

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

## DIPLOMSKO DELO

BENJAMIN ZAJC



UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**OBRESTNA MERA PRI  
MIKROKREDITIH V PODSAHARSKI  
AFRIKI**

Ljubljana, januar 2010

BENJAMIN ZAJC

## **IZJAVA**

Študent Benjamin Zajc izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom doc. dr. Tjaše Redek, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1 MIKROKREDIT</b> .....	<b>1</b>
1.1 OTEŽEN DOSTOP DO KAPITALA .....	2
1.2 POSOJILJEMALCI .....	3
1.3 VPLIV MIKROKREDITOV .....	4
1.4 ZGODOVINA MIKROKREDITA .....	5
1.5 MIKROFINANČNE INSTITUCIJE .....	6
1.5.1 <i>Neformalni ponudniki</i> .....	6
1.5.2 <i>Polformalne mikrofinančne institucije</i> .....	7
1.5.3 <i>Formalne mikrofinančne institucije</i> .....	8
1.6 OSTALE STORITVE MIKROFINANČNIH INSTITUCIJ.....	8
1.7 OBRESTI .....	9
1.8 SUBVENCIJE: DA ALI NE? .....	10
<b>2 MIKROKREDIT V PODSAHARSKI AFRIKI</b> .....	<b>10</b>
2.1 REVŠČINA V PODSAHARSKI AFRIKI .....	10
2.1.1 <i>Bruto domači proizvod</i> .....	11
2.1.2 <i>Indeks človekovega razvoja</i> .....	12
2.1.3 <i>Stopnja brezposelnosti in stopnja delovne aktivnosti</i> .....	13
2.1.4 <i>Razvojna pomoč</i> .....	14
2.1.5 <i>Pismenost</i> .....	14
2.2 SISTEMI MIKROFINANCIRANJA IN MIKROFINANČNE INSTITUCIJE V PODSAHARSKI AFRIKI .....	15
2.2.1 <i>Dostop do finančnih storitev</i> .....	15
2.2.2 <i>Neformalni ponudniki mikrofinančnih storitev Podсахarski Afriki</i> .....	16
2.2.3 <i>Mikrofinančne institucije v Podсахarski Afriki</i> .....	16
2.2.4 <i>Muslimanske mikrofinance</i> .....	17
2.2.5 <i>Izzivi za mikrofinančne institucije</i> .....	17
<b>3 OBRESTNE MERE PRI MIKROKREDITIH V PODSAHARSKI AFRIKI</b> .....	<b>18</b>
3.1 VPLIVI NA OBRESTNO MERO PRI MIKROKREDITIH .....	19
3.1.1 <i>Operativni stroški</i> .....	19
3.1.2 <i>Stroški financiranja</i> .....	20
3.1.3 <i>Stroški neplačila</i> .....	20
3.1.4 <i>Dobiček</i> .....	20
3.1.5 <i>Konkurenca</i> .....	21
3.1.6 <i>Omejevanje obrestnih mer</i> .....	21
3.2 OBRESTNA MERA PRI MIKROKREDITIH V PODSAHARSKI AFRIKI .....	22
3.2.1 <i>Stroški</i> .....	23
3.2.2 <i>Dobiček</i> .....	24
3.2.3 <i>Konkurenca</i> .....	24
3.2.4 <i>Omejevanje obrestnih mer</i> .....	25
<b>SKLEP</b> .....	<b>25</b>
<b>LITERATURA IN VIRI</b> .....	<b>26</b>

## **KAZALO SLIK**

<i>Slika 1: Posojiljemalci mikrokreditov glede na stopnjo revščine</i> .....	3
<i>Slika 2: Zemljevid revščine</i> .....	11
<i>Slika 3: Vrednost indeksa HDI</i> .....	12
<i>Slika 4: Delež gospodinjstev z bančnim računom v formalni bančni instituciji</i> .....	16
<i>Slika 5: Dohodek iz obresti kot odstotek vrednosti posojil</i> .....	22
<i>Slika 6: Gibanje dohodka iz posojil kot odstotek vrednosti posojil v realnih cenah</i> .....	23

## **KAZALO TABEL**

<i>Tabela 1: BDP in BDP na prebivalca za leto 2009</i> .....	11
<i>Tabela 2: Indeks človekovega razvoja(The human development index) za leto 2010</i> .....	13
<i>Tabela 3: Stopnja brezposelnosti leta 2008 po ILO metodi</i> .....	13
<i>Tabela 4: Delež delovne aktivne populacije starejše od 15 let v letu 2008</i> .....	13
<i>Tabela 5: Neto uradna razvojna pomoč v letu 2008</i> .....	14
<i>Tabela 6: Stopnja pismenosti starejših od 15 let</i> .....	14
<i>Tabela 7: Stroški v odstotkih zneska posojil (ang. gross loan portfolio), 2006</i> .....	23
<i>Tabela 8: Dobiček po davkih v odstotkih povprečne vrednosti posojil, 2006</i> .....	24

## UVOD

Podsaharska Afrika je regija, ki se v očeh študenta že od nekdaj bori z revščino. Za razviti svet je to regija, ki nas v obliki slabe vesti opominja, da kljub razvitosti še vedno nismo sposobni poiskati rešitve za milijone revnih Afričanov. Kljub temu da se razviti svet s pomočjo Afrike ukvarja že od kar pomnim in še dalj, se zdi, da pri tem nismo preveč uspešni. Zdelo se mi je, da v Afriko pošiljamo denarno pomoč zato, da se nam z njihovimi problemi ni potrebno ukvarjati. Muhammad Yunus je leta 2006 prejel Nobelovo nagrado za mir za svoje pionirsko delo na področju mikrokreditiranja. Takrat je večina laične svetovne javnosti prvič slišala za mikrokredit. Na prvi pogled se je zdelo, da je mikrokredit čudežno zdravilo za revščino, ki je skoraj predobro, da bilo resnično. Opazil pa sem, da mikrokredit ponavadi spremlja relativno visoka obrestna mera. Glede na to, da so posojilojemalci revni in da naj bi bil mikrokredit orodje za odpravljanje revščine, se mi je zdela visoka obrestna mera v nasprotju z cilji mikrokreditiranja.

Namen diplomskega dela je osvetliti mikrokreditiranje v svetu in Podsaharski Afriki. Nadalje želim poiskati vplive na višino obrestne mere in ugotoviti, kako vplivajo na višino obrestne mere v Podsaharski Afriki ter ugotoviti, ali je visoka obrestna mera upravičena ali pa le izkoriščanje nizke pogajalske moči revnih posojilojemalcev.

Diplomsko delo je sestavljeno iz treh delov. V prvem delu sem širše opredelil mikrokredit in razložil vzroke za potrebo po finančnem produktu kot je mikrokredit. Opisal sem tudi posojilojemalce in ponudnike mikrokreditov. V drugem delu sem predstavil vrednosti kazalnikov revščine za Podsaharsko Afriko ter stanje mikrokreditiranja v Podsaharski Afriki. V tretjem delu pa se nahaja analiza vplivov na obrestno mero mikrokreditov v Podsaharski Afriki.

## 1 MIKROKREDIT

Mikrokredit je ena izmed mikrofinančnih storitev. Mikrofinance pa so eden izmed načinov za odpravljanje revščine oz. ekonomski razvoj revnih ljudi. Mikrokredit je majhno posojilo ljudem, ki do kredita na drug način ne morejo priti. Formalne bančne institucije jih zaradi njihove revščine in neznane kreditne zgodovine ocenijo za kreditno nesposobne. Dolgo je tudi prevladovalo prepričanje, da velik delež revnih posojilojemalcev denarja ne bo sposobnih vrniti. Neformalni posojilodajalci pa zahtevajo v zameno za posojilo visoke obresti, ki pa si jih revni ne morejo privoščiti. Na tak način revni ne morejo pograbit priložnosti za investiranje v vire bodočih prihodkov. Taka investicija je lahko izobraževanje, investiranje v samozaposlitev, širitev podjetja (Ledgerwood, 1999, str. 66-68).

Praksa je pokazala, da posojilojemalci mikrokredite vračajo še bolj zanesljivo kot posojilojemalci v komercialnem bančnem sektorju. V to jih žene tudi možnost potencialnega dostopa do finančnih sredstev v prihodnosti (Helms, 2006, str. 23).

Mikrokredit je posojilo, namenjeno predvsem podjetnikom in bodočim podjetnikom z nizkim dohodkom. Ti podjetniki s svojim delom generirajo relativno redno dohodek. Posojilojemalci pri

mikrokreditih ponavadi niso najrevnejše prebivalstvo. Prav tako mikrofinance na splošno niso nadomestilo za socialno pomoč najrevnejšim (Ledgerwood, 1999, str. 2).

Mikrokredite revnim ponujajo mikrofinančne institucije. To so bile sprva predvsem nevladne organizacije in državne agencije. Komercialne banke se do devetdesetih let prejšnjega stoletja z mikrokrediti niso ukvarjale. Tekom razvoja mikrokreditiranja in mikrofinanc je prišlo do prepletanja vseh treh omenjenih vrst igralcev. Predvsem so se nevladne organizacije spreminjale v druge oblike. Tako se je nevladna organizacija Microcredit Montenegro transformirala v komercialno mikrofinančno banko Opportunity Bank Montenegro (Temenos Holdings NV, 2005, str. 2). Tudi BancoSol se je preobrazila iz nevladne organizacije v mikrofinančno banko. Bank Rakyat Indonesia se je kot banka v državni lasti usmerila v mikrokreditiranje (Hishigsuren, 2006, str. 5-6).

## 1.1 Otežen dostop do kapitala

Kljub veliki potrebi revni preko formalnega bančnega sistema težko pridejo do denarja. Komercialne banke so do nedavnega predvidevale, da zagotavljanje majhnih posojil ni dobičkonosno, ker so stroški ob relativno majhnih posojilih previsoki (Robinson, 2001, str. 9).

Vendar bi glede na zakon o padajočem mejnem donosu morale banke vlagati prav v najrevnejše prebivalce, ker je njihov mejni produkt večji kot mejni produkt premožnejših prebivalcev. Ti bi morali biti zaradi tega pripravljeni za posojila plačati najvišje obresti. Zaradi majhnih zneskov kredita so stroški relativno visoki in s tem tudi obrestna mera. Višina obresti pa je omejena s strani države. Po eni izmed teorij ta omejitev preprečuje dotok denarja k revnim (Armendáriz de Aghion & Morduch, 2005, str. 5).

Z vsakim posojilom je povezano tveganje nevračila. Posojilojemalci lahko to tveganje odstranijo z zastavitvijo svojega premoženja. Ker revni po definiciji nimajo veliko premoženja, ga ne morejo zastaviti za poroštvo poplačila. Tudi v takem primeru lahko posojilodajalci posojilojemalca ocenijo na podlagi kreditne zgodovine in drugih informacij o njem ter na tak način zmanjšajo tveganje. V primeru revnih, ki tudi v preteklosti niso mogli do posojil, kreditna zgodovina ne obstaja. Prav tako so stroški informacij lahko visoki, same informacije pa nezanesljive. Poleg tega se posojilodajalci zavedajo problema napačne izbire in moralnega hazarda (Armendáriz de Aghion & Morduch, 2005, str. 7).

Ponudniki mikrokreditov so se s temi težavami spopadli na različne načine. Zavarovanje za mikrokredite se zagotovi na druge načine. Ena izmed možnosti je kolektivno poroštvo. Vsak posojilodajalec dobi individualno posojilo, kot skupina pa nato skupaj garantirajo za vsako posojilo posebej. Take posojilne skupine so seveda osnovane na že obstoječih razmerjih v skupnosti in zato delujejo. Ko posamezni posojilojemalec zaide v težave, mu pomaga cela skupina. Prav tako individualnega posojilojemalca v vračilo sili odgovornost do skupine, ki je ponavadi večja kot odgovornost do posojilodajalca (Armendáriz de Aghion & Morduch, 2005, str. 85-86).



