

Mikrofinanciranje i siromaštvo - prava istina o korelaciji

Novak, Krešimir

Master's thesis / Diplomski rad

2017

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Pula / Sveučilište Jurja Dobrile u Puli**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:137:854332>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-28**



Repository / Repozitorij:

[Digital Repository Juraj Dobrila University of Pula](#)



Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Fakultet ekonomije i turizma
«Dr. Mijo Mirković»

KREŠIMIR NOVAK

**MIKROFINANCIRANJE I SIROMAŠTVO –
PRAVA ISTINA O KORELACIJI**

Diplomski rad

Pula, 2017.

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli
Fakultet ekonomije i turizma
«Dr. Mijo Mirković»

KREŠIMIR NOVAK

**MIKROFINANCIRANJE I SIROMAŠTVO –
PRAVA ISTINA O KORELACIJI**

Diplomski rad

JMBAG:702 - ED, redovni student

Studijski smjer: Ekonomija

Predmet: Ekonomska filozofija

Znanstveno područje: Društvene znanosti

Znanstveno polje: Ekonomija

Znanstvena grana: Opća ekonomija

Mentor: dr. sc. Marinko Škare

Pula, rujan 2017.

SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
2. SIROMAŠTVO	2
2.1. Neoklasično siromaštvo.....	3
2.1.1. Monetarni pristup	4
2.1.2. Imovina i finansijski rizik.....	6
2.1.3. Tržišne nesavršenosti i pristup finansijskim tržištima	7
2.1.4. Etničke manjine i imigracija.....	8
2.2. Kejnzijska teorija siromaštva	10
2.2.1. Opskrba kapitala i javnih dobara.....	10
2.2.2. Makroekonomski pristup siromaštvu	11
2.2.3. Nezaposlenost i siromaštvo	13
2.3. Razina siromaštva u odabranim zemljama.....	13
3. MIKROFINANCIRANJE.....	17
3.1. Muhammad Yunus – Grameen Bank (Bangladeš).....	19
3.2. Spandana (India).....	22
3.3. Compartamos Banco (Meksiko)	23
3.4. XacBank (Mongolija)	23
4. UTJECAJ MIKROFINANCIRANJA	25
4.1. Grameen Bank	26
4.2. Spandana	35
4.3. Compartamos Banco.....	38
4.4. XacBank.....	40
5. PRIMJER IZ OKRUŽENJA - MIKROFINANCIRANJE U BIH	43
5.1. Utjecaj mikrofinanciranja na siromaštvo u BiH	45
5.1.1. Utjecaj na stvaranje novih poduzeća i razvoj postojećih	47
5.1.2. Utjecaj na potrošnju i štednju.....	48

5.1.3. Utjecaj na sate rada i obrazovanje.....	50
5.1.4. Razlike u spolovima – osnaživanje žena	50
6. KRIZA MIKROFINANCIRANJA – ANDHRA PRADESH.....	53
7. ZAKLJUČAK.....	62
LITERATURA	64
POPIS TABLICA, SLIKA I GRAFIKONA.....	70

1. UVOD

Mikrofinanciranje se tijekom svojih početaka s Muhammadom Yunusom propagiralo kao jednostavno i efikasno rješenje za siromaštvo u svijetu iz kojeg razloga je i dobio Nobelovu nagradu za mir. Institucije koje su se pojavile nakon njega su pokazale da mikrofinanciranje nije tako jednostavno rješenje već da sa sobom donosi različite implikacije ovisno o tome gdje posluju i na koji način. Iako ima veliki broj kritičara, sustav institucija mikrofinanciranja ostaje popularan izbor za rješavanje pitanja siromaštva te institucije koje se nalaze u njemu se pokazuju kao vrlo profitabilan izbor posla.

Kako bi se obradilo temu stvarnog utjecaja mikrofinanciranja rad se koncipirao u dva dijela, uvodni teorijski dio i istraživački dio. U prvom poglavlju teorijskog dijela će se predstaviti pogledi dvije najpoznatije ekonomske teorije, neoklasična i kejnzijanska, te pogledi tih teorija na siromaštvo kako bi se uvidjelo na koji način će mikrofinanciranje taj isti problem riješiti te koji problemi kod takvih rješenja postoje, uz to će se prikazati i podaci o kretanju stope siromaštva u zemljama gdje posluju istraživane institucije mikrofinanciranja. Nadalje, drugo poglavlje teorijskog dijela će prikazati način rada najpoznatije institucije mikrofinanciranja, Grameen banke, te tri odabrane institucije (Spandana u Indiji, Compartamos Banco u Meksiku te XacBank u Mongoliji) na kojima će se istraživati utjecaj mikrofinanciranja i kako bi se ustanovila opća slika o načinu na koji provode mikrofinanciranje

Prvo poglavlje istraživačkog dijela će se, kao što je napomenuto, detaljnije posvetiti institucijama prikazanim u teorijskom dijelu gdje će se kroz rezultate provedenih studija definirati kako odabrane institucije utječu na siromaštvo i siromašne u svojem okruženju. Drugo poglavlje istraživačkog dijela će obraditi temu mikrofinanciranja u BiH gdje su institucije mikrofinanciranja htjele pomoći s revitalizacijom BiH u poslijeratnoj tranziciji te s time istražiti utjecaj koji su zapravo imale. Posljednje poglavlje drugog dijela i samog rada će prikazati kako se odvijala, zašto je nastala te kakve utjecaja je imala najpoznatija kriza mikrofinancija u svijet, ona u indijskoj pokrajini Andhra Pradesh.

2. SIROMAŠTVO

Kako bi se istražio utjecaj mikrofinanciranja i općenita korelacija između mikrofinanciranja i siromaštva, potrebno je dati pregled definicija istog radi kvalitetnijeg razumijevanja istraživane korelacije. Definiranje siromaštva kroz povijest se mijenjalo ovisno o potrebama, odnosno o nemogućnosti zadovoljavanja osnovnih potreba pojedinca tog vremena gdje se u modernoj ekonomskoj znanosti javljaju i škole ekonomske znanosti koje u isto vrijeme daju kompleksniji prikaz siromaštva, razloga pojavljivanja istog te drugačije načine rješavanja problema siromaštva.

Adam Smith je u 18. stoljeću dao definiciju siromaštva kao nemogućnost pribavljanja potrepština zahtijevanih od prirode ili običaja. Gdje ta definicija nalaže da je siromaštvo miješanje apsolutnih i relativnih potreba, što je detaljnije opisao tako što je objasnio da su prirodne potrebe ono bez čega čovjek ne može preživjeti dok su potrebe običaja one koje se treba zadovoljiti kako se čovjek ne bi osjećao siromašnim. Već u 18. stoljeću se dakle primijetilo da siromaštvo nije nešto što se može samo apsolutno mjeriti već je jedan dio i sam osjećaj siromaštva ovisno o standardima zajednice u kojoj se čovjek nalazi. Smith nadodaje i kako nezadovoljavanje potreba proizašlih iz običaja zajednice donosi sramotu pojedincu i ukazuje na loše ponašanje istog, bez obzira da li je osoba u pitanju apsolutno siromašna.

Nadalje, Joseph Rowntree je proponirao definiciju koja se sastoji od razlikovanja primarnog i sekundarnog siromaštva. Primarno siromaštvo je prikazao kao „primanje prihoda nedovoljnih za kupovinu minimalne količine potrepština za održavanje isključivo fizičke efikasnosti“ (Rowntree 1901). Definiranje sekundarnog siromaštva je proizašlo iz subjektivnog gledanja na potrebe tog vremena (rano 20. st), kod ljudi koje je intervjuirao je primijetio da su očigledno u stanju neimaštine bez obzira na to što su iznad linije siromaštva koju je definirao. Slijedeći te observacije proširio je definiciju primarnog siromaštva dodavši uvjet koji je potreban da pojedinac bude „nesiromašan“ koji se sastojao od toga da se pojedinac može oprati i da posjeduje vrt. Kada se pridodaju definicije primarnog i sekundarnog siromaštva jedna drugoj vidljivo je kako je Rowntree koristio stvarno stanje tog doba za samo definiranje, praktična uporaba tih definicija za klasifikaciju siromašnih osoba je dakle ovisila potpuno o socio-ekonomskoj situaciji

okruženja u to vrijeme. Uz definicije siromaštva Rowntree još prepoznaje „ciklus siromaštva“ gdje je prepoznao da djeca, mladi bračni parovi s djecom i stari ljudi imaju veće šanse za postati siromašni. Iako je opisivao svojstva siromašnih, nije definirao što prethodi siromaštvu odnosno što stvara siromašne pojedince, uvjeti poput recesije ili razlike u strukturi ponude poslova i potražnje za poslom.

2.1. Neoklasično siromaštvo

Nadovezujući se na klasičnu teoriju koja u svojoj srži smatra siromaštvo fenomenom koji se događa zbog toga što pojedinac donosi loše odluke koje negativno utječu na njegovu produktivnost te kao posljedicu genetski predodređenih vještina koje mogu utjecati na pojedinčev pad u siromaštvo, neoklasična teorija isto tako smatra da su najvažniji naslijeđeni talenti, vještine i kapital te da će o njima ovisiti pojedinčeva tendencija pada u siromaštvo unutar tržišno orijentiranog ekonomskog sustava (Davis i Sanchez-Martinez, 2014.). Kako je neoklasična teorija usko vezana za tržište, tržišne nesavršenosti poput eksternalija, moralnog hazarda u nepovoljnog odabira kao posljedice nesavršenih informacija se isto tako smatraju jednim od razloga zbog kojeg pojedinci padaju u siromaštvo. Nesigurnosti na tržištu (recesije) i općenito životne nesigurnosti (smrt, bolest,...) mogu utjecati većim intenzitetom na siromašno stanovništvo jer su ranjivi na šokove i time produbljavati krug siromaštva. Neoklasična teorija sa skepticizmom promatra državne intervencije budući da se u srži klasične i neoklasične teorije nalazi savršeno tržište koje odgovara na sve nastale probleme iako se primjećuju tržišne nesavršenosti koje se mogu riješiti specifičnim političkim odlukama. Kao primjer, Davis i Sanchez-Martinez (2014.) navode kreditne zadruge u Ujedinjenom Kraljevstvu koje se smatraju kao dragocjen potencijal sa strane apsolutno ekonomskog stajališta jer mogu prevazići rizik moralnog hazarda tijekom posuđivanja novaca siromašnom stanovništvu kada se neki od njih susreću s fluktuacijama u prihodima ili kada započinju mikro/mala poduzeća. U suprotnom, kod konvencionalnih monetarnih institucija, moralni hazard posljedno uzrokuje visoke društvene troškove i/ili ograničen pristup kreditu. Promjene u politici se mogu događati i radi toga da se promjene inicijative siromašne populacije kako bi se izbjegle krive odluke zbog

nedostatka informacija. Takve promjene se sastoje od rješenja za specifične tržišne nesavršenosti, poput ugovorenog rada za hranu.

U ekonomskoj znanosti postoje dva teorema ekonomije blagostanja gdje prvi teorem kaže da će tržište težiti savršenoj ravnoteži koja je Pareto optimalna ako su zadovoljeni uvjeti potpunog tržišta i savršene konkurencije, što potvrđuje postojanje „nevidljive ruke“. Dok drugi tvrdi da se svaki Pareto optimalan ishod može postići tako da se na tržište raspodjeli određena količina novaca puštajući zatim tržište da nastavi raspodjelu. U slučaju Pareto optimalne ravnoteže redistribucija koja uzrokuje smanjenje nejednakosti ne treba nužno smanjiti efikasnost tržišta. Nasuprot tome, neoklasičari smatraju da se za postizanje potpune jednakosti prihoda treba žrtvovati efikasnost tržišta. „Javna politika je opravdana ako donosi više dobitaka nego gubitaka gdje će oni koji dobivaju tom promjene uvijek moći kompenzirati one koji gube (sljedeći drugi teorem ekonomije blagostanja), bez obzira da li se ta kompenzacija zapravo dogodi ili ne “ (Jung i Smith, 2007.). Navodeći se time da je ta tvrdnja točna, smanjenje siromaštva se neće nužno gledati kao smanjenje efikasnosti tržišta, ovisno o tome da li se usporedba granične korisnosti između osoba smatra prikladnom ili neprikladnom ovisi će i pogled na jednakost prihoda. Ako se koristi interpersonalna usporedba graničnih korisnosti dolazi se do zaključka da će siromašnoj osobi povećanje prihoda za jednu jedinicu više značiti nego bogatijoj što će reći da je racionalno ići prema izjednačavanju prihoda i smanjenju siromaštva. Unutar neoklasičnog pogleda na siromaštvo postoji nekoliko gledišta na postojanje i stvaranje siromaštva. U sljedećem dijelu ovog poglavlja predstaviti će se nekoliko različitih pristupa neoklasične teorije siromaštvu.

