

Gymnázium Ústí nad Orlicí
Seminář základů společenských věd
Školní rok 2013/2014

**MIKROÚVĚRY, SKUTEČNÁ POMOC, NEJEN
POZLÁTKO**
(Seminární práce)

Daniel Štancl (3.A)

Čestné prohlášení:

Prohlašuji, že svoji seminární práci jsem vypracoval samostatně a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů uvedených ve zdrojích na konci práce.

V Ústí nad Orlicí dne 22. května 2014

.....

Daniel Štancl

OBSAH

1. Úvod (s.4-5)
2. **Stručný úvod do problematiky mikroúvěry** (s.6-12)
 - 2.1 Co jsou to vlastně mikroúvěry?
 - 2.1.1 Dotazník zaměřený na znalost mikroúvěrů
 - 2.1.2 Základní definice mikroúvěrů
 - 2.2 Rozdíl mikroúvěr x úvěr – Porovnání konkrétních údajů
3. **Pokročilejší teorie** (s.12-17)
 - 3.0 Poskytování mikroúvěrů
 - 3.1 Základní principy
 - 3.2 Formální a neformální sektor
 - 3.3 Skupiny, druhy kolektivního ručení a mikrofinančních institucí
 - 3.4 Vyžití mikrofinančních institucí
 - 3.5 Důležité pojmy a ukazatele pro určení úspěšnosti mikrofinančních institucí
 - 3.6 Podrobnější prozkoumání a zhodnocení situace
4. **Jsou mikroúvěry pouhým pozlátkem anebo skutečnou záchranou pro chudé obyvatele?** (s.17-20)
 - 4.1 Postoje k MÚ
 - 4.2 Kritický pohled na mikrofinance
5. **MyElen** (s.20-22)
6. **Závěr** (s.22)

Seznam zdrojů

Přílohy

1. Úvod

Když jsem si na konci druhého ročníku po dlouhém dilematu a přemýšlení nad klady a zápory různých předmětů zvolil jako jeden ze svých seminářů právě ten ze společenských věd, ještě jsem neměl ani nejmenší tušení, jak se taková obsáhlá seminární práce o několika desítkách stran píše.

Na začátku září se nás pan profesor Brdíčko tázal otázkami směřující přímo na tělo, co od tohoto předmětu očekáváme. Často přišla i řada zklamání, když se studenti dozvěděli, že v tomto ročníku se například právem nebudeme zabývat ani hodinu. Nakonec nás obeznámil s relativně rozsáhlým programem na nastávající školní rok a zadal nám tuto celoroční studii, která by měla být zkompletována a připravena k odevzdání ke konci května.

Téma, jež se mohlo dotýkat mnoha oblastí, jsme si mohli buď vymyslet, anebo vybrat jedno snad z více jak osmdesáti nabízených, které nám vyučující připravil a jež jsme si následně většinou co nejvíce zúžili.

Zprvu jsem byl v koncích, jelikož jsem neměl nejmenší ponětí, o čem bych vlastně mohl bádát. Nakonec se mi zalíbila dvojice námětů, jimiž byly mikroúvěry a druhým ekonomické využití nedávno vybudovaného skateparku v Ústí nad Orlicí.

Nakonec jsem se nejspíše ze zvědavosti rozhodl právě pro prvně jmenovaný, o němž jsem dosud, abych se přiznal, nic moc nevěděl. Tuto ekonomickou službu povznesl Muhammad Yunus. Ten roku 1976 založil venkovskou banku Grameen Bank, která se považuje za novodobý vznik mikrofinancí a mikroúvěrů a pomohla mnoha obyvatelům Bangladéše vymanit se z dluhů. Díky tomuto počínu tento bangladéšský ekonom v roce 2006 obdržel Nobelovu cenu za mír.¹

Díky studování elektronických knih, jelikož v místních knihovnách se literatura podobné tématice v žádné tištěné publikaci nevěnovali, internetových článků či čerpání důležitých poznatků z jiných prací vysokoškolských studentů jsem se postupně hlouběji a hlouběji ponořoval do problematiky mikroúvěrů a získával přehled. Krom českých spisů jsem musel používat i dokumenty v angličtině. A když mi nepomohly texty, obrátil jsem se na osoby, jež mají v té mikrofinanční oblasti větší přehled.

Z počátku jsem mířil za tématem, jež se jmenovalo „Mikroúvěry jako investice“ a které se také týčilo i v mé pilotní studii obsahující dotazník. Nicméně jsem si po čase začal pohrávat s myšlenkami a došla mi jedna věc. Přeci není důležitější vědět, zda tyto produkty ve skutečnosti fungují a pomáhají? Vždyť nebudu investovat do něčeho, co vlastně nefunguje a těm chudším tím mohu třeba akorát ubližovat. Rozhodl jsem se tedy po dvou velikých kapitolách změnit cíl zaměření v těch dalších.

Nejsou mikroúvěry pouhým pozlátkem? Na světě existuje mnoho vlivných lidí, kteří mikroúvěry podporují, jako například již výše zmiňovaný Muhammad Yunus, nicméně se najde nesčetný počet jedinců, co tento systém odmítají, a hlásají, že tento produkt lidem ve

¹ Srov. Muhammad Yunus. In: *Wikipedie: otevřená encyklopedie* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 27. 7. 2013 v 10:06 [vid. 25. 10. 2013]. Česká verze. Dostupné z: http://cs.wikipedia.org/wiki/Muhammad_Yunus

skutečnosti kvůli své nákladnosti nepomáhá. Rozhodl jsem se tedy objektivně posoudit, na čí straně je pravda, a jak to tedy celé funguje.

I přes to, že jsem překopal nejdůležitější podstatu mé práce, rozhodl jsem se přiložit dotazník, jenž byl původně postavený na investicích. Ačkoliv zde není využit, myslím si, že by mohl pomoci při dalším bádání o této problematice investování v tomto sektoru ať už mně, anebo třeba jinému studentovi. Proto zadání i s výsledky přidávám do příloh.

Mezitím čas rychle kvapil, seminární práce jsem měla již přes deset stran, ale věděl jsem o jistých nedostatcích. Ty jsem se pokusil eliminovat, když jsem se na konci března soukromě setkal s panem Hesem, který mimo jiné působí jako profesor na Vysoké škole ekonomice v Praze a byl ochoten mi věnovat svůj volný čas.

Mnoho poznatků, jež uvádím v seminární práci, jsem pochytil právě z rozhovoru s Tomášem, proto se na tyto části pokusím bedlivě v textu odkazovat ať už přímým, či nepřímým citátem. Tímto bych mu chtěl také poděkovat za pomoc a spolupráci

Když jsem se blížil ke konci práce, také jsem nemohl opomenout pečlivě zpracování příloh. Mezi ně jsem tedy krom vypracovaného dotazníku zařadil například ukázkou zpracování tabulek z Mixmarketu nebo mapu zobrazující MFI ve světě. Pak již bylo vše hotové.

Musím přiznat, že když se na průběh své práce podívám zpětně, tak největší problémy nastávaly při shánění literatury a následně při úpravě textu do té stylisticky správné podoby. I přes veškerá úskalí jsem se pokusil, snad se mi to i povedlo, vést celou studii poctivě a pečlivě. Nechával jsem též prostor pro vlastní kritické myšlení a různé úvahy. A jestli jsou mikroúvěry skutečnou pomocí anebo třeba pouhým pozlátkem, uvidíte sami v mé práci. Také věřím, že postupem času si může více a více lidí uvědomovat, jak tomuto chudšímu světu pomáhat.

V Ústí nad Orlicí 22. května 2014
Daniel Štancl

2. Stručný úvod do problematiky mikroúvěrů

2.1 Co jsou to vlastně mikroúvěry?

2.1.1 Dotazník zaměřený na znalost mikroúvěrů

Ihned, co jsem zjistil obecná fakta o mnou studované problematice, rozhodl jsem se získat poznatky o povědomí dané tematiky mezi běžnými obyvateli. Zajímal jsem se především o dva termíny, a to „mikroúvěry“, případně o něco obecnější pojem „mikrofinance“.

Pro výsledky jsem se rozhodl vydat dvěma cestami, kdy jsem použil krom tradičních papírových lístků, také internetový portál www.vyplnto.cz, kde jsem formulář přibližně na týden zveřejnil². Ze 178 dotazovaných 69 respondentů o těchto pojmech již slyšelo. Pouze 37³ lidí z nich si myslí, že by daný termín byli schopni vysvětlit.

2.1.2 Definice mikroúvěrů

Mikroúvěr (dále jen *MÚ*) je poskytovaný účelový bankovní produkt, konkrétně podnikatelský či investiční úvěr, malé výše, který bude využit na konkrétní již fungující podnikatelský záměr, jenž by měl po čase zajistit dané osobě nebo rodině soběstačnost. Není ovšem určený pro začínající podnikatele. Rád bych upozornil na fakt, aby tento produkt nebyl spojován s klasickou osobní spotřebitelskou půjčkou.

Mimo jiné bych podotkl, že pro zmiňované nízkopříjmové obyvatelstvo krom půjček již byly vytvořeny další produkty⁴ – Spoření, jež by je mělo především naučit hospodařit s financemi, ale také si mohou již tito lidé zřídit pojištění atd.

Ale kolik je obyvatel s nízkými příjmy, pro které je tento produkt určen? Odpověď je následující. *MÚ* poskytují mikrofinanční instituce (dále *MFI*), ale i banky⁵, a jsou určeny lidem s nízkými příjmy, nikoli však lidem s příliš nízkými či žádnými, kteří by po té vypůjčenou hotovost nebyli schopni splácet. Takovýchto obyvatel z rozvojových zemí, jimž je tento produkt poskytován a kteří mají nedostatečný přístup k finančním službám u formálních bankovních institucí, je neuvěřitelných 90 %⁶. Pokud se tedy zaměříme pouze na rozvojové země, jejichž seznam počátkem nového roku byl výrazně skrouhnut z 134 států na 36⁷, zjistíme, že oněch 90% tedy znamená neuvěřitelných 3,4 miliard populace⁸, což pro

² Formulář byl veřejně dostupný na internetu. Pro jeho rozšíření jsem využil sociální síť a e-mail.

³ Již na základě tohoto, že přibližně pouze daná 1/5 populace má ponětí, o co se jedná, jsem si byl jist správným výběrem tématu.

⁴ Srov. SVITÁKOVÁ, Jiřina; ROKŮSKOVÁ, Renata; HES, Tomáš; KRUTÍLKOVÁ, Eva.