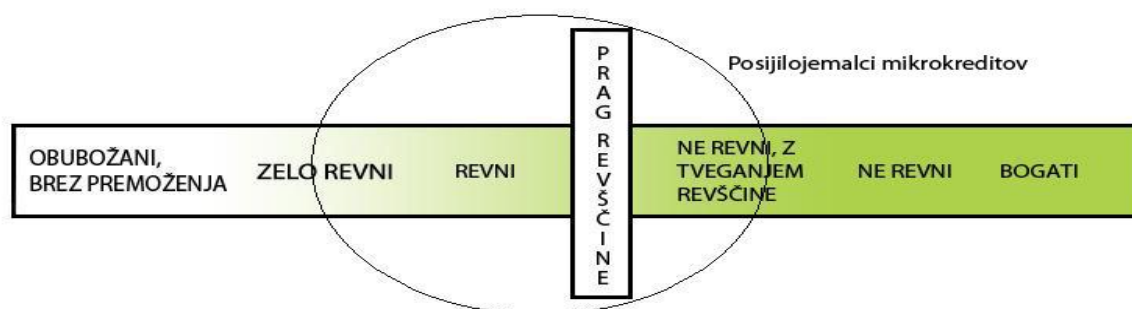
Druga možnost je progresivno posojanje. Posojilodajalec posojilojemalcem v primeru uspešnega poplačila dolga ponudi večji znesek mikrokredita. Ker si posojilojemalci želijo zagotoviti rast svojega posla in vedo, da za to potrebujejo nova posojila, jih to žene k poplačilu trenutnih dolgov. Prav tako k nižjemu deležu neplačila dolga pomaga razporeditev poplačil skozi obdobje posojila namesto plačila v celoti na koncu tega obdobja. Pri nekaterih mikrofinančnih institucijah lahko posojilojemalci zastavijo svoje premoženje, ki sicer nima zadostne vrednosti na trgu, ima pa veliko vrednost za posojilojemalca. Posojilodajalec lahko tudi zahteva, da posojilojemalec pred prejemom mikrokredita nekaj časa varčuje pri njem. Še ena možnost za povečanje vračil so javna plačila na sestanku posojilojemalcev. Prav tako je možno na različne načine pridobiti več informacij o posojilojemalcih. Uslužbenci mikrofinančnih institucij lahko pred posojilom zberejo več informacij z obiskom in intervjujem posojilojemalca ter njegove družine, someščanov. Mikrofinančna institucija lahko pridobi več informacij o posojilojemalcih tudi s pomočjo poizvedovanja pri drugih posojilojemalcih. V takem primeru mora mikrofinančna institucija vzpostaviti sistem nagrajevanja točnosti informacij (Armendáriz de Aghion & Morduch, 2005, str. 125-141).

## 1.2 Posojilojemalci

Potencialni posojilojemalci mikrokreditov so vsi tisti, ki nimajo dostopa do finančnih storitev oz. natančneje posojila. Te najdemo tako v državah z razvitimi finančnimi sistemi kot v državah v razvoju, kjer so te sistemi manj razviti. Tipični posojilojemalec je samozaposleni podjetnik. V ruralnih območjih se ukvarja predvsem s kmetijstvom, predelavo hrane in trgovino. V urbanih področjih se posojilojemalci bolj razlikujejo med sabo. Še večja razlika se pojavi v primerjavi med različnimi geografskimi in različno razvitimi regijami (Helms, 2006, str. 18).

Približno 80 % od 4,5 milijarde ljudi, ki živijo v državah v razvoju, nima dostopa do storitev formalnega bančnega sektorja. Že samo ti predstavljajo ogromno količino potencialnih posojilojemalcev (Robinson, 2001, str. 10).

Slika 1: Posojilojemalci mikrokreditov glede na stopnjo revščine



Vir: M. Cohen & D. Burjorjee, *The Impact of Microfinance*, 2003, str. 1.

Posojilojemalci se med seboj razlikujejo tudi glede na stopnjo revščine. Večina se jih nahaja pod pragom revščine, nekaj pa tudi nad njim. Ekstremno revni se v vlogi posojilojemalca ponavadi

ne znajdejo, čeprav je to odvisno tudi od politike mikrofinančne institucije, ki mikrokredite izdaja (Helms, 2006, str. 20).

Spodnja meja za posojilojemalce so ekonomsko aktivni revni. To so tisti, ki so zaposleni oz. imajo znanja, s katerimi lahko generirajo dohodek, ki jim omogoča preživetje, niso podhranjeni, imajo bivališče ter so zdravi. Prav tako mikrokrediti posredno koristijo tudi najrevnejšim, kljub temu da sami niso posojilojemalci. Mikrokrediti namreč ustvarjajo dodatna delovna mesta; v prvi vrsti najprej za posojilojemalce preko samozaposlitve, nato pa ob potrebi po dodatni delovni sili tudi za ostale (Robinson, 2001, str. 18-19).

Velik del mikrofinančnih institucij se osredotoča na posojilojemalke. Ženske predstavljajo kar 80 % posojilojemalcev v 34 največjih mikrofinančnih institucijah (Mody v Armendáriz de Aghion & Morduch, 2005, str. 179). Poleg zmanjševanja revščine je eden od ciljev tudi večanje enakopravnosti med spoloma. V določenih okoljih, kot je muslimanski svet, že same kulturne norme preprečujejo ženskam enakovredno delovanje v družbi in poslu, posledično jih mikrokrediti težje dosežejo.

Enakopravnost ni edini vzrok za preferiranje posojilojemalk. Izkazalo se je, da ženske bolj zanesljivo odplačujejo posojila. Khandker (2003, str. 25) ugotavlja tudi, da se v primeru ženskih posojilojemalk letna potrošnja gospodinjstva poveča v povprečju za 3,6 % zneska posojila, pri moških posojilojemalcih pa le za 1,08 %. Oboje skupaj posredno kaže, da so ženske bolj uspešne v investiranju sposojenega denarja in da dodaten dohodek, ki ga investicija generira, v večji meri potrošijo za povečanje blaginje gospodinjstva, skrb za zdravstveno stanje članov in investiranje v šolanje otrok. Ker je med revnimi več žensk oz. so ženske revnejše, imajo po neklasični produkcijski funkciji večji donos na kapital kot moški. Ženske so tudi bolj konservativne pri investiranju, iščejo bolj varne priložnosti in tako v večjem številu z investiranjem uspejo povečati svoj dohodek ter lažje odplačajo posojilo. Prav tako jih skrb za dobrobit družine odvrača od uporabe posojil za druge namene (Armendáriz de Aghion & Morduch, 2005, str. 180-189).

Prav tako so moški kot lastniki imetja, ki ga lahko zastavijo, bolj sprejemljivi kot posojilojemalci za formalni bančni sektor. Za države v razvoju je značilno, da je delež nepismenosti večji pri ženskah, kar jih prav tako postavlja v slabši položaj pri dostopu do posojil, saj so vse pogodbe sklenjene v pisni obliki. Kar posledično pomeni, da del žensk ostane brez posojila navkljub njihovi sposobnosti, da si s posojilom zagotovijo oz. povečajo dohodek. Dohodek, ki ga v gospodinjstvo prinesejo ženske, jim omogoča večjo kontrolo nad odločanjem v gospodinjstvu. Tudi to je razlog, da se veliko mikrofinančnih institucij osredotoča na ženske (Ledgerwood, 1999, str. 38).

### 1.3 Vpliv mikrokreditov

Mikrokrediti so eno izmed orodij za zmanjševanje revščine. Dosedanje analize vpliva in tudi praksa so pokazale, da mikrokrediti delujejo. Mikrokrediti omogočajo ustanovitev novih podjetij

in širjenje že obstoječih. Podjetniki na tajskem podeželju imajo po raziskavi Paulson in Townsend (2004 str. 2) še enkrat večji dohodek od ljudi, ki se ne ukvarjajo s podjetništvom.

V Indiji je državno usmerjanje komercialnih bank v posojanje kmečkemu prebivalstvu povečalo uporabo umetnih gnojil, zvišalo dohodke v kmetijskem sektorju in ustvarilo nove zaposlitve v nekmetijskem sektorju (Binswange & Khandker, 1992, str. 38-39).

Hossain (1988, str. 10) poroča, da se je kapital podjetnikov, vključenih v Grameen banko v Bangladešu v 27 mesecih v poprečju povečal za 3-krat. Kar tretjina članov je bila pred včlanitvijo v Grameen banko nezaposlenih, nato pa so se samozaposlili. Tudi druge študije poročajo o podobni učinkovitosti mikrokredita.

Da je dostop do začetnega ali dodatnega kapitala potreben za izboljšanje bodočih dohodkov, vedo tudi revni sami. Skoraj povsod, kjer je oviran dostop do formalnih finančnih storitev, obstajajo tudi neformalni posojilodajalci, ki zaračunavajo visoke obresti. Že dejstvo, da si posojilojemalci kljub takšnim obrestim izposodijo denar, nam pove, da ga potrebujejo in da se zavedajo njegovih koristi.

Povečanje dohodkov kot posledica mikrokreditov se nadalje kaže tudi v večjem investiranju v prihodnost. Otroci posojilojemalcev mikrokreditov v večji meri obiskujejo šole. Povečanje prihodkov tudi pomeni, da se revni ljudje prej odločijo za obisk zdravnika. Obisk zdravnika je lahko za revne velik strošek, zato z njim večkrat odlašajo do zadnjega. Prav tako mikrofinančne institucije poleg samega posojila ponujajo tudi razna izobraževanja; od zdravstvenih do poslovnih tematik (Hashemi & Littlefield & Morduch, 2003 str. 4-6).

## 1.4 Zgodovina mikrokredita

Revni so že od nekdaj potrebovali take ali drugačne mikrofinančne storitve. Združevali so se v posojilne in hranilne skupine. V 15. stoletju so je jim pridružile cerkvene zastavljalnice, ki jim je papež Leon X. dovolil zaračunavanje obresti za pokritje stroškov. V 18. in 19. stoletju so z veliko uspeha na Irskem delovali posojilni fondii, ki so revnim gospodinjstvom brez zavarovanja posojali majhna posojila. V 19. stoletju so se v Nemčiji razvile finančne kooperative, ki so se kasneje razširile po Evropi, Latinski Ameriki in tudi drugod. V 50. in 60. letih so predvsem državne banke začele izdajati subvencionirana posojila, ki so bila namenjena predvsem razvoju kmetijstva. Ti programi so zaradi nezmožnosti pokrivanja lastnih stroškov in nevrčanja posojil večinoma propadli. Mikrokredit kot ga poznamo danes se je začel pojavljati v sredini 70. let prejšnjega stoletja. Prvi poskusni programi so se pojavili v Bangladešu, Braziliji. Po prvih uspehih se je mikrokredit širil v ZDA, Afriko, Indijo, Indonezijo (Helms, 2006, str. 2-4).

V 80-ih se je dajalo poudarek predvsem na finančno vzdržnost programov mikrokreditiranja. Ker so bila donatorska sredstva in subvencije omejene, je to pomenilo oviro v večanju obsega mikrokreditov. Če pa bi mikrofinančne institucije lahko razvile mikrokreditne produkte, ki bi z obrestmi pokrile stroške in celo prinašale dobiček, bi to pomenilo ne samo samostojnost in rast obstoječih mikrofinančnih institucij, ampak tudi prihod komercialnih bank v sektor mikrokreditov. Možnost manjšanja stroškov se je pokazala z združitvijo principov

komercialnega bančništva in novih znanj z mikrokreditih trgov. Ta združitev je imela za posledice nove produkte, operativne metode, informacijske sisteme, specializirane treninge za zaposlene, nove vire financiranja posojil, itd. Vse te inovacije so proti koncu desetletja pripeljale do prvih uspešnih sistemov mikrokreditiranja velikega obsega, ki so delovali brez subvencij. V 90-ih se je število mikrofinančnih institucij močno povečalo. Med njimi so se znašle tako nevladne organizacije kot tudi komercialne banke. Nevladne organizacije in tudi nekatere druge mikrofinančne institucije so ostale odvisne od donacij in subvencij. Druge mikrofinančne institucije so samo z mikrokreditov prešle tudi na druge mikrofinančne storitve kot so varčevanje, zavarovanja, nakazila denarja, itd. Te mikrofinančne institucije črpajo del finančnih sredstev za posojila iz vlog varčevanja revnih (Robinson, 2001, str. 53-55).

Kljub nenehnemu razvoju, večanju obsega posojil, doseganju vedno revnejših posojilojemalcev in zmanjševanju stroškov je še vedno velik del revnih po svetu brez dostopa do finančnih storitev. Robinson (2001, str. 5) ocenjuje, da imajo mikrofinančne institucije okrog 750 milijonov klientov, od tega približno 500 milijonov aktivnih. To predstavlja majhen delež v populaciji 3 milijard potencialnih klientov. Prav tako je 84 % računov pri mikrofinančnih institucijah odprtih v azijsko-pacifiški regiji.

