonomický růst napomohl k vymýcení hladu, naproti tomu absence ekonomického růstu v Africe brání v odstranění chudoby a hladu.

## 4. Teoretické aspekty mikropůjček

### 4.1 (Ne)funkčnost finančních trhů v rozvojových zemích

Podle odhadu SB z roku 1995 je formální finanční sektor dosažitelný pouze pro cca 25 % ekonomicky aktivních obyvatel, a to ve většině rozvojových zemí. Zbýlých **75 % nemá přístup k finančním službám**. Proč nejsou chudí lidé dostatečně atraktivní pro formální finanční instituce<sup>13</sup>, aby se je snažily získat jako své klienty? Svou „neatraktivností“ chudí lidé nemotivují banky, aby rozšiřovaly síť svých poboček i na venkově, často daleko od velkých měst. Získání půjčky se tak stává pro tamní lid nákladné, časově náročné a velmi složité. A to mluvím zatím jen o dostupnosti – k tomuto problému se však přidávají ještě další níže uvedené.

#### 4.1.1 Nedělitelnost investic zvyšuje náklady na půjčku

Nedělitelná povaha investic zvyšuje náklady na půjčku pro potenciální dlužníky, což je bariéra zvláště pro nejchudší skupiny obyvatel. Projevuje se u nich extrémní míra úspor,<sup>14</sup> což znamená, že buď uspoří všechno, nebo nic (příkladem může být vzdělání – buď ho budou mít, nebo nebudou), nemohou zvolit nic mezi tím. Nedělitelnost investic hraje podstatnou negativní roli. Problém nastává hlavně v zemích s **nerovnoměrným rozložením bohatství**. Řeklo by se, ať spoří ti bohatí, když na to mají prostředky, ale ti už o to nemají takový zájem. A na druhou stranu, ti chudí si spoření nemohou dovolit. Ideálními investory jsou lidé ze střední vrstvy – ti mají motivaci dostat se výš, na lepší pozice, a zvýšit si svou životní úroveň – a zároveň jsou schopni již část příjmu ušetřit, ne pouze spotřebovat. Ale do hry také vstupují externí efekty jako např. výdaje na věno, pohřeb či nedostatek prostředků vlivem neúrody, nemoci apod..

#### 4.1.2 Co chudým brání si půjčit?

Formální finanční systém v RZ nefunguje, není schopen zajistit půjčky pro nejchudší obyvatelstvo a formální instituce ani neprojevují ochotu půjčovat chudým Chudí obyvatelé si v zásadě půjčují ze **3 důvodů, a to:**

- 1) **snaha získat nové fixní investice** – změnit/zlepšit své fungování ve společnosti (investice do vzdělání, do nových technologií, ...)

---

<sup>13</sup> **Formálními finančními institucemi** rozumíme komerční banky, státní banky, spořitelny apod.

<sup>14</sup> **Míra hrubých úspor domácností** je poměr hrubých úspor domácností k hrubému disponibilnímu důchodu domácností. Vyjadřuje průměrný sklon domácností k úsporám. (zdroj: [www.czso.cz](http://www.czso.cz))

- 2) **úvěr na pracovní kapitál**<sup>15</sup> – např. zemědělci mají nerovnoměrné příjmy během roku (úvěr má sloužit k překonání nerovnováhy v období mimo sklizeň a prodeje produktů)
- 3) **negativní „šoky“** – nemoc, dočasná neschopnost pracovat (úvěr slouží jako překlenovací nástroj)

V rozvinutých zemích chtějí lidé úvěr hlavně z prvního důvodu, kdežto v zemích rozvojových je největší poptávka vychází z případů 2) a 3).

V bohatých zemích převážná většina úvěrů pochází z institucí přímo k tomuto účelu zřízených (především banky), ovšem v rozvojových zemích úvěry zprostředkovávají neformální instituce<sup>16</sup>, které nejsou ošetřeny zákony - formální instituce zde nefungují. Proč? Existuje několik možných vysvětlení, viz. následující body.

#### 4.1.3 Informační bariéra

Velké formální instituce nemají šanci si o žadateli o půjčku cokoli zjistit. A proč jsou informace tak důležité? **Je dobré vědět, zda půjčující má motivaci půjčku vrátit a na co ji chce použít.** Investice totiž mohou být i rizikové – ten, kdo si půjčuje, má sklon investovat spíše do riskantních projektů, které vynesou větší zisk (samozřejmě v případě úspěchu) – naopak půjčovatel by radši svou půjčku viděl v nějakém jistějším podniku, kde jsou eliminovány případné ztráty (přirozeně chce své peníze nazpět). V neformálních institucích problém informační bariéry odpadá – půjčuje se totiž třeba jen v jedné vesnici, kde se všichni dobře znají.

Z toho plyne, že **neformální instituce jsou značně segmentované** (jeden člověk půjčuje omezenému okruhu lidí) – ten, který půjčuje, má značnou moc, což mu umožňuje nasadit i vysoké úroky. A ti, jenž si potřebují nutně půjčit, pak nemají na výběr a přijdou. Banky mají sice úroky příjemnějších hodnot, ale k jejím penězům se dostane jen málokdo z těch nejchudších.

**Segmentace brání konkurenci** a stává se tak i překážkou rozvoje. Místní člověk jde vždy za místním „lichvářem“, protože jinde ho neznají, a tudíž by mu ani nepůjčili.

#### 4.1.4 Problém záruky

Ten, jenž půjčuje, chce mít jistotu, že půjčuje na něco, co mu zabezpečí návrat investice. Kdyby se ale investice nevrátily, má dost vysokou šanci si peníze vybrat jiným způsobem. Na

---

<sup>15</sup> **Pracovní kapitál** = (a) v širším pojetí (hrubý pracovní kapitál) finanční prostředky vázané v oběžných aktivech; (b) v užším pojetí (čistý pracovní kapitál) dlouhodobá pasiva vázaná v oběžných aktivech, tedy přebytek oběžných aktiv nad krátkodobými zdroji. (Hindls a kol., 2003, str. 312)

<sup>16</sup> **Neformálními institucemi** máme nejčastěji na mysli místní půjčovatele peněz, obchodníky, zprostředkovatele, bohaté statkáře apod.

rozdíl od bank zná například cenu půdy. Velké formální instituce mají problém vzít do zástavy to, co lidé nabízejí (práci, produkty apod.), ale to je často jediný kapitál, který lidé mají. Nicméně banky zajímá pouze a jen finanční kapitál, což má za následek opětovné využívání místních lichvářů pro získání půjčky. Legálně totiž nelze zastavit sebe, jakožto pracovní sílu, ale na vesnici to jde. Tato neefektivita vedla leckde vlády k pokusům o omezení moci neformálního systému. Vyvíjel se tlak vlád na banky, aby půjčovaly i chudým.

Příkladem může být **Thajsko v polovině 70. let**. Tamní program stál na plánu založit speciální instituci (banku) jen za účelem poskytování úvěru chudým zemědělcům. Ostatní banky měly povinnost poskytnout 5 % všech úvěrů právě chudým maloročníkům, nebo musely platit příspěvky do specializované státní banky. Výsledky byly ale spíše rozpačité. Vzrostl sice objem prostředků (cca 20krát) jdoucích do zemědělství, ale neformální instituce se dostatečně nepodařilo omezit. Asi 50 % zemědělců prohlásilo, že k novým úvěrům nemělo přístup

#### **4.1.5 Nízká maximální výše úvěrů v neformálních institucích**

Další problém je, že neformální instituce mají horní limit, který půjčka nepřekročí. Limit je to dost nízký. Pokud by si totiž místní člověk mohl půjčit dostatek peněz, mohl by učinit významnou investici a také by mohl **dostatečně zbohatnout**, což **je nežádoucí**, neboť by pravděpodobně opustil své dosavadní bydliště a přesunul se i se svou rodinou do lepších životních podmínek, a tím by lichváři ubývali „klienti“.

V některých projektech jsou úvěry vázány na obchodní vztahy, půjčky mají restriktivní podmínky – motivace pevných vazeb. Poskytování úvěrů kopíruje tyto pevné vazby (v opačném směru). Velkoodběratel získá od banky úvěr velmi snadno, poskytne úvěr menšímu odběrateli – ten nakupuje od jednotlivců – stane se neformální institucí. Ve vyspělé zemi banka půjčí i jednotlivci. Otázkou je, jak z toho ven. Jak překonat nástrahy tohoto systému, který v podstatě tvoří past pro ekonomický systém jako celek.

#### **4.1.6 Motiv pro půjčení si peněz úzce souvisí s otázkou pojištění**

Přijetí peněz ve špatných dobách a jejich vrácení v dobách dobrých. V dobrých dobách lidé mají motivaci zaplatit si pojištění, neboť je to pro ně malá oběť. Ve špatných dobách se jim to bohatě vrátí, i malá finanční injekce má pro ně velký význam. V RZ instituce poskytující pojištění fungují špatně. V podstatě ze stejných důvodů, proč nefungují instituce poskytující úvěry. I zde existuje forma informační bariéry: a) **lidé nadsazují ztráty** – tvrdí, že se mají hůř, než se ve skutečnosti mají, b) **morální hazard** – člověk, který získal pojištění,

má menší motivaci snažit se zabránit ztrátám, nechrání sebe ani majetek tak pečlivě, jako kdyby pojištění neměl.

Pojištěnec i pojistitel mají svou osobní motivaci - nadsazovat, potažmo podceňovat. Je dobré a rozumné pojistit několik subjektů, které se ale nenacházejí v bezprostřední blízkosti – zde ale zase narazíme na problém nedostatku informací.

V RZ to s pojištěním funguje podobně jako s úvěry – rodiny kolektivně přispívají, kdo utrpí ztrátu či negativní šok, dostane pomoc ze společného fondu. I zde vzniká systém neformálních pojišťoven – ve střední vrstvě může vzniknout skupina fungující jako neformální instituce.



## 5. Historický základ mikropůjček

### 5.1 Co se skrývá za pojmem mikropůjčka („microcredit“)?

Problém nefunkčnosti finančních trhů v rozvojových zemích má spoustu příčin – viz předchozí kapitola. Některé jsou snadno rozpoznatelné a také snadno řešitelné (např. nedostupnost služeb díky zprostředkovatelům ve formálním sektoru by mohla vyřešit spolupráce vlády s NGO, které působí na té nejnižší úrovni, tj. pracují s jednotlivci), některé jsou také jasně zřetelné, ale těžko řešitelné (např. maximální výše půjček – těžko seženeme potřebný obnos do tak nejistého podnikání, neboť jistota se získává až s dlouhodobějším efektem).

Jedním z možných řešení se jeví mikropůjčky. Kde je jejich původ a co mají za cíl? Tomu se budu věnovat v této kapitole.

„Zdá se vám úrok třicet procent přehnaný? Buďte rádi, že vám vůbec banka půjčí a že v okruhu sta kilometrů vůbec nějaká je! Našinec vnímá jako samozřejmé, že dostane od banky úvěr, má-li čím ručit. Lidem, kteří na klasické úvěry nedosáhnou, zejména v zemích třetího světa, se dnes nabízí další možnost ve formě takzvaných **mikroúvěrů** – drobných půjček, jejichž smyslem je umožnit rozjet malou výdělečnou aktivitu.

Přístup k finančním službám je více než polovině světové populace odepřen, a to z jednoduchého důvodu – banky nemohou vydělávat na někom, pro koho je pár dolarů majetkem. A tato nedostatečná dostupnost finančních služeb brzdí hospodářský vývoj rozvojových zemí.“<sup>17</sup>

Tento problém však zatím zdárně řeší koncept mikrofinancování, jenž umožňuje využívat bankovních služeb, jako jsou půjčky, spoření, pojištění, a to i nemajetným lidem, kteří nemají čím ručit za úvěr a jimi naspořená částka dosahuje pouze desítek dolarů. I tito pro banky dostatečně nesolventní lidé, jak ukazují statistiky, jsou schopni splácet úvěr a dokonce míra nesplacených úvěrů je nižší než kolik vykazují banky u klasických úvěrů.<sup>18</sup>

V **širším pojetí** můžeme chápat pod pojmem mikrokredity vše - od tradičních půjček jednotlivcům či půjčování v rámci tradičních neformálních skupin (rodina, komunita, obec), přes půjčky vázané na určitou činnost (jako např. nákup lodí, zvířat, šicího stroje, hrnčářského kruhu apod.) a úvěry zemědělcům poskytované specializovanými bankami až po moderní formu mikrokreditů poskytovaných bankou v partnerství s neziskovou organizací.

<sup>17</sup> Tábořská, Sylva, LN 2006-36

<sup>18</sup> Viz. např. statistická data Grameen Bank na [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org) či příloha č. 5

V **užším pojetí** je mikrokreditem úvěr, který vydává mikrofinanční instituce určité osobě na financování aktivity, jež má v budoucnu přinést příjem pro ni i její rodinu. Zbylé aktivity nazýváme mikrofinancemi.

„Úvěrový cyklus bývá kratší než u obvyklých komerčních úvěrů – typicky šest měsíců až jeden rok, s týdenními až čtrnáctidenními splátkami. Krátké intervaly mezi splátkami a tudíž hrazení nižších částek méně zatěžují klienta. Je to ale naopak náročnější pro administrující organizaci.

Úroková míra u mikropůjček MFI se jeví v tomto srovnání jako velmi nízká. Ve srovnání s bankovními úvěry ve vyspělých zemích je však dosti vysoká. Úrok musí pokrýt cenu peněz, ztrátu z nesplacených úvěrů, inflaci, ale hlavně administrativní náklady, které jsou stejně vysoké, ať se jedná o úvěr ve výši desítek tisíc nebo stovky dolarů. Za situace, kdy se výše mikrokreditů se pohybuje kolem sta až dvě stě amerických dolarů, tvoří administrativní náklady mikrofinanční instituce deset až pětadvacet procent výše poskytovaných úvěrů. Je-li poskytovatelem úvěru instituce, která má stálý příliv financí zvnějšku, například od mezinárodních či nevládních organizací či ze státního rozpočtu, nemusejí úroky pokrývat veškeré náklady. Nicméně tato organizace je na tomto přílivu peněz závislá a je-li zastaven, organizace musí po vyčerpání vlastních zdrojů svoji činnost ukončit. V současnosti převládá názor, že mikrofinanční instituce by měly být schopny generovat vlastní zdroje z úroků z úvěrů a eventuální další finance používat k nárůstu počtu poskytovaných úvěrů.“<sup>19</sup>

Slovo mikropůjčka ještě v 60. letech neexistovalo. Nyní je to skutečný pojem mezi zástupci rozvojové problematiky. Postupně bylo toto slovo připisováno významu „všechno všem“. Nikoho nyní nepřekvapí, když někdo použije termín „mikropůjčka“ ve významu půjčky v zemědělství, řemeslech, družstevnictví apod., poskytované společnostmi, nebo z odborových organizací, či finančními institucemi.

## **5.2 Grameen Bank**

Grameenská banka (GB) změnila tradiční způsob bankovníctví odstraněním potřeby nějaké záruky a vytvořila bankovní systém založený na vzájemné důvěře, odpovědnosti, spoluúčasti a tvořivosti. GB poskytuje půjčky těm nejchudším z chudých v zemědělsky založené Bangladéši, a to bez jakékoli záruky. V GB jsou půjčky efektivní zbraní (co se nákladů týče) v boji proti chudobě a slouží jako katalyzátor v rozvoji socio-ekonomických poměrů chudých, kterým byl znemožněn přístup k bankovní sféře již na základní úrovni, když

---

<sup>19</sup> Táborská, Sylva, 2006

byli bankami shledáni jako nesolventní. Profesor Muhammad Yunus, zakladatel GB a její generální ředitel v jedné osobě, usoudil, že když se stanou finanční zdroje dosažitelnými chudému lidu za vhodných a rozumných podmínek, pak přičteme-li k milionům těchto lidí jejich snahu, výsledkem je schopnost vytvořit největší zázrak v rozvoji.

K lednu 2007 si půjčilo peníze 6,95 milionů chudých, z nichž 97 % tvořily ženy. S 2 343 pobočkami poskytuje GB své služby v 75 359 vesnicích, což odpovídá více než 90 % celkového počtu vesnic v Bangladéši.<sup>20</sup>

Pozitivní dopad GB na své chudé a kdysi chudé dlužníky byl zdokumentován v mnoha nezávislých studiích prováděnými externími agenturami včetně Světové banky (*World Bank*), Mezinárodního institutu pro výzkum výživy (*the International Food Research Policy Institute*) a Bangladéšského institutu rozvojových studií (*the Bangladesh Institute of Development Studies*).