2.1.1. Monetarni pristup

U monetarnom pristupu siromaštvu promatraju se prvenstveno prihodi i potrošnja kod analize siromaštva imajući u vidu pritom da će prihodi ovisiti o graničnoj produktivnosti pojedinca. Monetarnim pristupom se želi pomoću matematičkih izračuna izmjeriti siromaštvo a da se pritom ne gube razlike između pojedinaca i njihovih situacijskih problema. Ekonomisti koji su koristili monetarni pristup su uspjeli kvantificirati siromaštvo gdje i leži njegova privlačnost, no kako bi se uspjelo

kvantificirati nešto za što se pretpostavlja da ima socijalne i matematički nemjerljive učinke potrebno je bilo postaviti mjerljivu granicu gdje su siromaštvo definirali kao razliku između stvarnih prihoda i određene granice siromaštva (razina prihoda potrebna za zadovoljavanje osnovnih potreba definiranih od strane ekonomista). Primjerice, Ravallion (1998.) predlaže da se granica siromaštva definira kao troškovni minimum korisnosti kod siromaštva. Veću pažnju se posvetilo na metodološki problem kod načina izračuna nego na teorijski dio. Kako bi se došlo do izračuna Ravallion predlaže dva moguća puta, prvi se temelji na unosu kalorija (energije) što upućuje na granicu siromaštva koja je ovisna o predloženom unosu hrane. Drugi put ka definiranju je sa strane troškova *osnovnih potreba* čija se lista sastoji prvenstveno od hrane te se naknadno dodaju potrebe koje su nezavisne o hrani (sličnu granicu siromaštva je opisao Rowntree) ili se započinje definirati s potpunom listom osnovnih potreba kojima se naknadno pridodaje cijena.

Kada bi siromaštvo bilo ovisno samo o prihodima i potrošnji, logično bi bilo reći da je jedino potrebno na bilo koji način siromašnima povećati prihode. S time će se povećati kupovna moć siromašnog stanovništva s kojom će si moći priuštiti proizvode i usluge koje do tada nisu mogli (veća potrošnja) i time pozitivno utjecati na jednaku raspodjelu resursa. Kao i kod svake ekonomske teorije i monetarni pristup siromaštvu se susreo s brojnim kritikama. „Valjanost (monetarnog) pristupa će ovisiti o tome je li korisnost adekvatna definicija blagostanja, da li novčana potrošnja dovoljno opisuje korisnost, hoće li manjak korisnosti prikazivati sve što u definiciji sadrži siromaštvo i o tome kako će se opravdati korištenje određene granice siromaštva“ (Laderchi et al., 2003., str. 248.). Nadalje, Davis i Sanchez-Martinez navode kako potrebe za hranom definiraju granicu siromaštva u monetarnom pristupu te po tome zaključuju da se s takvom definicijom ne mogu uključiti sve razlike u brzini metabolizma, aktivnostima, veličini, spolu i godinama što će reći da se takvim definiranjem granice siromaštva neće postizati efektivne politike suzbijanja siromaštva. Uz to napominju i da se teorija fokusira na pojedince a podaci se uzimaju na razini kućanstva, unutar kojeg je moguće da distribucija prihoda bude nejednaka (razlika između muškaraca i žena, djece i odraslih). Unutar ovog pristupa rješenje za siromaštvo se može usporediti s teorijom kapanja (Trickle-down theory) gdje bi se razina siromaštva smanjila tako što bi se prvotno radilo

na rastu BDP-a koji bi uzrokovao povećanje plaća i broj radnih mjesta na kojima se mogu zaposliti siromašni i time sebi osigurati bolji život.

2.1.2. Imovina i financijski rizik

Temeljna pretpostavka u povezivanju imovine i siromaštva je u tome da će kućanstvo koje posjeduje dovoljan broj imovine biti manje pogođeno fluktuacijama u njihovom prihodu, što znači da će negativni šokovi na gospodarstvo ili kućanstvo u manjoj mjeri na njih utjecati nego što bi utjecali na siromašna kućanstva. U tom kontekstu, Ulimwengu (2008, citirano u Davis i Sanchez-Martinez, 2014.) tvrdi da će nedostatak prihoda zbog posjedovanja nedovoljnog broja imovine utjecati na mogućnost za pad u siromaštvo i samu duljinu perioda siromaštva, pogotovo ako su poslovi u kojima pojedinci iz kućanstva rade nesigurni i ako je obiteljska situacija labilna (što je zajednička crta siromašnih obitelji). Uz to napominje da je važna i sposobnost akumuliranja socijalne imovine (poput zdravlja i obrazovanja) u povećanju stope siromaštva i njezinog opstanka. Kako je imovina prenosiva na daljnje generacije, pojavljuje se i ciklično gibanje siromaštva gdje se neće ni djeci bez imovine moći osigurati izlazak iz istog.

Samo po sebi, siromaštvo označuje nedostatak imovine što znači i da su prihodi siromašnog kućanstva mali ili nedovoljni za razinu potrošnje izvan osnovnih potreba poput hrane. Štednja je kod takvih kućanstva nepostojeća ili na vrlo niskoj razini, kao takvima ograničeno im je sudjelovanje na financijskim tržištima zbog nemogućnosti pokrića kredita. Konvencionalne bankarske institucije nisu u mogućnosti ponuditi siromašnoj populaciji kredite kojima će one u dogledno vrijeme profitirati gdje se javljaju drugačiji oblici financijskih institucija poput kreditnih unija, institucije za mikrokreditiranje/mikrofinanciranje ili čak razni oblici nevladinih udruga koje će njima moći ponuditi određene oblike kreditiranja s (pretpostavljeno) boljim uvjetima povrata duga. U teoriji takve bi institucije dale siromašnima zaštitu od fluktuacija u prihodima i financijskih šokova gdje će se u daljnjim poglavljima ovog rada detaljnije razraditi tema stvarnog učinka istih, prvenstveno institucija mikrofinanciranja.

Nadalje, Određene dobne skupine poput starijih osoba i djece su osjetljiviji na pad u siromaštvo zbog njihovog gubitka (u slučaju starijih) i nedostatka (u slučaju starijih i djece) ljudskog kapitala. Davis i Sanchez-Martinez (2014.) pridodaju važnost životnom i mirovinskom osiguranju u pogledu na sprječavanje pada u siromaštvo gdje je primijećeno da je nedostatak životnog osiguranja poveznica između kućanstva u kojima žive siromašni umirovljenici te kako bi se trebalo utjecati na povećanje broja ljudi koji uplaćuju životno osiguranje kako bi se izbjegli rizici pada u siromaštvo. Tu se opet pojavljuje oksimoron siromaštva i štednje gdje se jedno od rješenja može dobiti primjesom neoklasične i liberalne teorije u smislu aktivacije državne politike za pomoć siromašnima kod nekog od oblika štednje nevezano za kreditiranje od strane financijskih institucija.

2.1.3. Tržišne nesavršenosti i pristup financijskim tržištima

Tržišne nesavršenosti na razne načine mogu utjecati na siromaštvo i nastavak njegovog cikličkog gibanja, prvenstveno asimetrične informacije koje će uzrokovati da siromašna populacija donosi odluke koje nisu u skladu s njihovim potrebama ili su pak u potpunoj suprotnosti gdje će se očitovati još dublji pad u siromaštvo. Primjerice, kod odabira prehrane siromašna populacija teži jeftinijoj varijanti hrane kod koje je moguće da nije bila podložna testiranjima na opasne substance za koje je dokazano da uzrokuju određene bolesti poput raka i raznih trovanja. Nadalje, među tržišne nesavršenosti spada i problem nejednakosti ponude i potražnje na tržištu rada. Problem se očituje kada nema dovoljno potražnje za radom za kojeg su potrebne vještine koje ima preveliki broj ljudi na strani ponude rada. U takvoj situaciji, ljudi čije vještine nisu potrebne na tržištu rada ili koji nemaju potraživane vještine u većoj su opasnosti od pada u siromaštvo i razloga nemogućnosti pronalaženja posla. Za kućanstva i obitelji koji se već nalaze u siromaštvu problem je taj što većina siromašnih obitelji ne može priuštiti obrazovanje za svoju djecu, s kojim bi mogli steći potraživane vještine. Demeritorna dobra poput alkohola i droga viđaju češću uporabu među siromašnom populacijom, takav oblik tržišne nesavršenosti uzrokuje nekolicinu problema. Prvo, za kupnju siromašan pojedinac treba dati određenu svotu novaca koja će smanjiti njegovu kupovnu moć i mogućnost štednje te elastičnost njegove potražnje s vremenom teži

prema neelastičnosti budući da demeritorna dobra u većini slučajeva uzrokuju ovisnost. Sljedeće, demeritorna dobra imaju negativan utjecaj na zdravlje i sposobnosti što će još dodatno utjecati na gubljenje i zanemarivanje vještina potrebnih za zaposlenje. Naposljetku, korisnici demeritornih dobara su žrtve diskriminacije i stereotipizacije gdje im se odbija pomoći ili ponuditi posao radi negativnih posljedica koje to može donositi poslodavcu ili okruženju.

Ako siromašno kućanstvo ili pojedinac donose krive odluke kod kontroliranja svojih prihoda (koji su već na vrlo niskoj razini) tada će imati još manje prilika u kojima će moći doći do financijskih tržišta. Kao što je napomenuto u prošlom dijelu, siromašni će imati manje prilika za sudjelovanje na financijskim tržištima bez obzira na njihovo upravljanje novcem zbog nedostatka pokrivača. U ovom slučaju se pristup financijskim tržištima sagledava sa strane investiranja i osnivanja u mikro ili malih poduzeća koja bi siromašnima omogućila dovoljnu akumulaciju kapitala za izlazak iz siromaštva budući da siromašni žive pod stalnim pritiskom na njihovo loše financijsko stanje javlja se zamka siromaštva iz koje se ne mogu izvući bez dodatnih sredstava. I ako se dogodi da im situacija priušti pristup financijskom tržištima, Besley i Burgess (2003.) napominju kako siromašni imaju nisku razinu obrazovanja u menadžmentu financija i baratanju financijskim konceptima iako tvrde da to ne bi trebalo utjecati na njihovo iskorištavanje dane prilike za multipliciranje njihovih prihoda. Uz to i proponiraju da iako imaju nisku razinu obrazovanja, siromašni bi trebali biti odlični s alokacijom novca budući da im je *svaki novčić bitan* s obzirom da nemaju pristup kreditima i mikrokreditima.

2.1.4. Etničke manjine i imigracija

U 2010. godini se primjetilo da dvije petine osoba koje pripadaju etničkim manjinama u Ujedinjenim Kraljevstvima žive u kućanstvima s niskim prihodima, što je dvostruko više nego li je to kod domaćeg stanovništva (Davis i Sanchez-Martinez, 2014.). Budući da su etničke manjine uglavnom imigranti logično je povezati ta dva pojma u proučavanje siromaštva obje skupine (imigranti nisu nužno etničke manjine). Blume et al. (2005., citirano u Davis i Sanchez-Martinez, 2014.) navode četiri razloga zašto imigranti i etničke manjine imaju veće šanse za pad u siromaštvo. Prvenstveno se susreću s više poteškoća u pronalasku poslova i dobivanju prava na socijalno skrb i

ostale benefice koje nudi država negoli domaće stanovništvo. Sljedeće, najvažnija stavka koja će određivati hoće li pasti u siromaštvo su godine provedene u državi u koju su emigrirali budući da se s vremenom dobivaju prava na socijalnu skrb te se s time smanjuje mogućnost istog. Isto tako, imigranti i manjine koje su duže vrijeme u državi su imali priliku naviknuti se na običaje i socioekonomsko stanje države. Nadalje, postoji mogućnost da se vještine kojima imigranti i manjine traže zaposlenje ne podudaraju s vještinama koje su potraživane u državi gdje se javlja i prezastupljenost imigranata ili manjine u određenoj ekonomskoj djelatnosti. Posljednje, utjecaj razine obrazovanja može imati veći utjecaj na imigrante nego na domaće stanovništvo s obzirom na uspjeh na tržištu rada budući da poslodavci biraju zaposlenike temeljem obrazovanja, obrazovaniji imigranti će dati bolje sliku o ostalima gdje se poboljšava šansa zaposlenja kod cijele imigrantske populacije.