## 1.5 Mikrofinančne institucije

V nadaljevanju bom predstavil različne skupine mikrofinančnih institucij. Institucije v določeni skupini se sicer lahko med seboj močno razlikujejo. Veliko je namreč odvisno od razvitosti države, zakonodaje ter drugih okoliščin. Vsaka vrsta institucij ima svoje prednosti in slabosti. Mikrofinančne institucije večkrat združujejo lastnosti iz več skupin in jih včasih težko opredelimo. Razdelitev je namenjena predvsem razumevanju mikrofinančnih institucij in njihovih produktov.

### 1.5.1 Neformalni ponudniki

Med neformalne ponudnike finančnih storitev uvrščamo individualne posojilodajalce, pobiralce depozitov, zastavljalnice in dobavitelje inputov. Individualni posojilodajalec je lahko prijatelj, sorodnik ali nekdo ki se s tem poklicno ukvarja. Njihova največja slabost je, da so njihova posojila ponavadi zelo draga. So pa po drugi strani relativno fleksibilni in učinkoviti. Pobiralci depozitov opravljajo vlogo hranilcev vrednosti. Ne plačujejo obresti, ampak svojo storitev celo zaračunajo, saj so ponekod edina možnost za varno hranjenje denarja. Zastavljalnice od svojih posojilodajalcev zahtevajo zastavitev premičnin, ki jih dostavijo v zastavljalnico. Ob poplačilu dolga posojilojemalci svoje premičnine dobijo nazaj. Zadnja vrsta neformalnih ponudnikov so dobavitelji inputov. Neformalno posojilo je že vključeno v njihove poslovne modele. Velikokrat, predvsem v kmetijstvu, svojim strankam dobavijo semena, gnojila in podobno v zameno za plačilo ob prodaji pridelka ali za del samega pridelka (Helms, 2006, str. 37-38).

Med neformalne ponudnike finančnih storitev štejemo tudi ROSCA (*Rotating savings and credit associations*) in ASCA (*Accumulating savings and credit associations*) skupine. ROSCA skupina združuje udeležence, ki več časovnih obdobj v sklad vplačujejo določen znesek. Po

vsakokratnem vplačilu eden izmed udeležencev, ki se določi z žrebom ali je že vnaprej določen, dobi del ali pa celotni znesek zbranega denarja. ROSCA skupina se po določenem času prekine in začne na novo. ASCA skupina pa deluje na podlagi začetnega vplačila v sklad skupine, ki nato denar posoja članom skupine. V taki skupini se sklad zaradi plačila obresti počasi veča in na koncu vplačnikom prinese glavnico in obresti (Helms, 2006, str. 39).

### **1.5.2 Polformalne mikrofinančne institucije**

Polformalne mikrofinančne institucije se delijo na dve večji skupini; na članstvu temelječe organizacije in nevladne organizacije. Na članstvu temelječe organizacije svojim članom na različne načine zagotavljajo dostop do finančnih storitev. Skupine za samopomoč ob začetnem varčevanju svojim članom posredujejo posojila komercialnih bank ali nevladnih organizacij. Ponavadi združujejo od 10 do 20 članov in zajamejo tudi najrevnejše. Na podoben način delujejo tudi »združenja za finančne storitve« (Helms, 2006, str. 40).

Še večje število članov pa združujejo kreditne unije. Lastniki kreditnih unij so vsi njihovi člani. Kreditne unije pa svojim članom ponujajo mikrofinančne storitve. Glavni sta varčevanje in mikrokrediti. Največkrat je predpogoj za dodelitev mikrokredita predhodno varčevanje. Ker so člani unije njeni lastniki, jo tudi sami vodijo in imajo pri odločitvah možnost glasovanja. Kreditne unije se ponavadi na ravni regije oz. države združujejo v večje organizacije, ki jih predstavljajo navzven ter zagotavljajo tehnično podporo in izobraževanje (Ledgerwood, 1999, str. 101-103).

Nevladne organizacije so bile v 80-ih letih prejšnjega stoletja gonilo razvoja na področju mikrokreditov. Nekatere so se v celoti posvetile mikrofinancam, druge pa ponujajo revnim tudi druge storitve. Tudi nevladne organizacije delujejo na zelo različne načine; nekatere se povezujejo z lokalnimi organizacijami, kot so že prej omenjene »skupine za samopomoč« in lokalne bančne institucije ter uporabljajo njihovo mrežo poslovalnic. Spet druge nevladne organizacije celotno posojilno aktivnost organizirajo same. Ker nevladne organizacije niso del formalnega bančnega trga ne morejo ponuditi varčevanja. Nevladne organizacije se pomikajo v dve smeri, ki nista nujno izključujoči. Prva smer je komercializacija oz. stremenje k finančni vzdržnosti brez subvencij in donatorskih sredstev, saj lahko na ta način dosežejo večje število potencialnih posojilojemalcev. Nevladne organizacije so na ta način dokazale, da lahko uspešna mikrofinančna institucija posluje z dobičkom in na ta način na mikrofinančni trg privabile komercialne finančne institucije. Nekatere nevladne organizacije so se celo transformirale v formalnega finančnega posrednika z licenco. Tak primer je že prej omenjen Microcredit Montenegro. Druga smer, v katero gredo nevladne organizacije, je doseganje vedno revnejših posojilojemalcev, oddaljenih klientov ali določenih marginalnih skupin (Helms, 2006, str. 45-46). V drugo smer spadajo na primer nevladne organizacije, ki posredujejo med podjetniki in posamezniki, ki jim nato financirajo posojilo; Kiva, Zidisha, Lend for Peace, itd. ter nevladne organizacije, ki promovirajo in pomagajo vzpostavljati skupine za različne oblike neformalnih mikrofinančnih institucij kot so skupine za samopomoč, ROSCA in ASCA; Agricultural Development and Training Society, Society for Resource Integration and Deevlopment Action, Professional Assistance for Development Action, itd.

### 1.5.3 Formalne mikrofinančne institucije

Formalne institucije oz. njihova neaktivnost, nesposobnost pri zagotavljanju finančnih storitev revnim je v bistvu kriva za nastanek mikrofinanc. Kljub temu je mikrofinančni trg sčasoma postal zanimiv tudi za njih. Njihova prednost je razvejana mreža poslovalnic, sposobnost ponudbe vseh finančnih storitev in sredstva za vzpostavitev sistema.

Razvojne banke, hranilnice in poštne banke so največkrat v celoti ali delno v državni oz. lasti lokalnih oblasti. Imajo razvejano mrežo poslovalnic in stik s klienti, vendar so zaradi subvencij, vpliva politike, neprilagojenosti povpraševanju revnih in slabe izterjave posojil neučinkovite na področju mikrofinančnih storitev. Imajo pa zelo velik potencial, v kolikor pride do pravih okoliščin in motivacije. Bank Rakyat Indonesia, The National Microfinance Bank of Tanzania in The Agricultural Bank of Mongolia so primeri mikrofinančnih institucij, ki so se razvili iz zgoraj omenjenih bančnih oblik. Bank Rakyat Indonesia je ena izmed prvih mikrofinančnih institucij, ki je mikrokredite ponujala finančno vzdržno. The National Microfinance Bank of Tanzania je uspešna državna banka, ki se ukvarja z mikrofinancami in ima več kot milijon depozitnih računov in več kot 145.650 izdanih posojil, kar je za tanzanijske razmere veliko. The Agricultural Bank of Mongolia pa je privatizirana banka, ki je bila leta 1999 v državni lasti in insolventna, danes pa se sanirana posveča tudi mikrokreditom (Helms, 2006, str. 49, 50).

Komercialne banke se od vseh predstavljenih finančnih institucij še najmanj ukvarjajo z mikrofinancami. Vendar so predvsem nevladne organizacije, ki so se posvetile finančni vzdržnosti brez subvencij dokazale, da je mikrokreditiranje lahko dobičkonosno. To je pritegnilo nekaj komercialnih bank v sektor mikrofinanc. Taka komercialna banka je na primer Caja social iz Kolumbije (Ledgerwood, 1999, str. 100).

Nebančne mikrofinančne institucije so različne vrste organizacije, ki ponujajo mikrofinančne storitve. Ker na različne načine ne dosegajo standardov, ki so zahtevani za banke, jim države podelijo licence za omejeno mikrofinančno poslovanje. Accion comunitaria del Peru se je iz nevladne organizacije pretvorila v nebančno mikrofinančno institucijo, ker transformacija v formalno bančno institucijo zahteva 2,7 milijonov, za nebančno mikrofinančno institucijo pa zadostuje 265.000 ameriških dolarjev kapitala (Montoya v Ledgerwood, 1999, str. 101). Vrste nebančnih finančnih institucij se med seboj razlikujejo glede na zakonodajo in samo institucijo.

### 1.6 Ostale storitve mikrofinančnih institucij

Glavni cilj mikrokreditiranja je odprava revščine z zagotavljanjem kapitala, ki ga revni porabijo za ustvarjanje bodočih dohodkov. Čeprav je mikrokredit začetna in zelo pomembna mikrofinančna storitev, pa ni edina. Mikrofinančne institucije so spoznale, da sam mikrokredit ni dovolj in da morajo ponuditi tudi ostale mikrofinančne storitve. Kapital si lahko revni zagotovijo tudi z varčevanjem. Prav tako lahko mikrofinančne institucije ponudijo še ostale storitve, ki lahko podjetnikom olajšajo in pospešujejo poslovanje in rast podjetja.

Kljub temu da revni nimajo veliko denarja, lahko z majhnimi vsotami varčujejo oz. morajo varčevati, saj velikokrat v življenjskem ciklu nastanejo stroški, ki so večji od trenutnega

dohodka. Mnogi revni kljub manku finančnih institucij že varčujejo. Varčujejo namreč v dobrinah, ki jih ob želenem času lahko prodajo. Namen varčevanja je lahko zelo različen. Razne življenjske situacije ali stroški, kot so poroka, šolnine, pokojnina zahtevajo velike zneske. Seveda pa veliko revnih varčuje tudi za podjetniške namene. Varčevanje je v bistvu podobna storitev kot kredit, le da denar dobimo na koncu, namesto na začetku. Zato nekatere mikrofinančne institucije svojim klientom ponujajo tudi varčevanje oz. samo varčevanje. To pa ni pomoč samo klientom, ampak tudi mikrofinančnim institucijam. Vloge varčevalcev lahko postanejo pomemben vir financiranja posojilne dejavnosti. Tu so nekatere oblike mikrofinančnih institucij omejene. Sprejemanje varčevalnih vlog je ponavadi regulirano s strani države in zahteva posebno dovoljenje. Nekatere mikrofinančne institucije od svojih posojilojemalcev zahtevajo, da pri njih najprej nekaj privarčujejo. Na tak način posojilojemalci zagotovijo zavarovanje za kredit, pokažejo, da lahko s svojimi obstoječimi denarnimi tokovi poplačajo posojilo in obenem tudi spoznajo prednosti varčevanja (Ledgerwood, 1999, str. 73).

Zavarovanje kot del mikrofinančnih storitev, se pravi storitev, ki so namenjene revnim, je veliko manj razvito kot na primer mikrokrediti ali varčevanje. Se pa srečuje s podobnimi problemi kot mikrokredit v svojih začetkih. Zaenkrat se zavarovanje pojavlja predvsem v obliki življenjskega zavarovanja ob pridobitvi mikrokredita. Posojilojemalci na ta način v primeru svoje smrti zavarujejo svojo družino pred prenosom dolga. Poleg tega družina dobi odškodnino za izpad dohodka. Na ta način se ne zavaruje le družina posojilojemalca, ampak tudi posojilodajalec, saj si preostali dolg lahko poplača iz zavarovanja. Mikrofinančne institucije ponujajo še nekaj drugih zavarovanj. V veliki večini so ta zavarovanja povezana z mikrokrediti ali varčevanjem. Pojavljajo se tudi zavarovanja lastnine. Pojavlja pa se tudi povpraševanje po zavarovanju pridelka in zdravstvenem zavarovanju, za katera pa še ni prave ponudbe (Helms, 2006, str. 27-29).

Ena izmed bančnih storitev, ki jo revni potrebujejo, je nakazilo denarja. Nakazilo denarja nadomešča fizičen prenos denarja. Velik del teh nakazil odpade na pošiljanje denarja domačim na podeželje ali v domovino. Nakazila domačim pa niso edini vzrok za potrebo po taki storitvi. Možnost nakazila denarja lahko močno zniža stroške plačila. Ponekod je nakazilo zaradi kriminala tudi bolj varna možnost (Helms, 2006, str. 26).