### 5.3.1 Krátká historie GB

Počátky GB můžeme najít v roce 1976, kdy profesor Muhammad Yunus, vedoucí Programu ekonomiky venkova (*the Rural Economics Program*) na univerzitě v Chittagongu odstartoval akční výzkumný projekt na prověření možnosti vytvoření systému poskytování půjček, který by byl zaměřen na zpřístupnění bankovních služeb chudým venkovanům. Od té doby udělala GB pořádný kus práce.<sup>21</sup> Projekt GB (slovo „Grameen“ znamená v jazyce bangla „vesnický“ či „zemědělský“) vstoupil v platnost s následujícími cíly:

- poskytnout bankovní prostředky chudým mužům a ženám;
- zabránit vykořisťování chudých svými věřiteli;
- vytvořit příležitosti pro samo-podnikání pro obrovské množství nezaměstnaných lidí v zemědělsky orientované Bangladéši;
- zpřístupnit půjčky znevýhodněným ženám, převážně z nejchudších domácností, pomocí organizačního uspořádání, kterému porozumí a zvládnou ho samy;
- zvrátit letitý začarovaný kruh „nízké příjmy a nízké úspory a nízké investice a nízké příjmy“ a přetvořit ho v účinný kruh „nízké příjmy + finanční injekce a investování a vyšší příjmy a vyšší úspory a vyšší investice a vyšší příjmy“.

Tento akční výzkum demonstroval svou sílu v Jobra (tj. vesnice sousedící s Univerzitou Chittagong) a v některých dalších blízkých vesnicích v období mezi roky 1976 – 1979. Pod záštitou státní Centrální banky a za podpory znárodněných komerčních bank byl projekt

---

<sup>20</sup> Další data viz. Příloha č. 5

<sup>21</sup> Postupný vývoj některých indikátorů můžete vidět v příloze č. 5

rozšířen do oblasti Tangail (tj. oblast severně od města Dháka, hlavního města Bangladéše) v roce 1979. Po úspěchu v oblasti Tangail byl projekt rozšířen do několika dalších oblastí v zemi. V říjnu 1983 se Projekt GB přetvořil státní legislativou na nezávislou banku. Dnes je GB vlastněna chudými venkovany, kterým sama slouží. Dlužníci GB vlastní 90% podíl, zatímco zbývajících 10 % je ve vlastnictví vlády.

### **5.3.2 16 rozhodnutí GB**

Každá finanční transakce má svá pravidla. Zakladatelé GB a i následní členové (vlastníci) proto přijali následujících 16 základních rozhodnutí, která blíže specifikují proč, komu, na co jsou mikropůjčky a co se očekává od dlužníků, jimž jsou poskytovány.

1. Budeme následovat a podporovat 4 hlavní principy GB: disciplína, jednota, odvaha a tvrdá práce – ve všech společenských vrstvách.
2. Budeme přinášet blahobyt našim rodinám.
3. Nebudeme žít v polorozpadlých domech. Opravíme si naše domy a budeme pracovat, abychom si postavili nové domy co nejdříve.
4. Budeme pěstovat zeleninu po celý rok. Mnoho jí sníme a přebytek prodáme.
5. Během období setby vypěstujeme tolik sazenic, kolik bude možno.
6. Naplánujeme si tolik dětí, kolik jich budeme schopni zaopatřit, tím snížíme celkové náklady. Budeme se také starat o naše zdraví.
7. Budeme vzdělávat naše děti a zajistíme, aby si mohly platit za své vzdělání.
8. Budeme udržovat jak své děti, tak i přírodní prostředí kolem nás v čistotě.
9. Postavíme si a budeme používat silážové latríny.
10. Budeme pít vodu z vrtaných studní. Nejsou-li k dispozici, převaříme vodu nebo použijeme ledek.
11. Nebudeme přijímat žádná věna, když budeme ženit své syny, ani nebudeme dávat věna, když budeme vdávat dcery. Vymaníme se z prokletí dávání a přijímání věna. Nebudeme praktikovat dětské sňatky.
12. Nebudeme vůči nikomu nespravedliví a nikomu nedovolíme, aby byl nespravedlivý vůči nám ani nikomu jinému.
13. Společně se zaručíme za větší investice pro vyšší příjmy.
14. Vždy budeme připraveni pomoci ostatním. Bude-li někdo v nesnázích, všichni jí či jemu pomůžeme.

15. Dozvíme-li se, že někdo porušuje disciplínu v kterémkoliv centru, půjdeme tam a všichni mu pomůžeme k nápravě.
16. Budeme se účastnit všech sociálních aktivit společně.

### 5.3.3 System poskytování půjček

Společně s základními rozhodnutími byl formulován také systém poskytování půjček GB. A má následujícím způsobem:

1. Centrum pozornosti je zaměřeno na nejchudších z chudých.
2. Dlužníci jsou uspořádáni do malých homogenních skupin.
3. Speciální podmínky půjček, které jsou zvláště vhodné pro chudé.
4. Souběžný závazek programu sociálního rozvoje zaměřený na základní potřeby klientů.
5. Plánování a rozvoj organizace a systému managementu schopného poskytnout programové zdroje vybraným zákazníkům.
6. Rozšíření portfolia půjček, aby vyhověly různým rozvojovým potřebám chudých.

Zásadním předpokladem GB je, že k tomu, aby se rolníci bez půdy dostali z chudoby a ze spárů lichvářů a překupníků, potřebují přístup k půjčkám, jakkoli malým, bez kterých není možné předpokládat, že by sami započali své podnikání. Navzdory tradičnímu předpokladu o venkovském peněžním systému, čímž se myslí „žádná záruka (v tomto případě půda) znamená žádný úvěr“, se GB rozhodla uskutečnit experiment, aby to prokázala ⇒ uspěla ⇒ půjčování chudým není neřešitelným problémem. Naopak dává rolníkům bez půdy příležitost nakoupit si své vlastní nářadí, vybavení či jiné nutné prostředky a pustit se do pokusu vytvářet zisk, což jim umožní uniknout z bludného kruhu „nízké příjmy a nízké úspory a nízké investice a nízké příjmy“. Jinými slovy, důvěra bankéřů se opírá o ochotu a schopnost dlužníků uspět v jejich podnikání.

### 5.3.4 Funkční princip GB

Bankovní pobočka je řízena ředitelem pobočky a několika manažery centra a pokrývá oblast kolem 15 až 22 vesnic. Manažer a pracovníci začnou navštěvovat vesnice, aby se seznámili s místním prostředím, ve kterém budou posléze působit a poznávají tak budoucí klientelu. Stejně tak vysvětlují účel, funkci a způsob činnosti banky. Nejdříve **jsou vytvářeny pětičlenné skupiny** potenciálních dlužníků. Pouze dva z nich jsou v daném okamžiku způsobilí pro získání půjčky. Celá skupinka je pozorována po dobu jednoho měsíce, aby se zjistilo, zda členové vyhovují pravidlům banky. Pouze v případě, že první dva dlužníci začnou splácet hlavní část plus úrok po období šesti měsíců, stanou se i zbývající členové skupiny

způsobí pro půjčku. Díky těmto omezením je vyvíjen vnitřní tlak na členy skupiny, aby dělali maximum pro splácení dluhu. V tomto smyslu slouží společná odpovědnost skupiny jako záruka pro půjčku.

**Půjčky jsou malé**, ale dostatečné pro financování mikro-společností zřizovaných jednotlivými dlužníky, např. pro loupání rýže, opravování strojů, zakoupení rikši, koupi mléčného dobytka, koz, oblečení, hrnčířského vybavení apod. Úroková míra<sup>22</sup> všech půjček je 16 %. Míra splácení půjček se aktuálně pohybuje okolo 95 %, a to díky skupinovému tlaku a zájmu jednotlivců, což jsou základní motivace dlužníků. Vedle úvěrových aktivit GB je také sledována mobilizace (uvolnění) úspor. Většina novějších úvěrových fondů se získává za obchodních podmínek z centrální banky, dalších peněžních institucí, z peněžního trhu a z bilaterálních a multilaterálních organizací.

### 5.3.5 Základní klasifikace mikropůjček

Pod pojmem mikropůjčka se může skrývat několik druhů finančních úvěrů, mezi základní typy patří<sup>23</sup>:

- A. Tradiční neformální mikropůjčky (jako např. úvěr od věřitele, zastavárny, půjčka od přátel či příbuzných, spotřební úvěr<sup>24</sup> na neformálním trhu apod.)
- B. Mikropůjčky jsou vázány na tradiční neformální skupinky (jako např. speciální druh pojištění úmrtí, ROSCA<sup>25</sup>, su su<sup>26</sup>, apod.)
- C. Činnost mikropůjček je vázána skrze tradiční či specializované banky (jako např. zemědělská půjčka, půjčka na pořízení dobytka, rybářského či tkalcovského vybavení apod.).
- D. Půjčky do zemědělství jdou skrze specializované banky.

---

<sup>22</sup> **Úroková míra** = procentní výnos z počáteční peněžní investice. Základní úroveň úrokové míry určují úrokovou míru mezibankovního trhu, od níž se odvozují vyšší úrokové míry rizikovějších investic. Úrokovou míru mezibankovního trhu reguluje centrální banka, např. nastavením repo míry (Hindls a kol., 2003, str. 440).

<sup>23</sup> Zdroj: [www.grameen-info.com](http://www.grameen-info.com)

<sup>24</sup> **Spotřebitelský úvěr (Consumer credit)** = úvěr poskytovaný soukromým osobám a domácnostem za účelem nákupu spotřebního zboží. Druhy spotřebních úvěrů: revolvingové spotřební úvěry, splátkové úvěry, hypoteční úvěry a jiné druhy spotřebních úvěrů. Sem patří především úvěry označované jako nesplátkové (noninstallment). Zdroj: <http://fincentrum.idnes.cz>

<sup>25</sup> **Systém ROSCA** (oblast JV Asie) funguje na principu půjčování několika rodinám jako celku (nikoli jednotlivcům). Rodiny se znají, důvěřují si a dají své finance dohromady a poté (většinou náhodným výběrem) je určena 1 rodina oprávněná s prostředky hospodařit. Tím je překonána informační bariéra. Tento systém se stal poměrně úspěšným kolektivním nástrojem k využití lokálních znalostí a vyhnutí se neformálním institucím (lichvářům).

<sup>26</sup> **Systém su su** (oblast Karibiku a subsaharské Afriky) pracuje na podobném principu jako ROSCA, tj.: Su Su zahrnuje skupinu 5-10 členů rodiny či přátel, kteří přispívají jistou sumou každý týden do fondu po určitou dobu (zpravidla 2-4 měsíce). Každý týden se mění osoba, která dohlíží nad financemi. Tudíž i zde je nutná dobrá vzájemná znalost všech členů. Je tedy lepší udržet počet členů v rozumné míře.

- E. Skupinové mikropůjčky (skupinové půjčky, úvěrová společnost, sdružení pro úspory a půjčky, spořitelny apod.).
- F. Mikropůjčky pro spotřební úvěr.
- G. Mikropůjčky jsou založeny na spolupráci bank a NGO.
- H. Grameenský typ mikropůjček čili „*Grameencredit*“.
- I. Ostatní druhy mikropůjček NGO.
- J. Ostatní typy mimo-NGO a mikropůjček bez záruky.

### **5.3.6 Všeobecné charakteristiky grameenských mikropůjček:**

Dle předchozího základního dělení se nyní věnujme grameenskému typu mikropůjček, který je bezesporu tím nejrozšířenějším typem v oblasti jižní a jihovýchodní Asie. Tento typ je charakteristický následujícími rysy:

- a) Právo všech lidí získat úvěr.
- b) Jejich posláním je pomoci chudým rodinám, aby se vymanily z chudoby. Jsou zaměřeny na ty nejchudší, převážně pak na ženy.
- c) Nejvýraznějším rysem úvěrů GB je, že nejsou vázány na žádné konkrétní záruky nebo právně vynutitelné smlouvy. Vše je založeno na důvěře, ne na právních procedurách a systému.
- d) Jsou nabízeny pro vybudování samostatného podnikání, vytvářejí tak příjmových aktivit a bydlení pro chudé, jako protiklad ke spotřebě.
- e) Tato iniciativa byla výzvou vůči tradičnímu smluvnímu bankovníctví, které odmítlo chudé klasifikující je jako úvěru-neschopnými. Jako výsledek odmítli základní metodologii tradičního bankovníctví a vytvořili svou vlastní metodologii.
- f) Poskytují služby u prahu chudých, založené na principu, že lidé nemusejí jít do banky, ale banka může přijít k nim.
- g) Za účelem získat půjčky se musí dlužník spojit s ostatními dlužníky a vytvořit určitou skupinu.
- h) Půjčky mohou být obdrženy v pravidelných sekvencích. Následují půjčku obdrží dlužník vždy až po zaplacení té předcházející.
- i) Všechny půjčky jsou placeny ve splátkách, a to týdenních nebo čtrnáctidenních.
- j) Zároveň může dlužník získat více půjček najednou.
- k) Přinášejí dlužníkům programy na úspory, které jsou jak povinné, tak i dobrovolné.
- l) Všeobecně jsou tyto půjčky poskytovány skrze neziskové organizace nebo instituce, které jsou v první řadě vlastněny dlužníky samotnými. Jsou-li poskytovány skrze

ziskové organizace, které nejsou ve vlastnictví dlužníků, je vynaloženo úsilí udržet úrokovou míru na úrovni blízké přiměřené úrovni za současné udržitelnosti programu, spíše než za podmínek atraktivních výnosů pro investory. Pravidlem mikropůjček GB je udržet úrokovou míru co nejbližší tržní sazbě, která je běžná v komerčním sektoru, aniž by byla na úkor schopnosti udržitelnosti. Při stanovování úrokové míry se jako referenční sazba bere v potaz tržní úroková míra, spíše než sazba půjčovatele. Zaměření na chudé je jasným cílem a dalším směřodátným cílem je dosažení udržitelnosti, přičemž se této udržitelnosti musí dosáhnout co nejdříve, aby bylo možné rozšířit pole působnosti této pomoci bez omezení kapitálu.

m) Mikropůjčky GB kladou vysoký důraz na vytváření sociálního kapitálu. Je to podporováno skrze utváření skupin a center, rozvíjení kvality vedení, a to díky každoroční volbě vedení skupin a center, z řad členů, je-li daná instituce ve vlastnictví samotných dlužníků. Rozvíjet sociální program vlastněný dlužníky, podobně jako 16 rozhodnutí, se ujalo jako proces intenzivní jednání mezi dlužníky a podnítit je, aby brali tato rozhodnutí vážně a realizovali je. Zvláštní důraz je kladen na vytváření lidského kapitálu a zájmu o ochranu životního prostředí. Je dohlíženo na vzdělávání dětí, poskytování stipendií a studentských půjček při získávání vyššího vzdělání. Pro vytváření lidského kapitálu vynakládá úsilí přinést technologii, jako jsou mobilní telefony, sluneční energie a prosazovat mechanickou energii jako náhradu za manuální práci.

Je to kompletní seznam jejich rysů. Ovšem ne každý typ grameenských mikropůjček má všechny tyto rysy současně ve svém programu. Ale všeobecně vzato všechny ukazují určité přibližování k několika základním rysům, na jejichž základě se uvádějí programy grameenského typu či jejich obměny.

### **5.3.7 Charita není odpovědí na chudobu**

Mikropůjčky GB stojí na předpokladu, že chudí lidé mají dovednosti, které zůstávají zcela či nedostatečně využity. Není to nutně nedostatek schopností, který způsobuje chudobu těchto lidí. GB věří, že chudoba není vytvářena chudými lidmi, ale je vytvářena institucemi a politikou, které je obklopují. Pro to, aby se snížila chudoba, musí se udělat vhodné změny v institucích a politice, nebo je vytvořit nově a jinak. GB dále věří, že charita není odpovědí na chudobu. Pouze pomáhá prodlužovat tuto chudobu. Vytváří závislost a odebírá iniciativu jednotlivců, aby se dostali přes překážku chudoby. Odpovědí na chudobu je vyburcování činnosti a tvořivosti v každém jednotlivci.



GB přinášela půjčky chudým, ženám, negramotným, lidem, kteří prosili o radu, jak investovat peníze a přijít z zisku. GB vytvořila metodologii a instituce pro finanční potřeby chudých a také zajistila přístup k půjčce za rozumných podmínek, která jim umožní využít jejich dovedností k vyššímu výdělku v každé fázi výpůjční doby.

### **5.3.8 Partnerské organizace GB**

#### Grameen Trust (GT)

GT je partnerskou společností GB a její hlavní náplní je „*The Training Program on Grameen Generalized System*“, který spočívá v podpoře mikrofinančních aktivit. Další účelem je svolávání konferencí a navrhování inovací. Jako výsledek úspěchu GB v dosahování a poskytování půjček chudým, mnoho lidí a organizací začalo myslet „grameenským způsobem“ a chtěli se dovědět více o GB a jejich principech. Jedná se hlavně o splnění požadavku GT, jenž vstoupil v platnost v roce 1989.