Smatra se kako će povećanje broja imigranata u nekoj zemlji zasititi tržište rada jeftinom radnom snagom te tako utjecati na povećanje broja nezaposlenih među domaćom populacijom i utjecati na povećanje stope nezaposlenosti a time i stope siromaštva prvenstveno domaćeg stanovništva. Stvarne učinke su istražili Johnson i Mason (2012., citirano u Davis i Sanchez-Martinez, 2014.) gdje su ustanovili da u SAD-u ne postoji pozitivna veza između imigracije i stope nezaposlenosti, dapače, dali su dokaze o tome da postoji negativna veza između imigracije i stope nezaposlenosti. Što će reći da su rad i vještine imigranata komplementarne s domaćim radom te će s time utjecati na povećanje plaća domaćeg stanovništva.

U sljedećem dijelu, nakon neoklasičnih pristupa siromaštvu, vrijedi prikazati kejnzijansku teoriju siromaštva kako bi se prikazala potpuna cjelina o gledištu na siromaštvo i odgovor na isto.

2.2. Kejnzijska teorija siromaštva

Naspram opisane neoklasične teorije siromaštva, kejnzijska teorija u svojoj srži pretpostavlja da nije samo tržište krivo za siromaštvo već i nerazvijenost u širem spektru. S time u vidu teorija pretpostavlja da će ekonomski rast i razvoj pomoći u bitci protiv siromaštva (u tom se pogledu klasična i kejnzijska teorija poklapaju), proponirajući državne intervencije (fiskalna i monetarna politika) u borbi protiv primarno prisilne nezaposlenosti. Država je u tome smještena u poziciju gdje siromaštvo daje sliku o njezinom funkcioniranju, primarno o tome kakva je njezina poduzetnička klima budući da se visoka stopa siromaštva javlja, među ostalim faktorima, kada je i nezaposlenost na visokoj razini. Stanje države ovisit će o mnogo različitih čimbenika među kojima su ljudski resursi, infrastruktura, prirodni resursi, kvaliteta zakona i intelektualni kapital. Dakle, kako bi država poboljšala svoje stanje trebala bi doraditi kvalitetu ili kvantitetu spomenutih čimbenika.

2.2.1. Opskrba kapitala i javnih dobara

Jedan od aspekta kejnzijske teorije siromaštva je prvenstveno orijentiran na opskrbu kapitala poput obrazovanja, za povećanje razine ljudskog kapitala, i infrastrukture, za povećanje proizvodnih kapaciteta i općenito produktivnosti. Kako bi se utjecalo na opskrbu kapitala tamo gdje ga najviše nedostaje potrebno je svako gospodarstvo gledati kao zasebnu cjelinu s posebnim karakteristikama te da će svaka promjena u jednom određenom faktoru direktno ili indirektno utjecati na svoj način unutar sustava na drugi povezani faktor. „Faktori koji bi se trebali uzeti u obzir su postojanje zamke siromaštva, ekonomski politički sustav, fiskalni sustav i fiskalna zamka, geografska situiranost, kulturne barijere i geopolitika. U tom pogledu, siromaštvo u određenoj zemlji može biti pod velikim utjecajem slabog institucionalnog okvira i korupcije koja snažno utječe na funkcioniranje tržišta, u drugom kontekstu problem može biti fizička izoliranost koja će utjecati na uvoz osnovnih dobara i usluga potrebnih da pojedinci dostignu određenu razinu blagostanja.“ (Davis i Sanchez-Martinez, 2014.) U skopu ove teorije je dakle najbitnije dati ponder spomenutim faktorima kako bi se odabrao najbolji put te s tim u vidu raditi posebne politike za revitalizaciju, poboljšanje sustava i borbu protiv problema siromaštva određene države.

Jedan vid opskrbe kapitala su i javna dobra, koja za razliku od ostalih dobara nisu isključiva, neiscrpna su i nedjeljiva. Ona sadrže dobra za koje neka država smatra da su prijekopotrebna za društveno blagostanje te će se isto tako ponuda javnih dobara razlikovati između država ovisno o tome što smatra da je njezinim građanima potrebno. Kako je korištenje javnih dobara slobodno za sve ljude, njihov utjecaj na siromaštvo bit će od velikog značaja. Prvenstveno je pristup obrazovnim institucijama bitan zbog građenja ljudskog kapitala i uzastopno, veće mogućnosti zaposlenja. Laderchi et al. (2003.) smatraju kako je *adekvatnost* javnih dobara važnija nego samo njihovo postojanje budući da ovisi o potražnji i zadovoljavanju želja građana. Ipak, javno dobro je investicija od strane lokalne samouprave ili države gdje će njegova isplativost ovisiti o tome hoće li se ono koristiti u punom kapacitetu, no ako javno dobro ne zadovoljava potrebe građana *adekvatno* onda je isplativije ili kvalitetnije izraditi plan javnog dobra ili ne uopće provesti isti.

2.2.2. Makroekonomski pristup siromaštvu

Jedna od najveći promjena naspram neoklasične teorije je u tome da se liberalna teorija okreće makroekonomiji za odgovore na problem siromaštva u odnosu na modele spomenute na početku poglavlja koji su orijentirani na mikro stranu i prema pojedincu. Keynes je dakle smatrao da je srž rješavanja problema siromaštva obrazovanje i razvoj ljudskog kapitala, predlažući akumulaciju istog agregiranjem investicija u javno školstvo. Zalagao se za državne intervencije s ciljem rješavanja širokog spektra problema gospodarstva, gdje bi posebno efektivne bile u rješavanju problema prisilne nezaposlenosti preko akumulaciju ljudskog kapitala i investiranjem u obrazovanje. To bi preko Keynesovog multiplikatora¹ povećalo stopu rasta i smanjilo stopu siromaštva preko razvoja dodatnih vještina građana. Keynes je smatrao investicije u bilo kojem vidu kao pokretače gospodarstva, gdje je osim državnih investicija i poduzetničke investicije smatrao važnima te je tvrdio da ako su na niskoj razini da će utjecati na povećanje stope nezaposlenosti i siromaštva. Predlagao je da se državna sredstva, koja bi se prikupila podizanjem porezne stope ili prodajom državnih obveznica, ulažu u javne

¹ U vidu teorije samim trošenjem državnih sredstava postigao bi se cilj ekonomskog rasta bez obzira da li se troši na unapređenje obrazovanja ili ne, iako će od sektora do sektora ovisiti u kolikoj mjeri

investicije koje bi za uzrok, preko „socijalizacije investicija“², utjecale na podizanje stopa poduzetničkih investicija u profitabilne projekte umjesto povećane štednje u slučaju povećanja porezne stope. Kroz teoriju socijalizacije investicija država bi trebala igrati ulogu vodilje gdje se smatra da će država pravilno odrediti prioritetne sektore u koje treba ulagati, odnosno kroz koje će imati najveći multiplikativni efekt, te da će privatni sektor pratiti ta ulaganja i još dodatno utjecati na povećanje aktivnosti sektora i rast dodane vrijednosti njegovih proizvoda i usluga time ubrzati ekonomski rast i smanjenje siromaštva. Sa strane države takve mjere bi bile vrlo privlačne jer omogućuju stvaranje programa borbe protiv siromaštva bez povećanog opterećenja građana preko povećanja porezne stope za financiranje istih. Datost je da će ekonomski rast povećati prosječnu plaću građana i time postupno smanjiti apsolutno siromaštvo, no efekt na relativno siromaštvo će biti vidljiv tek kada se poveća medijalna plaća odnosno, kada će se uz ekonomski rast i povećanje plaća smanjiti varijanca kod distribucije prihoda među građanima. Kako bi se smanjila razina siromaštva u zemlji, rast mora biti održiv. Davis i Sanchez-Martinez (2014.) pretpostavljaju da povećanje potražnje treba biti praćeno povećanjem agregatne ponude kada se priča o rastu rada i kapitala te da često potražnja nadvisi ponudu što uzrokuje neodržive nagle rastove slijedene dubokom recesijom.

Inflacija je jedan od javno najzamjećenijih makro efekata koji utječu na siromaštvo tijekom koje se nominalne plaće radnika smanjuju ili rastu u manjoj mjeri nego cijene gdje su za generiranje siromaštva izuzetno bitne cijene osnovnih proizvoda (hrane, lijekova, energije). Uz to inflacija donosi i veću poreznu stopu koja smanjuju kupovnu moć građana no oni koji su već ispod granice siromaštva uglavnom nisi oporezivani jer imaju manje mjesečnih prihoda od granice oporezivanja. Nadalje, kao što se dogodilo u SAD-u prošlog desetljeća, visoke cijene zemljišta i općenito nekretnina mogu utjecati na povećanje stope siromašnih zbog nemogućnosti otplaćivanja kredita, hipoteke ili stanarine pogotovo ako se uz to zemlja nalazi u dubokoj recesiji.

² Stvaranje socioekonomskog okruženja pogodnog za investicije; „zamjena“ likvidnih sredstava za nelikvidna sredstva koja će generirati nove poslove, smanjenje kamatne stop u svrhu smanjenja štednje, stvaranje nove kapitalističke kulture kooperacije javnog i privatnog sektora

2.2.3. Nezaposlenost i siromaštvo

Nezaposlenost je vrlo važna stavka siromaštva jednostavno zato što se unutar liberalne teorije smatra da će pojedinac koji nema posao vrlo vjerojatno biti siromašan. Nije samo zaposlenje kao binarna varijabla bitno za računanje mogućnosti za pad u siromaštvo nego je već i duljina zaposlenja vrlo bitna. Pojedinac koji radi sporadično ima veće šanse za pad u siromaštvo negoli to ima pojedinac koji ima posao na duže vrijeme bez obzira na plaću, zato što će se onaj koji radi sporadično nakon završetka radnog odnosa vratiti u siromaštvo budući da neće moći štedjeti. Uz to, takvi pojedinci neće u zemljama s mirovinskim sustavom kao što je u Hrvatskoj moći dovoljno uštedjeti za dostatnu mirovinu te će i tada biti u riziku od siromaštva. Dugoročna zaposlenost sa sobom donosi ne samo izlazak iz siromaštva preko povećanih prihoda već se i tijekom zaposlenja stvaraju poslovne mreže i razvijaju vještine koje će pojedincima omogućiti ostanak ili napredovanje unutar poduzeća te im time još više povećati prihode, štednju i smanjiti rizik od pada u siromaštvo u slučaju šokova na tržištu.