MIKROFINANCOVÁNÍ z dobré i stinné stránky : aneb ... Jak to funguje a zkušenosti českých organizací [online]. První vydání. Praha: Nadační fond Microfinance, 2011. S.7. ISBN 978-80-260-0942-9. [vid. 1. 11. 2013]. Dostupné z:

http://www.nfmf.cz/files/tinymce/dokumenty_ke_stazeni/publikace_mikrofinance_NGO_FINAL.pdf (Dále jen *Svitáková - Mikrofinancování*)

⁵ Podrobněji rozeberu v kapitolách 3.2 a 3.3

⁶ ROBINSON, Marguerite. *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. První vydání.

Washington: World Bank Publications, 2001. S.9. ISBN 0-8213-4524-9/978-0-8213-4524-5 (Dále jen *Robinson – Microfinance*)

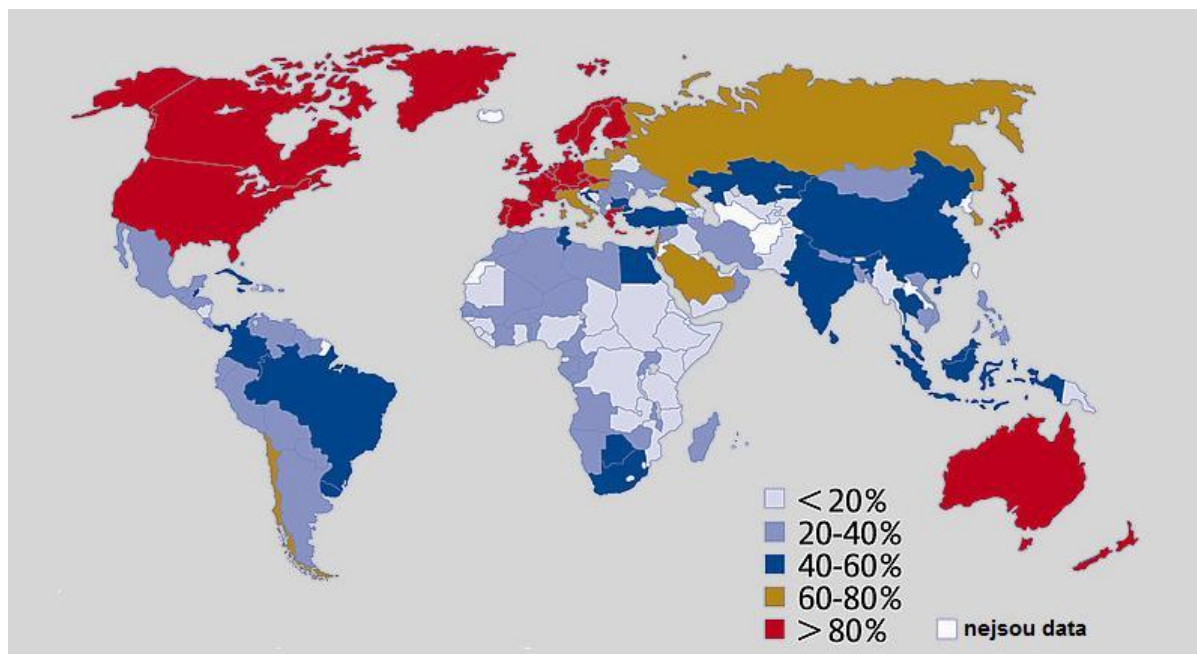
⁷ Autor neuveden. Země – ACP (Afrika, CARIFORUM, MAR a Tichomoří), OCT, GSP od 2014. In: *Celní správa České republiky* [online]. Generální ředitelství cel, Budějovická 7, 140 96 Praha 4. [vid. 28. 2. 2014]

Dostupné z: http://www.celnisprava.cz/cz/clo/puvod-zbozi/Preferenn%20pvod%20zbo/P%C5%99ehled%20dohod%20a%20zem%C3%AD/zeme_ACP_CARIF_OC

T_GSP.pdf

mnoho z nás je těžko představitelné číslo, zároveň velice alarmující. A to v této sumě nejsou zahrnuti obyvatelé zemí s nejnižším rozvojem, kde je tento prostředek též potřeba a v menší míře i poskytován. Lidé, kteří nedostanou úvěr ani od MFI, se tedy mohou spolehnout již pouze na tzv. „půjčky pro žebráky“, jež ovšem mají opravdu nízký limit, dejme tomu maximálně kolem 10 dolarů.⁹

Podíl domácností ve světě, které nemají přístup ke klasickým finančním službám



„zdroj: upraveno podle Honohan, P., Allianz, dostupné z: <http://knowledge.allianz./?804/Access-to-Financial-Services>“¹⁰

Zmiňovaným bodem MÚ je jeho malá výše, nejčastěji se udává v řádech pár set dolarů¹¹. Ovšem i to je velice relativní. Vše se liší geograficky, zatímco například v Jižní Asii se jedná o hodnotu pouze něco málo přes 150 USD, ve Východní Evropě a Střední Asii poté počítáme se sumami blízkých se 2 000 USD¹². Úplně na samotném vrcholu je poté Finsko, kde se hovoří takřka o 27 000 USD¹³. Co je a co už není MÚ podle objemu? Jednotná odpověď asi

⁸ Údaje o počtu obyvatel jednotlivých států jsem použil z Wikipedie, viděno ke dni 28. 2. 2014, a vše jsem vlastnoručně sečetl.

⁹ Srov. YUNUS, Muhammad. Grameen Bank's Struggling (Beggar) Memmbers Programme. In: *Grameen Bank* [online]. Grameen Bank Bhaban, Mirpur 2. [vid. 9. 12. 2013]. Dostupné z: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=221&Itemid=172

¹⁰ Srov. Ing. OŠKRDALOVÁ, Gabriela. *Mikrofinance jako možnost investování* [online]. Brno: MUNI 2011. S.13. Diplomová práce, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Katedra finanční. [vid. 3. 3. 2014]. Dostupné z: <http://www.myelen.com/images/library/micro/THE-GREGOROVA.pdf>.

¹¹ Srov. ADAMCOVÁ, Eva. *Mikrofinance a mikroúvěry v rozvojových zemích* [online]. Praha: VŠE 2011. S.71. Bakalářská práce, VŠE, Fakulta financí a účetnictví, Katedra bankovníctví a pojišťovnictví. [vid. 6. 12. 2013]. Dostupné z: <http://isis.vse.cz/zp/54559>. (Dále jen Adamcová – Bakalářská práce)

¹² Srov. Adamcová – Bakalářská práce. S.71.

¹³ Srov. SVITÁKOVÁ, Jiřina; ROKŮSKOVÁ, Renata; HES, Tomáš; KRUTÍLKOVÁ, Eva. *MIKROFINANCOVÁNÍ z dobré i stinné stránky : aneb... Jak to funguje a zkušenosti českých organizací* [online]. První vydání. Praha: Nadační fond Mikrofinance, 2011. S.28. ISBN 978-80-260-0942-9. [vid. 1. 11. 2013]. Dostupné z:

neexistuje. Není stanovená ani pro evropské země, kde sice sama Evropská unie hovoří o částce 25 000 USD¹⁴, nicméně z jiných proudů slyšíme jiné, vyšší i nižší, částky, tudíž nemůžeme určit jednotnou společnou hranici.

Jestliže teď budeme pracovat již s výše zmíněnými podmínkami mikroúvěrů¹⁵, tak brzy přijdeme na to, že u nás tento produkt není poskytován. Ano, najdeme plno inzerátů nabízející malou finanční hotovost od 1 000 do 10 000 Kč. Nicméně se jedná pouze a spotřebitelské půjčky, tudíž je nelze klasifikovat jako MÚ. V České republice nenajdete k dnešnímu dni dosud žádnou registrovanou MFI¹⁶.

Vrátíme-li se k obecné charakteristice MÚ, narazíme na jeden z jejich neduhů. Úroková sazba a její relativně vysoká hodnota je opět závislá na regionu, ve kterém se nacházíte, nicméně „*Dotované neziskové půjčky jsou obvykle poskytovány za 15 až 30 % ročně, různé varianty ziskových se pohybují mezi 30 až 70 %.*“¹⁷. Z určitých zdrojů můžeme dokonce i zjistit, že v Latinské Americe, kde kvůli nízké vyspělosti jsou úroky nejvyšší, mohou dosahovat 100 %¹⁸ p.a.¹⁹. Důvodů pro mnohonásobně vyšší sazbu než u klasických úvěrů se nám nabízí ihned několik:

- a) Jelikož tato služba je zaměřená především na obyvatele s nízkými úsporami a příjmy, kteří nemají čím ručit a ručitele²⁰ většinou nikdy neseženou, bance hrozí relativně vysoké riziko nesplacení, tudíž je zde nutná kompenzace.
- b) Hrubý příjem ze sta klientských účtů ve výši 1 000 dolarů je přibližně stejný jako z jednoho ve výši 100 000 dolarů, nicméně spravování sta účtů zabere mnohem více času a pracovníků, stojí více práce a je také tím pádem mnohonásobně nákladnější.²¹
- c) „*Správa nesplacených pohledávek je nákladná, včetně jejich vymáhání od dlužníků*“²²
- d) „*Půjčky jsou poskytovány v odlehklých oblastech bez infrastruktury, kam je nutné za dlužníky dojíždět v pravidelných intervalech – ve většině příkladů každý týden*“²³

Ačkoliv jsou tyto důvody celkem jasné a pádné, najde se několik odpůrců stojících proti tomuto fenoménu s argumenty, že chudí nebudou schopni splácet půjčky s takovým úrokem a že to není férové. Samozřejmě, když se vžijeme do pozice dlužníka, mohu si připadat na jednu stranu ukřivděný, ovšem z jiného pohledu bych si měl uvědomit, že krom MFI mně poskytne půjčku jedině lichvář. Ten si může za poskytnutí naučtovat i mnohonásobně více, například dvojnásobek vypůjčené částky budete muset splatit po měsíci, výsledný dluh zde vyrostete mnohem více. A jako věřitel či ředitel nějaké MFI si nemohu dovolit riskovat, že při určitém

http://www.nfmf.cz/files/tinymce/dokumenty_ke_stazeni/publikace_mikrofinance_NGO_FINAL.pdf (Dále jen *Svitáková - Mikrofinancování*)

¹⁴ Srov. Zpráva Komise Evropskému parlamentu a Radě ze dne 18. prosince 2012 o uplatňování směrnice 2006/48/ES na mikroúvěry. In: *EUR-lex* [právní informační systém]. Úřad pro publikace Evropské unie [vid. 7. 12. 2013]. S.4. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52012DC0769:EN:NOT>

¹⁵ Myslím tím, že se především jedná o podnikatelský úvěr, nikoli o spotřebitelský

¹⁶ Mapu světa uvádím ve 2. příloze

¹⁷ *Svitáková – Mikrofinancování*. S.20 .