#### Grameen Fund (GF)

GF byl přičleněn 17. ledna 1994 jakožto nezisková společnost a začal fungovat 1. února 1994. Důraz je zde kladen na poskytování financí do riskantních podniků, technologicky orientovaných či jinak sociálně hendikepovaných pro zisk finančních prostředků z již existujících formálních institucí.

#### Grameen Communications (GC)

GC jsou neziskovou společností informačních technologií. Poskytuje kompletní systém řešení skrze rozvoj softwarových produktů a služeb, internetových služeb, hardwarových a síťových služeb a vzdělávání v oblasti informačních technologií nabízí od svého založení v roce 1997, na základě Společenské smlouvy z roku 1994.

#### Grameen Shakti/Energy (GS/En)

GS/En je nezisková společnost orientovaná na venkov, jejímž cílem je podpora obnovitelné energie v neelektrifikovaných bangladéšských vesnicích. GS se zabývá také vytvářením pracovních míst a příležitostí k výdělku v zemědělsky zaměřeném Bangladéši.

#### Grameen Shikkha/Education (GS/Ed)

Společnost GS/Ed byla založena v roce 1997, aby poskytovala vzdělání ve venkovských oblastech, finanční podporu ve formě půjček a grantů za účelem vzdělávání, informační technologie pro snížení negramotnosti, rozvoj vzdělanosti, poskytnutí nových technologií a pokrokových myšlenek či metod, které by pomohly rozšířit vzdělávání. Grameen Shikkha vede výukový program orientovaný na správný způsob života, programy pro vývoj dětí

v raném a předškolním věku a program na zmírnění stresu z arsenu v různých oblastech Bangladéše.

#### Grameen Telecom (GT)

GT je společnost zaměřená na zprostředkování informací venkovanům v Bangladéši. GT plánuje na příští 4 roky zavést mobilní telefonickou službu pro 100 milionů venkovanů v 68 tis. vesnicích, za přispění členů GB.

#### Grameen Knitwear Limited (GKL)

GKL je společnost čistě zaměřená na export. Její součástí je továrna na pletené zboží, která je situována v proexportní výrobní zóně v Savaru poblíž města Dháka. Většina strojů a nářadí pochází z Evropy. Továrna je schopna vyprodukovat pletací příze i oděvy velmi vysoké kvality. Nejčastějšími destinacemi dovozu jsou evropské země.

#### Grameen Cybernet Ltd (GC Ltd.)

GC Ltd. je hlavní bangladéšským poskytovatelem internetových služeb, zahájil službu v červenci 1996. Jeho předseda má rozsáhlé znalosti v oblasti vzdělávání a informačních technologií v USA, a asistuje mu tým manažerů.

### **5.3.9 Případová studie: *The Struggling (Beggar) Members Program***

Ke konci roku 2002 přistoupila GB k novému programu „*The Struggling (Beggar) Members Program (SMP)* – zaměřenému výhradně na bídne žijící obyvatele v Bangladéši. Tito lidé upadli do bídy kvůli vodní erozi, rozvodu, smrti výdělečně činného člena domácnosti, nezaměstnanosti či invaliditě. Pro mnohé z nich je to celoživotní „povolání“. Žijí na okraji lidské společnosti v Bangladéši a nespádají pod většinu programů na snižování chudoby.

Klíčovým rysem tohoto programu je vynechání pravidel a nařízení nutných k žádosti běžných zákazníků GB. Banka zachází s těmito členy se stejným respektem a pozorností jako s pravidelnými zákazníky a zdržuje se používání označení „žebrák“, jenž je společensky ponižující.

Výše klasické **půjčky** pro tyto lidi trpící nouzí je **500 Tk.**<sup>27</sup> (cca 8 USD). K půjčce není třeba záruka a není k ní ani vázán žádný úrok, rozpis splátek je flexibilní, dle možnosti jednotlivců. Výše splátek vychází z možností jednotlivce vydělávat peníze. Peníze na zaplacení splátky nesmí pocházet z žebrání, ale ze zisku jejich nového způsobu podnikání.

---

<sup>27</sup> Tk. = Taka, tj. základní peněžní jednotka v Bangladéši (1 Taka = 100 paisa)

**Cílem tohoto programu není pouze ekonomické posílení těchto jedinců, ale také jejich morální podpora.** Dostávají také sáčky označené logem banky jakožto hmotný důkaz podpory banky. Na živobytí si vydělávají prodejem komodit (např. chléb, sladkosti, naložená zelenina, čalamáda apod.), sušených ryb, arakových oříšků, arakových listů, vajec, hraček atd. Používají peníze také k výrobě pražené rýže, vějířů, košů apod.

GB jim je otevřena, pokud si zde chtějí uschovat své výtěžky. Mohou zde investovat do **životního pojištění či pojištění půjčky**, a to bez jakýchkoli příplatků. Díky programu životního pojištění dostanou jejich rodiny, v případě jejich smrti, malou sumu, aby se mohli postarat o pohřební výdaje a díky pojištění půjčky bude vypůjčená částka uhrazena z tohoto pojištění.

V období do července 2005 bylo celkem 47 454 lidem žijícím v bídě vyplaceno 31,1 mil. Tk., z čehož již 15,39 mil. Tk. bylo splaceno. Kromě toho hodnota jejich osobních úspor získaných z jejich vlastních příjmů dosáhla hodnoty 2,23 mil. Tk. **Do 31. prosince 2005 činil celkový počet členů tohoto programu 63 122, z nichž 59 909 jsou ženy.** Program byl přijat 128 oblastmi, 1 283 dílčích větví. **Bylo vyplaceno 45,92 mil. Tk<sup>28</sup>, 23,69 mil. již bylo splaceno. Míra splácení činí 100 %!**

#### **Hlavní rysy:**

- na tyto klienty se nevztahují běžná pravidla GB, ale mají speciální pravidla
- všechny půjčky jsou bezúročné, doba splatnosti je zpravidla delší a splácí se v menších částkách
- členové tohoto programu se automaticky (a to bez jakéhokoliv poplatku) mohou stát členy programu životního pojištění a pojištění půjčky
- skupiny a centra jsou podporovány, aby se staly příznivci členů tohoto typu
- každý člen dostane identifikační znak se svou fotkou a jménem a logem GB. Ty může ukazovat po celý den, aby každý věděl, že je nejen členem GB a že za ním GB stojí
- členům není zakázáno žebrání, ale jsou vyzýváni, aby si přibráli jiný způsob příjmu (jako např. podomní prodej v místě, kde žebrají)

---

<sup>28</sup> Měnový kurz 1 USD = 65,79 Tk.

### 5.3 *Microcredit summit campaign*

Úspěšnosti mikropůjček si všimly i statní státy a proto vznikla iniciativa spojit se a prosazovat mikrofinance dále, co dalo za vznik kampani na propagaci mikrokreditů. Jejím mottem je: „*Mikropůjčka není cílem, ale prostředkem – pravým cílem je vymýcení chudoby!*“

2. - 4. února 1997 se ve Washingtonu konal *první Microcredit Summit (MS)* neboli „Summit o mikropůjčkách“. Sešlo se zde více než 2 900 delegátů z 137 zemí, kteří odstartovali odvážnou kampaň, jež měla za cíl pomoci 100 milionů nejchudších domácností na světě, prostřednictvím zpřístupnění mikropůjček, a to především ženám<sup>29</sup>, za účelem zřízení si vlastního podnikání a dalších finančních služeb do konce roku 2005. Summit měl za cíl:

- 1) zamezení tradičnímu vyřazování chudých z možnosti přístupu k finančním službám,
- 2) zamezení tradičnímu vyřazování chudých z mezinárodního rozvoje,
- 3) vytvořit závazek k urychlení aktivizace.

Tato kampaň poskytla tolik potřebnou naději pro dosažení MDG, zejména cíle prvního, snížení absolutní chudoby na polovinu<sup>30</sup>. Pro dosažení 100 milionů nejchudších domácností na světě do konce roku 2005, vyžadovala kampaň 38,1% roční růst od jejího začátku v roce 1997, kdy dosáhla 7,6 milionu.

Každá z 137 zemí zapojených do MSC se snaží o zapojení co nejvíce finančních institucí do této iniciativy a podporuje instituce v poskytování mikropůjček v rámci projektů rozvojové pomoci (v případě rozvinutých států), potažmo naplnění rozvojové strategie (u rozvojových zemí). Každý rok vychází *State of the Microcredit summit campaign report*, ve kterých je popsán vývoj od počátku kampaně, zejména však v průběhu právě uplynulého roku. Vedou se statistiky počtů jednotlivců/rodin, který se podařilo dosáhnout získání mikropůjčky, dále pak procento žen z těchto klientů, počet institucí zapojených do kampaně, míra optimálního růstu pro dosažení cílové hodnoty apod.

Např. z 66, 6 milionů nejchudších klientů dosažených ke konci roku 2004 bylo 55,6 mil. (tj. 83,5 %) žen. Což znamená nárůst 440 % (z 10,3 mil. v roce 1999 na 55,6 mil. v roce 2004). Ovšem průměrný roční nárůst počtu klientů (v letech 1997 - 2005) byl okolo 34 %

---

<sup>29</sup> 1,2 mld. lidí žije s příjmem nižším než 1 USD na den. Ženy jsou ve většině případů odpovědné za výchovu dětí a chudoba těchto žen má všeobecně za následek nedostatečný psychický i sociální růst svých dětí.

Zkušenosti prokázaly, že ženy představují malé úvěrové riziko a že své vydělané peníze investují do zlepšení životních podmínek své rodiny. Přitom se zvyšuje jejich sociální statut v rámci rodiny díky jejich schopnosti obstarat příjem. (Zdroj: State of the Microcredit summit campaign report 2006)

<sup>30</sup> Dále viz. příloha č. 1

(což odpovídalo nárůstu o 978 % z výchozího stavu v roce 1997), ale k dosažení hlavního cíle bylo nutné udržet roční růst na 38,1 %. Nicméně tento cíl byl splněn záhy v listopadu 2006.

K 31. prosinci 2004 prezentovalo 3 164 mikropůjčkových institucí, že dosáhly v počtu klientů hodnotu 92 270 289, z nichž 66 614 871 patřilo mezi ty nejchudší v době, kdy si brali první půjčku. V roce 2005 klesl sice počet institucí, které podaly informace na 3 133, ale v počtu klientů došlo opět k nárůstu, a to na 113 261 390, z nichž 81 949 036 patřilo mezi ty nejchudší. I podíl žen mezi klienty se neustále zvyšuje – v roce 2004 83,5 %, v roce 2005 už 84,2 %. V roce 2005 dostalo půjčku 81,9 mil. nejchudších klientů, což (při průměrně pětičlenné rodině) znamená dosažení celkem 410 mil. lidí.

Tab. č. 1: Instituce hlásící se k MS a počet jejich klientů v letech 1997 - 2005

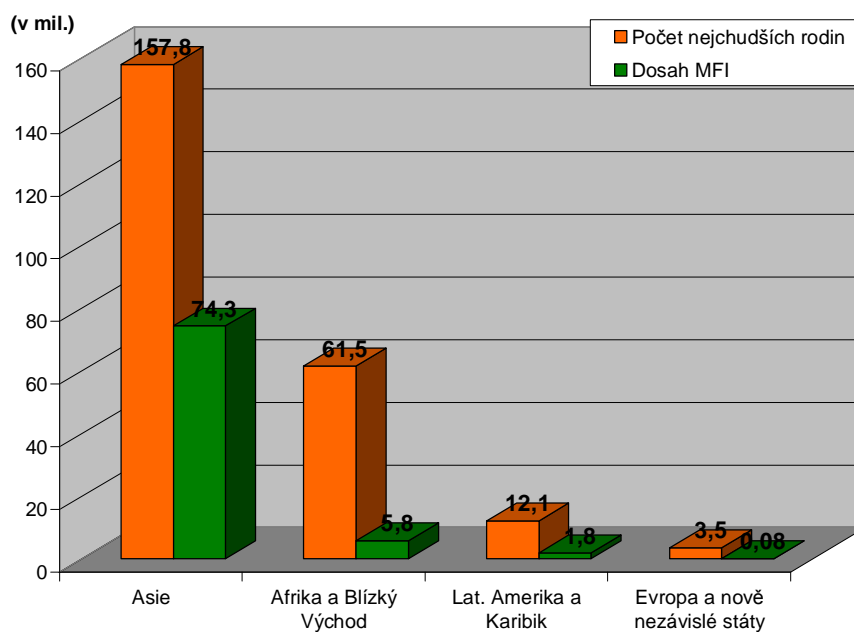
<b>Rok</b>	<b>Počet institucí přihlášených k programu</b>	<b>Celkový počet klientů</b>	<b>Počet nejchudších klientů</b>
1997	618	13 478 797	7 600 000
1998	925	20 938 899	12 221 918
1999	1 065	23 555 689	13 779 872
2000	1 567	30 681 107	19 327 451
2001	2 186	54 932 235	26 878 332
2002	2 572	67 606 080	41 594 778
2003	2 931	80 868 343	54 785 433
2004	3 164	92 270 289	66 614 871
2005	3 133	113 251 390	81 949 036

Zdroj: State of the Microcredit summit campaign report 2006

Z celkem 3 133 institucí, které poskytly data pro MSC v roce 2006, je 959 v Sub-saharské Africe, 1 652 v Asii, 439 v Latinské Americe a Karibiku, 35 v severní Africe a západní Evropě, 18 ve východní Evropě a střední Asii a 30 na Blízkém Východě a v severní Africe.

Vzhledem k tomu, že počet dosažených klientů cílové skupiny (tj. těch nejchudších obyvatel) má neustále rostoucí tendenci, vzniká tak motivace i pro ostatní státy, popř. instituce, aby se zapojily do této kampaně. Následující graf nám ukazuje, jak úspěšné jsou MFI v poskytování mikropůjček v jednotlivých regionech ve srovnání s počtem chudých lidí, kteří mikropůjčky potřebují.

Graf č. 1: Přístup k mikropůjčkám MFI dle regionů (k 31. 12. 2005)



Zdroj: State of the Microcredit summit campaign report 2006

**Druhý Summit o mikropůjčkách** se uskutečnil 12.-15. listopadu 2006 v Halifaxu (Nové Skotsko, Kanada).

Na začátku roku 2005 výkonný výbor MSC (Microcredit summit campaign) rozšířil kampaň do roku 2015 o 2 nové cíle. **Rozšířené cíle na období 2006 – 2015** jsou:

1. Zpřístupnit půjčky a další finanční a obchodní služby 175 milionům nejchudším rodinám na světě, zvláště pak ženám těchto rodin, aby si mohly zřídit živnost, a to do roku 2015. (Bereme-li v úvahu pětičlennou rodinu v průměru, rozšíří se počet lidí, kterým mikropůjčka pomohla, na 875 mil.).
2. Zajistit, aby členové 100 mil. nejchudších rodin měli příjem vyšší než 1 USD na den (podle parity kupní síly) do konce roku 2015. (Bereme-li v úvahu pětičlennou rodinu v průměru, znamenalo by to zvýšení příjmu nad 1 USD na osobu na den pro 500 mil. lidí, což by představovalo téměř 100% naplnění prvního MDG).

Toto rozhodnutí bylo reakcí na závazek bojovat za naplnění MDG, a zvláště na cíl snížení absolutní chudoby na polovinu do roku 2015.

Problémem ale je, a ještě několik let bude, neexistence dostatečně efektivního a cenově přijatelného nástroje k měření, zda již přesáhl příjem rodin 1 USD na osobu (měřeno PPP – parita kupní síly)

### **Jádrová témata MSC:**

- dostat se až k těm nejchudším;
- soustředit se na ženy a zlepšení jejich situace;
- vytváření finančně soběstačných institucí; a
- zaručení pozitivních a doložitelných dopadů na životy klientů a jejich rodiny.

### **Jedinečná role MSC spočívá v :**

- 1) prosazování směšných cílů v oblasti mikrofinancí;
- 2) získávání adekvátních dat; a
- 3) odstraňování překážek k dosažení těchto cílů.

### **Výhrady proti efektivitě mikropůjček:**

Na příklad Thomas Diechter tvrdí, že neexistuje žádný dostatečně kvalitní průzkum, který by prokázal kauzální vztah mezi mikrofinancemi a pokrokem ve snižování chudoby, či rovnosti pohlaví aj.