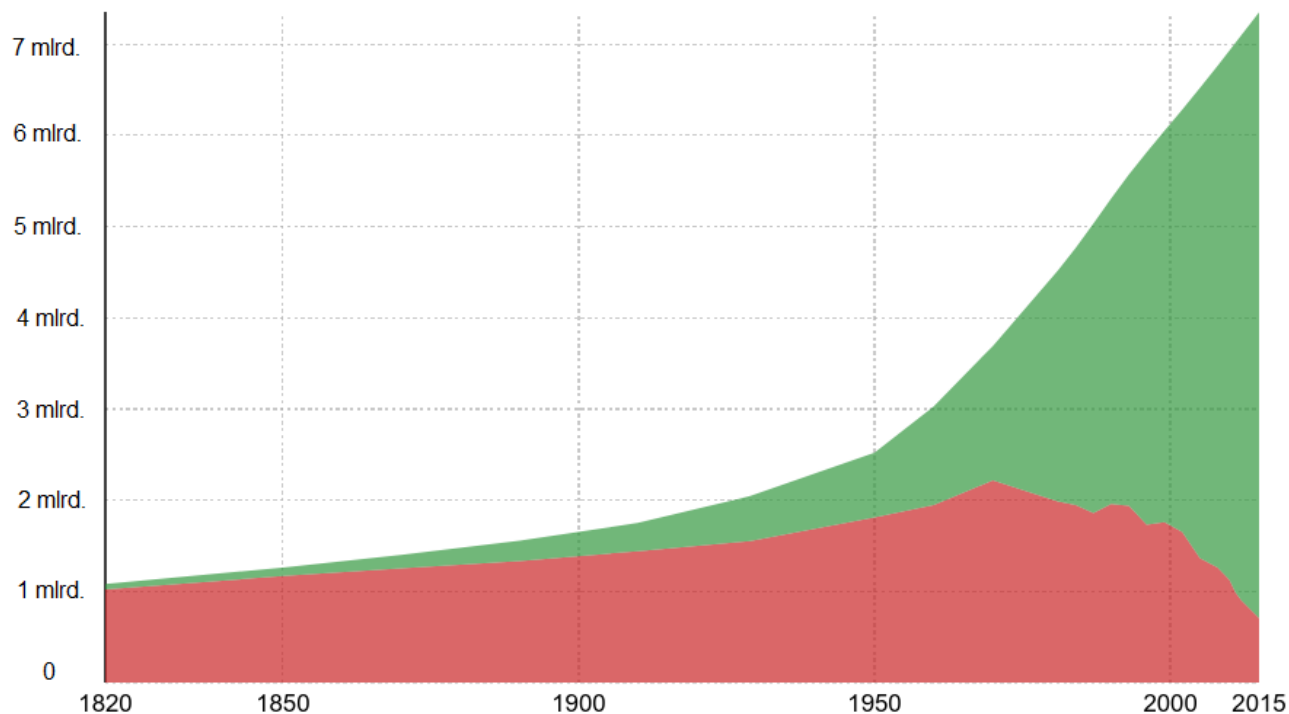
Iako se zaposlenje generalno smatra kao potpuno rješenje za siromaštvo, u specifičnim situacijama može i povećati stopu siromaštva. „...to se može dogoditi kada se generacija zaposlenja postigne preko ekspanzije poludnevničkih, loše plaćenih i privremenih poslova (odnosno, nesigurnih i neizvjesnih poslova), koji mogu biti povezani s drastičnim reformama ponude na tržištu rada u svrhu donošenja fleksibilnosti na istom, iako isto povezani s tehničkim promjenama koje smanjuju ponudu najviše radne snage i s time i plaću za takve poslove.“ (Machin, 2009., citirano u Davis i Sanchez-Martinez, 2014.). Takav oblik slučaja se uglavnom zabilježuje kada se u državi odvija neki oblik krize poput recesije 2008. gdje je u Njemačkoj uz pad stope nezaposlenosti rasla stopa siromaštva i 2009. godine stopa nezaposlenosti je došla na do tad najnižu razinu (Kyzyma, 2013.)

2.3. Razina siromaštva u odabranim zemljama

Kako bi se dobila opća slika o utjecaju mikrofinanciranja na siromaštvo neke države potrebno je prikazati kretanje razine siromaštva kroz godine. To će omogućiti praćenje kretanja razine siromaštva u vremenu prije pojave institucija mikrofinanciranja i

tijekom poslovanja istih te dati mogućnost usporedbe kretanja razine siromaštva unutar ta dva vremenska intervala.

Grafikon 1.: Dio svjetskog stanovništva koje živi u ekstremnom siromaštvu 1820.-2015.godine

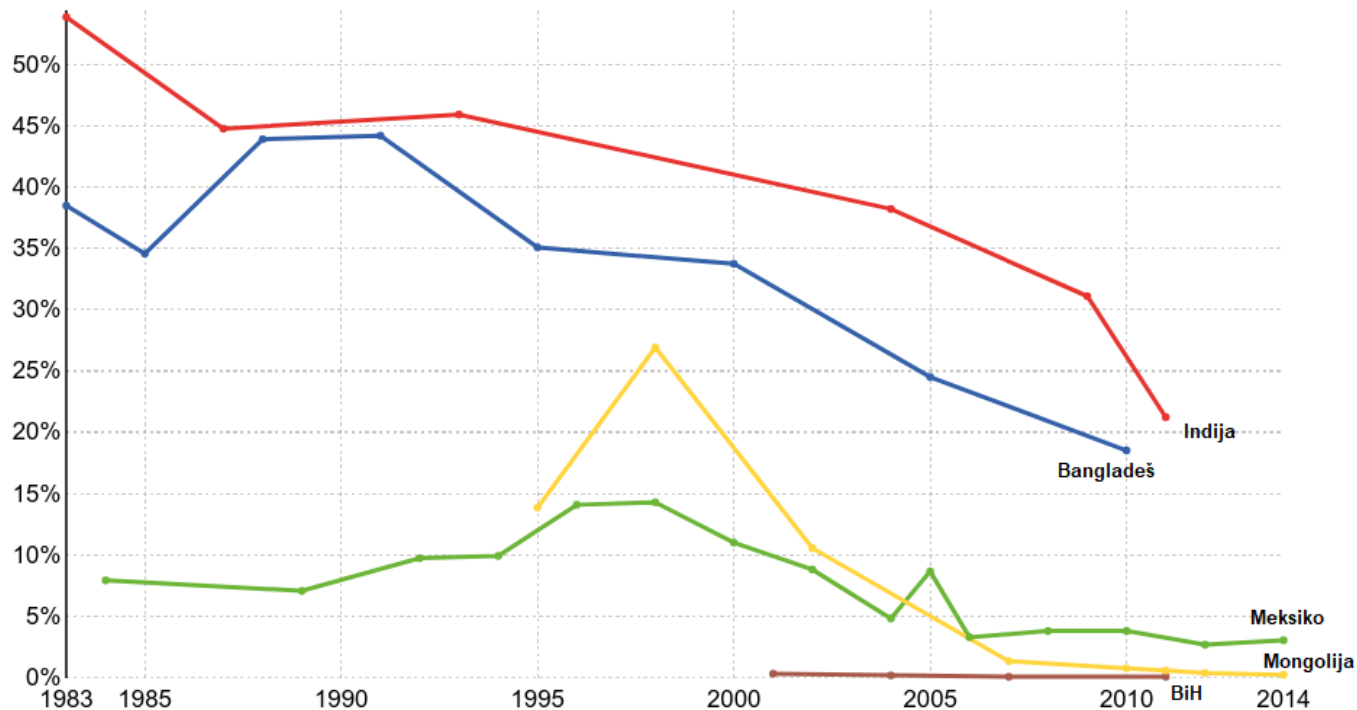


Izvor: Roser i Ortiz-Ospina, 2017.

Na Grafikonu 1 se može vidjeti da je razina ekstremno siromašnih (oni ljudi kojima je potrošnja u kućanstvu manja od 1.9 USD *per capita* na dan) drastično opadala s početkom 1970-tih godina te nastavlja padati do 2015. godine u kojoj je bilo oko 705 mil. siromašnih, odnosno 9,6% ljudi koji žive u ekstremnom siromaštvu. Nadalje, Grafikon 2 prikazuje kretanje ekstremno siromašnih odabranim zemljama gdje je primjetan pad ekstremnog siromaštva u svakoj zemlji osim Bosne i Hercegovine (nadalje BiH) nakon 1998. godine, pogotovo u Mongoliji koja je 2014. godine dostigla razinu ekstremnog siromaštva od 0,22% naspram razine od 13% 1995. godine koja je naglo porasla na 27% do 1998. godine. Kod Bangladeša je primjetan porast razine ekstremnog siromaštva u intervalu od 1985. do 1991. godine gdje je dostigao najveću razinu ekstremnog siromaštva od 44%. Iako je pad vidljiv, razina ekstremnog siromaštva u Indiji i Bangladešu je i dalje veća od svjetskog prosjeka gdje je Bangladeš

u 2010. godini dostigao razinu ekstremnog siromaštva od 18,5% te Indija 26% naspram svjetskog prosjeka od 16%.

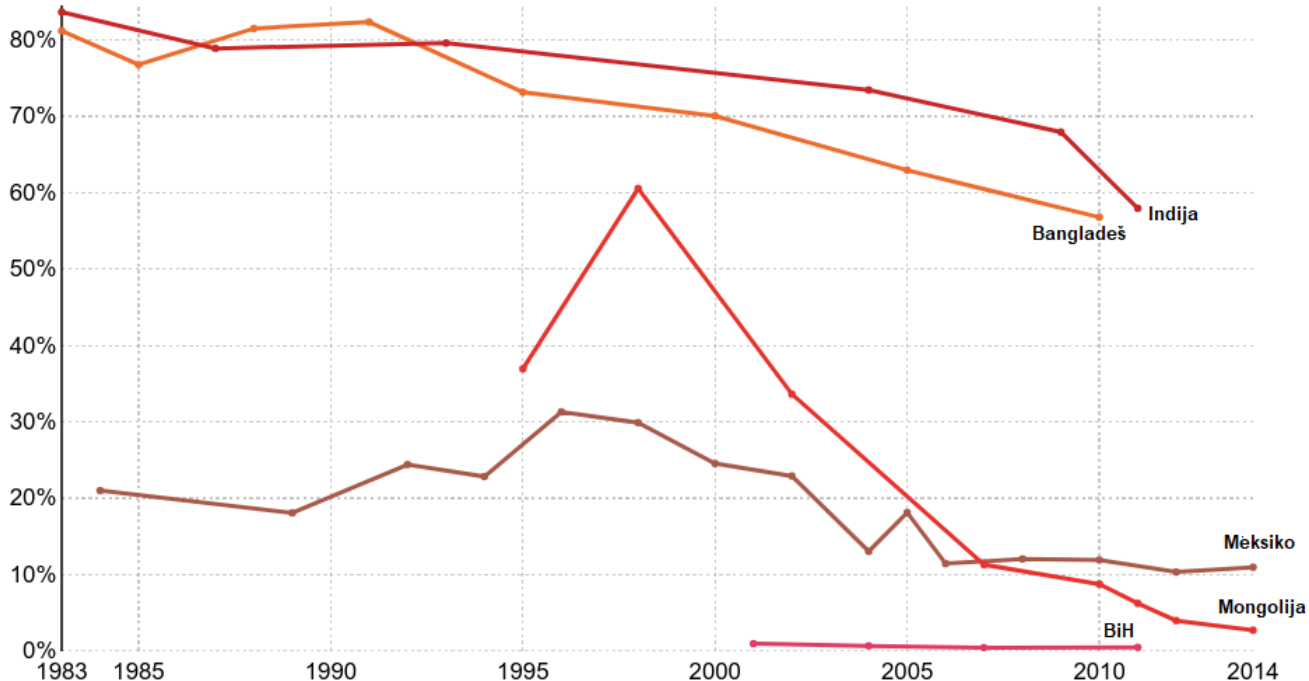
Grafikon 2.: Kretanje razine ekstremnog siromaštva u odabranim zemljama



Izvor: Roser i Ortiz-Ospina, 2017.

Na Grafikonu 3 primjetan je sličan trend kretanja razine siromaštva kao kod Grafikona 2 no u ovom slučaju su razine siromaštva daleko veće, osim u situaciji BiH i Mongolije. Vidljivo je da Bangladeš i Indija imaju visoku stopu siromaštva gdje je 1983. godine u obje države bila veća od 80% te je do 2010 postepeno padala na razinu od oko 60% te je tijekom pada kod Bangladeša vidljiv i porast razine siromaštva u intervalu od 1985. do 1991. godine. Nagli rast pa pad siromaštva je opet vidljiv na primjeru Mongolije gdje je tijekom 1995. godine razina siromaštva bila 37% koja se povećala na 60% do 1998. godine te je do 2014. godine naglo pala na razinu od 2.7%. Meksiko je u intervalu od 1990. do 2002. godine imao nešto veću stopu siromaštva negoli u prošlom razdoblju, u prosjeku od 26% te je do 2014. godine, uz jedan mali ali nagli porast stope 2005. godine od 5 postotnih poena, razina siromaštva pala na 11%. U slučaju BiH vidljivo je malo smanjenje razine siromaštva, no uglavnom se tijekom razdoblja od 2001. do 2011. godine održava na razini između 1% i 0.4%.