## 1.7 Obresti

Pri mikrokreditih obresti predstavljajo predvsem stroške, ki jih ima mikrofinančna institucija s samim mikrokreditom. Ti so ponavadi relativno visoki glede na znesek kredita, zato so tudi same obresti visoke v primerjavi z obrestmi v »običajnem« bančnem sektorju. Stroški kredita so, razen stroška financiranja in pokrivanja neplačil, namreč večinoma fiksni. Manjši znesek kredita zato pomeni višje obresti. Mikrokrediti že po definiciji pomenijo majhne zneske. Nekatere mikrofinančne institucije sicer ponujajo mikrokredite s subvencijami, kar zniža obrestno mero. Kljub temu da so obresti pri mikrokreditih visoke, so ponavadi manjše od obresti, ki jih zaračunavajo vaški posojilodajalci (CGAP - Why do MFIs charge high interest rates?, 2010).

Posojilojemalci so relativno neobčutljivi na obrestno mero, saj je njihov dostop do kredita močno omejen. Kljub temu je uspeh mikrokreditiranja v nekaterih primerih omejen ravno zaradi obrestne mere. Ponekod zakonodaja omejuje višino obrestnih mer. Zaradi višjih obresti pri manjših zneskih kredita to pomeni, da ravno najrevnejši ne morejo do mikrokredita, čeprav so ga z obrestmi vred pripravljene in sposobni odplačati. Več o obrestih bom pisal v poglavju Obrestne mere pri mikrokreditih v Podсахarski Afriki na strani 18 (Ledgerwood, 1999, str. 18).

## 1.8 Subvencije: da ali ne?

Kljub temu, da v svetu mikrofinanc vsi stremijo k istim ciljem, sta se pojavila dva različna pristopa k mikrokreditiranju. Prvi pristop poudarja kreditiranje najrevnejših z obrestno mero, ki je nižja od tržne. Zato mikrofinančna institucija, ki take kredite ponuja, potrebuje donatorja, ki bo plačal razliko do tržne obrestne mere oz. subvencijo. Pri tem pristopu mikrofinančna institucija poleg mikrokredita pogosto ponuja tudi različna izobraževanja in usposabljanja ter druge storitve, ki jih revni potrebujejo. Pri večanju obsega mikrokreditiranja jih tako ovirajo njihovi stroški. Donacije in državne subvencije so namreč omejene. Drugi pristop pa poudarja omogočanje dostopa do mikrokreditov čim večjemu številu ekonomsko aktivnim revnim. Zato zavrača subvencioniranje obrestnih mer. Mikrofinančna institucija mora sama znižati stroške svojega delovanja in tako lahko odgovori na ogromno povpraševanje po mikrokreditih, ne da bi bila omejena z obsegom donatorskih sredstev in subvencij države (Robinson, 2001, str. 22).

Mikrofinančne institucije so s pomočjo obeh pristopov pomagale mnogim. Kljub temu ima za nudenje mikrofinančnih storitev v vedno večjem obsegu prvi pristop omejitve v svoji odvisnosti od subvencij. Finančno vzdržni programi mikrokreditiranja brez subvencij teh omejitev nimajo. Sredstva, ki jih donatorji namenjajo za subvencioniranje obrestnih mer, bi bila po mnenju Robinsonove (2001, str. 23) boljše porabljeni za razvoj sistemov mikrokreditiranja, ki so finančno vzdržni.

## 2 MIKROKREDIT V PODSAHARSKI AFRIKI

Mikrokredit je eno izmed sredstev za odpravljanje revščine. Države Podсахarske Afrike pa so med najrevnejšimi (Vintar, 2009, str. 10). Mikrofinance v tej regiji še niso tako razvite, kot na primer v Jugovzhodni Aziji. Delež varčevalnih in posojilnih računov v mikrofinančnih institucijah v Podсахarski Afriki namreč zanaša le 4 % vseh računov v svetu, kar je glede na velikost regije zelo malo (Peck & Rosenberg & Jayadeva, 2004, str. 5). V Podсахarski Afriki ima le 12 % gospodinjstev bančni račun v formalni bančni instituciji (CGAP, 2010, str. 4). Glede na ta dejstva imajo mikrofinančne institucije možnost konkretno izboljšati dostop do mikrofinanc in na ta način tudi zmanjšati stopnjo revščine.

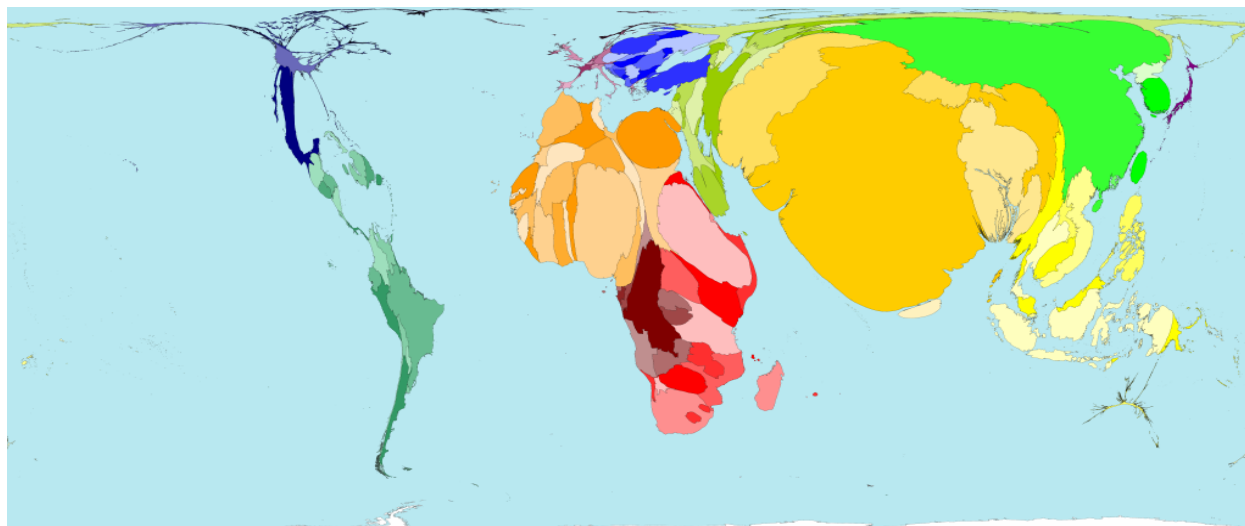
### 2.1 Revščina v Podсахarski Afriki

Polovica od 800 milijonov prebivalcev Podсахarske Afrike se sooča s pogoji skrajne revščine (Vintar, 2009, str. 10). Medtem ko se v drugih svetovnih regijah revščina v zadnjih 25 letih zmanjšuje, v Podсахarski Afriki še narašča. Gospodarska rast je bila v Podсахarski Afriki ves ta



čas zelo nizka oz. je stagnirala. Šele v zadnjem desetletju se je tu pokazal napredek (Collier, 2007, str. 2). V osemdesetih je povprečna letna rast realnega bruto domačega proizvoda znašala 1,8 %, v devetdesetih 2,4 % in v obdobju 2000 – 2008 5,3 % (World Bank, 2010a, str. 39). Ker je definicija in merjenje revščine zapleteno, bom predstavil nekaj kazalnikov revščine in podal primerjave le teh med regijami v svetu.

Slika 2: Zemljevid revščine



**Legenda:** Površina v isti barvi kaže delež svetovne populacije revnih v državi (izračunano z množenjem populacije države in indeksa revščine [ang. *Human poverty index*] v tej državi).

Vir: Worldmapper - Human Poverty, 2010.

### 2.1.1 Bruto domači proizvod

Bruto domači proizvod (v nadaljevanju BDP) je enak vrednosti dokončanih proizvodov in opravljenih storitev v enem letu (Senjur, Makroekonomija, str. 44). Zato je BDP ena izmed najbolj uporabljenih kategorij za mednarodne primerjave. Poleg tega iz njega lahko izpeljemo tudi BDP na prebivalca. Na ta način lahko primerjamo različne regije oz. države ne glede na število prebivalstva.

Tabela 1: BDP in BDP na prebivalca za leto 2009

Regija	BDP v milijardah dolarjev v tekočih cenah	BDP na prebivalca v dolarjih v tekočih cenah
Vzhodna Azija in Pacifik	14.121	6.468
Evropa in Centralna Azija	19.695	22.181
Latinska Amerika in Karibi	4.180	7.221
Bližnji Vzhod in Severna Afrika	2.164	5.746
Severna Amerika	15.461	45.365
Južna Azija	1.631	1.041
Podsaharska Afrika	957	1.138

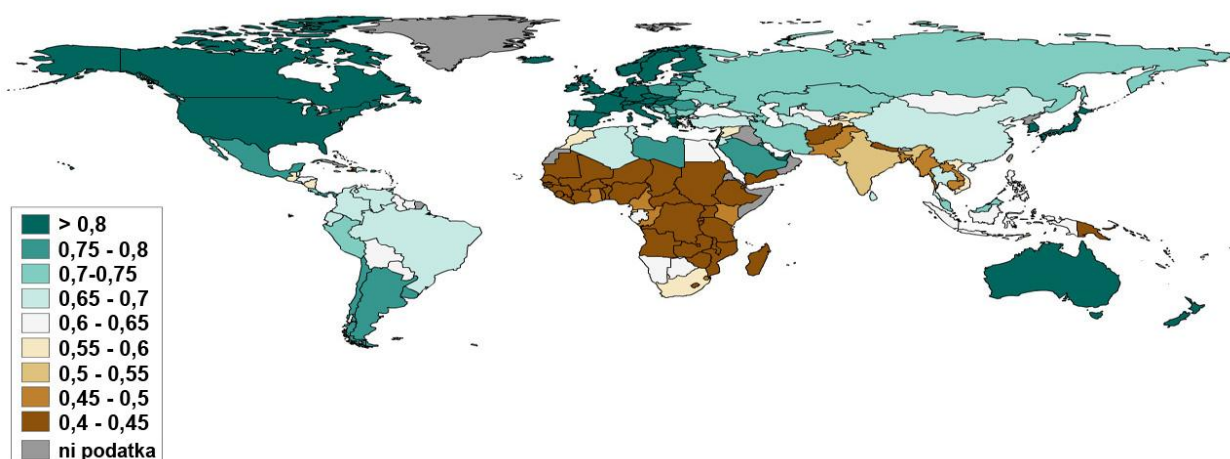
Vir: World dataBank, 2010.

Iz Tabele 1 je razvidna nizka vrednost absolutnega BDP-ja Podsaharske Afrike. Prav tako vidimo, da je BDP na prebivalca nižji samo še v Južni Aziji. Pravo sliko pa pokaže primerjava z višino BDP na prebivalca razvitejših regij. Prav tako obstajajo velikanske razlike med samimi državami Podsaharske Afrike; v letu 2008 je imela najnižji BDP na prebivalca Demokratična republika Kongo 99\$, najvišji BDP na prebivalca pa Ekvatorialna Gvineja 8.692\$ (World Bank, 2010a, str. 41).

### 2.1.2 Indeks človekovega razvoja

Indeks človekovega razvoja (ang. *The human development index* v nadaljevanju HDI) meri razvoj posameznih območij skozi 3 dimenzije; zdravje, izobraževanje in življenjski standard. HDI se izračuna z upoštevanjem pričakovane življenjske dobe ob rojstvu, povprečja let v izobraževanju, pričakovane dobe šolanja in BDP-ja na prebivalca. HDI v primerjavi z BDP-jem, ki opiše gospodarsko stopnjo razvoja, pove več tudi o človeškem kapitalu. Vrednosti HDI se nahajajo med 0 in 1 (UNDP - The Human Development Index, 2010).

Slika 3: Vrednost indeksa HDI



Vir: UNPD - International Human Development Indicators: World Map, 2010.

Tudi pri HDI-ju se Podsaharska Afrika izkaže najslabše. Tu je razlika napram ostalemu svetu še bolj očitna kot pri primerjavi BDP na prebivalca. Zemljevid lepo prikaže potrebo po izboljšanju vseh treh dimenzij, ki jih HDI prikazuje. V Podsaharski Afriki je stanje najboljše v Južni Afriki, Bocváni, Namibiji in Gabonu. Kljub temu tudi te države še vedno močno zaostajajo za ostalim svetom.