Uvažujeme-li o dopadech mikrofinancí, je nutné se podívat na ten nejnasyčenější trh mikrofinancí na světě, to jest do Bangladéše, a to hlavně proto, že zde můžeme vidět, co se může stát i v jiných zemích kdekoli na světě, pokud tomu budou věnovat stejnou péči.

Ještě v roce 1974 nazval Henry Kissinger tuto tehdy nově nezávislou zemi bezednou truhlou. A vskutku to tak bylo, a to díky válce za nezávislost, která přinesla hlad a zkázu. O 32 let později, 30 let po vzniku prvních mikropůjček, zde operuje 42 jednotlivců, 20 největších MFIs, jež dosáhly 21 mil. klientů (potažmo 105 mil. rodinných příslušníků) v zemi, kde žije 140 mil. obyvatel. Posuďte sami následující fakta:

- Již v roce 2004 dosáhla Bangladéš třetího miléniového cíle srovnáním podílu dívek a chlapců na úrovni primárního a sekundárního vzdělávání.
- Úhrnná plodnost se snížila z 6,4 v roce 1970 na 3,2 v roce 2004.
- Míra úmrtnosti dětí do pěti let se snížila z 239 ‰ v roce 1970 na 77 ‰ v roce 2004.
- Více než 13 000 žen bylo zvoleno do úřadů místních vlád.
- Bangladéš předčila Indii ve snižování dětské úmrtnosti (v roce 2006 zemřelo v Bangladéši o 732 000 dětí méně).
- Z hloubkové studie tří bangladéšských MFIs S. Khandkera vyplývá, že mikropůjčky mají na svědomí snížení chudoby v zemědělském Bangladéši o 40 %!

Jedna zásadní skutečnost je však vždy zdůrazňována. Mikropůjčky samotné nejsou všelékem pro chudé, musíme se dívat na řešení chudoby jako na kombinaci několika dalších strategií. Většina programů zaměřených na mikrofinance vždy nabízí svým klientům kombinaci několika služeb – např. spoření, školení, připojení do organizační sítě a osobní podpora. Tyto programy se mohou stát mocným nástrojem pro další žádoucí sociální rozvoj. Propojování finančních služeb se vzděláváním v oblasti zdravotní péče má za následek zlepšení životní úrovně klientů a jejich rodin, nárůst jejich produktivity, snížení míry ztrát, a to vše na udržitelné úrovni.



## 6. Současný stav poskytování mikropůjček (příklad Indie)

Z Bangladéše se velmi rychle rozšířil princip poskytování mikropůjček i do sousední Indie. Zde se dále rozšiřoval a nacházel si nový způsob fungování, závislý od místních podmínek. Právě pro neustálý nárůst mikrofinancí a snaze vylepšovat jejich fungování, jak na formální tak i neformální úrovni, jsem si vybrala za cílovou oblast Indii.

K pochopení tak masivního rozšíření mikrofinancí v Indii přispívá i demografická charakteristika – mnoho lidí  $\Rightarrow$  mnoho chudoby.

Na celkové rozloze 3 287 263 km<sup>2</sup> žilo podle odhadů NCAER<sup>31</sup> v roce 2006 **1,114 miliardy** obyvatel. **Průměrný přírůstek obyvatelstva**<sup>32</sup> je cca. **1,38 %**<sup>33</sup> a **průměrná délka života 64,7 let**<sup>34</sup>.

Odhadované demografické složení v roce 2005 (v závorce jsou uvedeny odhady NCAER do r. 2006) je následující:

Věk	Populace v milionech	Procent z celku	Odhad na r. 2016
0-14	337 (360)	30,8 (32,2)	343
15-64	704 (702)	64,3 (63,0)	854
65 a více	54 (52)	4,9 (4,8)	78

Zdroj: [www.export.cz](http://www.export.cz)

Dosud nevyřešenou otázkou zůstává i lidnatost – přelidnění a ngramotnost. Ačkoliv v Indii přibude do roku 2050 dalších 550 mil. obyvatel, životní podmínky většiny obyvatelstva se nijak nezlepšují. Je třeba dalších sociálních programů a rozšíření pobídek pro rodiny s menším počtem dětí. Ngramotnost je převážně problémem venkova a žen. Celkově byla v r. 2001 (poslední známé údaje) úroveň **gramotnosti 64,8 %**. Rozdíly jsou však mezi jednotlivými státy, kde např. Kerala má nejvyšší, 91 % gramotnost, zatímco např. Bihar má 47 %, Jharkand 53 % a Uttar Pradesh 56 %.<sup>35</sup>

V letech 1993-1994 byl naměřen **podíl obyvatelstva žijící pod hranicí chudoby**, tj. s denním příjmem nižším než 1 USD, byl **36,0 %**, přičemž podíl chudých na venkově činil 37,3 % a ve městech 32,4 %. V dalších měřených letech 1999-2000 se podíl obyvatelstva pod hranicí chudoby snížil na 28,6 % (na venkově 30,2 %, ve městech 24,7 %).<sup>36 37</sup>

<sup>31</sup> National Council of Applied Economic Research, zdroj: [www.export.cz](http://www.export.cz)

<sup>32</sup> podle odhadu UNFPA - průměr za 2004-05, zdroj: [www.export.cz](http://www.export.cz)

<sup>33</sup> Ale v roce 2000 byl roční přírůstek ještě 1,7 %, což značí mírný pokles.

<sup>34</sup> Opět ve srovnání s rokem 2000, kdy tato hodnota činila 62,9 let, dochází ke zlepšení

<sup>35</sup> Zdroj: [www.export.cz](http://www.export.cz)

<sup>36</sup> Zdroj: World Development Indicators 2006

<sup>37</sup> Životní úroveň Indie v rámci jižní Asie můžete dále porovnat s ostatními regiony skrze HDI v příloze č.3

## 6.1 Současná pozice mikrofinancí v Indii

Již od 50. let 20. století experimentovaly různé vlády v Indii s velkým počtem grantů a půjček v programech založených na zmírnění chudoby. Studie ukázaly, že tyto závazné a jednoúčelové podpůrné finanční programy, zaváděné skrze bankovní instituce, nebyly zcela úspěšné ve zlepšení sociální a ekonomické situace klientů.<sup>38</sup>

Objevovaly se především nevládní kritiky ze strany NGO, zejména pak kritizovali striktní aplikaci grammeského modelu, ovšem do indických podmínek, které byly zásadně odlišné od již rozvinutého trhu mikropůjček v Bangladéši. Začali proto tlačit na vládu, aby vymyslela nový způsob – díky této iniciativě pak mohl vzniknout systém SHGs.

Vedle grameenského modelu fungujícího v některých částech Indie existuje ještě vlastní verze mikrofinancování ve formě *Self Help Groups* (SHGs). Jsou to tzv. „svépomocné skupiny“ jednotlivců, kteří si šetří a dávají půjčky zejména ze svých zdrojů. Stejně jako grameenské skupiny i členové SHGs dobrovolně spoří, řídí účetnictví a vytváří vnitřní motivační tlak na plnění povinností jejich členů. SHGs model je flexibilnější co se týče doby splatnosti. Jeho demokratičtější systém vychází z vhodnějších podmínek typických pro Indii. Mikrofinanční instituce normálně spolupracují s SHGs na místní úrovni.

## 6.3 Jaká je role vlády ve sféře mikrofinancí?

**NABARD** (National Bank of Agriculture and Rural Development) spustil roku 1992 Program pro mikrofinance, a již během několika let rapidně vzrostl počet klientů. NABARD se ujal vedení bankovních půjček SHGs. Model SHGs vytvořil příležitosti pro komerční banky, aby mohly půjčovat chudým. Banka půjčí finanční prostředky SHGs, který je půjčí svým členům, čímž se eliminují bariéry asymetričnosti informací, kterým by banky musely obvykle čelit. Od roku 2000 se zemědělství stalo prioritním sektorem pro půjčky, které mohou být prováděny skrze MFIs. Což znamená, že prostředky, které banky půjčí, dostanou zpět skrze NABARD, a to s 6,5% úrokovou mírou.

Tab. č. 2: Počet klientů NABARD v letech 1997-2006

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
celkem klientů	146 166	243 389	560 915	1 608 965	3 992 331	7 837 000	10 760 400	16 186 365	24 277 140	33 578 475
nejchudších klientů	58 613	97 599	224 927	645 195	1 600 925	3 130 000	8 608 300	12 949 092	19 421 070	26 862 780

Zdroj: State of the microcredit summit campaign report 2005

<sup>38</sup> Zdroj: <http://www.gdrc.org/icm/country/asia-india.html>

## **6.4 I chudí lidé umí splácet půjčky**

Uvažujeme-li o bankách podobných ICICI<sup>39</sup>, kde se hodnota úrokové míry pohybuje okolo 12 %, pak mohou MFIs připočítat poplatek za služby a půjčovat peníze SHGs za 16 – 18 %. Cíloví dlužníci dostanou svou půjčku např. s 20% úrokovou mírou, , to ale stále nesrovnatelně nižší hodnota ve srovnání s úroky, které požadují místní půjčovatelé. A to je také důvodem, proč pokračovat s půjčkou u ICICI a snažit se splatit svůj dluh. Kdyby jednotlivec neplatil, pak by znemožnil přístup k další půjčce celé skupině, tudíž skupina na vytváří vnitřní motivační tlak, aby každý splatil půjčku, v opačném případě jí/jemu pomohou dlužnou částku zaplatit. Kdyby ICICI půjčovala do sektoru průmyslu, přijala by 8 - 10% úrokovou míru, a to z toho důvodu, že když jednou banka začne vyjednávat o otázce transakčních nákladů a informační asymetrie a riziku půjčování chudým skrze MFIs, chudí se stávají komerčně atraktivní nabídkou.

## **6.5 Jak se vyvíjí mikrofinance v Indii?**

Za posledních šest let vzrostl objem mikrofinancí v Indii. Míra návratnosti se pohybuje okolo 98 %. Úroková míra je sice vyšší než ve formálním sektoru (18 – 24 %), ale přitom je nižší než nabízejí místní „lichváři“ (40 – 50 %). Avšak stále se svými „pouhými“ 2 miliony účastníky zdaleka nedosahuje rozsahu Grameenské banky v Bangladéši. Možnosti dalšího rozšiřování jsou limitovány nedostatkem správného regulačního systému. Kdo zastává názor, že je žádoucí budování dalších institucí, pak musíme vyřešit následující otázky týkající se jejich organizace a řízení.

### Strategické otázky

- Existuje převládající paradigma pro mikrofinance?
- Jsou jasně viditelné vzory napříč zemí?
- Jsou jasně definovány zakládání stavební bloky, jako jsou organizování zásad, genderové upřednostňování aj.?
- Jaké jsou metodologické otázky?

### Institucionální otázky

- Existuje skutečně potřeba zřizovat nové instituce?
- Měly by operovat v rámci celé Indie, či jen na úrovni jednotlivých států?

---

<sup>39</sup> ICICI Bank je druhá největší indická banka s celkovým jměním okolo 56, 3 mld. USD k březnu 2006 a čistým ročním ziskem okolo 569 mil. USD. Síť ICICI Bank má 741 větví (včetně 48 externích poboček). Odnože ICICI působí i např. ve Velké Británii, Rusku, Kanadě, Singapuru, Bahrajnu aj.

Zdroj: <http://www.icicibank.com>

- Kde by se měly nacházet?
- Kdo by měl vést instituce tohoto typu?
- Co všechno má být s nimi propojeno?
- Kdo by měli být jejími příjemci?

#### Související otázky

- Jak by se měl zapojit firemní finanční sektor?
- Jakou roli mají mít dárcovské agentury?
- Jak by se měla zapojit komunita?
- Mají být zvažovány výlučně politické otázky?
- Patří sem i otázky vládní politiky?

Všechny tyto otázky však vyplynou z vyřešení následujících dilemat:

<b>Dilemata</b>	
za řízení je odpovědná veřejnost	profesionální řízení
(samo)financování veřejností	přijímání vnějších fondů pro půjčování
integrace (sociální a finanční oblasti)	specializace pouze na finance
neziskovost / vzájemný prospěch	ziskovost
pouze pro chudé	pro všechny, kteří splní podmínky
autoregulace	vnější regulace

Vyřešíme-li tato základní dilemata, pak již odpovědi na další otázky týkajících se organizace a vedení částečně vyplynou ze souvislostí a je třeba je jen upřesnit a důkladněji zpracovat před následnou realizací.

## **6.6 Instituce formálního sektoru v Indii**

Bankovní instituce formálního sektoru v Indii obvykle nabízely své služby pouze na komerční bázi a půjčky poskytovaly klientům se středním a vyšším příjmem. Stejně tak se to týkalo půjček na bydlení – u lidí s nízkými příjmy bylo riziko naprosto zřejmé, a to v oblastech:

- úvěrové riziko ⇒ neexistence či nedostatečnost záruk návratnosti investice;
- vysoké transakční náklady a náklady na údržbu ⇒ mnoho malých obnosů pro velké množství územně vzdálených jednotlivců/skupin;
- neexistence drobné pozemkové državy pro financování bydlení ⇒ dlužníci nenají ve své državě pozemek, na které by si mohli vybudovat vlastní obydlí;
- nepravidelný přísun příjmu vlivem sezónnosti ⇒ typický jev ve venkovských zemědělských oblastech

- nedostatek ověřitelných důkazů o příjmu
- nepřijatelné záruky ve formě plodin, nářadí či šperků

V Indii působí spousta formálních finančních institucí - komerční banky, *Housing Finance Institutions (HFI)*, NABARD, *Rural Development Banks (RDB)*, *Land Development Banks* a *Co-operative Banks (CB)*. Co se týče *Co-operative Structures*, *the Urban Co.op Banks (UCB)* či *Urban Credit Co.op Societies (UCCS)* – to jsou dvě primární spolupracující finanční instituce působící v městských oblastech. Existuje zde okolo 1 400 *UCB* s více než 3 400 větvemi po celé Indii, jenž mají na 14 mil. členů.

## **6.7 Zdroje neformálního financování v Indii**

V poslední době se zapojuje stále více NGO do činností aktivizujících veřejnost v oblasti socio-ekonomického rozvoje, a to díky přechodu ke spoření a úvěrovým programům, jenž mají specifickou cílovou skupinu. Tyto *Community based financial systems (CBFS)*, tj. „finanční systémy založené na společnosti“ se dělí na dvě základní skupiny: *Group Based Financial Intermediary* a *NGO Linked Financial Intermediary*.

Většina NGO, jako *SHARAN* v Dillí, *FEDERATION OF THRIFT AND CREDIT ASSOCIATION (FTCA)* v Haidarábádu či *SPARC* v Bombaji, přijala první model a poskytuje nezbytnou manažerskou podporu. Jiné NGO, jako *SEWA* v Ahmadábádu či *BARODA CITIZEN'S COUNCIL* v Barodě, náleží ke skupině druhé.

Zkušenosti těchto neformálních zprostředkovatelů ukazují, že ačkoli jsou úspory v rámci skupiny ve své podstatě malé a nepřinášejí vysoké výnosy, stále se praktikují z bezpečnostních důvodů a pro zisk půjčky od půjčovatелů peněz, jež jsou v dosahu, a to s nejnižším možným úrokem. Jsou to především krátkodobé půjčky na překonání nějaké krize, pro spotřebu apod. a jejich úrok se pohybuje 12 - 36 %. Mnoho z těchto půjček je nekrytých.

Ačkoli už jsou prováděny soupisy NGO na poli mikrofinancí, odhaduje se kolem 250-300 NGO, z nichž každá má okolo 50-100 SHGs. Několik z nich (ne více než 20-30) začalo vytvářet Federaci SHGs. Existují také agentury, které poskytují skrze NGO prostředky ze svých fondů. Tudíž můžeme indické organizace zabývající se mikrofinancemi rozdělit na kategorie: velkoobchodníci, NGO podporující Federaci SHGs a NGO, které poskytují půjčky přímo jednotlivcům či skupině.

Mezi velkoobchodníky jsou zařazeny i agentury jako je NABARD, *Rashtriya Mahila Kosh-New Delhi* a *the Friends of Women's World Banking* v Ahmadábádu. Mezi NGO podporující Federaci SHGs patří: *MYRADA* v Běngalúru, *SEWA* v Ahmadábádu, *PRADAN* v

Tamilnádu a Biháru, *ADITHI* v Patně, *SPARC* v Mumbaji, *ASSEFA* v Madrásu atd. Zatímco např. *SHARE* v Haidarábádu, *ASA* v Trichy, *RDO Loyalam Bank* v Manipúru, poskytují půjčky přímo.