Grafikon 3.: Kretanje razine siromaštva (potrošnja kućanstva manja od 3.1 USD *per capita* na dan) u odabranim zemljama



Izvor: Roser i Ortiz-Ospina, 2017.

Različiti trendovi kretanja siromaštva između odabranih zemlja govore o razlikama između njihovih gospodarstava i politika borbe protiv siromaštva što će dati stvaran prikaz funkcioniranja mikrofinanciranja u državama s iznadprosječnom, prosječnom i ispodprosječnom razinom siromaštva.

U sljedećem poglavlju detaljnije će se obraditi tema institucija mikrofinanciranja, njihov početak te njihov način poslovanja u svrhu istraživanja utjecaja odabranih institucija mikrofinanciranja na siromaštvo u državama gdje posluju.

3. MIKROFINANCIRANJE

Načini financiranja koji su donekle sličili mikrofinanciranju oduvijek su postojali gdje su pojedinci ili obitelji posuđivali novac trećoj osobi/ama kako bi pomogli siromašnima u vrijeme financijskih nevolja. Sredinom 19. stoljeća Friedrich Wilhelm Raiffeisen i Franz Hermann Schulze-Delitzsch osnovali su u Njemačkoj globalnu banku i pokret kreditne unije kako bi siromašnima nudili široki spektar usluga, uključujući i pozajmice s niskom kamatnom stopom u svrhu proizvodnje. U isto vrijeme, u SAD-u, Lysander Spooner je kamatama od mikrokredita pomagao poduzetnicima i farmerima u izlasku iz siromaštva. Današnji oblici mikrofinanciranja su izvor širokog spektra financijskih usluga za potencijalne poduzetnike te mikro i mala poduzeća koja nemaju pristup bankarskim i sličnim uslugama. Temeljna ideja za stvaranje institucija mikrofinanciranja je u odgovoru na problem gdje klasične financijske institucije nisu mogle efektivno utjecati na ekonomski razvoj i smanjenje siromaštva u siromašnim zemljama/regijama. Institucije mikrofinanciranja nude usluge svima osobama koje su u određenom razmaku ispod ili iznad granice siromaštva gdje postoji mogućnost uzimanja kredita kao pojedinac ili kao grupa, uz kredite nude i usluge štednje, osiguranja te transfera novca. Budući da se u siromašnijim zemljama transakcije između pojedinaca vrše u velikoj mjeri trampom, one će omogućiti veću likvidnost i monetizaciju velikog broja proizvoda i usluga za koje se dotad plaćalo drugim proizvodima i uslugama. Osim pomoći generalno siromašnima, na visoko mjesto se stavlja emancipacija i samozapošljavanje siromašnih žena te se smatra da postoji veća šansa za vraćanje duga i da će posuđeni novac biti iskorišten za pomoć obitelji. Žene čine više od 80% klijenata svih institucija mikrofinanciranja (Armendáriz i Murdoch, 2010.) upravo zbog navedenih razloga. Institucije mikrofinanciranja bi trebale pomoći siromašnim ženama na način da ih financijski osnaži i da im da određenu razinu kontrole nad svojim životom u regijama i državama gdje one to nemaju (Guérin, 2011.) budući da se pokazuju određeni problemi kod kontrole kredita/štednji kao što navodi Armendáriz (2011.) da bi mikroštednja omogućila ženama zaštititi dio novca koji bi inače završio u rukama njihovih muževa u svrhu svakodnevne potrošnje.

Moderne institucije mikrofinanciranja nude mikrokredite/kredite po većim kamatnim stopama nego što to nude konvencionalne banke gdje za to navode sljedeće razloge (www.microworld.org):

- 1) Trošak financiranja mikrofinancijskih institucija – često veći u zemljama u razvoju, pošto će strani financijeri tražiti veće povrate kako bi pokrili dodatni rizik financiranja mikrofinancijskih institucija
- 2) Rizik tečaja – često veći u zemljama u razvoju; valute mogu biti labilne, nelikvidne i inflacija može biti visoka
- 3) Rizik od nepovrata mikrokredita – viši budući da dužnici nemaju osiguranje ili povijest mikrokredita
- 4) Administrativni troškovi – viši jer se primaju manje svote od kamate na male mikrokredite koje ne bi pokrile transakcijske troškove

Karlan i Goldberg (2011.) napominju kako je pojam mikrofinanciranja povezan s devet karakteristika istog: male transakcije i minimalan račun, zajmovi za poduzetničke aktivnosti, zajmovi bez pokrića, grupno kreditiranje, fokus na siromašne klijente, fokus na žene kao klijente, jednostavan proces prijave za kredit, ponuda usluga u zajednicama s nedovoljnom ponudom istih, kamatne stope na razini tržišta. Iako se karakteristike mogu povezati s općim pojmom mikrofinanciranja, nije nužno da su sve jednako zastupljene u pojedinoj instituciji gdje im se dopušta da do neke granice odrede na koji će način poslovati. Nadalje, predstavljaju tri modela poslovanja kroz koje se može odrediti koliko će rizično biti odobravanje kredita. Prvenstveni model jesu grupe solidarnosti (*Solidarity Groups*) koje je predstavio Muhammad Yunus, sastoje se od petero ljudi gdje svaki jamči povrat kredita za drugog, ako jedna osoba u grupi ne vrati kredit drugi trebaju za nju vratiti ili će u suprotnom izgubiti mogućnost daljnjeg posuđivanja. Sljedeći model se naziva seosko bankarstvo (*Village Banking*), gdje su to zapravo proširene grupe solidarnosti na 15-30 osoba (pretežito je zastupljen samo jedan spol po grupi), one zajedno upravljaju mikrokreditom danim od neke institucije mikrofinanciranja (eksterni račun) te se omogućuje kreditiranje između članova grupe (interni račun), na sličan način funkcioniraju *Self Help Grupe* o kojima će biti riječi u posljednjem poglavlju. Posljednji model je jednostavno pojedinačno kreditiranje

(*Individual lending*) koji koriste i konvencionalne banke te je teško uvidjeti razliku među njima, osobito u slučajevima gdje će institucija mikrofinanciranja tražiti neki oblik osiguranja povrata. Za osiguranje se može tražiti ili novac ili neka imovina koja nema veliku tržišnu vrijednost već veliku „duševnu“ vrijednost za pojedinca.

Armendáriz i Murdoch (2010.) uz usluge mikrokreditiranja smatraju i usluge mikroštednje kao važnu odrednicu institucija mikrofinanciranja gdje institucije, poput Grameen banke, omogućuju klijentima štednju koja će omogućiti lakše podnošenje šokova tržišta, zdravstvenih šokova i prirodnih nepogoda. Osim toga, napominju da se štednjom može postići dovoljno financijske imovine za osiguranje kredita kod pojedinačnog kreditiranja, *izgladiti* potrošnju, plaćati veće troškove poput onih za obrazovanje te financirati investicije. U anketi od strane BRI (*Bank Rakyat Indonesia*) na uzorku od 201 svojih klijenta u Indoneziji se zaključilo kako je „skoro jednak broj štedilo za obrtni kapital (13%), za plaćanje troškova obrazovanja (14%) te za opću kućansku potrošnju (13%)“ (Armendáriz i Murdoch, 2010., str. 175).

Prve takve institucije su se pojavile početkom 1970-tih u obliku nevladinih udruga i neprofitnih udruga koje funkcioniraju na temelju donacija dok su prve komercijalne institucije mikrofinanciranja počele s osnivanjem Grameen Banke u Bangladešu 1983. godine.

3.1. Muhammad Yunus – Grameen Bank (Bangladeš)

Priča početka karijere Muhammada Yunusa, ekonomiste iz Bangladeša, je vrlo popularna u mikrofinancijskim krugovima. Jedan je od najpoznatijih ljudi u tom području te se često naziva ocem/pionirom mikrofinanciranja. U 1976. godini, tijekom posjeta selu Jobra u Bangladešu, otkrio je da konvencionalne bankarske institucije nisu odobravale kredite siromašnim ženama (samozaposlene žene koje prave namještaj od bambusa) zbog velikog rizika od nevraćanja dugova te je on sam dao 42 žene zajam od 27 USD koje su s tim zajmom uspjele ostvariti profit od 0,02 USD svaka. Primjetivši dakle uspjeh ostvarivanja profita od strane siromašnih žena odlučio je nastaviti sa svojim mikrokreditima tako što je osigurao kreditnu liniju od državne banke Janata Bank za nastavak svog projekta mikrokreditiranja. Yunus se od tad vodio kao prvi čovjek koji

je počeo posao mikrofinanciranja u modernom shvaćanju termina. Nakon 7 godina, 1983., iz njegovog projekta je proizašla Grameen Bank, prva bankarska institucija koja prvenstveno nudi usluge mikrofinanciranja. Kako bi se osigurao povrat mikrokredita, umjesto novčanih garancija (kako su primatelji mikrokredita uglavnom bili siromašni) osnivale su se takozvane „grupe solidarnosti“. To su grupe od minimalno 5 ljudi koje su zajedno primale jedan mikrokredit u kojima su se pojedinci poticali na povrat pomagajući si u poslovima i općenito samozaposlenju. Na primjeru Grameen banke takav način davanja mikrokredita su koristile i buduće institucije mikrofinanciranja. Prilikom apliciranja za mikrokredit svaka grupa se treba obvezati da će pratiti šesnaest odluka (*Sixteen Decisions*) kako bi se širila kultura dobrog poslovanja, vođenja kućanstva i odgoja djece te sudjelovati na sedmodnevnoj radionici gdje se razgovara o postignućima, planovima za budućnost i pojašnjava spomenute odluke (Sherraden i Ninacs, 1998., str. 113-114). Tih šesnaest odluka su sljedeće:

- 1) Poštivat ćemo i unaprijediti četiri načela Grameen Banke: disciplina, jedinstvo, hrabrost i mukotrpan rad – u svakom aspektu našeg života
- 2) Donositi ćemo blagostanje našim obiteljima
- 3) Nećemo živjeti u trošnim kućama. Radit ćemo na popravku kuće i gradnji novih u najkraćem roku
- 4) Uzgajati ćemo povrće kroz cijelu godinu. Jest ćemo ga puno i prodavati višak
- 5) Tijekom sezone sadnje ćemo posaditi što više sadnica možemo
- 6) Zadržavat ćemo se na manjem broju djece. Gledat ćemo minimizirati troškove. Brinut ćemo se o svojem zdravlju
- 7) Obrazovat ćemo našu djecu i osigurati da si mogu zaraditi kako bi si sami platili školovanje
- 8) Držat ćemo našu djecu i okoliš čistima
- 9) Sagradit ćemo i koristiti poljske zahode
- 10) Vodu za piće ćemo uzimati iz cijevnih bunara. Ako nije dostupna, prokuhavat ćemo vodu ili koristiti stipsu.
- 11) Nećemo uzimati miraz na sinovom vjenčanju ili davati miraz na kćerinom. Držat ćemo naš centar čist od kletve miraza. Nećemo prakticirati udaju maloljetne djece.