Tabela 2: Indeks človekovega razvoja (ang. *The human development index*) za leto 2010

Regija	Vrednost HDI
Latinska Amerika in Karibi	0.706
Severna Amerika	0.900
Arabske države	0.590
Evropa in centralna Azija	0.717
Vzhodna Azija in Pacifik	0.650
Južna Azija	0.516
Podsaharska Afrika	0.389

Vir: *United Nations Development Programme, 2010, str. 28, tabela 2.1.*

### 2.1.3 Stopnja brezposelnosti in stopnja delovne aktivnosti

Stopnja brezposelnosti v Podsaharski Afriki napram razlikam pri ostalih indikatorjih ni toliko višja kot drugje po svetu. Kljub temu nazorno pokaže, kakšen del delovne sile je brez zaposlitve in s tem tudi potrebo po novih delovnih mestih.

Tabela 3: Stopnja brezposelnosti leta 2008 po ILO metodi

Regija	Stopnja brezposelnosti v %
Latinska Amerika in Karibi	7,3
Severna Amerika	5,8
Evropa in centralna Azija	6,9
Vzhodna Azija in Pacifik	4,6
Podsaharska Afrika	8,0*

Legenda: \*ocena International Labour Organization, 2010

Vir: *World dataBank, 2010; International Labour Organization, Global Employment Trends: January 2010, 2010, str. 46, tabela A2.*

Podsaharska Afrika ima visoko stopnjo delovne aktivnosti, 70 % populacije, starejše od 15 let, je delovno aktivne.

Tabela 4: Delež delovne aktivne populacije starejše od 15 let v letu 2008

Regija	Stopnja delovne aktivnosti v %
Latinska Amerika in Karibi	66
Severna Amerika	66
Bližnji vzhod in Severna Afrika	51
Evropa in centralna Azija	59
Vzhodna Azija in Pacifik	71
Južna Azija	59
Podsaharska Afrika	70

Vir: *World DataBank, 2010.*

Kljub visoki stopnji delovne aktivnosti je le 25 % formalno zaposlenih in dobivajo plačo. Ostali so samozaposleni oz. delajo doma, večinoma v samooskrbnem kmetijstvu (Taylor, 2009, str. 215).

#### 2.1.4 Razvojna pomoč

Razvojna pomoč so mednarodne donacije ali posojila, ki jih države namenjajo drugim v bilateralni pomoči ali preko nevladnih organizacij oz. multilateralnih agencij (Svetovna banka, WHO,...). Razvojna pomoč se uporablja direktno za zmanjšanje revščine ali pa za strateško izboljšanje pogojev, ki pripeljejo do ekonomskega razvoja (*WHO - Development Cooperation, 2010*).

*Tabela 5: Neto uradna razvojna pomoč v letu 2008*

Regija	Pomoč v milijonih dolarjev
Latinska Amerika in Karibi	9.299
Bližnji vzhod in Severna Afrika	23.624
Evropa in centralna Azija	8.241
Vzhodna Azija in Pacifik	9.118
Južna Azija	12.318
Podsaharska Afrika	40.090

*Vir: World Bank, World Development Indicators 2010, 2010b, str. 408, tabela 6.16.*

Iz Tabele 5 lahko razberemo, da je Podsaharska Afrika največja porabnica neto uradne razvojne pomoči med svetovnimi regijami.

#### 2.1.5 Pismenost

Poleg tega, da je pismenost človekova pravica, je ta tudi predpogoj za socialni in ekonomski razvoj. Pismenost je orodje za nadaljnje izobraževanje in uspešno delovanje v družbi. Zato večji delež pismenosti posredno zmanjšuje revščino, smrtnost dojenčkov, brzda rast prebivalstva, zmanjšuje neenakost med spoloma, zagotavlja trajnostni razvoj, mir in demokracijo (*UNESCO - Literacy, 2010*).

*Tabela 6: Stopnja pismenosti starejših od 15 let*

Regija	Moški v %	Ženske v %
Latinska Amerika in Karibi	92	91
Bližnji vzhod in Severna Afrika	82	65
Evropa in centralna Azija	99	97
Vzhodna Azija in Pacifik	96	90
Južna Azija	73	50
Podsaharska Afrika	74	57

*Vir: World Bank, World development indicators 2010, 2010b, str.116, tabela 2.14.*

Tudi pri stopnji pismenosti se Podsaharska Afrika odreže zelo slabo. Razlika se pokaže tudi med stopnjo pismenosti pri moških in stopnjo pismenosti pri ženskah, kar nakazuje na neenakost med spoloma.

Zaradi naštetih kazalnikov lahko zaključim, da je Podsaharska Afrika za mikrofinančne institucije izredno zanimiva. Najprej zaradi svoje revščine, mikrokredit je namreč orodje za zmanjševanje revščine. Prav tako visoka stopnja nezaposlenosti in velik delež samozaposlenih nakazujeta visoko povpraševanje po mikrokreditih. Relativno nizka pismenost za mikrofinančne institucije predstavlja izziv, saj finančne storitve temeljijo na pisnih pogodbah.

## 2.2 Sistemi mikrofinanciranja in mikrofinančne institucije v Podsaharski Afriki

Kljub temu da začetki modernih mikrofinanc segajo v Jugovzhodno Azijo, jih že 30 let najdemo tudi v Podsaharski Afriki. V zadnjih letih je mikrofinančna industrija zabeležila visoko rast in postala eden ključnih orodij za spodbujanje organske rasti podjetništva in kmetijskega sektorja (Allen & Otchere & Senbet, 2010, str. 17).

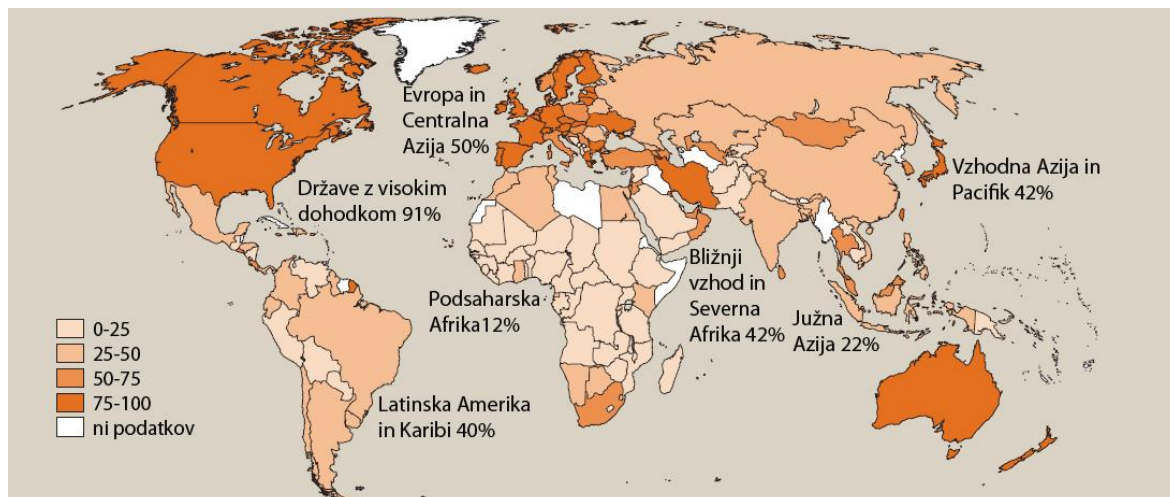
Mikrofinančne institucije so v Podsaharski Afriki prodrle predvsem na urbana področja. Ogromna podeželska območja so še vedno slabo pokrita predvsem zaradi visokih stroškov, razpršene poseljenosti in pomanjkanja obstoječe infrastrukture. Velik del populacije na teh področjih se ukvarja s samooskrbnim kmetijstvom. Zaradi nizkega varčevanja in prenizkega povpraševanja po kreditih s strani najrevnejših prebivalcev v teh regijah je finančno vzdržno delovanje mikrofinančnih institucij oteženo (Helmore, 2009, str. 2).

### 2.2.1 Dostop do finančnih storitev

Dostop do finančnih storitev je v Podsaharski Afriki med najnižjimi. Prav tako obstajajo velike razlike v dostopu do finančnih storitev med samimi državami. V Keniji, na primer, so zaživele mobilne mikrofinančne storitve in postale svetovni zgled na tem področju. V nekaterih drugih državah pa so mikrofinančne storitve še relativno nerazvite. Na splošno se v Podsaharski Afriki pojavljajo različni modeli mikrofinančnih institucij ter ponujajo veliko paleto različnih mikrofinančnih storitev (African Union, 2009, str. 3).

V Podsaharski Afriki živi vsaj 300 milijonov ekonomsko aktivnih posameznikov, od katerih ima manj kot 10 % dostop do kakršnihkoli finančnih storitev (Helmore, 2009, str. i).

Slika 4: Delež gospodinjstev z bančnim računom v formalni bančni instituciji



Vir: CGAP, *Financial Access 2010 The State of Financial Inclusion Through the Crisis*, 2010, str. 4.

Komercialne banke v Podsaharski Afriki so se posvečale predvsem večjim podjetjem, posestnikom in manjšini klientov z višjimi dohodki, revne pa so v veliki večini spregledale. Zato se ti v primeru potrebe po finančnih storitvah ponavadi obrnejo na vaške posojilodajalce, na neformalne skupine kot so ROSCA, ASCA, kreditne unije in v nekaterih državah poštne banke oz. hranilnice (Helmore, 2009, str. 7).

### 2.2.2 Neformalni ponudniki mikrofinančnih storitev Podsaharski Afriki

Kot v drugih regijah z velikim deležem revnega prebivalstva tudi v Podsaharski Afriki obstaja obsežen neformalni finančni sistem. Začenši z vaškimi posojilodajalci, ki so v primeru popolnega pomanjkanja dostopa do mikrokredita kljub visokim obrestim edina rešitev. Predvsem se na njih zanašajo ljudje z nenadno potrebo po posojilu. Ogromno revnim pomagajo tudi pod različnimi imeni znane skupine ROSCA ter ASCA, ki poleg samega »posojila« nakažejo tudi na pomembnost varčevanja. V primeru neformalnih ponudnikov mikrokreditov sicer ne gre za »klasične« mikrofinančne institucije, vendar vseeno opravljajo veliko njihovih nalog (Helmore, 2009, str. 10-13).

### 2.2.3 Mikrofinančne institucije v Podsaharski Afriki

Kreditne unije so ene izmed pomembnejših mikrofinančnih institucij v Afriki. Posebnost njihovega delovanja v primerjavi s kreditnimi unijami v drugih regijah je predvsem v velikem obsegu varčevanja. Kreditne unije so se razvile v različne oblike. Nekatere kreditne unije, kot je npr. Caisses villageoises d'épargne et crédit autogerées (CVECA), so posebej prilagojene nizki gostoti poseljenosti in težkim razmeram na podeželju (AMAF & WWB, 2008, str. 26).

Na mikrokreditnem področju v Podsaharski Afriki deluje tudi več vrst bank. Komercialne banke, ki so se tradicionalno posvečale bogatejšemu sloju, počasi spoznavajo, da so lahko tudi mikrofinančne storitve dobičkonosne, in jih ponujajo klientom ali pa sodelujejo z drugimi mikrofinančnimi institucijami kot vir financiranja za mikrokreditiranje. Nastajajo tudi nove

komercialne banke, ki se osredotočajo predvsem na mikrofinance in so le-te tudi njihov glavni trg ter vir dobička. Na različne načine se v mikrofinančni sektor vključujejo tudi hranilnice, podeželske, kmečke in poštno banke. Predvsem zaradi njihove mreže poslovalnic in velikega števila obstoječih klientov imajo dobre pogoje za doseganje revnejših klientov (AMAF & WWB, 2008, str. 27).

Nevladne organizacije ponujajo predvsem mikrokredite. Z drugimi mikrofinančnimi storitvami se zaradi zahtev regulatorjev bančnih trgov težje ukvarjajo. So pa, kot drugod, tudi v Podsaharski Afriki odigrale pionirsko vlogo na mikrokreditnem trgu. Nekatere nevladne organizacije so se pretvorile tudi v nebančne mikrofinančne institucije. Nebančne mikrofinančne institucije so ponekod privlačna oblika, ker niso tako močno regulirane kot institucije na bančnem trgu. Med nebančne mikrofinančne institucije spadajo še mikrofinančne vladne agencije in tudi nekatera zasebna podjetja, ki se ukvarjajo z mikrofinancami (Helmore, 2009, str. 19).

#### **2.2.4 Muslimanske mikrofinance**

V nekaterih državah Podsaharske Afrike je islam prevladujoča veroizpoved. Vse skupaj po oceni Pew Research Centra (2009, str. 19) v Podsaharski Afriki živi 240.632.000 muslimanov.