## 6.8 *India Collective for Micro-Finance*

*India Collective for Micro-Finance* (ICMF) „Indický spolek pro mikrofinance“ byl vytvořen **v rámci zapojování se Indie do Summitu o mikropůjčkách** (konaného v únoru 1997) a vytvoření sítě na národní úrovni, která by koordinovala mikrofinanční aktivity. Je to spolek organizací (vládních i nevládních, bank, dárcovských agentur, odborníků, výzkumných středisek apod.), které mají zájem na využívání mikrofinancí, jakožto nástroje odstraňování chudoby v Indii.

Obvyklý postup ICMF je se plně věnovat rozšiřování půjček ke všem potřebným lidem a odstranění všech překážek, které by tomu bránily. ICMF se přímo nepodílí na poskytování úvěru nebo jeho náhrady. Ale práce tohoto spolku spočívá v **pomáhání dílčím organizacím** i na tom nejnižším stupni skrze zprostředkování informací, pochopení důležitosti mikropůjček, zavádění nejlepších postupů a vytváření co možná nejlepšího prostředí pro jejich rozšiřování.

Mezi **hlavní cíle** patří:

- realizace a obhajoba cílů *Microcredit summit campaign*<sup>40</sup>;
- vytváření lidských i institucionálních kapacit pro implementaci mikrofinancí;
- srovnávání údajů a šíření informací;
- spolupráce s agenturami, NGO, odborníky apod.;
- budování sítě především díky zlepšení vazeb s NGO, popř. budování nových center;
- výzkum a dokumentace na základě ověřitelných indikátorů;
- vytváření akčního plánu rozšiřování působnosti mikrofinančních institucí, jejich vzájemné spolupráce i jejich spolupráce s místní vládou.

---

<sup>40</sup> Viz. kapitola č. 5.2

## **6.9 Implementace mikrofinancí do Country Strategy Paper**

Snížení chudoby, a to z 26 % na 10 %, zahrnula indická vláda i do CSP ( tj. „Strategie rozvoje země“) pro roky 2002 – 2006. Tohoto cíle chtěla také dosáhnout díky každoročnímu posílení půjček do zemědělství o 20 %. *Rural Infrastructure Development Fund* (RIDF) bylo přislíbena více prostředků i širší pole působnosti a dále byl zřízen *Micro Finance Development Fund* (MFDF), aby pomohl zpřístupnit půjčky i těm lidem, kterým byly až doposud odepírány.

## **6.10 Kritika fungování mikropůjček**

Ve světě převažuje sice stále pozitivní náhled na mikropůjčky, jakožto možný nástroj k odstranění chudoby, ale s ubývajícimi lety plnými očekávání, často nedochází k tak velké změně, jak bylo očekáváno. Stále slyšíme kladné ohlasy z médií z úst známých osobností. Ale už to není tak často a navíc se objevuje i stále více kritiků. A co vlastně podléhá v rámci mikrofinančního trhu kritice? Oponenti poukazují především na špatně nastolená kritéria skupin, jimž má být pomoc poskytnuta a na fakt, že k těm opravdu potřebným se pomoc stejně nedostane. Kritice také podléhají zveřejňovaná data, která podle oponentů nejsou přesná a směrodatná a nevycházejí z ověřitelných studií. Nepopírají kladný výsledek, ale chybí jim k tomu doložitelná data. Nestačí jim zajít se pouze podívat do náhodně vybraných vesnic a vidět ty prosperující malé krámky, chtějí víc – chtějí adekvátní data. Ta bohužel ale neexistují – alespoň v tuto chvíli. Sami kritici však podotýkají, že ne vše je na mikropůjčkách špatné. Spíše argumentují jejich neudržitelností a pouze krátkodobým efektem. Dobrovolníci pracující v prostředí mikropůjček (blíže viz. následující kapitola) již pozvolna ztrácí entusiasmus a začínají být skeptičtí. Ano, peníze sem přichází, ale bohužel nejdou do rukou těch nejpotřebnějších a velká část prostředků často skončí v peněženkách úředníků.

## **6.11 Postřehy z praxe v Indii**

Po rozhovoru s Mgr. Jarmilou Lamačovou jsem se dověděla několik skutečností z praxe, které nejsou oficiálně zveřejněny. Je to především několik negativních postřehů. Prostí lidé tvrdí, že se k penězům nedostanou tak snadno, jak proklamuje vláda. Je zde problém především korupce na úrovni místních vlád. Konkrétně byla Jarka v kontaktu s lidmi ve státě Maháráštra. Zde lidé nevěří téměř ničemu, co má „vládní nálepku“. Panuje zde velká korupce a peníze jdoucí od centrální vlády se těch nejchudších z chudých bohužel nedostanou.

Ale na jihu Indie existují i případy úspěšného podnikání.

Zárným příkladem může být *Comprehensive Rural Health Project* (CRHP) in Jamkhed. CRHP byl založen již v roce 1970. Jeho součástí je i tzv. „*Women´s Club*“, což je projekt podporující ženy na vesnicích. Projekt nyní funguje na základě SHGs.

Původně zde vzniklo pouze *Helth Centre* (HC), toto centrum poskytovalo zdravotní péči chudým, školilo ženy, aby uměly nejen podat první pomoc, ale především, aby uměly pomoci při porodu, neboť do té doby umíralo spoustu dětí i matek během porodu. Mimo tuto činnost také začalo poskytovat půjčky těmto ženám, aby si mohly zřídit nějakou malou výdělečnou činnost (např. obchůdek, tkalcovský stav na výrobu šátků apod.). Ženy často vytvářely skupinky a tudíž bylo pro ně při vzájemné podpoře a pomoci snazší splatit tuto půjčku. Ba co více, poté co se ženy osamostatnily, začaly samy podporovat potřebné ve svém okolí, a to z prostředků společné kasy. To je krásný příklad toho, že i bez vlády to jde. I když je pravdou, že HC není zcela soběstačné - 80 % zdrojů má z vlastní činnosti (zaměstnává farmáře, plodiny pak prodají, ...) a zbylých 20 % jde z NGO a jiných nevládních zdrojů.

Jiným problémem, se kterým se můžete setkat převážně na severu Indie, je neochota si půjčovat, neboť lidé jsou zvyklí na dary, díky kterým jim čas od času spadnou do klína prostředky z nějakých rozvojových programů. (Pak se není čemu divit, když slyšíme o neúčinnosti přerozdělování rozvojové pomoci.) Bohužel toto dědictví z dřívějších projektů půjde jen stěží odstranit.

Další kritika související s přerozdělováním financí vystupuje na povrch, když zjistíme, že často se finanční prostředky dostávají do rukou lidí, kteří již podnikají, aby si mohli svou činnost ještě rozšířit. Tudíž k těm, kteří nemají nic, potřebují pomoc a vystačili by si s málem, se peníze prosévají skrze síta zkorumpovaných úředníků, administrativu a konečně již poměrně prosperujících podnikatelů v jejich okolí.

## **6.12 Případová studie: Dětská rozvojová banka**

Zajímavou ukázkou mikrofinančního projektu je i „Dětská rozvojová banka“ (DRB).

Sčítání lidu v Indii v roce 2001 odhalilo velké množství pracujících dětí (cca 12,5 milionu). Tento problém se týká několika oblastí, nevyjímaje metropoli Dillí (zde se odhaduje počet pracujících dětí na 4 miliony). Dětskou prací je nejčastěji čištění bot, uklízení, prodej apod. Tyto děti jsou často týrány, a to rodinnými příslušníky, gangy i policií. Žijí bez možnosti uložit si někde své těžce vydělané peníze a naplánovat si světlejší budoucnost. O peníze jsou často obrány či je samy hned utratí.



Nástrojem pro vymanění těchto dětí ze začarovaného kruhu chudoby může být získání vědomostí a dovedností skrze **program „Butterflies“**. Butterflies je registrovaná charitativní organizace, která pomáhá těmto dětem změnit svůj život, vytvořit si lepší životní podmínky, s ohledem na jejich individuální názory a potřeby, aby se samy podílely na smysluplnější a bezpečnější budoucnosti. Program Butterflies funguje od roku 1989 v Dillí. Má několik provázaných center působících přímo v ulicích města. Cílem programu je poskytování informací dětem a ochrana jejich práv. **Základní filosofií programu je spolupodílení se děti na vytváření jejich lepší budoucnosti.**

Projekt DRB funguje **v Indii, Afghánistánu, Bangladéši, Nepálu, Pákistánu a Srí Lance**. Tento projekt byl vytvořen za účelem zlepšení pozice dětí žijících a pracujících na ulici. Organizační síť Butterflies zahrnuje několik NGO napříč zeměmi a je rozčleněn do 75 hlavních center, která se dále člení na 26 větví a 49 pod-větví v regionu Jižní Asie. Dětský rozvojový projekt je inovační koncept zahrnutý také do Vzdělávacího programu pro děti ulice. Poukazují na nutnost poskytování kvalitního vzdělání, což je doplněno existencí podpůrného systému (jako je DRB), který jim pomůže se o sebe postarat, zabezpečit si příjem potravy, zdravotní péče, přístupu ke vzdělání apod. Tento **projekt učí děti jak šetřit**, jak si vytvořit správný rozpočet, jak důležité je získat vzdělání apod. Z dětí se stávají „malí obchodníci“.

#### **Cíle DRB:**

1. Vštěpování zásad spoření a vytváření rozpočtu.
2. Zpřístupnit dětem ulice a pracujícím dětem vzdělání a zdravotní péči.
3. Vést děti ke společným aktivitám pro jejich vnitřní posílení.
4. Poskytovat vědomosti, dovednosti a podporu pro zřizování malých podnikatelských živností.
5. Povýšit sebeúctu a odvalu dětí a mladistvých.
6. Práce ve spolupráci s místní vládou a jinými organizacemi zajímajícími se o děti, veřejnost, média, finanční instituce a místní podnikatele.
7. Poskytování technické pomoci ostatním skupinám dětí v Indii i v zahraničí, aby si také mohly zřídit svou rozvojovou banku.

### **Závazky projektu DRB:**

- práce s těmi nejznevýhodňovanějšími dětmi,
- poskytování odborných rad dětem,
- činnost ve spolupráci s ostatními NGO,
- podpora aktivit s dlouhodobějšími cíli,
- učení se přímou zkušeností a zlepšení praxe,
- poskytování přístupu k základnímu vzdělání, praktickým dovednostem a pracovním příležitostem,
- zvyšování sebeúcty a sebedůvěry dětí a rozšíření jejich životních šancí.

### **Základní strategie:**

1. Děti se přímo podílí na vytváření, zavádění a prosazování tohoto programu. Oni jsou zakladateli, manažery i členy.
2. Podpora úspor a mechanismu, díky němuž si mohou děti spořit (tj. poskytnutí bezpečného místa, kam si mohou peníze uložit a zvyšování povědomí dětí o penězích a jejich rozumném využití v budoucnosti).
3. Budování dovedností dětí jakožto schopných podnikatelů a pomoc při zakládání jejich vlastních podnikatelských činností.
4. Rozšiřování životních zkušeností, jako např. práce v týmu, vedení k zodpovědnosti, učení komunikačních dovedností a schopnost vést management.
5. Učení strategie komunikace a reklamy.
6. Poskytování pravidelných kurzů a možnosti vzájemné výměny zkušeností.
7. Pochopení přínosu DRB.

Od června 2004 doposud se zvýšil **počet členů** z pouhých 800 dětí (DRB v Dillí) na **celkem 6 152**, což odpovídá 7,5násobnému nárůstu. Zajímavý je také podíl dívek na projektu DRB, který činí 38 %, ale liší se to dle regionu (např. v Afghánistánu je tento podíl 63 %, ale v Dillí 7 %).

Průzkum uskutečněný v prosinci 2005 ochránci dětských práv z Butterflies ukázal, že 95 % z 210 dotazovaných dětí žijících v Dillí neušetřilo žádné peníze před vstupem do DRB, ale nyní 80 % z nich pravidelně spoří s DRB.

Program Butterflies je spojen s přístupem ke zdravotní péči a vzdělání, např. i kurzy angličtiny, práce na počítači apod. **Rozšiřujícími službami jsou:**

1. Sociální podpora – dětem spolupracujícím s DRB jsou poskytovány bezúročné částky pro nákup věcí pro uspokojení jejich základních potřeb, lístků na dopravu domů, aby mohly navštívit rodinu, na vzdělání apod.
2. Podpora rozvoje – mladistvým (dětem starším 15 let) je umožňováno zřídit si svůj vlastní podnik; DRB z nich vychovává mladé, nadšené a vzdělané podnikatele.

Jako udržitelnější varianta se i zde jeví skupinová spolupráce, při které se vytváří motivační tlak uvnitř skupiny pro maximální úspěch všech jedinců ve skupině, což zaručí úspěch celé skupiny.

Unikátnost podstaty DRB je dána faktem, že se zde snoubí **dva základní principy: bankovníctví a spolupráce**. Prvořadým záměrem DRB je vštípení návyku spoření dětem ulice a pracujícím dětem a využití vydělaných peněz pro zlepšení jejich situace. Banka poskytuje vzdělání v oblasti, jak zacházet s penězi, jak šetřit a samozřejmě jak naplánovat vybudování své vlastní podnikatelské činnosti a mimo to i vědomosti o efektivním chodu banky.

Tab. č. 2: Seznam organizací spolupracujících s projektem DRB

<b>jméno partnera</b>	<b>funkce na projektu</b>	<b>sídlo</b>
Butterflies	hlavní agentura	Nové Dillí, Indie
Aparajeyo	partnerská agentura	Dháka, Bangladéš
Achiana	partnerská agentura	Kábul, Afghánistán
Child Welfare Scheme Nepal	partnerská agentura	Pokhara, Kaski, Nepál
Concern Nepal	partnerská agentura	Káthmandú, Nepál
Youth Society Nepal (YSN)	partnerská agentura	Chitwan, Nepál
Pakistan Rural Workers Social Welfare Organisation	partnerská agentura	Bahawalpur, Pákistán
Kantha Shakti	partnerská agentura	Colombo, Srí Lanka

Zdroj: Global Development Network

## 7. Závěr

Cílem této práce bylo nalézt odpověď na otázku, zda fungují mikropůjčky dostatečně efektivně, aby se mohly stát účinným nástrojem na řešení chudoby.

Vše co se týče mikropůjček má své kořeny v instituci *Grameen Bank*, která povýšila význam půjčování chudým lidem bez záruky na lukrativní úroveň. Z úspěchu GB si vzaly příklad i ostatní instituce (nejprve nevládní, posléze i vládní) a začaly rozvíjet princip poskytování malých finančních obnosů lidem, kteří se nemají čím zaručit – pouze ochotou a snahou vydobýt si lepší životní podmínky. Nejrozsáhlejší mikropůjčkový trh se vytvořil v Bangladéši, Indii a dalších zemích jižní a jihovýchodní Asii.<sup>41</sup>

Ve světě převažuje stále pozitivní náhled na mikropůjčky, jakožto možný nástroj k odstranění chudoby, ale s ubývajícimi lety plnými očekávání, často nedochází k tak velké změně, jak bylo očekáváno. Proto se rozšiřují i řady kritiků mikropůjčkové teorie, kteří poukazují především na špatně nastolená kritéria skupin, jimž má být pomoc poskytnuta a na fakt, že k těm opravdu potřebným se pomoc stejně nedostane. Kritice také podléhají zveřejňovaná data, která podle oponentů nejsou přesná a směrodatná a nevycházejí z ověřitelných studií. Sami kritici však podotýkají, že ne vše je na mikropůjčkách špatné. Spíše argumentují jejich neudržitelností a pouze krátkodobým efektem.

### 7.1 Mikropůjčky? Ano.

1) Chudí splácejí své půjčky a jsou ochotni platit vyšší úrokové míry, než jsou požadovány klasickými komerčními bankami formálního sektoru, jež nabízejí službu poskytování úvěrů. Vzájemná skupinová podpora spolu s postupným půjčováním peněz dodávají silnou motivaci ke splácení, a tudíž je míra nesplacených dluhů velmi nízká.

2) Chudí šetří, tím pádem jim mikrofinance umožní nejen splatit luh, ale i něco ušetřit. Tato dvě základní zjištění mají za následek fakt, že půjčování chudým se může stát velmi výnosným obchodem. Přesto zůstává hlavní výzvou dosahování finanční konkurenceschopnosti a udržitelnosti.

Konečně bylo by ideální, kdyby se chudí lidé stali pro banky atraktivnějšími a vyhověli by tak podmínkám zisku z dlouhodobějších půjček v rámci formálního sektoru. Nicméně skutečnost je trochu jiná, bohužel, a proto musí zasáhnout vlády, NGO či mezinárodní instituce. Ty by měly podporovat projekty zaměřené právě na zatraktivnění chudých jakožto klientů institucí i ve formálním finančním sektoru.