¹⁸ Srov. *Adamcová – Bakalářská práce*. S.10.

¹⁹ per annum (lat. za rok) => Dlužník za jeden rok splatí dvojnásobek půjčované částky

²⁰ Princip kolektivního ručení budu probírat v kapitole 3.3

²¹ Srov. *Svitáková – Mikrofinancování*. S.15.

²² *Tamtéž*.

²³ *Adamcová – Bakalářská práce*. S.10.

nízkém procentu nesplácení budu ihned prodělávat a má vyúčtování budou v červených, záporných číslech. Proto v mnoha regionech je dle mě úroková sazba naprosto adekvátní a je logické. Některé věci přeci nejdou dělat s nulovým ziskem, či dokonce s prodělkem.

Další podstatnou informací ohledně MÚ mně přišlo vhodné zvolit klientelu, a to z pohledu genderu. Drtivou většinu klientů totiž tvoří ženy. Jasný příkladem k tomuto může být údaj k roku 2010, kdy Grameen Bank poskytla již více 7,5 milionům žadatelům, z nichž 97 % tvořily ženy²⁴, což je spíše extrém, ale i tak se běžně uvádí, že ony jsou 90 % zájemců z celkové klientely.²⁵ Mnoho lidí si v tuto chvíli položí otázku. Proč je zde takový nepoměr mezi ženami a muži? Důvodů existuje dozajista veliké množství, my si tu uvedeme jen základní z nich:

- a) Jedním z nejpodstatnějších faktorů, co zde hraje roli, je ten fakt, že u žen je větší pravděpodobnost, že půjčku využijí skutečně na podnikatelskou činnost, kterou uvádí, a následně vydělané finanční jmění použijí převážně na uživení vlastní rodiny, tedy životně důležitých hodnot – ženy jsou tedy minimálně spolehlivější a věrohodnější než muži.
- b) Díky několikaleté zkušenosti odborníci také již vědí, že úspěšnost splácení úvěrů mluví též jednoznačně ve prospěch žen, což je důležité pro budoucnost MFI, která se chce udržet na trhu.
- c) Dle mého úsudku zde bude hrát svoji roli i emancipace žen, kdy z morálního hlediska nesmí být opomíjeny, především v těch případech, kdy mají natolik dobrý nápad, jenž může uživit nejenom ji samotnou.

2.2 Rozdíl mikroúvěrem a úvěrem

V této kapitole budeme již vycházet z konkrétních dat, jež budeme porovnávat. Rád bych tuto podkapitolu vedl tedy podrobněji, jestliže z předchozí rozumíme takovému základu. Pokud si chceme shrnout základní rozdíly mezi těmito dvěma, ačkoliv podobnými, tak zároveň i odlišnými subjekty, shledáme jich celou řadu. Jak už z názvů můžeme vyvodit, mikro bude znamenat něco minimalistického, tak jeden z hlavních diferencí bude výše finančního obnosu dané operace. S tím jde ruku v ruce, jak jsem již dříve uváděl, také úrok je posazen na vyšších číslech kvůli většímu vynaloženému úsilí pro stejný zisk v mikrofinanční sféře jako ve srovnání s klasickým prostředím. Setkáme se zde také s jinou délkou splácení, ale se vším bychom měli jít postupně a názorně si to vysvětlit, proto teď vypíšu podstatné informace v následujících bodech.

- a) Finanční výše: V České republice se klasický MÚ v průběhu studie, jak jsem se již zmiňoval, neposkytuje tak, aby vyhovoval základnímu popisu MÚ. Budeme zde muset čerpat s informacemi jiných zemí. Najít konkrétní sumu průměrné výše MÚ je samozřejmě velice složité kvůli zeměpisné a poskytovatelské různorodosti, pokusím se ovšem o relativní shrnutí, kde budu vycházet z dat MFI, MIX Marketu (Mix Market je nezisková organizace sídlící ve Washingtonu, jež zpracovává data mnoha MFI)²⁶ atp.

²⁴ LEHMANN-ORTEGA, Muhammad Yunus; Bertrand Moingeon; Laurence. *Building social business models: lessons from the Grameen experience*. Jouy-en-Josas: Groupe HEC, 2009. S.309. ISBN 978-28-541-8913-1.

²⁵ Srov. Svitáková – *Mikrofinancování*. S.13.

²⁶ Srov. *Tamtéž*. S.35.

Jestliže nakoukneme do statistik společnosti Kiva, jež poskytuje úvěry v různých částech a koutech světa²⁷, můžeme se dočíst, že průměrná výše jednoho mikroúvěru je přibližně 415 USD.²⁸ (Při kurzu 1 dolaru za 20,02 Kč dle ČNB²⁹ se poté jedná o částku něco přes 8 300 Kč).

V dalším internetovém zdroji Visionfund můžeme najít o něco konkrétnější výsledky. V Latinské Americe a na Karibiku počítáme se 750 USD (cca 15 000 Kč), v Africe 360 USD (cca 7 200 Kč), v Evropské Gruzii 764 USD (cca 15 300 Kč) a v Asii asi 410 USD (cca 8 200 Kč). Jedná se o hodnoty zaokrouhlené, rád bych upozornil, že se můžeme setkat s různorodými čísly od 150 do 950 USD. Nicméně po zprůměrování jsme na hodnotě kolem 640 USD, tedy 12 800 Kč.³⁰

Na Mix Marketu můžeme vyčíst hodnoty ze všech zaregistrovaných institucí poskytující MÚ v dané zemi. Zjistíme, že průměrem v Mexiku je odpovídajících 738 USD (14 800 Kč). V Africe po prozkoumání většiny hodnot se v průměru téže pohybujeme v také relativně podobných částkách, jaké jsem výše uváděl.³¹

Obecně bych tedy jako celosvětově průměrnou částku viděl v rozsahu 400 až 750 USD (8 000 až 15 000 Kč)

Brzy i v České republice by mělo být možné využívat MÚ, jejichž maximální hodnota by měla dosahovat 500 000 Kč³², což je znatelně vyšší částka, ovšem musíme si uvědomit, že životní hodnoty u nás a například v Africe jsou na zcela odlišné úrovni.

Otázku, kterou si teď budou klást mnozí z Vás. Když už víme, jak objemné jsou reálné MÚ, tak s jakou velikostí se tedy můžeme setkat ve světě s těmi klasickými podnikatelskými (či investičními) úvěry? A jaký je tedy mezi nimi rozdíl?

Ačkoliv mezi podnikatelským a investičním úvěrem jsou rozdíly, pro toto srovnání je budeme moci vzít jako jednu množinu. Průměrný krátkodobý investiční úvěr, který je zpravidla poskytován maximálně na dobu 1 roku, činil k 30. září 2011 přibližně 620 000 Kč.³³ Nicméně po dalším hledání zjistíme, že podle délky a zajištěnosti je možné získat úroky od 60 000 000 Kč.³⁴ Rozdíl v částkách je tedy enormní. Zde se jedná o data z ČR, nicméně ve světě se setkáme s podobným poměrem.

- b) Úroková sazba: O vysokých úrocích a jejich důvodech MÚ jsem se již zmiňoval. Zpravidla úroková sazba MÚ v daných oblastech bývá 2x až 5x vyšší, u lichvářů a

²⁷ Kiva poskytla dohromady přes 676 tisíc půjček. [online]. [Vid. 28. 2. 2014]

²⁸ Srov. Kiva [online]. Kiva, 875 Howard Street, CA 94103 San Francisco, USA. [vid. 27. 2. 2014]. Dostupné z: <http://www.kiva.org/about/stats>

²⁹ Srov. Dolar, Americký dolar USD, kurzy měn. In: Kurzy.cz [online]. Kurzy.cz, spol. s r.o., Na Poříčí 19, 110 00 Praha 1. [vid. 27. 2. 2014] Dostupné z: <http://www.kurzy.cz/kurzy-men/nejlepsi-kurzy/USD-americky-dolar/>

³⁰ Srov. Where we work. In: VisionFund International [online]. VisionFund International, 11 Belgrave Road, London SW1V 1RB (UK) [vid. 28. 2. 2014] Dostupné z: <http://www.visionfund.org/1501/where-we-work/>

³¹ Srov. Microfinance Institution. In: Microfinance Information Exchange [online]. Microfinance Information Exchange, 1901 Pennsylvania Avenue NW #307, DC 20006 Washington (USA) [vid. 28. 2. 2014]. Dostupné z: <http://www.mixmarket.org/mfi> - jedná se o podstránku na internetových stránkách, kde si pomocí mapy můžeme vyhledat údaje o různých státech.

³² Bohužel projekt vedený Tomášem Hesem na začátku května ztroskotal, tudíž na první MFI v ČR si budeme muset počkat opět o něco déle.