Zaradi njihovih verskih nazorov in principov šeriatskega prava so se morali prilagoditi tudi mikrofinančni produkti. Šeriatsko pravo prepoveduje zaračunavanje obresti, zapoveduje delitev tveganja med virom finančnih sredstev in podjetnikom ter smatra denar kot potencialni kapital. Denar kapital postane šele, ko je vložen v podjetniško aktivnost (AMAF & WWB, 2008, str. 123).

Zaradi teh principov muslimanske mikrofinance klasičnega posojila s poplačilom obresti (Riba) ne poznajo. Nadomeščajo ga z drugimi rešitvami. Murabaha je pogodba, s katero podjetnik za določen čas proda del svojega imetja, kasneje pa ga odkupi nazaj za malo višji znesek. Murabaha je podobna delovanju zastavljalnice. Pri mudarabi in musharaki gre za partnerstvo med podjetnikom in virom financiranja. Dobiček si nato po vnaprej določeni formuli razdelita. Ijarah deluje podobno kot lizing in se običajno uporablja za financiranje delovnih sredstev. Qard hasan pa je posojilo, za katerega posojilodajalec ne zahteva obresti, ampak samo poplačilo stroškov. Taka posojila se ponavadi dajejo najrevnejšim (Khan, 2008, str. 10-15).

#### **2.2.5 Izzivi za mikrofinančne institucije**

Visoki stroški delovanja mikrofinančnih institucij so eden izmed izzivov, ki jih bodo mikrofinančne institucije morale premagati, če bodo želele rasti in vedno več klientom ponujati mikrofinančne storitve. Podsaharska Afrika je z 24.292.791 km<sup>2</sup> ena največjih regij na svetu, ob tem pa je 800 milijonov relativno malo prebivalcev. Posledica tega je še posebej na podeželju zelo nizka stopnja poseljenosti. Populacija se zgosti le na redkih urbanih območjih. Tam se je pozicionirala tudi večina mikrofinančnih organizacij. To pomeni, da so stroški doseganja podeželskega prebivalstva večji. Zaradi obsežnosti regije problem predstavlja tudi slaba in draga infrastruktura. Pomanjkanje cest, komunikacijske in električne infrastrukture prav tako zvišuje

stroške delovanja. Še posebej se pomanjkanje infrastrukture pozna v državah, ki so se v bližnji preteklosti nahajale v oboroženih konfliktih (AMAF & WWB, 2008, str. 79).

K visokim stroškom delovanja mikrofinančnih institucij doprinese tudi pomanjkanje kvalificirane delovne sile. Pomanjkanje usposobljenih kadrov se tako kaže na vseh ravneh delovanja mikrofinančnih institucij, od bančnih uradnikov, srednjega managementa do vodstvenih delavcev. Rast mikrofinančnih institucij zahteva vse več zaposlenih, zato si mikrofinančne institucije konkurirajo med sabo, kar posledično zvišuje stroške delovne sile (Olatunde, 2008, str. 7-8).

Rast mikrofinančnih institucij zavira tudi pomanjkanje finančnih virov. Komercialni viri financiranj sicer zamenjujejo donatorska sredstva, vendar ne dovolj hitro. Tudi od tujih investicij v mikrofinance se jih le 10 % nameni mikrofinančnim institucijam v Afriki. Investicije v mikrofinančne institucije zavira tudi pomanjkanje transparentnosti mikrofinančnih institucij. Tiste mikrofinančne institucije, ki bolj redno in natančneje poročajo o svojem delovanju, lažje pridejo do finančnih virov (Olatunde, 2008, str. 8).

Ponekod rast mikrofinančnih institucij zavira tudi zakonodaja in vpliv države. Država lahko s prevelikim vplivom na mikrofinančne organizacije direktno vpliva na odločitve o delovanju mikrofinančnih institucij in ga v nekaterih primerih politizira. Spet drugič se država na mikrofinančnem trgu pojavi kot subvencionirana konkurenca, ki izriva dolgoročno finančno stabilne mikrofinančne institucije. Prav tako se v interesu ugajanja volivcem večkrat zgodi, da države mikrofinančne institucije posojilojemalcem odpustijo dolgove. To postavi pričakovanja, da se bodo dolgovi brisali in prikazuje posojila kot donacije. Zaradi tega jih posojilojemalci večkrat kot sicer porabijo za ne podjetniške namene in nato tudi veliko težje vrnejo. Nekatere države v Podсахarski Afriki omejujejo višino obrestnih mer pri mikrokreditih. Mikrofinančne institucije po maksimalni dovoljeni obrestni meri ne morejo pokriti stroškov delovanja. Kljub temu da so posojilojemalci zmožni in voljni plačati višje obresti, do mikrokredita ne pridejo (African Union, 2009, str. 10-12).

### **3 OBRESTNE MERE PRI MIKROKREDITIH V PODSAHARSKI AFRIKI**

Delovanje in rast mikrofinančnih institucij je v veliki meri odvisna od pokrivanja stroškov, ki med delovanjem nastanejo. Ti stroški so za razviti svet relativno visoki in se odražajo v visoki obrestni meri, ki jo lahko v celoti plačajo posojilojemalci ali pa je deloma subvencionirana s strani države oz. drugih donatorjev. Za delovanje posamezne mikrofinančne institucije in prav tako njene posojilojemalce je to zelo pomembno. V kolikor lahko mikrofinančna institucija posluje brez subvencij, to pomeni, da višina sredstev za subvencije ne ovira večanja obsega mikrokreditiranja. Za posojilojemalce pa to pomeni višje obrestne mere.

Revni podjetniki so visoke obresti sposobni plačati, na kar kaže obstoj vaških posojilodajalcev, pri katerih lahko obrestna mera zanaša tudi do 30 % mesečno. Prav tako mikrofinančne organizacije, ki ponujajo mikrokredite po visokih obrestnih merah, ugotavljajo, da povpraševanje še vedno presega njihovo ponudbo. Posojilojemalci se vračajo po nove mikrokredite, kar



nakazuje, da se jim to splača kljub višjim obrestim. Prav tako se dogaja, da posojilojemalci sredstva, pridobljena z mikrokreditom, po višji obrestni meri posojajo naprej. Vse to kaže, da je višina obresti za posojilojemalce manj pomembna kakor za mikrofinančne institucije, ki brez pokritja stroškov ne morejo preživeti, kaj šele rasti (Rosenberg, 2002, str. 10).

Kljub zmožnosti poplačila in povpraševanju po mikrokreditih z višjo obrestno se pojavljajo kritike visokih obrestnih mer ter vprašanje, kakšne naj obrestne mere bodo. Vedno več mikrofinančnih institucij vidi svojo prihodnost v finančno vzdržnem mikrokreditiranju brez subvencioniranja, ki mikrofinančnim organizacijam omogoča rast. To pa pomeni višje obrestne mere. Vseeno je pri večini mikrofinančnih institucij finančna vzdržnost le sredstvo za doseganje cilja, ki je ponudba mikrofinančnih storitev čim večjemu številu revnih in zmanjševanje revščine. Kljub temu nekaj mikrofinančnih organizacij deluje na povsem komercialnih temeljih in za ustvarjanje dobička (Rosenberg & Gonzalez & Narain, 2009, str. 1).

### 3.1 Vplivi na obrestno mero pri mikrokreditih

Visoki stroški in nizek znesek posameznega mikrokredita sta glavna vzroka za visoke obrestne mere pri mikrokreditih. Ker nizki zneski mikrokreditov izhajajo že iz same definicije, se je potrebno pri vplivih na obrestno mero osredotočiti na stroške in še nekaj drugih dejavnikov (Fernando, 2006, str. 2). Največji del stroškov predstavljajo operativni stroški. Poleg operativnih stroškov obrestno mero sestavljajo še stroški financiranja in stroški neplačila mikrokreditov ter dobiček (Gonzalez, 2007, str. 37).

#### 3.1.1 Operativni stroški

Operativni stroški predstavljajo največji del stroškov in sicer kar okrog 60 % vseh stroškov. Operativni stroški so administrativni stroški, stroški poslovnih prostorov in stroški delovne sile. Cilj vsake mikrofinančne organizacije je zmanjšanje operativnih stroškov, saj se to zmanjšanje direktno prenese v dobiček ali v nižje obrestne mere.

Višina operativnih stroškov je močno odvisna od povprečnega zneska mikrokredita. Delež operativnih stroškov (ang. *operating expense ratio*) z višanjem povprečnega zneska mikrokredita pada. Delež operativnih stroškov vsebuje vse operativne stroške deljene s celotnim zneskom mikrokreditov. Višanje zneskov posojil bi zato zmanjšalo operativne stroške na posojilo, a vendar višji zneski posojil niso vedno primerni za revne. Mikrofinančne institucije bi se na ta način preusmerile k bolj premožnim klientom, kar ni njihov namen (Rosenberg et al., 2009, str. 22).

Na delež operativnih stroškov vpliva tudi ekonomija obsega, vendar le do določene stopnje. Operativni mejni stroški se v poprečju najopazneje zmanjšujejo do pridobitve prvih 2.000 klientov, nato padajo vedno počasneje. Po pridobljenih 5.000 klientih je upad mejnih stroškov v povprečju zanemarljiv. Na nižanje stroškov vpliva tudi starost mikrofinančne institucije. Starejše mikrofinančne institucije poslujejo z manjšimi stroški. Del vpliva starosti mikrofinančne organizacije lahko pripišemo ekonomiji obsega, drugi del se nanaša na dozorevanje institucije in s tem izboljšanje učinkovitosti. V prvih šestih letih delež operativnih stroškov pade v poprečju

med 2 do 8 %, v naslednjih petih med 1 do 2 %, nato pa vsako leto manj kot 1 % (Rosenberg et al., 2009, str. 23-24).

V primeru formalnih mikrofinančnih institucij se delež operativnih stroškov v povprečju zmanjša za 6 %, če formalne mikrofinančne institucije delujejo v državi, kjer deluje posojilni biro, ki posreduje informacije. To namreč zmanjša stroške preverjanja posojilojemalcev (Gonzalez, 2007, str. 41).

### **3.1.2 Stroški financiranja**

Da lahko mikrofinančne institucije izdajajo mikrokredite, si morajo tudi same večkrat izposoditi finančna sredstva. Del izdanih posojil lahko sicer pokrijejo z depoziti klientov ali donacijami, vendar so ta sredstva omejena. Donacije ne prinašajo dodatnih stroškov, na izposojena sredstva in depozite pa morajo plačati obresti. Prav tako med stroške financiranja spada ohranjanje vrednosti denarnih sredstev v lasti institucije, ki jih institucija hrani in jih ni izdala v obliki mikrokredita. Ta sredstva namreč izgubljajo vrednost zaradi inflacije (Stearns, 1991, str. 2).

Stroški financiranja so leta 2006 v povprečju zanašali kar 8,3 % zneska vseh mikrokreditov mikrofinančne institucije. Mikrofinančne institucije so v primeru stroškov financiranja na slabšem kot komercialne banke. Obrestna mera, ki jo mikrofinančne institucije plačajo posojilodajalcu je namreč v poprečju za 2,1 % višja, kot jo plačujejo komercialne banke v isti državi. Pri zmanjšanju stroškov financiranja lahko pomaga večanje cenejšega financiranja iz depozitov (Rosenberg et al., 2009, str. 9-10).

### **3.1.3 Stroški neplačila**

Kljub temu da je delež naplačila pri mikrofinančnih institucijah nižji od deleža pri komercialnih bankah, ta v povprečju znaša 2,3 % vsote vseh posojil mikrofinančne institucije in tako prispeva k višjim obrestnim meram. Ker so stroški neplačila relativno nizki, je lahko nadaljnje nižanje le teh slabo. Mikrofinančna organizacija, ki nima nobenih stroškov neplačila, je najverjetneje premalo naklonjena tveganju in preveč stroga pri selekciji posojilojemalcev (Rosenberg et al., 2009, str. 11-12).

### **3.1.4 Dobiček**

Dobiček je najbolj kontroverzna postavka, vsebovana v obrestnih merah. Managerji v mikrofinančnih institucijah imajo zaradi nizke pogajalske moči posojilojemalcev preko višine obresti možnost direktno vplivati na višino dobička (Rosenberg et al., 2009, str. 15).

Zaradi same misije mikrofinančnih institucij je lahko dobiček sporna kategorija. Mikrofinančne institucije se namreč odpravljanja revščine lotevajo na dva načina. Prvi način je ponujanje mikrokreditov po čim nižji možni obrestni meri, kar eliminira dobiček. Drugi način je doseganje čim večjega števila posojilojemalcev. Ta način za povečanje dostopa do mikrokredita potrebuje vedno nova sredstva, ki jih mikrofinančna institucija najlažje pridobi iz lastnega dobička. Seveda se na mikrofinančnem trgu pojavljajo tudi povsem komercialne mikrofinančne institucije, katerih

cilj je dobiček. Tudi te povečujejo dostop do mikrofinančnih storitev in večajo konkurenco na trgu (de Sousa, 2008, str. 1-4).