- 12) Nećemo nikome uzrokovati nepravdu, niti ćemo dopustiti ikome da je čini
- 13) Zajedno ćemo ići u veće investicije u svrhu većeg profita
- 14) Uvijek ćemo biti spremi pomoći jedni drugima. Ako je netko u nevolji, mi ćemo mu svi pomoći
- 15) Ako smo svjesni nekog kršenja discipline u bilo kojem centru svi ćemo zajedno otići tamo i pomoći u njenom ponovnom uspostavljanju
- 16) Zajedno ćemo sudjelovati u svim društvenim aktivnostima

Kada se odobri mikrokredit određenoj grupi ne potpisuje se nikakav ugovor između Grameen banke i primatelja već se taj odnos bazira na povjerenju gdje do najvećeg izražaja dolazi uvjet da ako se ne vrati dug, grupi se više neće davati mikrokredite. Radi toga se često događa da kada neko u grupi ne može vratiti svoj dio duga, drugi članovi pomognu u tome kako ne bi cijela grupa ostala bez budućih mikrokredita (Sherraden i Ninacs, 1998.). Kako bi što uspješnije financirali buduće mikrokredite Grameen banka od „klijenata“ traži da jedan mali dio (1 Tk - taka) sredstava stave na štednju svaki tjedan. Svaki od njih je dužan uplatiti 5% svojeg mikrokredita u „grupni fond“ koji je potpuno u vlasništvu grupe i koji se može koristiti za potrebe koje su od važnosti za grupu. Također su dužni 25% svoje kamate uplatiti u fond za nuždu kojeg vodi Grameen banka i koji je služi za pokriće nepovraćenog mikrokredita u slučaju smrti i drugih oblika nesreće (Khandker et al., 1995., str. 11). Do lipnja 2015. godine ukupni mikrokrediti su iznosili 17 mlrd. USD izdanih 8.7 mil. korisnika od kojih je 97% žena te je ukupna stopa povrata iznosila 98% (www.grameen-bank.net), Monthly Reports 06-2015). Grameen banka nudi kamatnu stopu od 20% na proizvodne mikrokredite, 8% na stambene mikrokredite, 5% na mikrokredite za obrazovanje te su mikrokrediti za beskućnike bez kamatne stope. Uz usluge mikrofinanciranja, Yunus je pokrenuo nekoliko različitih poduzeća proizašlih iz projekata koja nude raznovrsne usluge i proizvode siromašnima poput telefonije (Grameen Telecom), usluga za ribarstvo (Grameen Fisheries Foundation), navodnjavanja (Grameen Agriculture Foundation) i desetak drugih. Yunusu i Grameen Banci je pripala zajednička Nobelova nagrada za mir „zbog njihovih napora u kreaciji ekonomskog i socijalnog razvoja počevši od najnižih slojeva društva“ (www.nobelprize.org). Po uzoru na Yunus-ov model mikrofinanciranja, od 90-tih godina nadalje počeo je nicati veliki broj mikrofinancijskih institucija širom

svijeta. 1992. godine neprofitna organizacija ACCION International pomaže financirati BancoSol, neprofitnu organizaciju za mikrofinanciranje u Boliviji koja 2000. godine postaje punopravna banka fokusirana na mikrofinanciranje (www.accion.org). U Bosni i Hercegovini počevši s 1996. godinom postoje tvrtke kćeri mikrokreditnog programa World Vision International te se 2001. godine registriraju pod nazivom Mikrokreditna organizacija EKI (kasnije Mikrokreditna fondacija EKI) (www.eki.ba).

Tablica 1.: Rast pokrića mikrofinanciranja prema *Microcredit Summit Campaign-u* 1997-2007

Kraj godine	Ukupan broj institucija	Ukupan broj klijenata (mil.)	Ukupan broj najsiromašnijih klijenata (mil.)
1997	655	16.5	9.0
1998	705	18.7	10.7
1999	964	21.8	13.0
2000	1,477	38.2	21.6
2001	2,033	57.3	29.5
2002	2,334	67.8	41.6
2003	2,577	81.3	55.0
2004	2,814	99.7	72.7
2005	3,056	135.2	96.2
2006	3,244	138.7	96.2
2007	3,352	154.8	106.6

Izvor: Armendáriz i Morduch (2010.)

Kao što se vidi iz Tablice 1. još je mnogo institucija mikrofinanciranja nastalo nakon što se pokazalo da je Yunusova Grameen Banka vrlo profitabilna institucija te isto tako njihov eksponencijalan rast kroz razdoblje od 10 godina gdje se za pet puta uvećao broj institucija mikrofinanciranja i udeseterostručio broj njihovih klijenata kako siromašnih tako i onih najsiromašnijih.

3.2. Spandana (India)

Nastala 1998. godine kao institucija mikrofinanciranja koja posluje primarno za profit. Poduzeće se nalazi u pokrajini Andhra Pradesh, u gradu Hyderabad, te posluje pretežito u slakovima grada. Kako bi se dobio mikrokredit, žena (daju mikrokredite samo ženama) treba biti u grupi od 6-10 osoba. Osim toga treba biti između 18 i 59 godina starosti, stanovati na jednom području barem godinu dana te imati važeće identifikacije

o svojoj osobi i o posjedovanju nekretnine u kojoj živi (80% žena u grupi treba biti vlasnik svog doma). Banka nudi mikrokredite na duljinu od 12 mjeseci gdje se anuiteti otplaćuju tjedno uz prosječnu godišnju kamatnu stopu od 24%. Početni iznos mikrokredita se kreće oko 603 USD (po paritetu kupovne moći) koji bi iznosio oko 22% prosječnih godišnjih prihoda, što duže osoba uzima mikrokredite kod njih to su joj bolji uvjeti sljedeći put (Banerjee et al. 2015., str. 5-6). U razdoblju od 2013-2015. godine, Spandana je godišnje imala u prosjeku 2.1 mil. dužnika i odobrenih mikrokredita u prosječnoj sveukupnoj vrijednosti od 308 mil. (www.themix.org).

3.3. Compartamos Banco (Meksiko)

Meksička institucija mikrofinanciranja proizašla iz nevladine organizacije Compartamos 2000. godine koja radi za profit. Banka daje mikrokredite uglavnom ženama iz ruralnih i urbanih područja koje su zainteresirane za osnivanje poduzeća ili već posjeduju neki oblik poduzeća i to samo grupama od 10-50 žena. Zajmovi su prosječne dužine od 4 mjeseca i anuiteti su tjedni, prosječna godišnja kamatna stopa je 110%. Početni prosječni mikrokredit iznosi 451 USD (po paritetu kupovne moći) što će činiti 6% prosječnog godišnjeg prihoda, s vremenom, što duže osoba uzima mikrokredite to će im biti lakši uvjeti otplate. (Banerjee et al. 2015., str. 5-6). Krajem 2015. godine je imala 2.8 mil. aktivnih dužnika i aktivni portfolio od 1.3 mlrd. USD, do tada je izdala 5,3 mlrd. USD u obliku mikrokredita (www.accion.org).

3.4. XacBank (Mongolija)

Osnovana 2001. godine u Mongoliji, XacBank je banka koja se primarno bavi mikrofinanciranje u svrhu profita. Zajmovi se odobravaju pretežito ženama u ruralnim područjima koje se planiraju samozapošljavati ili već jesu. Dozvoljavaju se grupe od 7-15 ljudi ali i individualni dužnici gdje u se u obje situacije treba imati novčano pokriće od 100% iznosa mikrokredita. Isto tako, mikrokrediti se daju samo ženama koje posjeduju manje od 1 mil. MNT (869 USD) u imovini i koje imaju profit manji od 200,000 MNT (174 USD) na mjesec od samostalnog rada. Zajmovi su u trajanju od 3-12 mjeseci za grupe i 2-24 mjeseca za pojedinačne dužnike uz prosječnu godišnju kamatnu stopu od 26,8%, anuiteti se otplaćuju mjesečno. Početni prosječni mikrokredit iznosi 696 USD (PKM) za grupu i 472 USD (PKM) za pojedinca. Prosjek grupnih mikrokredita je jednak 43%

godišnjeg prosječnog prihoda te su prosječni pojedinačni mikrokrediti jednaki 29% godišnjih prosječnih prihoda uz to će imati bolje uvjete mikrokredita s vremenom (Banerjee et al. 2015., str. 5-6). Kroz razdoblje od 2014-2016. godine, poduzeće je imalo prosječno 600 mil. USD vrijednosti mikrokredita godišnje te prosječno 98 mil. aktivnih dužnika na godinu

4. UTJECAJ MIKROFINANCIRANJA

Na prvi pogled nema razloga da mikrofinancijske institucije ne funkcioniraju kao i što su zamišljene, omogućavajući siromašnima ulaz na financijska tržišta posljedno smanjujući razinu njihovog siromaštva tako što dužnici iskorištavaju novac u svrhu obavljanja djelatnosti koje generiraju profit. Uz to je vrlo prominentno i propagiranje siromašnih osoba koje su uspjele pokrenuti vlastiti posao od kojeg žive bolje nego što su do tada koje se može uočiti na bilokoj web lokaciji mikrofinancijskih institucija i u dokumentarnim filmovima poput *Bonsai People (2011.)* i *To Catch a Dollar (2010)*. Kada se pojedinac susretne s takvim primjerima uspjeha vrlo je vjerojatno da će uzeti kao datost da mikrofinanciranje radi apsolutno savršeno na smanjenju stope siromaštva. No realno stanje utjecaja mikrofinanciranja i mikrofinancijskih institucija na siromaštvo je vrlo zamršeno gdje su se provodile mnoge studije koje su za svoje zaključke imale pozitivne i negativne korelacije između ta dva pojma. Između ostalog, pristup pojedinih institucija prema financiranju siromašnih je vrlo bitan faktor, visina kamatne stope i mehanizmi osiguranja povrata su samo od nekih faktora koji će utjecati na stopu zakašnjelih otplata (*Delinquency Rate*) i stopu nevraćenih mikrokredita (*Default Rate*) kod dužnika neke institucije.

Kod izračuna utjecajnosti mikrofinanciranja na smanjenje siromaštva prvenstveno se javlja problem izračuna direktnog utjecaja. Povećana potrošnja usmjerena prema investiranju u poslove koje će dužnicima generirati profit može imati izvor izvan djelovanja mikrofinancijskih institucija. U tom se slučaju javljaju RCT (*Randomized Control Trial*) koje omogućuju usporedbu dvije slične grupe od koje je jedna kontrolna a druga prima određeni „tretman“. U slučaju utjecaja mikrofinanciranja i institucija mikrofinanciranja kontrole grupe su pretežito siromašni ljudi koji nisu primili mikrokredite od istraživane institucije i koje su pod minimalnim utjecajem sličnih institucija u okruženju dok je druga grupa sastavljena od onih ljudi koji su primili mikrokredit. Nakon određenog vremena se opet skupljaju isti podaci radi usporedbe te se pomoću ekonometrije odredi razina utjecaja mikrokredita na odabrane faktore siromaštva. Iako u zadnje vrijeme vrlo korišteni (Banerjee et al., 2014., Angelucci et al., 2013., Attanasio et al., 2015.) iz razloga što omogućuju (tamo gdje ih je moguće

koristiti) izvidjeti što bi bilo da nije bilo utjecaja na određeni problem i pomoću njih prikazati stvarnu kauzalnost gdje Karlan i Goldberg (2009) proponiraju korištenje RCT radi toga što s njima mogu mjeriti utjecaj kredita i komplementarnih financijskih usluga na prihode kućanstva, osnaživanje žena u društvu, psihičko zdravlje, rad djece itd. Naspram njih, Copestakes (Karlan i Goldberg, 2009.) napominje 4 problema korištenja RCT kod istraživanja mikrofinanciranja. Prvi na redu je problem pristranosti pri odabiranju uzorka gdje napominje da će tijekom biranja slučajnog uzorka se uvijek birati faktori koji će biti lakše za obraditi pomoću alata koji se koristi te da se u RCT ne bi trebali zanemarivati utjecaji koji je teže randomizirati poput geografske lokacije i organizacijske kulture. Nadalje, upitna je valjanost generalizacije rezultata dobivenih studijama budući da se tijekom studije odabire način na koji će se provesti financiranje odabrane skupine te kada i gdje. Treći problem koji napominje je isplativost studija, gdje ukazuje na to da su RCT skup način eksperimentiranja naspram korištenja fokus grupa i anketa zadovoljstva pojedinaca. Posljednje, nisu zanemarivi ni efekti prelijevanja, primjerice, znanje o tome da je netko od cijele grupe (kontrolna grupa i promatrana grupa zajedno) dobio mikrokredit a drugi ne. Budući da je nemoguće s maksimalnom vjerodostojnošću prikazati utjecaj mikrofinanciranja u cijelom svijetu, u daljnjem dijelu ovog poglavlja će se obraditi utjecaj mikrofinancijskih institucija, spomenutih u prošlom poglavlju, na smanjenje siromaštva u (geografskom) području svoga poslovanja

4.1. Grameen Bank

Od trenutka kada je Yunusov projekt postao punopravna banka 1983. godine do sada, nastalo je mnogo studija njene održivost u smislu troškova, o preporukama za repliciranje modela mikrofinanciranja te studije o ekonomskim i socijalnim utjecajima na prvenstveno žene (Khandker et al., 1995., Khandker i Pitt, 1998., Morduch, 1999., Develtere i Huybrechts, 2002., Mainsah et al. 2004, Kuhinur i Rokonzaman 2009). Prvenstveno, u studiji Svjetske banke o izvedbi i održivosti Grameen Banke, Khandker et al.(1995.) detaljno razmatraju kroz 6 poglavlja izvođenje poslova unutar banke i njenu financijsku održivost gdje se u 7. poglavlju razrađuje tema dužnika i njihova mogućnost vraćanja mikrokredita te u 8. prikazuju postignuća Grameen banke u smanjenju siromaštva u okruženju. Na početku razrade teme dužnika Grameen banke pojavljuje

se pojam stope odustajanja³ (*Dropout Rate*) dužnika od programa mikrokredita, prema svojim istraživanjima došli su do brojki prikazanih u Tablici 2. Vidljivo je da je Grameen banka imala više žena dužnika negoli muškaraca te da je po apsolutnim vrijednostima bilo više žena koje su odustajale od programa.