---

<sup>41</sup> Mikropůjčky fungují i v Latinské Americe či Africe, ale jsou méně rozšířené a vychází z trochu jiných principů – viz graf 1.

## 7.2 Mikropůjčky? Ano, ale ...

Zde Vám nabízím několik argumentů v neprospěch mikropůjček.

Časem dojde k nasycení trhu a ke stagnaci. Lokální trhy již nejsou schopny pojmout další zboží stejného druhu vyprodukované novými malými živnostníky, a navíc může dojít k omezení obratu na příslušné již existující pobočce sítě mikropůjček, čímž by došlo k zastaví další expanze.

Také dochází k vyšší socializaci úspěšných klientů a ti začnou užívat větší půjčky např. k nákupu luxusního zboží, které si ještě nemohou z obratu svého podniku dovolit. Tudíž navzdory nadšení mikropůjčky neplní zcela svou základní funkci – nedochází k permanentní akumulaci kapitálu, který by se prostřednictvím investičních toků vracel zpět do podnikání.

Dalším problémem může být neochota lidí v důsledku nelibosti výsledného stavu – např. žena jako živitelka rodiny by mohla narušit tradiční rodinnou hierarchii, potažmo vyvolat nevoli mužů v celé komunitě. Podobnou hrozbou je jistá forma žárlivosti – ne každý se dostane k mikropůjčce, a to může způsobit onu žárlivost, která může přerůst i v konflikt.

V pokroku mikrofinancí je třeba překonat několik nástrah - informační bariéra ze strany mikrofinančních institucí, náklady spojené s velkým množstvím půjček o malé hodnotě velké spoustě lidí (Samozřejmě, že každý věřitel raději půjčuje větší částky menšímu počtu lidí než malé sumičky mnoha lidem, neboť chce ušetřit na provozních nákladech. A právě tuhle roli musí přebrat stát a vytvořit k tomu fondy.). Všechny tyto body by šly vyřešit najednou, a to vytvořením sítě mezi institucemi a NGO, které působí na lokální úrovni a tudíž jsou v přímém kontaktu s potenciálními klienty a mají zde své základny.

Problémem u mikropůjček může být pravidelnost splátek – každý týden jistá částka, ovšem to nutí rodiny (především zemědělsky zaměřené, kterých je mimochodem nejvíce) přesouvat se v době mimo sklizeň na jiná stanoviště a vydělávat jiným způsobem, aby měly na zaplacení. A spěch, aby splatily dluh co nejdříve, může přivést klienty ke špatné volbě podnikatelské aktivity.<sup>42</sup> Podobným problémem může být špatný propočet nákladů a tudíž nedostatek prostředků na dobudování „dílny“ či nenadálé havárie, které si vynutí další náklady.

Kritikové také namítají, že není dostatek prostředků pro všechny chudé, proto jsou zde jistá kritéria, podle nich se vybírají ti „nejpotřebnější.“ Ale jsou tato kritéria nastavena správně?

---

<sup>42</sup> Např. Kerala model (*Shreyas*) má náročnější podmínky pro udělení úvěru, tudíž pouhých 40 – 50 % žadatelů uspěje; podobně k půjčkám od Nari Nidhi/Pradan se chudí snad ani nedostanou.

V neprospěch mikropůjček také mluví neexistence vhodných indikátorů či studií, které by prokázaly kauzální vztah mezi mikrofinancemi a sociálně-ekonomickým rozvojem.

### **7.3 Mé stanovisko**

Dle mého názoru jsou mikropůjčky účinným nástrojem v boji proti chudobě, ale nejsou „všelékem“! Jak to trefně vystihl Walden Bello: mikropůjčky jsou pouze „náhradou záchranné sítě“ k nutným razantním reformám v RZ – bez vládních reforem to nelze.

Na druhou stranu zde existuje prosperující fenomén Grameen Bank. Této instituci se podařilo pomoci mnoha lidem postavit se na vlastní nohy, zabezpečit svou rodinu a čelit tak chudobě. Na základě úspěchu GB byly vybudovány další instituce, a to nejen v Bangladéši, ale všude po světě a mnohé z nich také zaznamenaly úspěch. Utváření úvěrových skupin přináší řadu výhod: lepší vymahatelnost, možnost administrace více úvěrů najednou a hlavně společenský tlak v rámci své skupiny. Stejně tak i svázanost spoření se vzdělávacími programy hodnotím velmi kladně.

Tudíž mé výsledné stanovisko zní: mikropůjčky – ANO. Chudoba se sama nevymytí, musí se jí pomoci – třeba takovou záchrannou sítí jakou představují mikropůjčky. Vždy je lepší se o něco alespoň pokusit, nežli nedělat nic. Tak směle do formulování projektů zaměřených na mikrofinance!

## 8. Anotace/Resumé

### **Mikropůjčky jako nástroj řešení chudoby: zkušenosti z Asie**

Bakalářská práce se zabývá problematikou mikropůjček, jakožto možným nástrojem řešení chudoby. Cílovou oblastí zájmu byla Asie, speciálně pak Indie a Bangladéš, jež jsou považované za průkopnické státy v poskytování mikrofinančních služeb. Cílem bylo podat přehled o formálních a neformálních finančních trzích v rozvojových zemích, jejich (ne)funkčnosti, příčinami dysfunkcí a mikropůjčkami, jakožto jejich možným řešením. O vytvoření fenoménu mikropůjček svědčí již dva Summity o mikropůjčkách, a také vyhlášení roku 2005 rokem mikropůjček. Pojem mikropůjček a mikrofinancí obecně vychází z instituce Grameen Bank, jež je považována za primární instituci a která povýšila mikropůjčky na úroveň účinného nástroje řešení chudoby, a to zejména u žen v zemědělsky zaměřeném Bangladéši. Na principech GB pak začaly fungovat další instituce, a to i v jiných státech. Mikrofinance jsou typické i pro Indii, kde slaví úspěch další instituce – např. NABARD, pod kterým se zde vedle grameenského modelu vytvořil úspěšný model „svépomocných skupin“, který se posléze rozšířil do všech států jižní Asie. Dalším z úspěšných projektů v Indii je projekt Dětské rozvojové banky. Práce je zakončena analýzou pozitivních a negativních kritik, na jejichž základě jsem si vytvořila stanovisko k problematice mikropůjček.

**Základní pojmy:** mikropůjčka/mikroúvěr, chudoba, Grameen Bank, NABARD, finanční trhy, Indie, Bangladéš

## **Microcredit – a tool of fighting with poverty? Asian experience**

This bachelor thesis deals with issues concerning microcredits as a possible tool with fighting with poverty. The subject of my interest was to focus on the region of Asia especially India and Bagladesh, which are considered as pioneers in providing microfinance services. The aim was to give an account of both formal and informal financial markets in developing countries, their malfunction and of the microcredit as a possible tool with fighting with this malfunction. Also two held Microcredit Summits and announceming the year 2005 as „the year of microcredit“ reflect the formation of the phenomenon of microcredit. Terms „microcredit“ and „microfinance“ are generally implied from the Grameen Bank’s institution, which is considered to be a basic institution and had risen microcredits on the level of effective tool with fighting with poverty, especially by women in rural Bangladesh. Another institution based on Grameens’ principles have launched, also in nearby countries. Microfinances are typical for India, too. One of the successful microcredits organisations is the NABARD, under which another model of „Self Help Groups“ (SHGs) was created according to Grameen model. Consequently it has expaned to all states of South Asia. Another prosperous project in India is „the Children’s Development Bank Project“. The thesis is concluded by the analysis of both positive and negative criticisms, which helped me to develop my attitude to the whole microcredit issue.

**Key words:** microcredit, poverty, Grameen Bank, NABARD, finance markets, India, Bangladesh.



## 9. Použité zdroje

### Literatura:

Adam, J. H.: *Anglicko-český ekonomický slovník s výkladem a výslovností*. 1. vyd. Praha: LEDA, 1995. 652 s. ISBN: 80-85927-03-9.

Bernasek Alexandra: Banking on Social Change: Grameen Bank. Lending to Women. *International Journal of Politics, Culture and Society*, Spring 2003, vol. 16, no. 3, p. 369 – 385. ISSN 0891-4486.

Broža, Michal a kol.: *Fakta a čísla OSN: Základní údaje o Organizaci spojených národů*. Praha: Informační centrum OSN v Praze, 2005. 298 s. ISBN: 80-86348-02-4.

Douglas R. Snow and Terry F. Buss: Development and the Role of Microcredit. *Policy Studies Journal*, 2001, vol. 29, no. 2, p. 296-307.

Hindls, R., Holman, R., Hronová, S. a kol.: *Ekonomický slovník*. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 519 str. ISBN: 80-71798-19-3.

Hoff, K., Braverman, A., Stiglitz, J.E.: *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice, and Policy*. World Bank. New York: Oxford University Press, 1993. Část I., str. 31-228. ISBN: 0-19-521111-1.

Jeníček, V., Foltýn, J.: *Globální problémy a světová ekonomika*. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 269 str. ISBN: 80-71797-95-2

Mallick, Ross: Implementing and evaluating microcredit in Bangladesh. *Development in Practice*, May 2002, vol. 12, no. 2, p. 153 – 163.

Mokubul Morshed Ahmad: Distant voices: the views of the field workers of NGOs in Bangladesh on microcredit. *The Geographical Journal*, March 2003, vol. 169, no.1, p. 65–74.

Ray, D.: *Development Economics*. Princeton: Princeton University Press, 1998. Kapitola 14, str. 529 – 590. ISBN: 0-69-101706-9.

Sajeda Amin, Ashok S. Rai, Giorgio Topa: Does microcredit reach the poor and vulnerable? Evidence from northern Bangladesh. *Journal of Development Economics*, February 2003, vol. 70, Issue 1, p. 59-82.

Sanjay Jaina, Ghazala Mansurib: A little at a time: the use of regularly scheduled repayments in microfinance programs. *Journal of Development Economics*, October 2003, vol. 72, Issue 1, p. 253-279.

*Social Watch Report 2005. Roars and Whispers. Gender and Poverty: promises vs. Action.* Montevideo: MONOCROMO, 2005. 257 s.; ISSN: 0797-9231.

### **Elektronické zdroje:**

Comprehensive Rural Health Project [online]. © 2001-2006 [citováno dne 1. května 2007].  
Dostupné z: <http://www.jamkhed.org>

Český statistický úřad [online]. *Metodické poznámky..* © 2007, poslední úpravy 20. 9. 2005 [citováno 20. dubna 2007]. Dostupné z:  
[http://www.czso.cz/czu/redakce.nsf/i/metodicke\\_poznamky\\_cr\\_makroekonomicka\\_tabulka](http://www.czso.cz/czu/redakce.nsf/i/metodicke_poznamky_cr_makroekonomicka_tabulka)

Evropská komise [online]. *Country Strategy Papers.* © 2007 [citováno 12. dubna 2007].  
Dostupné z: [http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/india/csp/](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/india/csp/)

EXPORT.CZ – Stránky podpory obchodu - MZV [online]. © 2007, poslední aktualizace 19. prosince 2006 [citováno 17. května 2007] Dostupné z: <http://export.cz/>

GDRC [online]. *Microfinance Country Information – India.* © 2005-2007, poslední úpravy 3. 3. 2007 [citováno 2. dubna 2007]. Dostupné z:  
<http://www.gdrc.org/icm/country/asia-india.html>

GDRC [online]. *Microfinance Country Information – Bangladesh.* © 2005-2007, poslední úpravy 3. 3. 2007 [citováno 2. dubna 2007]. Dostupné z:  
<http://www.gdrc.org/icm/country/asia-bangladesh.html>

Grameen Communications [online]. © 1998, poslední úpravy 24. 1. 2006 [citováno 15. dubna 2007]. Dostupné z: [http://www.grameen-info.org/infoharvus\\$.html](http://www.grameen-info.org/infoharvus$.html)

ICICI Bank [online]. © 2007 [citováno 26. dubna 2007]. Dostupné z: <http://www.icicibank.com>

IDNES, *Finanční slovník* [online]. © 1998–2007 [citováno 19. dubna 2007] Dostupné z: <http://fincentrum.idnes.cz/>

Literární noviny [online]. © 2005 [citováno 31. října 2006] Táborská, Sylva: *Ručit důvěrou a buvola pomalu splácet*. 2006-36, str. 6, publikováno online 1. 9. 2006. Dostupné z: <http://www.literarninoviny.cz/index.php?p=clanek&id=2755>

Literární noviny [online]. © 2005 [citováno 31. října 2006] Chmelař, Petr: *Pětinu lidstva ohrožuje chudoba na životě*. 2005-28, str. 7, publikováno online 14. 7. 2005. Dostupné z: <http://www.literarninoviny.cz/index.php?p=clanek&id=176>

Microcredit Summit Campaign [on-line]. Daley-Harris, S.: *State of the microcredit summit campaign report 2005*. © 2005 [citováno 30. března 2006]. Dostupné na: <http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2005/SOCR05.pdf>

Microcredit Summit Campaign [on-line]. Daley-Harris, S.: *State of the microcredit summit campaign report 2006*. © 2006 [citováno 20. dubna 2007]. Dostupné na: <http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf>

The World Bank, *World Development Indicators 2006* [online]. © 2006 [citováno 12. dubna 2007]. Dostupné z: <http://devdata.worldbank.org/wdi2006/contents/Cover.htm>

UNDP, *Human Development Report 2006* [online]. © 2006 [citováno 12. dubna 2007]. Dostupné z: <http://hdr.undp.org/hdr2006/>

## 10. Přílohy

### Seznam příloh:

**Příloha č. 1:** Rozvojové cíle tisíciletí (Millennium Development Goals – MDGs)

**Příloha č. 2:** Odhady chudoby v jednotlivých regionech

**Příloha č. 3:** Human development Index (Index lidského rozvoje)

**Příloha č. 4:** Seznam mikrofinančních institucí v Asii

**Příloha č. 5:** Základní data Grameen Bank v letech 1976 - 2005

## **Příloha č. 1: Rozvojové cíle tisíciletí (Millennium Development Goals – MDGs)**

Na zvláštním zasedání Valného shromáždění Organizace spojených národů v září 2000 v New Yorku přední státníci členských zemí OSN podpisem tzv. **Miléniové deklarace** zavázali celé mezinárodní společenství ke splnění ambiciózních cílů v oblasti světového rozvoje a k vymýcení chudoby do roku **2015**. Osm tzv. **Rozvojových cílů tisíciletí** (Millennium Development Goals - MDGs) bylo definováno následovně:

### **Cíl 1: odstranit extrémní chudobu a hlad**

- snížit na polovinu počet lidí žijících za méně než jeden dolar na den
- snížit na polovinu počet lidí, kteří trpí hladem

### **Cíl 2: dosáhnout základního vzdělání pro všechny**

- zajistit, aby mohly děti kdekoli na světě, dívky i chlapci, dokončit základní školu

### **Cíl 3: prosazovat rovnost mužů a žen a posílit roli žen ve společnosti**

- odstranit nerovnost pohlaví v základním a středním školství do roku 2005 a na všech úrovních vzdělávání do roku 2015

### **Cíl 4: snížit dětskou úmrtnost**

- snížit o dvě třetiny úmrtnost dětí do pěti let

### **Cíl 5: zlepšit zdraví matek**

- snížit o tři čtvrtiny míru mateřské úmrtnosti

### **Cíl 6: bojovat s HIV/AIDS, malárií a dalšími nemocemi**

- zastavit a zvrátit šíření HIV/AIDS
- zastavit a zvrátit šíření malárie a dalších závažných nemocí

### **Cíl 7: zajistit udržitelný stav životního prostředí**

- integrovat principy udržitelného rozvoje do politiky a programů jednotlivých států a zabránit ztrátám přírodních zdrojů
- snížit na polovinu počet lidí bez dlouhodobě udržitelného přístupu k nezávadné pitné vodě a základní hygieně
- dosáhnout výrazného zvýšení kvality života minimálně 100 milionů obyvatel příměstských chudinských čtvrtí (slumů)