³³ Autor neuveden. Úvěrový barometr. In: CBCB, a.s. [online]. CBCB, a.s., Na Vítězné pláni 1719/4, 140 00 Praha 4. [vid. 2. 3. 2014]. Dostupné z: <http://www.cbcb.cz/cz/uverovy-barometr-1404041418.html>

³⁴ POSPÍŠILÍK, Karel. Srovnání podnikatelských úvěrů aneb či úvěr to bude. In: Finance.cz [online]. Finance media a.s., Železná 713/1a, 619 00 Brno. [vid. 1. 3. 2014] Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/231942-srovnani-podnikatelskych-uveru-aneb-ci-uver-to-bude/>

dalších neformálních poskytovatelů se můžeme vyšplhat až desetinásobek či dvacetinásobek.³⁵

- c) Doba a četnost splácení: Zatímco my jsme zvyklí dluh splácet pravidelně jednou za měsíc, MÚ jsou spláceny nejčastěji v týdenních cyklech.³⁶ Značná rozlišnost je i v délce splácení. U normálních úvěrů se setkáváme s dobou splácení od 1 roku pro krátkodobé a do 10 let pro dlouhodobé³⁷. Kdežto MÚ jsou poskytovány na velice krátkou dobu, obvykle v délce týdnů či měsíců, většinou maximálně na 4 až 6 měsíců.³⁸
- d) Procento splacených pohledávek: Samozřejmě horší procento mají MÚ, nejedná se ovšem o žádnou závažnost³⁹.
- e) Podmínky poskytování: Jako žadatel MÚ stačí, pokud máte minimální příjmy a existující živnost, nepotřebujete ani ručitele, ani předmět k ručení. Nicméně jestliže chcete získat podnikatelský či investiční produkt od klasické banky ve vysoké výši, musíte nejenom prokázat vaši vysokou bonitu a dobrou historii, ale je nutné se něčím zaručit a případně mít ještě dalšího ručitele, který danou pohledávku v případě vaší neschopnosti splácet převezme. Často musí být doložena studie o proveditelnosti daného nápadu, jenž by měl být financován.
- f) Gender: V rozvojových zemích jsou MÚ poskytovány přibližně z 90 % ženám⁴⁰, u nichž je pravděpodobnější pravidelné a poctivé splácení na rozdíl od mužů a také dle studií zapůjčenou hotovost spíše využijí na slíbenou činnost. Odhad Tomáše Hese na budoucí situaci v České republice je takový, že mužská a ženská klientela by měla být přibližně v poměru 1:1⁴¹. Kdežto o klasické podnikatelské úvěry žádají spíše muži, což je také dáno tím, že mužů v naší společnosti podniká mnohem více než žen.⁴²
- g) Geografické rozdíly: Zatímco MÚ jsou mířeny do rozvojových zemí, tak ty klasické budou ukotveny především ve vyspělých částech světa, kde najdou své využití.

Všechny zde zmíněné rozdíly mi přijde příjemné shrnout do následující tabulky. Ta Vám pomůže s utvořením alespoň jakési mělké představy o MÚ⁴³.

³⁵ OPOČENSKÁ, Martina; KUNOVÁ, Anna. *MIKROFINANCE globální rozvojové vzdělávání a zahraniční rozvojová spolupráce aneb společně proti chudobě* [online]. Druhé aktualizované vydání. Praha: Powerprint, 2012. S. 73. ISBN neuvedeno [vid. 25. 11. 2013]. Dostupné z:

http://www.nfmf.cz/files/tinymce/letni_kurz_2012/Publikace_MIF_final_opravena_verze_2.pdf (Dále jen *Opočenská, Kunová – Mikrofinance*)

³⁶ Srov. *Svitáková – Mikrofinancování*. S.9-10.

³⁷ Investiční úvěr. In: *Wikipedie: otevřená encyklopedie* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 5. 3. 2014 v 18:01 [vid. 5. 3. 2014]. Česká verze. Dostupné z:

http://cs.wikipedia.org/wiki/Investi%C4%8Dn%C3%AD_%C3%BAv%C4%9Br

³⁸ Z rozhovoru s Tomášem Hesem

³⁹ Představu o procentu nesplacených MÚ v kapitole 3.6

⁴⁰ Srov. *Svitáková – Mikrofinancování*. S.13.

⁴¹ Z rozhovoru s Tomášem Hesem

⁴² Z rozhovoru s Tomášem Hesem

⁴³ Tabulku hledejte na následující stránce

Porovnání MÚ x Ú		
	Mikroúvěr	Úvěr
Finanční výše	Nízká	Vysoká
Úrok	Vysoký	Nízký
Doba splácení	Krátká	Dlouhá
Frekvence splátek	Týdenní	Měsíční
Gender	Ženy	Muži
Geografie	Rozvojové z.	Vyspělé z.

3. Pokročilejší teorie

3.0 Poskytování MÚ

Asi nejsnadnější možnost, jak si vypůjčit peníze, kterou všichni známe, je zažádat si o nějakou finanční hotovost u rodinných příslušníků či známých. Tento způsob nebývá většinou nijak zpoplatněn, není totiž potřeba nijak klienta podrobně zkoumat, a vše je založeno na reciprocitě.

Nicméně v této kapitole se budu zaměřovat na oficiální MFI.

3.1 Základní principy

Již víme, že klientelu tvoří převážně ženy. Ovšem aby vše fungovalo, je také samozřejmě nutné, aby dlužník, co si částku vypůjčil, bezpečně svoji pohledávku splatil. Pro tento úkon by měl mít velkou motivaci a mnoho důvodů, které si zde můžeme bodově uvést:

- Jak jsem již několikrát zmínil, jedná se o podnikatelský či investiční úvěr, nikdy ne o úvěr spotřebitelský. Tudíž motivací číslo jedna pro klienta zajisté je, že dokud nesplatí daný dluh díky rozšíření živnosti, nebude mu umožněno půjčku opakovat.⁴⁴
- Dalším faktorem, který klienta nutí plnit své závazky, jsou pravidelné kontroly, o nichž jsem se zmiňoval mezi příčinami pro vysoké úroky.
- Také jsem již psal o realitě, že chudí lidé nemají čím ručit a většinou se za ně nikdo nezaručí. Od toho zde funguje kolektivní ručení⁴⁵. Ve vesnici se vytvoří skupina lidí, která se bude pravidelně scházet a zvolí si vedoucího skupiny. Jedná se většinou o zaměstnance MFI případně o místní silnou autoritativní osobnost, tzv. Credit officer. Ten musí především udržovat disciplínu skupiny. Na tu si musí dávat žadatelé obzvlášť velký pozor, jelikož pozdní splátky jsou ihned zaznamenávány a tím pádem se poměrně rychle můžete dostat na seznam dlužníků.⁴⁶ Mimo jiné jsou trestány i pozdní příchody či neúčast na pravidelných schůzkách. Vedoucí skupiny též vybírá ode všech peníze a komunikuje s bankou. Důležitým bod, co zde hraje silnou roli, že

⁴⁴ Srov. Adamcová – *Bakalářská práce*. S. 8.

⁴⁵ Této problematice se věnuji v kapitole 3.3

⁴⁶ Srov. Robinson – *Microfinance*. S. 80.

dokud některý z členů skupiny nesplatí dluh, zamezí tím zároveň možnost půjčení dalším příslušníkům dané skupiny.⁴⁷

- d) MFI se snaží navazovat s klienty dlouhodobější vztahy a půjčky poskytovat v cyklech, to také v sobě nese skutečnost, že první půjčky bývají nižší, pouze v hodnotě několika desítek dolarů. Při dobré reputaci daného člověka se úvěr může postupně šplhat až ke zmíněným stovkám dolarů.⁴⁸
- e) MÚ také zpravidla nebývá poskytován začínajícím podnikatelům, ale osobám, které chtějí rozšířit svoji stávající živnost a tím zvýšit zisky.⁴⁹
- f) „*Mikrofinanční služby jsou „šité na míru“ svým klientům*“.⁵⁰ To znamená, že mikrofinanční služby jsou žadateli poskytovány právě tehdy, kdy je nejvíce potřebuje a kdy by mohlo či mělo dojít k co největšímu navýšení zisků, např. pro zemědělce od setí do sklizně, naopak před chladnými měsíci budou chtít získat finance například výrobci a prodejci teplého oblečení.
- g) „*Nejedná se o charitu, vše je zpoplatněno.*“⁵¹

3.2 Formální a neformální sektor

Tuto podkapitulu bych rád shrnul pouze obecně v jednom odstavci, možná pouze větou. Formálním sektorem, který je tvořen bankami, se tu totiž nebudu prakticky zabírat, jelikož tvoří z hlediska MÚ minimální podíl. Budu se věnovat především neformálnímu sektoru, do něhož spadají veškeré MFI.

3.3 Skupiny, druhy kolektivního ručení a MFI

Všechno funguje na velice jednoduchém principu. Sepsáním smlouvy se vytvoří skupina dlužníků, kde jednotliví členové za sebe ručí, a podstata je taková, že dokud všichni členové skupiny nesplatí své pohledávky, nemůže proběhnout další kolo půjček.

Zpravidla tu jsou dva základní typy těchto skupin. V těch menších úvěrových skupinách, nazývány také jako solidární skupiny⁵², které jsou složeny z pravidla ze čtyř až osmi klientů, se konají pravidelně každý týden setkání, na nichž je povinná účast.⁵³ Tato setkání řídí zmíněný Credit Officer, jehož úkolem je vybírání a případné vymáhání splátek. Také může dlužníkům poskytovat různé rady či nabídky.⁵⁴

⁴⁷ Srov. Adamcová – *Bakalářská práce*. S. 8.

Skupiny rozebírám v brzy následující kapitole 3.3

⁴⁸ Srov. ŠVECOVÁ, Jana. *Mikrofinance – efektivní nástroj řešení chudoby, ano či ne?* [online]. Praha: VŠE 2009. S. 22. Bakalářská práce, VŠE, Národohospodářská fakulta, Katedra hospodářské a sociální politiky. [vid. 15. 2. 2014] Dostupné z: <http://www.myelen.com/images/library/micro/5BACVSE-SVECOVA.pdf> (Dále jen *Švecová – Mikrofinance*)

⁴⁹ Srov. Adamcová – *Bakalářská práce*.

⁵⁰ *Opočenská, Kunová – Mikrofinance*. S.73.

⁵¹ Z rozhovoru s Tomášem Hesem

⁵² Srov. *Svitáková – Mikrofinancování*. S.9.

⁵³ Srov. *Tamtéž*.

⁵⁴ Srov. ARMENDARIZ, Beatriz a Jonathan MORDUCH. *The economics of microfinance* [online]. Druhé vydání. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2005. S.85. ISBN 02-620-1216-2. Dostupné z: http://www.fgda.org/dati/ContentManager/files/Documenti_microfinanza/Economics-of-Microfinance.pdf. (Dále jen *Armenadariz – Economics*)

Na druhé straně tu máme Village bank, neboli vesnické banky, kde bývá více členů, většinou kolem 15 až 25⁵⁵, někdy se uvádí až 35 členů⁵⁶, ovšem myslím, že pro základní představu nám stačí porovnání, že solidární skupiny jsou do 8 členů, kdežto vesnické banky dejme tomu až do těch 35 (zmínky i o 60 členech). Nicméně systém ručení a organizace jsou zde více méně podobné, další rozdíl nalezneme akorát ve výši půjčky, kdy v solidárních skupinách jsou většinou půjčovány vyšší částky.⁵⁷

Neměl bych opomenout i složení jednotlivých skupin. Často totiž skupiny tvoří stejně zaměřené obyvatelstvo. Najdeme tam klienty podnikající v různém odvětví, proto jsou půjčky poskytovány individuálně a speciálně danému člověku⁵⁸, jak jsem již uváděl, že jsou „šity na míru“.