V povprečju dobiček zanaša 17 % od celotnega zneska obresti. To pomeni, da bi se obresti v povprečju znižale za šestino, če bi se vse mikrofinančne institucije v celoti odpovedale dobičku. Ker nekatere mikrofinančne institucije ne ustvarjajo dobička le z mikrokrediti, ampak tudi z investiranjem in drugimi mikrofinančnimi storitvami, bi to pomenilo, da bi te institucije celo subvencionirale obrestne mere (Rosenberg et al, 2009, str. 18).

### **3.1.5 Konkurenca**

Konkurenca med ponudniki mikrokreditov naj bi znižala obrestne mere. Vendar konkurenca na različnih trgih in pod različnimi pogoji deluje drugače. Predvsem na trgih, kjer se mikrofinančne storitve pojavljajo na novo in kjer ponudba še ne dohaja povpraševanja, je učinek konkurence na višino obrestne mere nizek. Šele ko se trg konsolidira in povpraševanje po mikrokreditih upade, ponudniki zmanjšajo obrestno mero, da privabijo posojilojemalce, ki si po višji obrestni meri mikrokredita ne bi mogli privoščiti. Na mikrofinančnih trgih obstaja posebnost, ki vpliva na konkurenčni boj med mikrofinančnimi institucijami. Na mikrofinančnem trgu namreč ne nastopajo le ponudniki, katerih prvi cilj je dobiček, ampak tudi nevladne organizacije in banke v državni lasti (Porteous, 2006, str. 2-3).

Kljub temu, da veliko trgov še vedno ni doseglo konsolidacije, da obstajajo različne ovire za in da je lahko konkurenca tudi necenovna, z veliko trgov prihajajo poročila o padanju obrestnih mer. Bolivija, Bosna in Kambodža so le nekaj primerov trgov s padajočimi obrestnimi merami. BancaSol deluje na visoko konkurenčnem bolivijskem mikrofinančnem trgu in je od leta 1992 učinkovito obrestno mero znižala s 65 % na 22 % (Helms, 2004, str. 11).

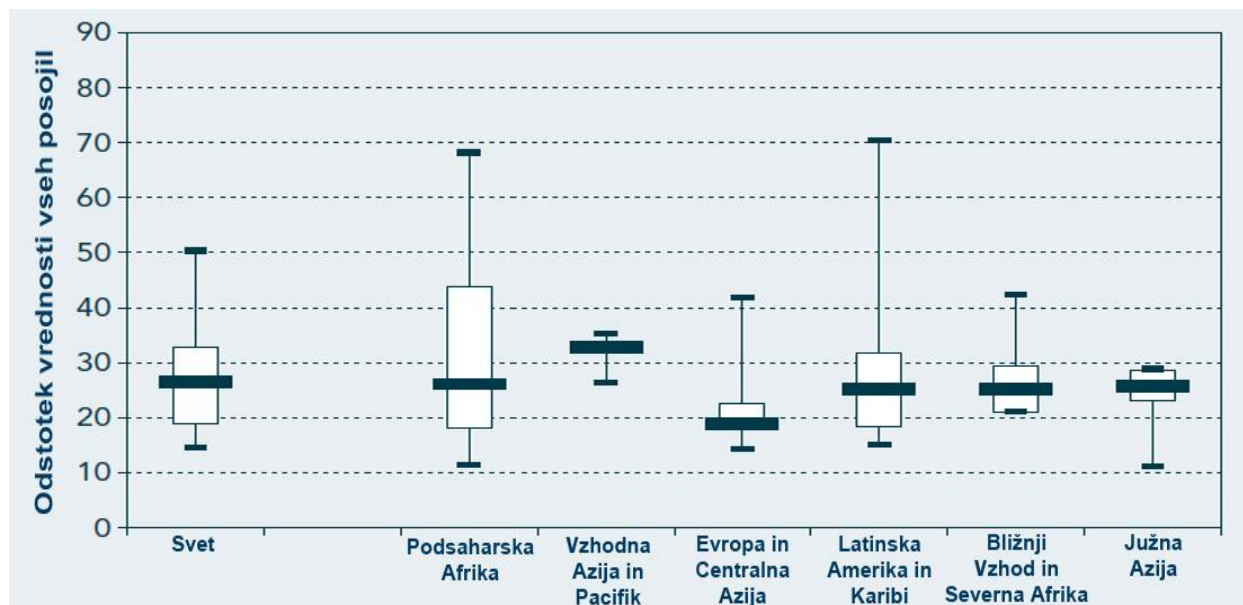
### **3.1.6 Omejevanje obrestnih mer**

Oblasti v več državah po svetu omejujejo višino obrestnih mer, da bi zavarovale posojilojemalce pred oderuški obrestmi. Pri določanju najvišje dovoljene obrestne mere se zakonodajalci najpogosteje oprejo na obrestne mere v komercialnem bančništvu, ne upoštevajo pa višjih stroškov v mikrofinančnem sektorju. Omejevanje obrestnih mer sicer pomeni nižje obrestne mere za posojilojemalce, ima pa tudi nezaželene učinke. Omejevanje obrestnih mer zmanjšuje rast mikrofinančnih institucij ali jih prisili k izstopu iz mikrofinančnega trga, v kolikor institucije ne morejo pokrivati svojih stroškov. Drugi nezaželen učinek je netransparentnost. Ker so obrestne mere omejene, se mikrofinančne institucije pokrivanja svojih stroškov lotevajo s pomočjo zaračunavanja novih provizij in taks, kar otežuje primerjavo med ponudniki in s tem znižuje konkurenco med njimi. Primerjava med trgi z omejitvami obrestne mer in trgi brez omejitev pokaže, da je penetracija trga na trgu brez omejitev (20,2 %) v povprečju skoraj 5-krat večja kot na trgih z omejeno obrestno mero (4,6 %) (Helms, 2004, str. 5-7). V letu 2001 je bila v Nikaragvi uvedena maksimalna dovoljena obrestna mera, ki se je nanašala tudi na nevladne mikrofinančne organizacije. Letna rast obsega mikrokreditiranja je do tedaj zanašala 30 %, po uvedbi omejitve je padla na 2 % letno (Helms, 2006, str. 84).

### 3.2 Obrestna mera pri mikrokreditih v Podsaharski Afriki

Obrestne mere pri mikrokreditih nam najlepše prikažejo dohodki, ki jih mikrofinančne organizacije pridobijo iz naslova obresti. Iz spodnjega grafa je razvidno, da se središčna vrednost dohodkov iz obrestnih mer v Podsaharski Afriki ne razlikuje posebno od svetovnega povprečja. Ima pa Podsaharska Afrika največji razpon višine dohodkov iz obrestnih mer.

Slika 5: Dohodek iz obresti kot odstotek vrednosti posojil

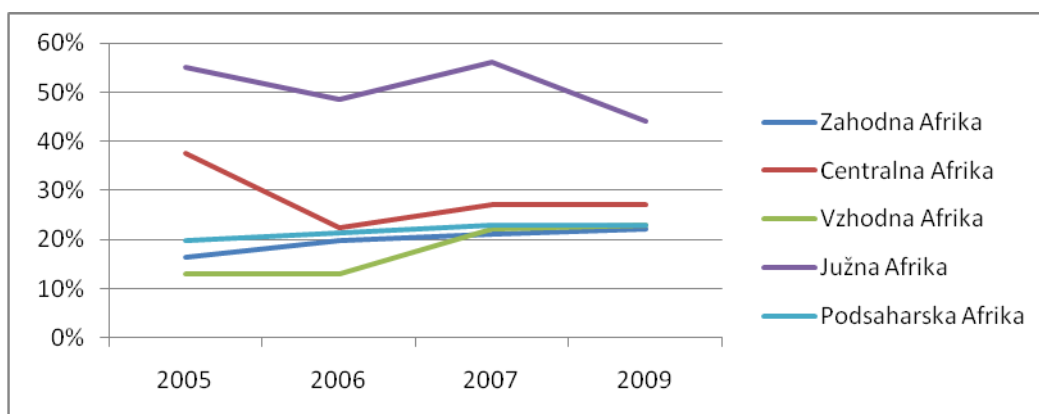


Legenda: Debelejša horizontalna črta označuje središčno vrednost, spodnji in zgornji beli pravokotniki označujejo območje med 25. in 75. percentilom, ožje horizontalne črte pa 5. in 95. percentil.

Vir: R: Rosenberg & A. Gonzalez & S. Narain, *The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?: Vol. 15. Occasional Paper.*, 2009, str.5, graf 1.

Razlike se pokažejo tudi med posameznimi regijami v Podsaharski Afriki. Čeprav je dohodek mikrofinančnih institucij v odstotkih vrednosti posojil v realnih cenah (ang. *real yield on gross portfolio*) najvišji v južnem delu Afrike, se je od leta 2005 do leta 2009 znižal za 11,1 odstotne točke na 44 %. Tudi v Centralni Afriki se je dohodek v istem obdobju znižal za 10,5 odstotne točke. V Vzhodni Afriki je v tem obdobju prišlo do povečanja dohodka za 10,1 odstotne točke in v Zahodni Afriki prav tako do povečanja za 5,6 odstotne točke. Kljub temu da se v celotni Podsaharski Afriki dohodki iz posojil rahlo večajo, je predvsem v Južni in Centralni Afriki viden napredek v zmanjšanju obrestnih mer.

Slika 6: Gibanje dohodka iz posojil kot odstotek vrednosti posojil v realnih cenah



Vir: *Benchmarking African Microfinance 2005, 2006, str. 10; Benchmarking African Microfinance 2006, 2007, str. 10; Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report, 2008, 2008, str. 18; Sub-Saharan Africa 2009: Microfinance Analysis and Benchmarking Report, 2010, str. 29.*

### 3.2.1 Stroški

Iz Tabele 7 je razvidno, da je so stroški glede na znesek posojil najvišji v regiji Latinska Amerika in Karibi, za njo pa sledi Podsaharska Afrika. Za Podsaharsko Afriko so značilni med vsemi regijami najvišji povprečni operativni stroški in najnižji povprečni stroški financiranja.

Tabela 7: Stroški v odstotkih zneska posojil (ang. gross loan portfolio), 2006

Regija	Operativni stroški v %	Strošek financiranja v %	Stroški neplačila v %	Vsi stroški v %
Svet	12,7	8,0	1,9	22,6
Podsaharska Afrika	18,8	4,4	2,3	25,5
Vzhodna Azija in Pacifik	9,0	6,8	0,9	16,7
Evropa in Centralna Azija	11,1	8,4	1,5	21,0
Latinska Amerika in Karibi	16,7	8,2	3,4	28,3
Bližnji vzhod in Severna Afrika	13,8	4,8	1,1	19,7
Južna Azija	11,9	9,4	1,5	22,8

Vir: R: Rosenberg & A. Gonzalez & S. Narain, *The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?: Vol. 15. Occasional Paper., 2009, str. 11, 13, 24, graf 6, 9, A-4.*

Del visokih operativnih stroškov v Podsaharski Afriki je posledica visokih stroškov dela. Povprečna plača uslužbenca glede na bruto nacionalni dohodek je skoraj trikrat višja kot v drugih regijah. Vzrok za visoke stroške je tudi pomanjkanje kvalificirane delovne sile, visoka fluktuacija zaposlenih in tudi visoko število zaposlenih na posojilojemalca (CGAP & Microfinance Information Exchange, 2010, str. 22).

K visokim stroškom poleg stroškov delovne sile prispeva tudi draga in slaba infrastruktura (cestna, telekomunikacijska, električno omrežje). V nekaterih državah slab posojilni portfelj povzroča dodatne stroške s preverjanjem posojilojemalcev (African Union, 2009, str. 10).

Vzroki za nizke stroške financiranja mikrokreditov v Podsaharski Afriki so skoraj 60-odstotni delež financiranja iz depozitov in visok delež financiranja iz donacij. Ta dva vira sta cenejša od financiranja z dolgom, ki nanese 20 % financiranja (CGAP & Microfinance Information Exchange, 2010, str. 16).