### **Cíl 8: budovat světové partnerství pro rozvoj**

- dále rozvíjet otevřený obchodní a finanční systém založený na jasných pravidlech, předvídatelnosti a absenci diskriminace (včetně závazku usilovat o dobré vládnutí, rozvoj a snižování chudoby, a to na národní i mezinárodní úrovni)
- řešit specifické potřeby nejméně rozvinutých zemí (přístup na trh pro vývoz z těchto zemí bez zatížení cly a dovozními kvótami; odpuštění dluhů pro nejvíce zadlužené země a zrušení oficiálního bilaterálního dluhu; štedřejší poskytování oficiální rozvojové pomoci zemím, které se zavázaly ke snížení chudoby atd.)
- řešit specifické potřeby vnitrozemských států a malých ostrovních rozvojových států
- komplexně řešit problém zadlužení rozvojových zemí prostřednictvím národních a mezinárodních opatření s cílem zajistit dlouhodobou udržitelnost dluhu u zadlužených zemí
- ve spolupráci s rozvojovými zeměmi vytvořit a realizovat strategie směřující k zajištění slušné a produktivní práce pro mladé lidi
- ve spolupráci s farmaceutickými firmami poskytnout přístup k dostupným základním lékům v rozvojových zemích
- ve spolupráci se soukromým sektorem zpřístupnit rozvojovým zemím výhody nových technologií především v informační a komunikační oblasti

## Příloha č. 2: Odhady chudoby v jednotlivých regionech

	1981	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2002 <sup>a</sup>
<b>Lidé s denním příjmem menším než 1 USD (v milionech)</b>								
Východní Asie a Pacifik	796	562	426	472	415	287	282	214
Čína	634	425	308	375	334	212	223	180
Evropa a Střední Asie	3	2	2	2	17	20	30	10
Latinská Amerika a Karibik	36	46	45	49	52	52	54	47
Blízký Východ a Severní Afrika	9	8	7	6	4	5	8	5
Jižní Asie	475	460	473	462	476	461	429	437
Sub-saharská Afrika	164	198	219	227	242	271	294	303
<b>Celkem</b>	<b>1 482</b>	<b>1 277</b>	<b>1 171</b>	<b>1 218</b>	<b>1 208</b>	<b>1 097</b>	<b>1 096</b>	<b>1 015</b>
vyjma Číny	848	852	683	844	873	886	873	835
<b>Podíl lidí s denním příjmem menším než 1 USD (%)</b>								
Východní Asie a Pacifik	57,7	38,9	28,0	29,6	24,9	16,6	15,7	11,6
Čína	63,8	41,0	28,5	33,0	28,4	17,4	17,8	14,0
Evropa a Střední Asie	0,7	0,5	0,4	0,5	3,7	4,3	6,3	2,1
Latinská Amerika a Karibik	9,7	11,8	10,9	11,3	11,3	10,7	10,5	8,9
Blízký Východ a Severní Afrika	5,1	3,8	3,2	2,3	1,6	2,0	2,6	1,6
Jižní Asie	51,5	46,8	45,0	41,3	40,1	36,6	32,2	31,2
Sub-saharská Afrika	41,6	46,3	46,8	44,6	44,0	45,6	45,7	44,0
<b>Celkem</b>	<b>40,4</b>	<b>32,8</b>	<b>28,4</b>	<b>27,9</b>	<b>26,3</b>	<b>22,8</b>	<b>21,8</b>	<b>19,4</b>
vyjma Číny	31,7	29,8	28,4	26,1	25,6	24,6	23,1	21,1
<b>Lidé s denním příjmem menším než 2 USD (v milionech)</b>								
Východní Asie a Pacifik	1 170	1 109	28	1 116	1 079	922	900	748
Čína	876	814	731	825	803	650	627	533
Evropa a Střední Asie	20	18	15	23	81	98	113	76
Latinská Amerika a Karibik	99	119	115	125	136	117	127	123
Blízký Východ a Severní Afrika	52	50	53	51	52	61	70	61
Jižní Asie	821	859	911	958	1 005	1 029	1 039	1 091
Sub-saharská Afrika	288	326	355	382	410	447	489	516
<b>Celkem</b>	<b>2 450</b>	<b>2 480</b>	<b>2 478</b>	<b>2 654</b>	<b>2 764</b>	<b>2 674</b>	<b>2 739</b>	<b>2 614</b>
vyjma Číny	1 574	1 666	1 747	1 829	1 961	2 024	2 111	2 082
<b>Podíl lidí s denním příjmem menším než 2 USD (%)</b>								
Východní Asie a Pacifik	84,8	76,6	67,7	69,9	64,8	53,3	50,3	40,7
Čína	88,1	78,5	67,4	72,6	68,1	53,4	50,1	41,6
Evropa a Střední Asie	4,7	4,1	3,3	4,9	17,2	20,7	23,8	16,1
Latinská Amerika a Karibik	26,9	30,4	27,8	28,4	29,5	24,1	25,1	23,4
Blízký Východ a Severní Afrika	28,9	25,2	24,2	21,4	20,2	22,3	24,3	19,8
Jižní Asie	89,1	87,2	86,7	85,5	84,5	81,7	78,1	77,8
Sub-saharská Afrika	73,3	76,1	76,1	75,0	74,6	75,1	76,1	74,9
<b>Celkem</b>	<b>66,7</b>	<b>63,7</b>	<b>60,1</b>	<b>60,8</b>	<b>60,2</b>	<b>55,5</b>	<b>54,4</b>	<b>50,0</b>
vyjma Číny	58,8	58,4	57,5	56,6	57,4	56,3	55,8	52,7

Pozn.: Odhady jsou vypočítány na základě dat o obyvatelstvu z *World Development Indicators 2005*.

<sup>a</sup> Předběžné odhady nejsou plně srovnatelné s dřívějšími odhady.

Zdroj: World Development Indicators 2006

### Příloha č. 3: Human development Index (Index lidského rozvoje<sup>43</sup>)

	HDI (2004)	Naděje na dožití při narození (2004)	Míra gramotnosti (% starších 15 let) (2004)	Celkový podíl osob zapsaných do primárního, sekundárního a terciálního vzdělání (2004)	HDP/obyv. (p.p.p. USD) (2004)	Index naděje na dožití	Index vzdělanosti	Index HDP
Rozvojové země	0,679	65,2	78,9	63	4,775	0,67	0,72	0,65
LDC	0,464	52,4	63,7	45	1,350	0,46	0,50	0,43
Arabské státy	0,680	67,3	69,9	62	5,680	0,71	0,66	0,67
Státy Východní Asie a Pacifiku	0,760	70,8	90,7	69	5,872	0,76	0,84	0,68
Státy Latinské Am. a Karibiku	0,795	72,2	90,2	81	7,964	0,79	0,87	0,73
Státy Jižní Asie	0,599	63,7	60,9	56	3,072	0,64	0,58	0,57
Státy Sub-saharské Afriky	0,472	46,1	63,3	50	1,946	0,35	0,57	0,50
Státy střední a východní Evropy a státy bývalého SSSR	0,802	68,2	99,2	83	8,802	0,72	0,94	0,75
OECD	0,923	77,8	...	89	27,571	0,88	0,95	0,94
Státy OECD s vysokými příjmy	0,946	79,0	...	95	32,003	0,90	0,98	0,96
Státy s vysokým lidským rozvojem	0,923	78,0	...	91	26,568	0,88	0,95	0,93
Státy se středním lidským rozvojem	0,701	67,3	80,5	66	4,901	0,71	0,75	0,65
Státy s nízkým lidským rozvojem	0,427	45,8	57,9	46	1,113	0,35	0,53	0,40
Státy s vysokými příjmy	0,942	78,8	...	94	31,331	0,90	0,97	0,96
Státy se středními příjmy	0,768	70,3	89,9	73	6,756	0,76	0,84	0,70
Státy s nízkými příjmy	0,556	58,7	62,3	54	2,297	0,56	0,58	0,52
<b>Svět</b>	<b>0,741</b>	<b>67,3</b>	<b>...</b>	<b>67</b>	<b>8,833</b>	<b>0,71</b>	<b>0,77</b>	<b>0,75</b>

Zdroj: Human Development Report 2006

<sup>43</sup> **Index lidského rozvoje** (HDI) je vypočítán ze tří dílčích indexů, a to HDP na obyvatele, střední délky života (naděje dožití při narození) a vzdělání. Dílčí index vzdělání je vyjadřován s využitím ukazatelů míry gramotnosti dospělých (váha 2/3) a hrubé míry studujících, tj. podíl žáků a studentů na všech stupních škol bez věkového omezení na populaci oficiálního věku školní docházky, resp. studia (váha 1/3). Pro hodnoty jednotlivých dílčích indexů jsou stanoveny maximální a minimální hranice, vůči nimž jsou skutečně vykazované hodnoty za jednotlivé země normalizovány. Výsledné hodnoty dílčích indexů se pohybují v intervalu od 1 (nejlepší výsledek) do 0 (nejhorší výsledek) a jejich neváženým průměrem vzniká hodnota HDI.

**Příloha č. 4: Seznam mikrofinančních institucí v Asii**

Instituce	Stát	Počet nejchudších klientů k 31. 12. 2004	Celkový počet aktivních klientů k 31. 12. 2004	% žen z celkového počtu nejchudších klientů	Ověřeno
National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD)	Indie	19 421 070	24 277 140	90	196
Society for Empowerment of Rural Poor (SERP) (formerly Commissionerate of Women Empowerment and Self Employment)	Indie	5 552 982	6 941 228	80	154
National Family Planning Coordinating Board (BKKBN)	Indonésie	5 210 675	5 210 675	100	105
Grameen Bank	Bangladéš	4 060 000	4 060 000	96	177
BRAC	Bangladéš	3 630 000	3 990 000	100	150
Bangladéš Rural Development Board (BRDB)	Bangladéš	3 528 041	3 713 728	68	28
Association of Asian Confederation of Credit Unions (ACCU)	Thailand	3 137 398	3 137 398	64	100
Association for Social Advancement (ASA)	Bangladéš	2 490 000	2 770 000	96	95
PROSHIKA, A Center for Human Development	Bangladéš	1 236 104	1 545 130	65	9
Vietnam Bank for Social Policies (Vietnam Bank for the Poor)	Vietnam	1 100 000	3 740 179	50	37,199
P4K Phase III; Rural Income Generation Project	Indonésie	640 000	640 000	60	156
Central People's Credit Fund	Vietnam	505 000	1 120 000	34	200
Sonali Bank	Bangladéš	500 000	3 800 000	73	9
Samurdhi Authority of Srí Lanka	Srí Lanka	467 565	467 565	65	134
Working Women's Forum	Indie	378 033	378 033	100	11,7
Share Microfin Limited	Indie	328 846	328 846	10	146
National Bank of Kambodža	Kambodža	322 056	322 056	77	149
Bank Rakyat Indonésie (BRI)	Indonésie	321 625	3 210 678	50	161
Sarvodaya Economic Enterprises Development Services (SEEDS)	Srí Lanka	261 108	435 181	61	81
Caritas Bangladéš	Bangladéš	251 273	284 947	69	9
Development of Humane Action Foundation	Indie	250 827	250 827	100	73
Thengamara Mohlia Sabuj Sangha	Bangladéš	250 664	278 516	100	95
BURO, Tangail	Bangladéš	221 366	221 366	99	9,213
Rangpur Dinajpur Rural Service	Bangladéš	175 713	228 199	70	95
Spandana	Indie	174 673	241 214	100	97
Friends of Women's World Banking (FWWB)	Indie	174 343	193 715	100	70
Swanirvar Bangladéš	Bangladéš	160 300	860 815	80	95
Palli Daridro Bimochon Foundation	Bangladéš	138 939	327 604	93	9
U.P. Bhumi Sudhar Nigam	Indie	136 321	181 761	74	178
Islami Bank Bangladéš Limited	Bangladéš	131 102	131 102	94	9



Instituce	Stát	Počet nejchudších klientů k 31. 12. 2004	Celkový počet aktivních klientů k 31. 12. 2004	% žen z celkového počtu nejchudších klientů	Ověřeno
CARE Indie	Indie	129 689	185 270	100	102
Agricultural Development Bank	Nepál	128 000	160 000	41	77
All Indie Association for Micro-Enterprise Development (AIAMED)	Indie	120 000	150 000	95	86
Cauvery Grameena Bank	Indie	116 300	136 900	91	158
Bangladéš Extension Education Services (BEES)	Bangladéš	115 000	115 000	90	95
Center for Agriculture and Rural Development (CARD)	Filipíny	109 580	109 580	100	60
Society for Social Service	Bangladéš	106 998	106 998	95,62	95
Shakti Foundation for Disadvantaged Women	Bangladéš	102 600	102 600	100	23
TSPI Development Corporation	Filipíny	97 021	97 295	100	60
Amanah Ikhtiar Malajsie (AIM)	Malajsie	92 974	123 289	100	82
ACLEDA Bank Ltd.	Kambodža	91 566	122 173	71	16,99
Jagorani Chakra	Bangladéš	82 582	99 387	99	95
Professional Assistance for Development Action	Indie	81 350	86 240	100	88,118
Community Development Center (CODEC)	Bangladéš	68 728	68 997	73	9
Swayam Krishi Sangam	Indie	65 778	68 648	100	188,209
Sudar Paschimanchal G Bank	Pákistán	63 590	79 489	23	4
Mahila Arthik Vikas Mahamandal Ltd.	Indie	55 677	55 677	100	180
Asmitha Microfin Limited	Indie	54 938	69 415	100	39,103
CASHPOR Financial & Technical Services	Indie	54 567	54 467	100	39,171
Activists for Social Alternatives, The	Indie	53 876	68 187	100	39
Negros Women for Tomorrow Foundation	Filipíny	52 120	54 863	99,71	60
Karnataka Regional Organisation for Social Service	Indie	52 000	80 000	100	137
Pact Myanmar	Myanmar	51 169	51 169	98	183
United Development Initiatives for Programmed Actions (UDDIPAN)	Bangladéš	50 259	52 259	100	95
Resource Integration Centre	Bangladéš	50 000	50 000	98	95
Rastriya Baniyja Bank	Nepál	47 400	63 227	40	153
Integrated Development Foundation	Bangladéš	45 294	45 294	100	107
ASHRAI	Bangladéš	44 507	44 507	100	9
Sreema Mahila Samity	Indie	43 951	46 265	96	196
People's Rural Education Movement	Indie	42 995	42 995	100	89
Credit Union Promotion Centre/Koperasi Kredit Rakyat	Malajsie	42 708	42 708	53	59
HEED Bangladéš	Bangladéš	42 300	49 343	91	95
League for Education and Development	Indie	40 807	44 843	91	106
People's Multipurpose Development Society	Indie	40 000	50 000	100	157,208

Instituce	Stát	Počet nejchudších klientů k 31. 12. 2004	Celkový počet aktivních klientů k 31. 12. 2004	% žen z celkového počtu nejchudších klientů	Ověřeno
China Association for Microfinance	Čína	40 000	85 021	70	214,216
Microfinance Delta Project	Myanmar	39 668	39 668	100	183
Paschimanchal Grameen Bikas Bank	Nepál	39 293	39 293	100	181
Grama Siri	Indie	39 161	45 303	100	122
WOCCU/CUES Filipíny	Filipíny	38 761	38 761	100	13
PADAKHEP Manabik Unnayan Kendra	Bangladéš	38 500	108 000	92	95
Grameen Bank Biratnagar Nepál	Nepál	38 052	50 737	100	107
North Malabar Gramin Bank	Indie	36 600	40 739	95	196
Madhyamanchal Grameen Bikas Bank (Mid-Region Rural Development Bank)	Nepál	36 500	36 500	100	153
Heifer Project International China	Čína	35 000	46 328	46	214
Welfare Association of Village Environment	Bangladéš	33 698	40 498	97	95
Bandhan-Konnagar	Indie	33 574	33 574	100	98,209
Peermade Development Society	Indie	33 160	34 450	90	196
Nirdhan Utthan Bank Limited	Nepál	32 678	32 678	100	66
Samastha Lanka Praja Sanwardana Mandalaya	Srí Lanka	32 468	43 212	81	120
Small Farmers Development Project	Bangladéš	31 940	59 304	53,1	12
Rashtriya Gramin Vikas Nidhi	Indie	31 498	31 498	100	123,209
Noakhali Rural Development Society (NRDS)	Bangladéš	31 285	31 285	93	9
Producers Rural Banking Corporation	Filipíny	29 570	39 963	95	60
Manabik Shahajya Sangstha	Bangladéš	29 500	50 920	10	9,165
Institute of Integrated Rural Development	Bangladéš	28 967	28 967	100	9
Bharati Integrated Rural Development Society (BIRDS)	Indie	28 900	28 900	100	160
Yayasan Bina Swadaya	Indonésie	27 281	34 621	74	67
South Asia Partnership-Bangladéš	Bangladéš	27 000	27 000	90	78
Centre for Development Innovation and Practicies	Bangladéš	26 595	29 773	99,57	29,95
Association for Realisation of Basic Needs	Bangladéš	25 330	31 662	95	30
BAIF Institute for Rural Development-Karnataka	Indie	23 100	30 800	55	196
Coastal Association for Social Transformation	Bangladéš	22 354	27 943	90	80,95
People's Oriented Program Implementation	Bangladéš	22 320	65 370	98	126,17
Alalay Sa Kaunlaran Sa Gitnang Luzon, Inc.	Filipíny	21 272	22 392	87	75
Rural Reconstruction Centre	Bangladéš	21 148	42 297	99,85	95
Centre for Micro-Finance, Nepál	Nepál	20 838	29 769	80	185
Swabalamban Bikas Bank (S.B. Bank)	Nepál	20 680	30 359	100	15,182
Dushtha Shasthya Kendra	Bangladéš	20 588	47 935	100	95