Tablica 2.: Stope odustajanja prema spolu

Godina	Ukupno			Žene			Muškarci		
	Članovi	Odustanci	% ^a	Članovi	Odustanci	% ^a	Članovi	Odustanci	% ^a
1986	234,343	8,077	3.45	137,885	5,764	4.18	60,458	2,313	3.83
1987	339,156	13,100	3.86	275,600	10,500	3.81	63,556	2,600	4.09
1988	490,363	18,006	3.67	420,965	16,010	3.80	69,398	1,996	2.88
1989	662,263	22,004	3.32	588,802	20,334	3.45	73,461	1,670	2.27
1990	869,538	37,948	4.36	791,606	35,810	4.52	77,932	2,138	2.74
1991	1,066,426	52,277	4.90	986,373	49,614	5.03	80,053	2,663	3.33
1992	1,424,395	61,163	4.29	1,334,285	59,020	4.42	90,111	2,143	2.38
1993	1,814,916	40,744	2.24	1,707,555	39,268	2.30	107,361	1,476	1.37
1994	2,013,130	92,942	4.62	1,892,287	85,220	4.50	120,843	7,722	6.39

Izvor: Khandker et al. (1995.)

Računajući aritmetičku sredinu stope odustajanja kroz razdoblje od 1986.-1994. može se zaključiti da u prosjeku 4% žena odustane od programa dok je ta brojka nešto manja kod muškaraca i iznosi 3,25% no ti podaci sami za sebe ne označuju ništa bez konteksta stope odustajanja u pozitivnom ili negativnom smjeru. Nadalje, Khandker et al.(1995.) ustanovljuju da starost banke/podružnice utječe na stopu odustajanja, što je podružnica starija to je stopa manja. Uz to, svaki porast managerskih plaća od 10 posto bi trebao smanjiti stopu odustajanja za 2 posto (Tablica 3.) gdje postoji mogućnost da će se to dogoditi zbog toga što banka ima više novaca na raspolaganju pa može „ležernije“ poslovati s klijentima. Isto tako, priključak ruralnih područja na izvor električne struje će povećati stopu odustajanja zbog većih mogućnosti zaposlenja bez upotrebe mikrokredita, dok će naspram toga poboljšana obrazovna infrastruktura smanjiti stopu odustajanja gdje postoje minimalno dvije mogućnosti, ili su veći troškovi obitelji jer

³ Stopa odustajanja se može sagledati na dva načina, pozitivno i negativno. U slučaju pozitivnog veća stopa odustajanja će značiti da ljudima više nije potrebna pomoć Grameen banke te su postigli razinu prihoda kojom su zadovoljni ili kojom će moći uzimati mikrokredite konvencionalnih banaka. U negativnom smislu će stopa odustajanja označavati onaj postotak pojedinaca koji nisu mogli održati posao na profitabilnoj razini dovoljnoj za otplatu mikrokredita ili koji se nisu držali pravila ponašanja Grameen banke.

trebaju obrazovati djecu (posljedično će duže ovisiti o mikrokreditima) ili će obrazovanije stanovništvo redovitije plaćati anuitete i više štedjeti.

Tablica 3.: Determinante stope odustajanja; brojevi u zagradama su *t-vrijednosti*

Varijable	Odustanci članova	Odustanci u prvoj godini	Odustanci u drugoj godini	Odustanci u trećoj godini	Odustanci u četvrtoj godini
Dob	.047 (5.377)	.001 (0.369)	.006 (1.839)	.009 (2.118)	.006 (1.100)
Dob na kvadrat	-0.002 (-1.880)	-0.000 (-0.780)	-0.001 (-1.890)	-0.001 (-2.205)	.000 (0.582)
Log predviđene menadžereve plaće	-0.183 (-3.941)	.007 (0.486)	-0.040 (-2.126)	-0.003 (-0.117)	-0.066 (-2.354)
Prosječni trošak treninga	-0.000 (-1.213)	.000 (0.744)	.000 (0.301)	.000 (0.217)	-0.000 (-0.053)
Podružnice sa samo ženskim klijentima	.011 (0.880)	.003 (0.727)	.015 (2.941)	-0.008 (-1.484)	-0.011 (-1.458)
Podružnice s tehnološkim zajmovima	.017 (1.127)	-0.002 (-0.509)	.006 (1.021)	.008 (1.124)	.007 (0.810)
Elektrifikacija po km ²	.239 (3.527)	.015 (0.721)	.016 (0.578)	-0.002 (-0.056)	.001 (0.032)
Duljina ceste po km ²	.042 (0.264)	.021 (0.426)	-0.017 (-0.262)	.035 (0.478)	.018 (0.192)
Srednje škole po km ²	-1.641 (-1.714)	-0.072 (-0.246)	-0.243 (-0.632)	-0.516 (-1.157)	-0.610 (-1.059)
Osnovne škole po km ²	.202 (0.484)	.151 (1.192)	.012 (0.069)	.162 (0.835)	.200 (0.796)
Prosječna količina kiše	-0.000 (-0.123)	-0.000 (-0.226)	-0.000 (-0.229)	.000 (-0.087)	.000 (1.045)
Disperzija količine kiše od njenog medijana	-0.000 (-1.220)	-0.000 (-0.644)	.000 (0.439)	-0.000 (-0.501)	-0.000 (-1.311)
Broj komercijalnih i Krishi banaka na km ²	-0.074 (-0.136)	-0.074 (-0.449)	.221 (1.013)	.526 (2.072)	.138 (0.422)
Konstanta	1.637 (3.202)	-0.159 (-1.027)	.347 (1.690)	-0.020 (-0.085)	.512 (1.665)
R ²	0.819	0.792	0.605	0.408	-0.640
Broj obzervacija	357	357	357	357	357

Izvor: Khandker et al. (1995.)

Na temu neredovnih dužnika koji ne plaćaju anuitete svaki tjedan (*irregular*), dužnika koji ne mogu vraćati dug zbog situacija izvan svoje kontrole (*struggling*) i dužnika koji

uopće nisu sposobni vraćati dug zbog nedostatka novaca (*defaulters*) Khandker et al. (1995.) su primijetili razlike između spolova, kao što je prikazano Tablicom 4.

U Tablici 4 su vidljive razlike u stopama navedenih skupina dužnika gdje je unutar promatranog razdoblja prosječna stopa neredovnih otplata žena dužnika 2,48% dok je kod muškaraca u istoj skupini brojka bila jednaka 10,22% što će reći da su žene ažurnije u vraćanju dugova, no kako postoji veliki broj mogućih objašnjenja nije moguće dati odgovor zašto je to tako bez daljnjeg istraživanja.

Tablica 4.:Broj neredovnih dužnika i dužnika koji ne mogu otplaćivati mikrokredit zbog situacija koje ne mogu kontrolirati; brojevi u zagradama su %

Godina	Ukupno			Žene			Muškarci		
	Dužnici	Dužnici - neredoviti	Dužnici - nemogućnost otplate	Dužnici	Dužnici - neredoviti	Dužnici - nemogućnost otplate	Dužnici	Dužnici - neredoviti	Dužnici - nemogućnost otplate
1985	152,463	3,533 (2.32)	1,222 (0.80)	99,332	1,261 (1.27)	497 (0.50)	53,131	2,272 (4.28)	725 (1.36)
1986	228,612	7,928 (3.47)	2,889 (1.26)	168,332	3,397 (2.02)	1,071 (0.64)	60,280	4,531 (7.52)	1,818 (3.02)
1987	328,557	10,382 (3.16)	3,662 (1.11)	265,415	4,508 (1.70)	1,593 (0.60)	63,142	5,874 (9.30)	2,069 (3.28)
1988	472,430	14,442 (3.06)	4,841 (1.02)	403,625	7,560 (1.87)	2,461 (0.61)	68,805	6,882 (10.00)	2,380 (3.46)
1989	648,267	24,796 (3.82)	8,775 (1.35)	575,117	15,698 (2.73)	5,666 (0.99)	73,150	9,098 (12.4)	3,109 (4.25)
1990	852,622	30,921 (3.63)	11,722 (1.37)	775,547	21,705 (2.80)	8,413 (1.08)	77,075	9,216 (11.96)	3,309 (4.29)
1991	1,041,630	49,538 (4.76)	17,301 (1.66)	962,148	37,357 (3.88)	12,839 (1.33)	79,482	12,181 (15.33)	4,462 (5.61)
1992	1,385,324	46,240 (3.34)	21,351 (1.54)	1,296,558	35,664 (2.75)	16,489 (1.27)	88,766	10,576 (11.91)	4,862 (5.48)
1993	1,682,916	42,697 (2.54)	18,670 (1.11)	1,585,483	33,116 (2.09)	14,469 (0.91)	97,431	9,581 (9.83)	4,201 (4.31)
1994	1,860,674	75,670 (4.07)	29,096 (1.56)	1,751,775	65,063 (3.71)	25,108 (1.43)	108,899	10,607 (9.74)	3,988 (3.66)

Izvor: Khandker et al. (1995.)

Ista je situacija i kod drugog tipa dužnika gdje je prosječni postotak žena 0,93% te muškaraca 3,8%. Može se primjetiti da s vremenom raste postotak dužnika koji ne mogu vraćati dugove gdje s početnih 0.8% u 1985. godini naraste na 1.56% u 1994. godini.

Tablica 5.:Broj dužnika koji unutar 25 i 38 tjedana od početka otplaćivanja mikrokredita ne mogu vratiti novac

Godina	Ukupno			Žene			Muškarci		
	Dužnici	Neplatiše nakon 25 tj.	Neplatiše nakon 38 tj.	Dužnici	Neplatiše nakon 25 tj.	Neplatiše nakon 38 tj.	Dužnici	Neplatiše nakon 25 tj.	Neplatiše nakon 38 tj.
1985	152,463	3,183 (2.09)	0 (0.00)	99,332	1,267 (1.28)	0 (0.00)	53,131	1,916 (3.61)	0 (0.00)
1986	228,612	2,729 (1.19)	0 (0.00)	168,332	1,117 (0.66)	0 (0.00)	60,280	1,612 (2.67)	0 (0.00)
1987	328,557	12,548 (3.82)	0 (0.00)	265,415	8,835 (3.33)	0 (0.00)	63,142	3,713 (5.88)	0 (0.00)
1988	472,430	11,211 (2.37)	0 (0.00)	403,625	7,091 (1.76)	0 (0.00)	68,805	4,120 (5.99)	0 (0.00)
1989	64,867	11,976 (1.85)	0 (0.00)	575,115	8,638 (1.50)	0 (0.00)	73,150	3,338 (4.56)	0 (0.00)
1990	852,662	11,971 (1.40)	15,953 (1.87)	775,547	9,138 (1.18)	11,711 (1.51)	77,075	2,833 (3.68)	4,242 (5.50)
1991	1,041,630	14,257 (1.37)	17,983 (1.73)	962,148	11,816 (1.23)	14,964 (1.56)	79,482	2,441 (3.07)	3,019 (3.80)
1992	1,385,324	5,366 (0.39)	8,062 (0.58)	1,296,558	4,288 (0.33)	6,604 (0.51)	88,766	1,078 (-1.21)	1,458 (1.64)
1993	1,682,916	3,718 (0.22)	4,789 (0.28)	1,585,683	2,931 (0.19)	3,901 (0.25)	97,431	787 (0.81)	888 (0.91)
1994	1,860,674	14,085 (0.76)	16,491 (0.89)	1,751,775	12,584 (0.72)	14,575 (0.83)	108,899	1,501 (1.38)	1,916 (1.76)

Izvor: Khandker et al. (1995.)