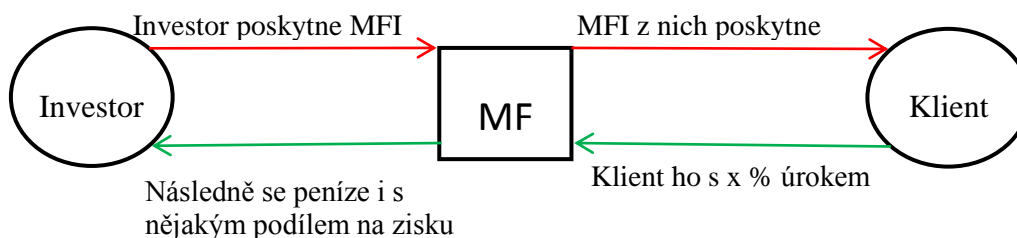
Krom vesnických bank a solidárních skupin existují také například zastavárny, jež se řadí do zcela neformálního sektoru poskytující úvěry s vysokým úrokem.⁵⁹

Ještě bych tu dodal mikrobanky, čímž uzavřu skromný výčet z mnoha možností. „*Jedná se o formální instituce. Nabízejí poměrně vysoké úvěry, jejich dopad na redukcii chudoby je nepřímý (bohatší klienti si půjčí od mikrobank a vytvoří nová pracovní místa). Na rozdíl od komerčních bank se zaměřují na drobné podnikatele (ne na chudé), a vyžadují náhradní ručení.*“⁶⁰

3.4 Vyžití MFI

Ještě jsem tu nezmínil jednu, a to velice důležitou informaci. Pouze jsem ji nakouzl. Jakým způsobem MFI vlastně získávají finanční prostředky? Klasické banky, které všichni známe, si půjčují peníze od státu. Takto ale MFI nefungují. Vše existuje díky principu, že nějaký investor dá k dispozici finance MFI, která je nechá na úvěr svým klientům. V průběhu splácení se MFI vrátí jimi zapůjčený obnos, který buď s úvěrem, nebo bez úvěru, záleží na typu smlouvy, vrátí dotyčnému, kterému dluží. Na této celé operaci něco vydělají, díky čemuž mohou dále existovat.⁶¹

A kdo je tím investorem? Buď banky, které půjčují i miliony MFI, nebo jiní velcí investoři. Ovšem v poslední řadě to můžeme být i my obyčejní lidé, kteří zainvestujeme jeden či více konkrétních MÚ.⁶²



⁵⁵ Srov. RIPPL, Josef. *Realizace rozvojové pomoci pomocí mikroúvěrů* [online]. Praha: VŠE 2011. S. 31.

Bakalářská práce, VŠE, Fakulta mezinárodních vztahů, Katedra světové ekonomiky. [vid.: 7. 4. 2014] Dostupné z: <http://www.myelen.com/images/library/micro/4BACVSE-RIPPL.pdf>

⁵⁶ Srov. Svitáková – *Mikrofinancování*. S.9.

⁵⁷ Srov. *Tamtéž*.

⁵⁸ Srov. Armendariz – *Economics*. S.85-86.

⁵⁹ Srov. Svitáková – *Mikrofinancování*. S.17.

⁶⁰ *Tamtéž*. S.18.

⁶¹ Z rozhovoru s Tomášem Hesem

⁶² Z rozhovoru s Tomášem Hesem

3.5 Důležité pojmy a ukazatele pro určení úspěšnosti MFI

- a) Portfolio at risk: Tento ukazatel nám vyjadřuje včasnost splácení úvěrů. Nejčastěji se uvádí portfolio at risk <30 days (ve zkratce se značí jako PaR30), který nám tedy vyjadřuje, jaký podíl půjček nebyl splacen ani po 30 dnech uplynutí dané lhůty. „PaR30+ je považovaný za akceptovatelný do 5% u MFI zaměřených na skupinové úvěry a do 8-9% u MFI soustředěných na individuální úvěry.“⁶³ Banky a MFI ale také sepisují například PaR60, PaR90 apod., což v důsledku může vést ke zkreslování údajů, jelikož některé organizace tato čísla pak od sebe neumí separovat a dochází se ke špatným závěrům.
- b) Debt/equity ratio: Jedná se o veličinu prozrazující nám poměr dluhu a vlastního kapitálu společnosti⁶⁴. MFI, jež mají tento výsledek tohoto zlomku vyšší než 1 je samozřejmě beze sporu hodně. Ovšem v případě velkého nepoměru je zde nutné si před jakoukoli investicí dát pozor, jelikož „v případě potíží s likviditou instituce nebude mít dost vlastních zdrojů, aby pokryla své závazky, a může dojít k defaultu.“⁶⁵
- c) Return on equity: Ve zkratce ROE nebo česky také výnosnost kapitálu. Touto veličinou měříme vlastně efektivitu dané MFI. Obecně se za dobrý výsledek považuje hodnota v rozmezí 15 – 20 %.⁶⁶ Jestliže u některých MFI je hodnota ROE příliš vysoká, měli bychom si dát pozor, jestli přílišnými úroky neublíží chudým klientům.⁶⁷
- d) Financial income: Nám vlastně sděluje „objem výnosů z portfolia mikroúvěrů.“⁶⁸ Ne vždy ovšem MFI uvádějí do této kolonky jen čisté výdaje, ale připočítávají tam různé dary apod., tudíž ne vždy musí být směrodatný.⁶⁹
- e) Operational sustainability: Procentuální hodnota, která nám v jednoduchosti ukazuje provozní udržitelnost MFI. Naprosto jednoduše řečeno, je-li tato hodnota vyšší než 100%, tak daná MFI dokáže fungovat bez jakékoliv finanční pomoci a je ji možno provozovat. Pokud ovšem spadne pod 100%, setkáváme se s nesamostatnou a prodávající institucí, organizací atd.

3.6 Podrobnější prozkoumání a zhodnocení situace:

Tato kapitola vznikla bez odborné literatury. Pouze za pomoci vyjímání dat z internetového portálu Mixmarket se zde pokusím dokázat funkčnost mikrofinančního systému projetím regionu po regionu. Těch je dohromady na Mixmarketu osm a jedná se o tyto regiony: Afrika, východní Asie a Tichomoří, východní Evropa a centrální Asie, Latinská Amerika a Karibik, Střední východ a severní Afrika, Severní Amerika, jižní Asie a nakonec západní Evropa. Pracoval jsem ovšem pouze se šesti, jelikož kolonky u Severní Ameriky a západní Evropy neobsahovaly žádná data.

⁶³ Svitáková – Mikrofinance. S.38.

⁶⁴ Srov. Debt/equity ratio. In: *InvestorWords: Biggest, Best Investing Glossary* [online]. InvestorWords, 2013. [vid. 6. 5. 2014]. Dostupné z: http://www.investorwords.com/1316/debt_equity_ratio.html

⁶⁵ Svitáková – Mikrofinance. S.38.

⁶⁶ Srov. Return on equity. In: *Wikipedia: The Free Encyclopedia* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 21. 1. 2014 v 12:15 [vid. 24. 3. 2014]. Anglická verze. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Return_on_equity

⁶⁷ Srov. Svitáková – Mikrofinance. S.38.

⁶⁸ Tamtéž. S.39.

⁶⁹ Srov. Tamtéž.

Upozornil, že Mixmarket nezahrnuje úplně všechny MFI na celém světě, to z praktického hlediska není ani možné, nicméně podstatnou část ano.

Veškeré data zde čerpám z podstránky Cross Market Analysis⁷⁰. Pokusím se vše shrnout co neobjektivněji, aniž bych zatajoval informace, které by například mohly poškodit reputaci MÚ. Zpracování výsledků jsem prováděl relativně zdlouhavým způsobem. Nejprve jsem veškeré hodnoty překopíroval do Excelu, kde jsem s nimi dále pracoval, například počítal aritmetické průměry apod.⁷¹ Samozřejmě se zde bohužel vyskytovaly jisté problémy. Ne všechny MFI uváděly údaje, s nimiž jsem pracoval, jiné zase byly nepřesné. Samozřejmě, aby hodnoty, které zde uvádím, měly nějakou vypovídající hodnotu, snažil jsem se například procentům PaR30 dát nějakou váhu. Se vším jsem si poradil tak, že jsem vzal v potaz velikost MFI z hlediska aktivních dlužníků.

Budu se zde tedy zabývat hodnotou PaR30, která by nám měla ukázat realitu a funkčnost systému plnění povinností dlužníka. Budu se zde také věnovat veličině ROE, výnosnost kapitálu, kde bych chtěl potvrdit či vyvrátit, zda MFI nemají pro chudé dlužníky příliš vysoké úroky. A na závěr se zde samozřejmě budu věnovat svůj čas také provozní udržitelnosti MFI, což je jedna z nejpodstatnějších věcí. Nebudu se zde už zabývat finančním výnosem, který není kvůli různorodosti MFI směrodatný a vlastně nám tolik ani nic neřekne, předešle jsem ho uváděl z důvodu, aby si člověk při zkoumání této hodnoty dal vlastně pozor, co všechno tam může být započítáno.

Cross Market jsem měl nastavený na období v letech 2011 až 2014 s výběrem ročních záznamů. Takto jsem se prodíral jednotlivými regiony.⁷² Omezení například na statut (banka, kooperace apod.) jsem nezadával.⁷³

Když jsem zpracoval všechna data, která jsem hledal, ohledně zmiňovaných regionů, vše jsem shrnul do jedné, dalo by se říct takové obecné globální tabulky. Přičemž jsem dohromady pracoval s 2193 MFI a také 151 494 824 aktivními klienty.

Nejdříve bych se zde chtěl zmínit PaR30, jenž v globálním měřítku nakonec vyšel 9,99 %.⁷⁴ Můžeme si povšimnout, že se jedná o vyšší procento. Na druhou všechny regiony krom Jižní Asie mají PaR30 mezi 3,28 % až 6,2 %, což je velice příznivé číslo. Pouze ve zmiňovaném posledním regionu se PaR30 vyšplhal na 12,85 %⁷⁵. Nemohu zde tedy sice tvrdit, že MFI a MÚ v prvním měřítku uspěly, ale rozhodně se nejedná o žádný propadák bez budoucnosti. Zároveň bych chtěl poznamenat, že jsem narazil na plno MFI, jejichž PaR30 dosahoval 90 % až 100 %⁷⁶. Tím pádem také vysoký počet velkých MFI s PaR30 nad 50 % „kazí“ výslednou hodnotu. Na druhou stranu jsem byl potěšen mnoha jinými institucemi, kterým se díky dobré organizaci dařilo námi sledovanou hodnotu srazit i pod 1%.