Instituce	stát	Počet nejchudších klientů k 31. 12. 2004	Celkový počet aktivních klientů k 31. 12. 2004	% žen z celkového počtu nejchudších klientů	Ověřeno
Assistance for Social Organization and Development	Bangladéš	19 716	19 716	100	95
Angkor Mikroheranhvatho Kampuchea Co., Ltd.	Kambodža	19 066	20 502	85	188
Desha Sechsashebi Artho Samajik Unnayan O Manobik Kallyan	Bangladéš	19 000	29 058	100	95
Uttara Development Program Society	Bangladéš	18 500	27 634	98	72,95
Holy Cross Social Service Centre	Indie	18 000	23 700	100	31,49
Juba Jiban Advancement Committee	Bangladéš	17 622	17 622	96,5	9
OUTREACH, Association of Volunteers for Rural Development	Indie	17 380	17 380	98	118
Christian Service Society	Bangladéš	16 700	27 821	84	68,212
Capital Aid Fund for Employment of the Poor	Vietnam	16 607	4 933	73	107
Srizony Bangladéš	Bangladéš	16 490	28 012	99,67	95
Bangladéš Rural Integrated Development for Grub-Street Economy (BRIDGE)	Bangladéš	16 274	16 274	98,62	95
Eco Social Development Organisation	Bangladéš	16 200	20 251	97	95
Community Economic Ventures (CEV)	Filipíny	15 767	15 767	89	60,85
Kashf Foundation	Pákistán	15 530	67 552	100	4
Bandhu Kallayan Sanstha	Bangladéš	15 227	15 227	94,1	95
The Bridge Foundation /Opportunity Microfinance Indie Ltd.	Indie	15 174	15 174	95	40,173
Mahasemam Trust	Indie	14 395	26 017	100	39
All Indie Women's Conference	Indie	13 871	31 210	95	191
Village Welfare Society	Indie	13 784	18 279	100	39,187
Eskander Welfare Foundation	Bangladéš	13 574	13 574	100	95
Annesha Foundation	Bangladéš	13 255	25 073	97,34	95
Village Education Resource Center	Bangladéš	13 114	17 355	100	9
The Institute of Rural Development (IRD)	Bangladéš	13 002	13 002	100	29
Bangladéš Association for Social Advancement	Bangladéš	13 000	24 510	100	95
Grameen Koota	Indie	12 967	12 967	100	39
Development Promotion Group	Indie	12 450	17 450	85	132
Centre for Mass Education in Science	Bangladéš	12 448	31 919	68	95
PAGE Development Centre	Bangladéš	12 214	18 321	99	95
Ahon Sa Hirap Inc.	Filipíny	12 065	12 065	100	107,151
Sudur Paschimanchal Grameen Bikas Bank	Nepál	11 132	11 132	100	182
Nowabenki Gonomukhi Samabay Samity	Bangladéš	11 121	54 239	90	9
Deprosc Development Bank Limited	Nepál	10 964	10 964	100	179
Talete King Panyulung Kampampangan	Filipíny	10 800	11 588	100	75
Rural Bank of Montevista	Filipíny	10 665	10 665	95	22

Instituce	stát	Počet nejchudších klientů k 31. 12. 2004	Celkový počet aktivních klientů k 31. 12. 2004	% žen z celkového počtu nejchudších klientů	Ověřeno
Social Upliftment Society	Bangladéš	10 540	23 314	100	95
Palli Mongol Karmosuchi	Bangladéš	10 510	42 041	100	95
Kazama-Grameen	Filipíny	10 367	15 709	99,5	11
Star Youth Association	Indie	10 355	13 886	100	39
Development Project Service Centre, Nepál	Nepál	10 183	10 183	100	36
Unnayan	Bangladéš	10 139	10 793	97	113
Gram Unnayan Karma	Bangladéš	10 050	12 563	98,5	95
Bharatha Swamukti Samsthe	Indie	10 000	11 131	100	39,107
Christian Children's Fund Indonésie, Inc.	Indonésie	9 961	10 447	60	2
Hagdan Sa Pag-uswag Foundation	Filipíny	9 800	14 115	90	119
Agro Micro Finance	Srí Lanka	9 750	23 562	73	192
Jatiyo Kallyan Sangstha-Jakas	Bangladéš	9 735	9 735	94	95
Milamdec Foundation, Inc.	Filipíny	9 525	9 525	100	60
Palli Unnayan Samiti Baruipur	Indie	9 500	9 500	98,73	163
Canadian Centre for International Studies and Cooperation, Nepál	Nepál	9 285	37 142	44	15,96
Gono Kallayan Trust	Bangladéš	9 200	12 000	97	95
Sabalambay Unnayan Samity	Bangladéš	9 165	13 093	100	95
Rural Reconstruction Nepál - RRN	Nepál	9 120	12 700	96	62
Nepál Rural Development Society Centre	Nepál	9 010	9 010	100	152,182
Ramakrishna Mission Lokasiksha Parishad	Indie	9 000	9 000	60	76
Bullock-cart Workers Development Association	Indie	8 893	8 983	96	209
Serviamus Foundation Incorporated Project: Small Enterprise Development Program	Filipíny	8 863	8 863	97	193
Development Support Team (Community Aid Abroad)	Indie	8 758	14 797	100	43,118
Voluntary Association for Rural Development	Bangladéš	8 406	8 849	100	9
Dudumari Gram Unnayan Shangstha	Bangladéš	7 922	7 922	95	95
Funding the Poor Cooperative - Chinese Academy of Social Science	Čína	7 800	15 735	95	211
Peoples Bank of Caraga	Filipíny	7 599	11 690	92,1	18
Centre for Overall Development	Indie	7 500	7 786	87,5	137
Liberation Movement for Women	Indie	7 500	20 000	100	208
ATMABISWAS	Bangladéš	7 500	7 500	98	95
BWDA Finance Limited (BFL)	Bangladéš	7 149	7 222	90	209
Centre for Action Research-Barind	Bangladéš	7 149	10 986	39	95
Development Association for Basic Improvement	Bangladéš	7 099	17 927	96,41	95
Sheva Nari O, Shishu Kallyan Kendra	Bangladéš	7 067	11 779	100	9,29
Pally Bikash Kendra	Bangladéš	6 700	19 094	100	114
Nari Bikash Sangh	Nepál	6 500	8 000	99	65

Instituce	stát	Počet nejchudších klientů k 31. 12. 2004	Celkový počet aktivních klientů k 31. 12. 2004	% žen z celkového počtu nejchudších klientů	Ověřeno
New Life	Indie	6 400	12 290	100	39
NIJPATH	Bangladéš	6 280	12 560	100	95
Joypurhat Rural Development Movement	Bangladéš	6 234	6 234	95	95
Rashtriya Seva Samithi	Indie	6 110	8 581	100	209
Samannita Unnayan Seba Sangathan	Bangladéš	5 982	6 850	96	95
Association for Rural Advancement in Bangladéš	Bangladéš	5 800	11 950	96	95
Samaj Kallyan Sangstha	Bangladéš	5 625	15 696	100	95
MAMATA	Bangladéš	5 313	13 652	89	165
Voluntary Rural Development Society	Bangladéš	2 197	5 249	100	9,27
Association for Community Development	Bangladéš	5 000	5 548	99	95
BASTOB-Initiative for People's Self-Development	Bangladéš	5 000	5 394	99,63	9,165
Development Organisation of the Rural Poor	Bangladéš	4 964	9 026	55	95
Society for Development Initiatives	Bangladéš	4 896	16 327	99	29,95
Hilful Fuzul Samaj Kallyan Sangstha	Bangladéš	4 800	5 623	55	95
Koinonia	Bangladéš	4 788	10 588	100	9,113
Centre for Advanced Research and Social Action	Bangladéš	4 723	4 723	99	95
Maharshi Sambamurthy Institute of Social and Development Studies	Indie	4 644	5 144	100	104
Alternative Development Initiative	Bangladéš	4 580	7 746	98	95
Association for Renovation of Community Health Education Services	Bangladéš	4 443	4 443	99	95
Centre for Self-Help Development	Nepál	4 288	4 514	100	179,182
GRAM UTTHAN	Indie	4 194	6 876	98	209
Concern for Environmental Development and Research	Bangladéš	4 165	5 554	95	95
Naria Unnaayan Samity	Bangladéš	4 080	4 080	100	95
Somaj O Jati Gathan	Bangladéš	4 036	5 045	66	95
Dak Diye Jai	Bangladéš	3 629	12 959	20	95
Yayasan Wahana Kria Putri Foundation	Indonésie	3 527	3 618	79,25	75
Centre for Rehabilitation Education & Earning Development	Bangladéš	3 506	3 730	97	95
Social Upliftment Foundation	Bangladéš	3 500	3 500	99	9
GHASHFUL	Bangladéš	3 500	9 795	98	95
Association of Development for Economic and Social Help	Indie	3 299	4 645	100	94
Sangkalpa Trust	Bangladéš	3 297	10 991	72	95
Life Association	Bangladéš	3 218	3 218	100	95
PRISM Bangladéš	Bangladéš	3 093	3 695	98	95
Christian Children's Fund Srí Lanka, Inc.	Srí Lanka	3 000	3 000	87	176

Instituce	stát	Počet nejchudších klientů k 31. 12. 2004	Celkový počet aktivních klientů k 31. 12. 2004	% žen z celkového počtu nejchudších klientů	Ověřeno
Mukti Cox's Bazar	Bangladéš	2 970	3 283	90,46	95
Rural Bank of Pres. M.A. Roxas	Filipíny	2 840	2 990	98	18
Orix Leasing Pákistán Limited	Pákistán	2 700	3 000	85	4
Development Action for Mobilization and Emancipation	Pákistán	2 620	6 980	100	3
SNEHA MACS, Ltd.	Indie	2 573	2 573	100	103,146
Society Development Committee	Bangladéš	2 565	16 538	99	95
South Asia Research Society	Indie	2 560	6 893	100	209
Prodipan	Bangladéš	2 433	11 916	97	95
Palashipara Samaj Kallayan Samity	Bangladéš	2 099	8 399	100	95
Self-Help and Rehabilitation Programme	Bangladéš	1 997	2 527	100	95
PROGRESS - Akti Samaj Unnayan Mulak Sangstha)	Bangladéš	1 854	4 637	100	95
Shariatpur Development Society	Bangladéš	1 790	8 865	22	95
Bedo	Bangladéš	1 487	3 098	100	95
Shaplaful	Bangladéš	1 350	4 500	62	95
Guidance Society for Labor, Orphans & Women (GLOW)	Indie	1 202	4 050	100	39
Norfil Foundation, Inc.	Filipíny	1 120	14 002	100	60
Bharat Integrated Social Welfare Agency	Indie	1 019	1 019	98,8	196
Deshabandhu Club	Indie	724	2 825	95	196

Zdroj: State of the Microcredit Summit Campaign report 2005

## Příloha č. 5

Ukazatelé výkonu	1976 <sup>1)</sup>	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983 <sup>2)</sup>	1984 <sup>3)</sup>	1985
	v mil. USD									
Celkové výdaje (všechny půjčky)	0,001	0,006	0,026	0,21	1,31	3,37	5,46	9,63	21,83	38,33
Výdaje v daném roce (všechny půjčky)	0,001	0,005	0,02	0,18	1,1	2,06	2,09	4,17	12,2	16,5
Celková výše pohledávek ke konci roku	0,0003	0,004	0,016	0,12	0,83	1,17	1,44	3,03	7,1	8,69
Roční výdaje na půjčky na bydlení	...	...	...	...	...	...	...	...	0,14	0,66
Celkový počet postavených domů	...	...	...	...	...	...	...	...	317	1581
Celkový vklad (zůstatek)	...	...	...	0,01	0,1	0,26	0,37	0,78	1,54	3,07
Vklad členů GB (zůstatek)	...	...	...	0,01	0,1	0,26	0,37	0,78	1,54	2,76
Podíl vkladů členů GB ze všech vkladů (%)	...	...	...	100	100	100	100	100	100	90
Počet skupin	...	45	45	377	2935	4818	6243	11667	24211	34324
Počet členů	10	290	290	2200	4830	24128	30416	58320	121114	171622
Podíl žen mezi členy	20	24	24	41	31	39	39	46	56	65
Počet začleněných obcí	1	4	4	17	363	433	745	1249	2268	3666
Počet odvětví	1	1	1	6	24	24	54	86	152	226
Zisky/ztráty v daném roce	...	...	...	...	...	...	...	0,0059	0,0068	0,0008

<sup>1)</sup> poskytnuté půjčky v roce 1976 byly poskytnuty Janata Bank, ne osobně profesorem M. Yunusem

<sup>2)</sup> 2. října 1983 se stala GB nezávislou institucí

<sup>3)</sup> v roce 1984 začal půjčkový program na bydlení

Ukazatelé výkonu	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	v mil. USD									
Celkové výdaje (všechny půjčky)	56,51	83,04	124,16	179,35	248,08	322,43	459,37	725,39	1072,77	1405,94
Výdaje v daném roce (všechny půjčky)	18,18	26,53	41,12	55,19	68,73	74,35	136,94	266,02	347,38	333,17
Celková výše pohledávek ke konci roku	10,09	14,94	23,17	31,02	38,6	44,43	83,06	157,56	198,33	206,44
Roční výdaje na půjčky na bydlení	0,19	4,54	5,45	7,35	6,82	8,46	14,72	41,9	33,42	17,39
Celkový počet postavených domů	2042	23408	44556	67841	91157	118717	157334	258194	295702	331201
Celkový vklad (zůstatek)	4,1	7,24	10,39	17,63	25,86	38,71	57,05	79,49	103,11	17,56
Vklad členů GB (zůstatek)	3,76	7,1	9,14	12,94	16,51	26,68	36,34	68,69	85,17	99,83
Podíl vkladů členů GB ze všech vkladů (%)	92	98	88	73	64	69	64	86	83	85
Počet skupin	46869	67831	98073	132452	173907	213289	284889	372298	412145	424993
Počet členů	234343	339156	490363	662263	869538	1066426	142395	1814916	2013130	2065661
Podíl žen mezi členy	74	81	86	89	91	92	94	94	94	94
Počet začleněných obcí	5170	7502	10552	15073	19536	25248	30619	33667	34913	34913
Počet odvětví	295	396	501	641	781	915	1015	1040	1045	1055
Zisky/ztráty v daném roce	0,0003	0,0003	0,0013	0,0027	0,0021	-0,0064	-0,15	0,24	0,54	0,37

Ukazatelé výkonu	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	v mil. USD									
Celkové výdaje (všechny půjčky)	1691,74	2062,96	2471,61	2792	3060,44	3347,98	3620,5	3986,46	4416,82	5025,61
Výdaje v daném roce (všechny půjčky)	285,8	371,22	408,65	320,39	268,44	287,54	272,52	365,96	430,36	608,79
Celková výše pohledávek ke konci roku	213,54	233,01	253,95	216,38	193,26	194,18	196,81	258,1	312,96	415,82
Roční výdaje na půjčky na bydlení	4,06	15,69	20,81	4,54	1,41	1,01	2,09	3,05	4,74	2,95
Celkový počet postavených domů	329040	402747	506680	511583	533041	545121	558055	578532	607415	627058
Celkový vklad (zůstatek)	125,27	132,27	115,21	122,52	126,78	137,92	162,77	227,66	343,52	481,22
Vklad členů GB (zůstatek)	90,83	103,98	103,27	112,54	100,54	68,58	126,17	170,61	228,7	306,1
Podíl vkladů členů GB ze všech vkladů (%)	73	79	90	92	79	50	78	68	67	64
Počet skupin	433791	465384	486870	494044	503001	504651	513141	577886	685083	877142
Počet členů	2059510	2272503	2368347	2357083	2378356	2378601	2483006	3123802	4059632	5579399
Podíl žen mezi členy	94	95	95	95	95	95	95	95	96	96
Počet začleněných obcí	36420	37937	39045	39706	40225	40447	41636	43681	48472	59912
Počet odvětví	1079	1105	1137	1149	1160	1173	1178	1195	1358	1735
Zisky/ztráty v daném roce	0,46	0,33	245	1,57	0,21	1,05	1,03	6,15	7	15,21

Zdroj: GB Annual Report 2005