Pri stroških neplačila se Podsaharska Afrika izkaže nekoliko slabše. Neplačilo posojil je posledica neprilagojenih mikrokreditnih produktov in neučinkovitih mehanizmov izterjave dolgov. Prav tako je za višje stroške neplačila krivo pomanjkanje informacij o posojilojemalcih. Delež odpisanih dolgov napram vsoti vseh posojil (ang. write-off ratio) je v letu 2009 znašal 2 % (CGAP & Microfinance Information Exchange, 2010, str. 29; Microfinance Information Exchange, 2006, str. 7).

### 3.2.2 Dobiček

Iz Tabele 8 je vidno, da so bili v letu 2006 dobički kot delež povprečne vrednosti posojil v Podsaharski Afriki med najnižjimi med regijami. Nizki dobički so posledica visokih operativnih stroškov in ponekod omejevanja obrestnih mer. Kljub temu da Podsaharske mikrofinančne institucije v segmentu posojil v povprečju poslujejo pozitivno, je povprečno razmerje med dobičkom iz poslovanja in celotnimi sredstvi (ang. *return on assets*) še vedno negativno; -1 % v letu 2009 (CGAP & Microfinance Information Exchange, 2010, str. 29).

*Tabela 8: Dobiček po davkih v odstotkih povprečne vrednosti posojil, 2006*

Regija	Dobiček po davkih v %
Svet	6,0
Podsaharska Afrika	5,0
Vzhodna Azija in Pacifik	9,8
Evropa in Centralna Azija	2,9
Latinska Amerika in Karibi	5,0
Bližnji vzhod in Severna Afrika	5,1
Južna Azija	6,3

*Vir: R: Rosenberg & A. Gonzalez & S. Narain, The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?: Vol. 15. Occasional Paper., 2009, str. 18, graf 12.*

### 3.2.3 Konkurenca

Kljub temu, da v Podsaharski Afriki obstaja nekaj držav z monopolističnimi mikrofinančnimi trgi (Burkina Faso, Srednjeafriška republika, Republika Kongo, Gvineja, Slonokoščena obala, Mavretanija, Ruanda, Republika Sejšeli, Svazi in Togo), se na trgih v drugih državah odvija konkurenčni boj (Kenija, Uganda) (AMAF & WWB, 2008, str. 30, 116). Vplivi konkurenčnega boja se kažejo tako v obrestnih merah kot v necenovnih elementih ponudbe mikrokreditov. Vendar je točnih podatkov o konkurenci zaenkrat premalo, zato sklepi o vplivu konkurence izhajajo iz pričevanj s terena (Kneiding & Rosenberg, 2008, str. 3).

### 3.2.4 Omejevanje obrestnih mer

11 držav Podsaharske Afrike omejuje višino obrestne mere, 16 držav pa glede obrestnih mer ne pozna omejitev. Poleg tega so države Ekonomske in monetarne skupnosti centralne Afrike (ang. *Economic and monetary community of central Africa*) ter Etiopija določile najnižje dovoljene obresti za depozite. V nekaterih državah so obresti omejene le za določene vrste posojil; posojila kmetom v Nigeriji, muslimanska posojila v Sudanu, državni program posojil v Ugandi in Beninu ter posojila kooperativ v Gani (CGAP & Microfinance Information Exchange, 2008, str. 6).

Države Podsaharske Afrike so uzakonile omejevanje obrestnih mer zaradi zaščite posojilojemalcev pred oderuški obrestmi in zaradi kulturnih ter političnih vzgibov. Uveljavitvi omejevanja obrestnih mer je sledila nižja rast mikrofinančnih institucij v Nikaragvi, zmanjšanje dostopa do mikrokreditov najrevnejšim v vzhodni Afriki in Južni Afriki ter zmanjšanje transparentnosti stroškov mikrokredita v Južni Afriki (African Union, 2009, str. 11, 12; Duval, 2004, str. 1).

### SKLEP

Med najrevnejše regije na svetu se uvrščata Južna Azija in Podsaharska Afrika. V prvi so se pred štiridesetimi leti pričeli rojevati prvi moderni programi mikrokreditiranja, v drugi pa je mikrokreditiranje šele na začetku svoje poti. Dostop do mikrofinančnih storitev je v Podsaharski Afriki med najnižjimi na svetu. Potencialnih klientov na mikrokreditnem trgu je ogromno, povpraševanje pa skoraj povsod presega ponudbo.

Na vprašanje, ali je mikrokredit rešitev za Podsaharsko Afriko, je težko odgovoriti. Bo pa v najslabšem primeru vsaj delček sestavljanke, ki potencialno lahko Afričanom prinese boljše življenje. Gospodarska rast ima poleg dostopa do kapitala tudi druge predpogoje.

Visoki operativni stroški mikrofinančnih institucij so značilni za mikrokreditiranje. Po eni strani izhajajo iz po definiciji majhnega zneska posojila, po drugi strani pa iz slabe infrastrukture, pomanjkanja kvalificiranja delovne sile in informacij o posojilojemalcih. Tudi stroški financiranja posojilnega portfelja mikrofinančnih institucij so v povprečju višji kot pri komercialnih bankah. Stroški neplačila, ki so tradicionalno največja bojazen pri posojilojemalcih brez poročstva, k mikrofinančni obrestni meri prispevajo manj kot pa pri klasičnih posojilih. Vsi stroški pa tudi dobiček višajo obrestno mero, v kolikor ni subvencionirana. Vendar pa morajo mikrofinančne institucije za rast pokrivati vse stroške in imeti tudi zadovoljiv dobiček. Ker rast mikrofinančnih institucij pomeni večanje obsega dostopa do mikrokreditiranja, je do neke mere relativno višja obrestna mera sprejemljiva.

Povprečje obrestnih mer Podsaharske Afrike se ne razlikuje bistveno od povprečja drugih regij v razvoju, se pa razlikuje po strukturi stroškov. Podsaharske mikrofinančne institucije tarejo predvsem visoki operativni stroški. Imajo pa najnižje stroške financiranja, saj je stopnja financiranja mikrokreditov iz depozitov v Podsaharski Afriki najvišja med regijami.

## LITERATURA IN VIRI

1. African Union. (2009). *Advancing the African Microfinance Sector: the Roadmap and Plan of Action*. Addis Ababa: African Union.
2. Allen, F., Otchere, I., & Senbet, L. W. (2010). *African Financial Systems: A Review*. Philadelphia: Wharton Financial Institutions Center.
3. AMAF, & WWB. (2008). *Diagnostic to Action: Microfinance in Africa*, New York: WWB.
4. Armendáriz de Aghion, B., & Morduch, J. (2005). *The Economics of Microfinance*. Cambridge: The MIT Press.
5. Binswange, H., & Khandker, S. (1992) *The Impact of Formal Finance on the Rural Economy of India*. Washington: World Bank.
6. CGAP - *Why do MFIs charge high interest rates?*. Najdeno 12. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.1309/>
7. CGAP, & Microfinance Information Exchange. (2008). *Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report, 2008*. Washington: Microfinance Information Exchange.
8. CGAP, & Microfinance Information Exchange. (2010). *Sub-Saharan Africa 2009: Microfinance Analysis and Benchmarking Report*. Washington: Microfinance Information Exchange.
9. CGAP. (2010). *Financial Access 2010 The State of Financial Inclusion Through the Crisis*. Washington: CGAP.
10. Cohen, M., & Burjorjee, D. (2003). *The Impact of Microfinance: Vol.13. Donor Brief*. Washington: CGAP.
11. Collier, P. (2007) Poverty reduction in Africa. *Proceedings of the national academy of sciences*, 104(43), 16763–16768.
12. de Sousa, S. M. (2008). Competing Business Models and the Microfinance Double Bottom Line. *MicroBanking Bulletin*, 16, 6-10.
13. Duval, A., (2004). *The Impact of Interest Rate Ceilings on Microfinance: Vol.18. Donor Brief*. Washington: CGAP.
14. Fernando, N. A. (2006). *Understanding and Dealing with High Interest Rates on Microcredit: A Note to Policy Makers in the Asia and Pacific Region*. Mandaluyong City.: Asian Development Bank.



15. Gonzalez, A. (2007). Efficiency Drivers of Microfinance Institutions (MFIs): The Case of Operating Costs. *MicroBanking Bulletin*, 15, 37-42.
16. Hashemi, S., Littlefield, E., & Morduch, J.(2003) *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?:Vol. 24. FocusNote*. Washington: CGAP.
17. Helmore, K. (2009). *Microfinance in Africa: Bringing financial services to Africa's poor*. Atlanta: CARE.
18. Helms, B. (2004). *Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story So Far: Vol. 9. Occasional Paper*. Washington: CGAP.
19. Helms, B. (2006). *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*. Washington: World Bank.
20. Hishigsuren, G. (2006). *Transformation of Micro-finance Operations from NGO to Regulated MFI*. Atlanta: IDEAS.
21. Hossain, M. (1988). *Credit for Alleviation of Rural Poverty : The Grameen Bank in Bangladesh*. Washington: International Food Policy Research Institute.
22. International Labour Organization. (2010). *Global Employment Trends: January 2010*. Geneva: ILO.
23. Khan, A. A. (2008). *Islamic Microfinance: Theory, Policy and Practice*. Birmingham: Islamic Relief Worldwide.
24. Khandker, S. R. (2003). *Micro-Finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh: Vol. 2945. Policy Research Working Paper Series*. Washington: World Bank.
25. Kneiding, C., & Rosenberg, R. (2008). *Variations in Microcredit Interest Rates*. Washington: CGAP.
26. Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. Washington: World Bank.
27. Microfinance Information Exchange. (2006). *Benchmarking African Microfinance 2005*. Washington: Microfinance Information Exchange.
28. Microfinance Information Exchange. (2007). *Benchmarking African Microfinance 2006*. Washington: Microfinance Information Exchange.
29. Olatunde, M. A. (2008). Microfi nance in Africa – the Challenges, Realities and Success Stories. *MicroBanking Bulletin*, 17, 5-11.

30. Paulson, A. L., & Townsend, R. (2004). Entrepreneurship and financial constraints in Thailand. *Journal of Corporate Finance*, 10(2), 229-263.
31. Peck, R. C., Rosenberg, R., & Jayadeva, V. (2004). *Financial Institutions with a Double Bottom Line: Implications for the Future of Microfinance: Vol. 8. Occasional Paper*. Washington: CGAP.
32. Pew Research Center. 2009. *Mapping the Global Muslim Population: A Report on the Size and Distribution of the World's Muslim Population*. Washington: Pew Research Center's Forum on Religion & Public Life.
33. Porteous, D. (2006). *Competition and Microcredit Interest Rates: Vol. 33. FocusNote*. Washington: CGAP.
34. Robinson, M. S. (2001). *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. Washington: World Bank.
35. Rosenberg, R. (2002). *Microcredit interest rates: Vol. 15. Occasional Paper*. Washington: CGAP.
36. Rosenberg, R., Gonzalez, A., & Narain, S. (2009). *The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?: Vol. 15. Occasional Paper*. Washington: CGAP.
37. Senjur, M. (2001). *Makroekonomija*. Maribor: Založba MER.
38. Stearns, K. (1991). *Lesson 3: establishing interest rates for self-sufficiency*. b.k. ACCION International.
39. Taylor, S. D. (2009). Labor Markets in Africa: Multiple Challenges, Limited Opportunities. *Current History*, 108(718), 214-220.
40. Temenos Holdings NV. (2005). *Opportunity Bank Montenegro: New bank serving small business entrepreneurs gets off to flying start thanks to TEMENOS eMerge*. Zurich: Temenos Group AG.
41. UNDP - *The Human Development Index*. Najdeno 23. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>
42. UNESCO - *Literacy*. Najdeno 23. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.unesco.org/new/en/education/themes/education-building-blocks/literacy/>
43. United Nations Development Programme. (2010). *Human Development Report 2010 — 20th Anniversary Edition: The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development*. New York: United Nations Development Programme.

44. *UNPD - International Human Development Indicators: World Map*. Najdeno 23. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://hdr.undp.org/en/data/map/>
45. Vintar, M. K. (2009). Razvojno zaostajanje Podsaharske Afrike. *ARS & HUMANITAS revija za umetnost in humanistiko*, 3(1/2), 10-27.
46. *WHO - Development Cooperation*. Najdeno 23. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.who.int/trade/glossary/story016/en/index.html>
47. World Bank. (2010a). *Africa Development Indicators 2010: Silent and Lethal: How Quiet Corruption Undermines Africa's Development Efforts*. Washington: World Bank.
48. World Bank. (2010b). *World Development Indicators 2010*. Washington: World Bank.
49. *World dataBank*. Najdeno 23. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://databank.worldbank.org/>
50. *Worldmapper - Human Poverty*. Najdeno 23. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.worldmapper.org/display.php?selected=174>