⁷⁰ Cross Market Analysis. In: *Microfinance Information Exchange* [online]. Microfinance Information Exchange, 1901 Pennsylvania Avenue NW #307, DC 20006 Washington (USA) [vid. 1. 3. 2014]. Dostupné z: <http://reports.mixmarket.org/crossmarket> - jedná se o podstránku.

⁷¹ Excelové zpracování pro velkou rozsáhlost zde k práci nepřikládám.

⁷² Obrázek vzhledu Cross Market Analysis uvádím ve 3. příloze

⁷³ Veškeré výsledky jsou zpracovány ke dni 7. 5. 2014

⁷⁴ Počty jsem prováděl způsobem, že jsem vzal procento PaR30 dané oblasti a násobil ho klientelou. Takto jsem pracoval se všemi šesti oblastmi. Výsledné procento jsem vydělil celkovým počtem klientů.

⁷⁵ Míra ovlivnění byla tak vysoká díky velkému, konkrétně 60%, podílu asijských klientů z celkového počtu.

⁷⁶ Dokonce jsem narazil na podivuhodné případy, kdy PaR30 bylo vyšší jak 100%, jednalo se asi o 2 výsledky, jež jsem následně eliminoval a z dalšího postupu vyřadil.

Naprostu s rozporuplnými výsledky jsem se setkal při zkoumání ROE. Dohromady jsem došel k číslu 23,42 %, jenž ale bylo složeno z hodnot kolem nuly a také například z 88,7 % poskytnutých Jižní Asii. Jelikož jsem se zde setkával i s tisícovými hodnotami⁷⁷, v kladných i záporných číslech, rozhodl jsem se tyto mimořádné údaje⁷⁸ eliminovat a následně vytvořil, alespoň v to doufám, objektivnější tabulku. Následně jsme se dostali na 8,05 %, což není naprostu dobrý výsledek, ale nutno podotknout, že v žádném regionu jsme se v tomto souhrnu nedostali do záporných hodnot.

Jestli má tento sektor ekonomie fungovat, musí existovat dostatek subjektů, jež budou dané produkty poskytovat. Aby tohle všechno bylo reálné, tak není potřeba neustále zakládat nové a nové finanční instituce, podstatné je, aby se ty staré, již zaseté, daly udržet a jejich životnost neměla krátké trvání. Procento udržitelnosti se zastavilo na 75,6 %. V tomto měřítku prohrává, zároveň tuto hodnotu podstatně snížil, Afrika, kde udržitelnost MFI klesla dokonce na 58,5 %. Bez ní se dostaneme na hodnotu 81,5 %, což dle mého subjektivního pohledu není nikterak špatný fakt, který by naznačoval pouze mizivé přežití tohoto sektoru. Opět se prokazuje, že tento sektor určitě nějakým způsobem funguje.

Pro veškeré upřesnění přidávám vlastnoruční tabulku⁷⁹:

Region	PaR30	ROE	<ROE>	Udržitelné
Afrika	5.73%	0.76%	1.05%	58.5%
Východní Asie a Tichomoří	3.28%	49.79%	12.74%	81.9%
Východní Evropa a centrální Asie	3.37%	-0.14%	12.31%	86.6%
Latinská Amerika a Karibik	6.64%	0.38%	5.69%	76.0%
Střední východ a severní Afrika	5.20%	10.30%	15.61%	84.7%
Jižní Asie	12.85%	88.70%	9.70%	78.3%
Svět	9.99%	23.42%	8.05%	75.6%

4. Jsou mikroúvěry pouhým pozlátkem anebo skutečnou záchranou pro chudé obyvatele?

4.1 Postoje k MÚ

Samozřejmostí je, ať už nějaká skutečnost funguje nebo, že se nikdy nesetká s kladným ani záporným ohlasem. Během historie, co MÚ jako takové existují, si prošli řadou krizí a také následné kritiky.

S jednou velice kritickou argumentací jsem se seznámil v časopisu A2, který mi byl doporučen panem profesorem Brdíčkem, kde Tomáš Profant psal výňatky z knihy *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism* od britského poradce a profesora účinkujícího i v nedalekém Chorvatsku Milforda Batemana, jenž se touto problematikou zabývá, a ve svém díle mikrofinance pošlapal jako „*antagonistické vůči udržitelnému ekonomickému a sociálnímu rozvoji, a tím pádem také udržitelnému omezování*

⁷⁷ Pro zajímavost, MFI BSFL v Jižní Asii má udávané ROE 27697,35 %

⁷⁸ Všechny hodnoty přesahující 250%.

⁷⁹ <ROE> je hodnota ROE již bez eliminovaných hodnot

chudoby.⁸⁰ Zároveň podotkl, že je vlastně hloupost se zabývat jejich drobnými pozitivními, tuto skutečnost přirovnal ke skutečnosti, jako bychom zkoumali stromy, které neshořely po námi založeném požáru. Též upozorňuje, že mikropůjčky jsou určeny pro středně chudé, či dokonce pro střední vrstvu společnosti, nikoliv pro chudé, jak se uvádí. Roztrhal také myšlenku, že MÚ slouží k emancipaci žen. Rozepsal se totiž o tom, že půjčená finanční hotovost je ihned ženami předána mužům, na ženách poté zbyde akorát povinnost splácet.⁸¹ Zde si dovoluji do myšlenkového toku pana Batemana vstoupit a oponovat mu, že tato poslední informace mi přijde jako nepodložený fakt a sám si myslím, že skutečnost vypadá jinak, než si ji autor představuje. V knize nás negativně seznamuje s mnoha dalšími poznatky.

Nic na sebe nenechal dlouho čekat a nedlouho po uvedení díla, kniha vyvolala řadu souhlasných i nesouhlasných reakcí. Malcolm Harper z Cranfieldské školy managementu prohlásil: „*bude málo čtenářů souhlasit se vším, co v knize je, a většina tím bude iritována.*“⁸² Například totiž David Roodman z Centra pro globální rozvoj poukazoval na nedodělané argumenty a používání velkého množství abstraktů.

„Zakladatel novodobého mikrofinancování“ Muhammad Yunus sám za sebe považuje nárok na půjčku za lidské právo, stejně jako právo na potravu či vzdělání. Zároveň ukazuje na to, že MÚ dávají lidem možnost vyjádřit svůj potenciál a realizovat své myšlenky. Na otázku „*Co špatného je s charitou?*“ odpovídá, že charita není špatná, jen pro ni není správné místo všude. Poukazuje na fungující program žebráckých půjček, kde je lidem půjčováno mezi 12 až 15 dolary a nejsou tlačeni časem splácení, na čemž ukazuje, že mikropůjčky fungují a zároveň, že i takovýto lidé jsou schopni splatit malou půjčku a nemusí ihned dostat peníze jako dar.⁸³

Z druhé strany tu jsou opět ekonomové, již se shodují, že bez kvalitní infrastruktury a dobrého risk managementu nemohou MÚ dlouhodobě fungovat, upozorňují na to v souvislosti s nízkou návratností poskytnutých financí zpět k věřitelům.⁸⁴

A jak to tedy vidím já, na čem se s názory ostatních shodnu a na čem naopak ne?

4.2 Kritický pohled na mikrofinance

Hned na začátek bych podotkl, že nic není tak černobílé, rozumějte tak, že ani všechno týkající se MÚ není ani úplně dobré, ani úplně špatné. Ne vždy běží úplně všechno správně a i mikrofinance a MÚ se oddalují od základní myšlenky, s kterou jsou hrdě prezentovány. Ačkoliv jsou tedy ukazovány jako nástroj pro pomoc chudým lidem, aniž by se rozlišoval stav jejich majetku, jímž disponují, občas se bohužel stává, že tento atribut rozhoduje a kolikrát je úvěr poskytnut lidem s možnou zástavou a na ty ostatní se občas zapomíná.⁸⁵ Jedním

⁸⁰ PROFANT, Tomáš. Mikrofinancie sú pascou chudoby. In: *A2, kulturní čtrnáctideník* [online]. Praha: A2, 2012. Ročník VIII, číslo 20, 26. 9. 2012. S.36. ISSN 1803-6635. [vid. 25. 9. 2013]. Dostupné z: <https://cs.publero.com/reader/11400> (Dále jen *Profant A2*)

⁸¹ Srov. *Profant A2*. S.36.

⁸² *Profant A2*. S.37.

⁸³ Autor neveden. Q&A with Muhammad Yunus. In: *PBS Be more* [online]. Public Broadcasting Service, 2100 Crystal Drive, Arlington, VA 22202. [vid. 18. 5. 2014]. Dostupné z: <http://www.pbs.org/now/enterprisingideas/Muhammad-Yunus.html>

⁸⁴ Autor neveden. Mikroúvěry – krásná myšlenka, která přestává fungovat?. In: *Bankovní poplatky.com* [online]. Další informace nevedeny. [vid. 16. 5. 2014]. Dostupné z: <http://www.bankovnipoplatky.com/mikrouvery--krasna-myslenka-ktera-prestava-fungovat-12906.html>

⁸⁵ Srov. *Švecová – Mikrofinance*. S.32.

z negativ je také fakt, že při poskytování úvěru jsou opomínáni mentálně či fyzicky postižení lidé.⁸⁶

Jestliže chci podat objektivní hodnocení, nemohu mimo jiné opomenout lichváře. Ano, zde se také setkávám s temnější stránkou mikrofinancování, jelikož si právě tihle lidé požadují za své služby na oplátku opravdu vysoké úroky. Zde musím podotknout, že půjčky s úroky třeba 200 až 400 % p.a. těžko mohou pomoci lidem v tíživé situaci. Na druhé straně tu máme další kaz. Ano, najdou se také „charity, které poskytují půjčky zadarmo, ba dokonce jsou za poskytnutí úvěru ochotni platit“⁸⁷. Každému stranu musí být jasné, že takovéto organizace nemívají žádné dlouhé trvání.

Ale rád bych upozornil na zlatou střední cestu. A právě MFI a další organizace, jež se dodržují základy správného mikrofinancování, nedělají to pro byznys, ale se skutečnou touhou něco změnit a podpořit podnikání těch chudších, podle mě skutečně mohou pomáhat a pomáhají lidem. Jako důkaz zde mohu doložit skutečné osudy, kdy MÚ byly skutečně nápomocné, a určitě nejsou ojedinělé:

a) „Příběh pekařky Brendy Vales:

I když mírné a vlhké podnebí mexického státu Morelos přeje mnoha řemeslům, Brendina matka již od jejího útlého věku lpěla na pekařských dovednostech své dcery. Není proto divu, že se v dospělosti snažila v tomto oboru zdokonalit. Avšak nedostatek kapitálu pro rozvoj dovedností je v Mexiku normální situací. Brenda postrádala jakýkoli důkaz své platební schopnosti pro získání půjčky u komerčních bank. Přesto chtěla své pekařské dovednosti využít ve svůj prospěch. Z počátku pracovala jako podomní prodejce pečiva vyrobeného v nedaleké pekárně. Prodávala malá množství pro limitovaný počet klientů. Stále však toužila prodávat své vlastní pečivo.

Jednoho dne jí úvěrářka mikrofinanční instituce CrediComún nabídla možnost mikropůjčky. Brenda se chopila příležitosti a po několika setkáních a obchodních školeních se stala šťastným dlužníkem několika set pesos. Okamžitě si pronajala pekařskou pec, a tak mohla začít realizovat své doposud nesplněné sny.

První dny a týdny splácení byly náročné. Její pečivo bylo ale denně rozprodáno a Brenda brzy vstoupila do dalších cyklů úspěšně splácených mikropůjček. V posledním, sedmém úvěrovém cyklu zažádala Brenda o 18 tisíc pesos a společně s manželem koupila vlastní pekařskou pec. Tento krok jí umožnil otevřít si vlastní podnik. Za několik měsíců měla Brenda dost finančních prostředků na to, aby děti začaly řádně navštěvovat školu a aby se opravila střecha jejich domu.

Dnes je její klientela několikanásobná oproti době, kdy začínala. Ačkoli Brenda stále nemá zaměstnance, pomáhá jí manžel, a tak se může věnovat i své šestičlenné rodině.“⁸⁸

b) „Příběh muže Diego Thomon:

Diego pochází z Guatemaly. Vyrábí keramické nádoby na vaření, především velké hrnce a ploténky, které se v celé zemi běžně používají. Všechnu práci vykonává ve svém doma

⁸⁶ HANYKOVÁ, Linda. MIKROFINANCE - Příležitosti a rizika, aneb startování mikroekonomiky tortillami. In: SlideShare [online]. S.12. Prezentace, LinkedIn Corp., 1 Montgomery St., Suite 1500, San Francisco, CA 94104. [vid. 18. 5. 2014]. Dostupné z: <http://www.slideshare.net/InnovationTank/mikrofinance#> (Dále jen Hanyková – Prezentace)

⁸⁷ Z rozhovoru s Tomášem Hesem

⁸⁸ Švecová – Mikrofinance. S.51.

založeném obchůdku. Díky tomu, že své výrobky prodává distributorovi, dostanou se na trhy v celé Guatemale stejně dobře, jako v sousedních zemích.

Diego a jeho rodina měli po mnoho let příjmy pouze z výroby jeho nádobí a rodinný rozpočet byl velmi napjatý. Když začal dostávat půjčky od mikrofinanční instituce FONDESOL, mohl nakoupit suroviny potřebné k podnikání. Tím jeho výroba a zisky vyrostly natolik, že jeho děti mohly navštěvovat školu a sám začal druhé podnikání, a to pěstování ovoce na části zemědělské půdy, kterou koupil. V dohledné době uvažuje o tom, že se plně osamostatní a nebude již potřebovat žádnou půjčku.⁸⁹

Důležité je se podívat na další skutečnosti okolo, které mikrofinance kladně ovlivňují. „Jsou trvale dostupné, tím regulují činnost lichvářů.“⁹⁰ Mimo jiné nejenom že pomohou podnikateli rozšířit jeho živnost, ale tím pádem mu také dají možnost ke zkvalitnění života. „Je dokázáno, že mikrofinanční klienti jsou více srozuměni s ochranou proti nemocem (AIDS, střevní onemocnění, malárie, apod. (sic!)“.⁹¹ A v poslední řadě dochází k zesílení kupní síly, tím pádem i spotřební, což vede k redukci chudobě⁹² a následnému zlepšení fungování ekonomiky.

A když se na vše podívám a trochu se zamyslím, tak si v duchu jen tak řeknu. Přeci kdyby mikrofinance a MÚ nefungovaly, nepomáhaly by, byl by přeci důvod, aby existovaly? Toť určitě otázka hodná zamyšlení, na kterou je jednoduchá odpověď. Nikdy všichni nebudou podporovat danou věc. Nikdy se podle mě ani nestane, že něco bude všude na světě stoprocentní a bez chybičky, a to ani mikrofinance, viz řečené problémy s horší infrastrukturou v rozvojových zemích, s níž se bohužel budou lidé v těchto oblastech budou určitě potýkat, ač třeba v menší míře, i v blízké budoucnosti.

Nicméně já MÚ a dalším službám z mikrofinančního sektoru věřím a myslím si, že je možné, aby pomáhaly, rozhodl jsem se do této seminární práci zakomponovat před závěr ještě jednu kapitolu, která se týká českého internetového portálu myELEN spadající pod firmu Microfinance, a.s., díky němuž i my lidé z České republiky můžeme pomáhat v rozvojových zemích pomocí zainvestování půjček s úrokem. Myslím si, že by se tato služba dala přirovnat ke spoření.⁹³

5. MyElen

Jak jsem již před chvílí navštívil, tuto krátkou kapitolu věnuji českému internetovému portálu myElen.com. MyELEN je ve skutečnosti zkratka několika anglických slov *my Electronic Loan Exchange Network*, vše můžeme jednoduše přeložit jako „*Moje síť elektronických výměnných půjček*“⁹⁴. Ve skutečnosti tato síť propojuje MFI a jejich zdroj financí, čímž vlastně pomáhá druhým, za použití nejnovějších technologií. Vše funguje na jednoduchém principu.

⁸⁹ Tamtéž. S.52.

⁹⁰ Tamtéž. S.21.

⁹¹ Hanyková – Prezentace. S.13.

⁹² Srov. Tamtéž.

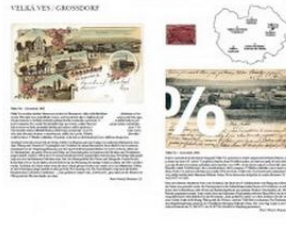
⁹³ Na tuto myšlenku mě přivedl Tomáš Hes, který vlastně společně s dalšími lidmi zakládá další podobnou věc, kam studenti ČZU mohou dávat své peníze, které se jim ve výsledku díky relativně vysokému úrok, který nikde v bankách nedostanete, namnoží. Vše za relativně malého rizika.

⁹⁴ Autor neuveden. O nás. In: *myElen.com* [online]. Microfinance, a.s., Seifertova 615/65, 130 00 Praha 3. [vid. 16. 5. 2014]. Dostupné z: <http://myelen.com/index.php/cs/o-nas>

Prvně si vyberu typ produktu, jaký zafinancuji, zde mám tři možnosti:

- a) „Mikrofinanční instituce – působí jako prostředník mezi vámi a příjemci půjčky – vesnickými bankami a jednotlivci. MFI vyplatí vaše peníze těm mikropodnikatelům, kteří zrovna o půjčku žádají.
- b) Kooperativy – zaplacením členského příspěvku (obvykle cca 650 CZK) se stáváte členem družstva, což vám umožňuje spořit společně s ostatními členy. Dle uvážení můžete vložit jednu částku anebo pravidelně přispívat menší obnosy. Jako člen máte plné hlasovací právo na valné hromadě, garantované úrokové výnosy a v letech, kdy se kooperativě daří i dividendy. Půjčky bez členství jsou také možné.
- c) Jednotlivci – peníze půjčíte vybranému mikropodnikateli.⁹⁵

V následné nabídce najdeme širokou škálu úrokovaných i neúrokovaných půjček v mnoha cenových úrovních, přičemž nejnižší možná investice je 5 000 Kč. Systém je pěkně vytvořený, člověk tudíž ihned vidí, kolik a s jakým úrokem půjčuje, tudíž kolik peněz mu bude splaceno a kolik vydělá.

<p>Rodinná ekofarma Lukava</p>  <p>Splátka 50000 Kč Půjčka 50000 Kč</p> <p>Půjčuj</p>	<p>MFI Credicece</p>  <p>Splátka 10550 Kč Půjčka 10000 Kč Úrok 550 Kč</p> <p>Půjčuj</p>	<p>MFI Credicece</p>  <p>Splátka 5275 Kč Půjčka 5000 Kč Úrok 275 Kč</p> <p>Půjčuj</p>
<p>Umělecká fotografie v Liberci</p>  <p>Splátka 310500 Kč Půjčka 300000 Kč Úrok 10500 Kč</p> <p>Půjčuj</p>	<p>MFI Credicece</p>  <p>Splátka 31650 Kč Půjčka 30000 Kč Úrok 1650 Kč</p> <p>Půjčuj</p>	<p>Regionální nakladatelství Broumovsko Organic</p>  <p>Splátka 204000 Kč Půjčka 200000 Kč Úrok 4000 Kč</p> <p>Půjčuj</p>

Zdroj: Printscreen provedený z: [vid. 20. 5. 2014]

Stačí si tedy vybrat jednu konkrétní (anebo i více, nicméně pro začátek je lepší začít s jednou nižší částky) půjčku, po té se stačí zaregistrovat a pečlivě si přečíst připravenou smlouvu, kterou přijmeme a následně převedeme peníze.

Po té čekáte na splacení splátky a takto celý cyklus můžeme opakovat znova a znova a vlastně si tímto při dodržování základních pravidel lze i lehce přivydělávat, ne moc, ale vše se v

⁹⁵ Autor neuveden. Jak na to?. In: *myElen.com* [online]. Microfinance, a.s., Seifertova 615/65, 130 00 Praha 3. [vid. 16. 5. 2014]. Dostupné z: <http://myelen.com/index.php/cs/jak-na-to>

dnešní době hodí. Mimo jiné krom vrácených peněz dostanete od myElen.com jako poděkování certifikát, kterým všem můžete prokázat vaši ochotu pomáhat chudým oblastem.

V neposlední řadě bych při návštěvě tohoto serveru doporučil navštívit podstránku Akademie⁹⁶, kde může každý dohledat plno dokumentů, které se týkají tématu mikrofinancí, MÚ a chudých oblastí, a z nichž jsem čerpal například mimo jiné i já v této seminární práci.

6. Závěr

Již se blížíme k naprostému konci studie, chtěl bych se pohlédnout zpátky a zdůraznit několik věcí. V úvodu jsem se zmínil o tom, že nemám ani potuchy, jak se seminární práce píše, co mi ale možná dělalo ještě větší problém než se poprat s vlastní tvorbou, a to například komunikace s Tomášem Hesem. Musím se přiznat, ještě nikdy jsem nejel sám na vlastní pěst pryč do velkého města, do Prahy, a to zcela pro mě za neznámým člověkem.

Také tomuto tématu děkuji za rozšíření obzorů, jelikož jsem si předtím nedokázal ani kloudně představit, kolik vlastně žije lidí, co nemají přístup k normálním bankovním produktům, ale na druhou stranu tu je přeci jedna malá skulina, která jim může pomoci, tou skulinou jsou mikroúvěry a další mikrofinanční produkty kolem.

Dovolím si říct, že během času strávený s touto studií jsem dospěl o takový kus jako nikdy dříve. Nejenom že jsem přestal být soustředěný tolik na sebe a začal se zajímat mnohem více o svět okolo. Ale též mi tento čas otevřel oči a ukázal směr, kterým bych mohl do budoucna směřovat na vysokou školu a dále.

Dospěli jsme k posledním řádkům, k poslední myšlence. Dochází mi, jaký mám ve svém životě dar, jak bezstarostný život mohu prožívat díky tomu, kde a komu jsem se narodil. V minulosti jsem si ani neuvědomoval, jak krátká cesta může vést do absolutní chudoby s, pro mě, nepředstavitelnými následky. A přeci jenom trochu ve skrytu duše doufám, že jestliže se jednou vydám cestou ve finanční sféře, tak budu schopen tomuto světu pomoci a kdykoli se ohlédnu ve stáří zpět za sebe, tak uvidím výsledky, za něž mi třeba budou i někteří vděční.

V Ústí nad Orlicí 22. května 2014
Daniel Štancl

⁹⁶ <http://myelen.com/index.php/cs/akademie>

Seznam zdrojů

Seznam literatury

SVITÁKOVÁ, Jiřina; ROKŮSKOVÁ, Renata; HES, Tomáš; KRUTÍLKOVÁ, Eva. *MIKROFINANCOVÁNÍ z dobré i stinné stránky : aneb... Jak to funguje a zkušenosti českých organizací* [online]. První vydání. Praha: Nadační fond Microfinance, 2011. ISBN 978-80-260-0942-9. [vid. 1. 11. 2013]. Dostupné z: http://www.nfmf.cz/files/tinymce/dokumenty_ke_stazeni/publikace_mikrofinance_NGO_FIN AL.pdf

OPOČENSKÁ, Martina; KUNOVÁ, Anna. *MIKROFINANCE globální rozvojové vzdělávání a zahraniční rozvojová spolupráce aneb společně proti chudobě* [online]. Druhé aktualizované vydání. Praha: Powerprint, 2012. ISBN neuvedeno [vid. 25. 11. 2013]. Dostupné z: http://www.nfmf.cz/files/tinymce/letni_kurz_2012/Publikace_MIF_final_opravena_verze_2.pdf

ROBINSON, Marguerite. *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. První vydání. Washington: World Bank Publications, 2001. ISBN 0-8213-4524-9/978-0-8213-4524-5

ARMENDARIZ, Beatriz a Jonathan MORDUCH. *The economics of microfinance* [online]. Druhé vydání. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2005. ISBN 02-620-1216-2. Dostupné z: http://www.fgda.org/dati/ContentManager/files/Documenti_microfinanza/Economics-of-Microfinance.pdf

LEHMANN-ORTEGA, Muhammad Yunus; Bertrand Moingeon; Laurence. *Building social business models: lessons from the Grameen experience*. Jouy-en-Josas: Groupe HEC, 2009. ISBN 978-28-541-8913-1.

Seznam bakalářských a diplomových prací

Ing. OŠKRDALOVÁ, Gabriela. *Mikrofinance jako možnost investování* [online]. Brno: MUNI 2011. Diplomová práce, Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, Katedra finanční. [vid. 3. 3. 2014]. Dostupné z: <http://www.myelen.com/images/library/micro/THE-GREGOROVA.pdf>.

ADAMCOVÁ, Eva. *Mikrofinance a mikroúvěry v rozvojových zemích* [online]. Praha: VŠE 2011. Bakalářská práce, VŠE, Fakulta financí a účetnictví, Katedra bankovníctví a pojišťovnictví. [vid. 6. 12. 2013]. Dostupné z: <http://isis.vse.cz/zp/54559>

ŠVECOVÁ, Jana. *Mikrofinance – efektivní nástroj řešení chudoby, ano či ne?* [online]. Praha: VŠE 2009. S. 22. Bakalářská práce, VŠE, Národohospodářská fakulta, Katedra hospodářské a sociální politiky. [vid. 15. 2. 2014] Dostupné z: <http://www.myelen.com/images/library/micro/5BACVSE-SVECOVA.pdf>

RIPPL, Josef. *Realizace rozvojové pomoci pomocí mikroúvěrů* [online]. Praha: VŠE 2011. S. 31. Bakalářská práce, VŠE, Fakulta mezinárodních vztahů, Katedra světové ekonomiky. [vid.: 7. 4. 2014] Dostupné z: <http://www.myelen.com/images/library/micro/4BACVSE-RIPPL.pdf>

Elektronické periodikum

PROFANT, Tomáš. *Mikrofinancie sú pascou chudoby*. In: *Kulturní týdeník A2 s.r.o* [online]

Právní předpisy

Zpráva Komise Evropskému parlamentu a Radě ze dne 18. prosince 2012 o uplatňování směrnice 2006/48/ES na mikroúvěry. In: *EUR-lex* [právní informační systém]. Úřad pro publikace Evropské unie [vid. 7. 12. 2013]. Dostupné z:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52012DC0769:EN:NOT>

Článek na webu

Autor neuveden. Země – ACP (Afrika, CARIFORUM, MAR a Tichomoří), OCT, GSP od 2014. In: *Celní správa České republiky* [online]. Generální ředitelství cel, Budějovická 7, 140 96 Praha 4. [vid. 28. 2. 2014] Dostupné z: http://www.celnisprava.cz/cz/clo/puvod-zbozi/Preferenn%20pvod%20zbo/P%C5%99ehled%20dohod%20a%20zem%C3%AD/zeme_ACP_CARIF_OCT_GSP.pdf

YUNUS, Muhammad. Grameen Bank's Struggling (Beggars) Members Programme. In: *Grameen Bank* [online]. Grameen Bank Bhaban, Mirpur 2. [vid. 9. 12. 2013]. Dostupné z: [http://www.grameen-](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=221&Itemid=172)

[info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=221&Itemid=172](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=221&Itemid=172)

Autor neuveden. Úvěrový barometr. In: *CBCB, a.s.* [online]. CBCB, a.s., Na Vítězné pláni 1719/4, 140 00 Praha 4. [vid. 2. 3. 2014]. Dostupné z: <http://www.cbcbs.cz/cz/uverovy-barometr-1404041418.html>

POSPÍŠILÍK, Karel. Srovnání podnikatelských úvěrů aneb či úvěr to bude. In: *Finance.cz* [online]. Finance media a.s., Železná 713/1a, 619 00 Brno. [vid. 1. 3. 2014] Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/231942-srovnani-podnikatelskych-uveru-aneb-ci-uver-to-bude/>

Debt/equity ratio. In: *InvestorWords: Biggest, Best Investing Glossary* [online]. InvestorWords, 2013. [vid. 6. 5. 2014]. Dostupné z: http://www.investorwords.com/1316/debt_equity_ratio.html

Autor neuveden. Q&A with Muhammad Yunus. In: *PBS Be more* [online]. Public Broadcasting Service, 2100 Crystal Drive, Arlington, VA 22202. [vid. 18. 5. 2014]. Dostupné z: <http://www.pbs.org/now/enterprisingideas/Muhammad-Yunus.html>

Autor neuveden. Mikroúvěry – krásná myšlenka, která přestává fungovat?. In: *Bankovní poplatky.com* [online]. Další informace neuvedeny. [vid. 16. 5. 2014]. Dostupné z: <http://www.bankovnipoplatky.com/mikrouvery--krasna-myslenka-ktera-prestava-fungovat-12906.html>

Internetové stránky

Grameen Bank

<http://www.grameen-info.org/>

Kiva

<http://www.kiva.org/>

VisionFund

www.visionfund.org

Celní správa

www.celnisprava.cz

Mix Market – Reálné údaje o MÚ

www.mixmarket.org

Kurzy.cz – kurz dolaru
www.kurzy.cz
myElen.com
www.myelen.com
Microfinance Gateway
<http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/library/>

Hesla Wikipedie

Mikroúvěr. In: *Wikipedie: otevřená encyklopedie* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 13. 11. 2013 v 16:48 [vid. 19. 11. 2013]. Česká verze. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Mikro%C3%BAv%C4%9Br>

Microcredit. In: *Wikipedia: The Free Encyclopedia* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 9. 12. 2013 v 15:15 [vid. 9. 12. 2013]. Anglická verze. Dostupné z: <http://en.wikipedia.org/wiki/Microcredit>

Lichva. In: *Wikipedie: otevřená encyklopedie* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 30. 10. 2013 v 13:10 [vid. 7. 12. 2013]. Česká verze. Dostupné z: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Lichva>

Muhammad Yunus. In: *Wikipedie: otevřená encyklopedie* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 27. 7. 2013 v 10:06 [vid. 25. 10. 2013]. Česká verze. Dostupné z: http://cs.wikipedia.org/wiki/Muhammad_Yunus

Investiční úvěr. In: *Wikipedie: otevřená encyklopedie* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 5. 3. 2014 v 18:01 [vid. 5. 3. 2014]. Česká verze. Dostupné z: http://cs.wikipedia.org/wiki/Investi%C4%8Dn%C3%AD_%C3%BAv%C4%9Br

Return on equity. In: *Wikipedia: The Free Encyclopedia* [online]. Wikimedia Foundation, 2003. Stránka naposledy edit. 21. 1. 2014 v 12:15 [vid. 24. 3. 2014]. Anglická verze. Dostupné z: http://en.wikipedia.org/wiki/Return_on_equity