Nadalje, promatrajući vrijednosti u Tablici 5 i 6 vidljivo je da u razdoblju od 1985. i 1986. godine nije bilo neplatiša u skupini od 38+ tjedana. Nakon tog razdoblja počinje se podizati stopa neplatiša u svim kategorijama do 1992. godine gdje je 1991. godine stopa neplatiša bila 9,03%. U svim kategorijama je vidljivo da je manji postotak žena neplatiša nego moškaraca gdje se opet pokazuje da su žene bolji odabir pri odluci o odobrenju mikrokredita.

Tablica 6.: Broj dužnika koji unutar 52-103+ tjedana od početka otplaćivanja mikrokredita ne mogu vratiti novac

Godina	Ukupno dužnika	Broj neplatiša		
		52 tjedna	78 tjedana	103+ tjedana
1985	152,463	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
1986	228,612	0 (0.00)	0 (0.00)	0 (0.00)
1987	328,557	3,602 (1.10)	2,104 (0.64)	4,834 (1.47)
1988	472,430	5,378 (1.14)	2,987 (0.63)	6,597 (1.40)
1989	648,267	8,173 (1.26)	3,710 (0.57)	7,613 (1.17)
1990	852,662	16,306 (1.91)	6,814 (0.80)	9,251 (1.09)
1991	1,041,630	28,129 (2.70)	14,243 (1.37)	19,409 (1.86)
1992	1,385,324	27,823 (2.01)	19,582 (1.41)	34,519 (2.49)
1993	1,682,914	17,607 (1.05)	13,798 (0.82)	40,116 (2.38)
1994	1,860,674	26,426 (1.42)	12,214 (0.66)	34,671 (1.86)

Izvor: Khandker et al. (1995.)

Nakon obrade podataka koji reprezentiraju sposobnost dužnika u vraćanju duga, istražuje se utjecaj Grameen banke na seoske nadnice budući da je „identifikacija prednosti na razini dužnika izvan opsega ovog rada“ (Khandker et al., 1995., str. 77). Nasumce je odabrano 87 sela koja su iz uzorka od 29 *thana* (današnje *upazila*)⁴ kako bi se odradila anketa kućanstva na temu utjecaja Grameen banke i dva druga programa (*Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)* i *Bangladesh Rural Development Board (BRDB) Project RD-12*). Unutar tih 87 sela, 28 (32%) ih je u programu Grameen banke barem 3 godine, 28% sela je bilo pod utjecajem programa Bangladeševog odbora za ruralni napredak, u 29% sela je djelovao Projekt RD-12 te 11% sela nije bilo

⁴ Politička pokrajina u Bangladešu jednaka podregiji ili okrugu (<http://financial-dictionary.thefreedictionary.com>)

pod nijednim programom. Nadnice u selu s i bez programa Grameen banke su uspoređene nakon kontroliranja razlika unutar njih.

Tablica 7.: Utjecaj programa Grameen banke na agregatne seoske nadnice; u zagradi su *t*-vrijednosti

Varijable	Muškarci		Žene		Djeca		Standardna devijacija
	Metoda najmanjih kvadrata	OLS s White-ovom korekcijom	Metoda najmanjih kvadrata	OLS s White-ovom korekcijom	Metoda najmanjih kvadrata	OLS s White-ovom korekcijom	
Selo ima BRDB, 1=da, 0=ne	-1.55 (-0.66)	1.55 (0.75)	0.59 (0.40)	0.59 (0.36)	-2.56 (-1.65)	-2.56 (-1.92)	.29 (.45)
Selo ima Grameen Bank, 1=da, 0=ne	4.39 (2.01)	4.39 (1.99)	-0.12 (-0.09)	-0.12 (-0.08)	2.25 (1.56)	2.25 (1.72)	.32 (.47)
Selo ima BRAC, 1=da, 0=ne	1.52 (0.67)	1.52 (0.76)	-0.02 (-0.02)	-0.02 (-0.02)	-0.08 (-0.05)	-0.08 (-0.06)	.28 (.45)
Selo ima <i>pucca</i> cestu, 1=da, 0=ne	0.24 (0.12)	0.24 (0.11)	1.83 (1.42)	1.83 (1.60)	1.62 (1.19)	1.62 (1.24)	.28 (.45)
Selo ima bilokojku banku, 1=da, 0=ne	-1.76 (-0.61)	-1.76 (-0.62)	1.66 (0.92)	1.66 (0.94)	-0.44 (-0.23)	-0.44 (-0.28)	.10 (.31)
Selo ima struju, 1=da, 0=ne	-0.59 (-0.33)	-0.59 (-0.34)	1.57 (1.40)	1.57 (1.43)	-0.07 (-0.06)	-0.07 (-0.06)	.51 (.50)
Udaljenost od gl. grada <i>thane</i> (km)	-0.43 (-2.78)	-0.43 (-2.70)	-0.18 (-1.86)	-0.18 (-1.84)	-0.28 (-2.73)	-0.28 (-2.67)	8.47 (5.79)
Selo je u bilokojem programu razvoja, 1=da, 0=ne	2.38 (1.69)	2.38 (1.42)	0.32 (0.31)	0.32 (0.31)	0.78 (0.70)	0.78 (0.71)	.54 (.50)
Konstanta	28.43 (10.26)	28.43 (10.44)	11.10 (6.42)	11.10 (5.97)	15.17 (8.29)	15.17 (8.35)	
F statistika (87, 173)	2.14		1.94		2.40		
Procijenjeni R ²	0.034	0.034	0.028	0.028	0.016	0.041	
Broj obzervacija	261	261	261	261	261	261	261

Izvor: Khandker et al. (1995.)

Kao što je prikazano na Tablici 7, jedna od dvije statistički prihvatljive varijable koje govore o utjecaju jest ona koja se odnosi na postojanje podružnice Grameen banke u selu i nadnice muškaraca. Po tome bi prosječna plaća muškarca koji živi u selu s podružnicom Grameen banke bila za otprilike 4,39% veća nego od onog muškarca koji živi u selu bez. Nadalje svaki dodatni kilometar udaljenosti od upravnog središta regije uzrokuje smanjenje plaća muškaraca za 0,43% te plaća djece mlađe od 15 za 0.28%. Khandker et al. (1995.) proponiraju Grameen banku kao instituciju koja je direktno napala siromaštvo u Bangladešu tako što nudi mikrokredite i pomoć pri organizaciji te kao instituciju koja direktno osnažuje žene. Iz regresije se zaključuje kako Grameen banka prvenstveno pomaže muškarcima pri zaradi većih nadnica (iako su *t* vrijednosti

na granici prihvaćanja) što je suprotno od onoga za što se propagirala Grameen banka, a to je pomoć u osnaživanju žena. Nadalje, velika većina dužnika, oko 90%, je aktivna u vraćanju mikrokredita (prvenstveno žene) no to ne treba značiti da se njihovo blagostanje povećava ili da im je život lakši time što imaju ulaz na financijska tržišta.

Nakon svog rada 1995. godine Khandker je 1998. godine napravio istraživanje s Mark M. Pittom o utjecaju grupnih kreditnih programa na siromašna kućanstva u Bangladešu koji istražuje utjecaje mikrofinancijskih programa Grameen banke, BRAC-a i BRDB-ovog Project RD-12. U radu su za izračun utjecaja mikrofinanciranja odabrana 1538 kućanstava na kojima se provodilo ankete (905 kućanstava, odnosno 59%, je sudjelovalo u programima mikrofinanciranja, ostalih 633 su bili kontrolna grupa) iz 87 sela unutar 29 thana ruralnog dijela Bangladeša s time da se promatralo da je u selu postojala neka vrsta programa mikrofinanciranja minimalno 3 godine. U radu se obradio utjecaj mikrofinancijskih programa na potražnju mikrokredita, potrošnju kućanstva, imovinu žena, ponudu rada i obrazovanje djece.

Što se tiče utjecaja na potražnju mikrokredita Khandker i Pitt (1998.) su zaključili da dostupnost mikrokredita neće značajno utjecati na potražnju za njima, nevezano za spol što može značiti da potražnja siromašnih kućanstava za kreditom ima tendenciju biti neelastična. Nadalje, godine starosti i spol glavne osobe kućanstva će značajno utjecati na razinu očekivanog mikrokredita. U slučaju muškarca kao glavne osobe, ženama u kućanstvu će se razina mikrokredita smanjiti za 47% dok će se muškarcima u kućanstvu povećati za 33%. Godine starosti glavne osobe kućanstva će za žene značiti 5% porasta mikrokredita za svakih 10 godina starosti gdje će za svakih 10 godina starosti muškarci primiti 5% manji mikrokredit. U slučaju da ne postoji supruga ili suprug u kućanstvu smanjuje se izdašnost mikrokredita za 23% neudanim ženama i 24% neoženjenim muškarcima. Također su zaključili da se potražnja mikrokredita uvelike razlikuje između žena i muškaraca.

Kod istraživanja utjecaja na kućansku potrošnju i imovinu žena, zaključili su da će na njih mnogo više utjecati žene koje uzimaju kredit nego muškarci (otprilike dvaput više), uzevši srednju vrijednost došli su do izračuna da će svaka *taka* mikrokredita za žene značiti 0,18 *taka* povećane kućanske potrošnje dok je kod muškaraca ta brojka jednaka

0,11. Argumentiraju da je jedan od razloga zašto je to tako neefikasna produktivnost vremena žena zbog nepostojanja tržišta rada za žene koje se postupno razvija s uzimanjem kredita i samozapošljavanjem. Nadalje, uočili su da postoji veća vjerojatnost da će se programima mikrofinanciranja priključiti muškarci iz nešto bogatijih kućanstava (veća razina potrošnje) te žene iz siromašnijih kućanstava (niža razina potrošnje). Također su došli do izračuna kako će se ženama za svakih 100 *taka* mikrokredita od Grameen banke povećati materijalna imovina (osim zemlje) za 27 *taka*.

U dijelu istraživanja utjecaja na ponudu rada zaključili su da Grameen banka ima pozitivan efekt na sudjelovanje žena na tržištu rada te da mikrokredit dan ženama utječe na sveukupnu potrošnju kućanstva gdje pretpostavljaju da je to zbog povećane produktivnosti vremena žena na tržištu rada, a ne zbog dodatnih jedinica vremena. Nadalje, otkrili su kako će mikrokrediti koji su dani muškarcima i ženama smanjiti ponudu rada odraslog muškarca u kućanstvu. Ako bi mikrokredit dan muškoj grupi porastao za 10% tada bi se ponuda rada smanjila za 1.4%, porast od 10% u mikrokreditima danim ženskim skupinama će utjecati na smanjenje ponude rada od 2.1%. Pretpostavljaju da ako je tržišna vrijednost muškarčevog vremena nepromijenjena time što žene uzimaju mikrokredite tada bi njegova ponuda rada trebala opadati, pod uvjetom da je razina njegovog slobodnog vremena ostala ista. Ako se uzme u obzir kultura rada u Bangladešu postoji mogućnost da će muškarci morati manje raditi ako žena uzme mikrokredit u svrhu samozapošljavanja.

Utjecaj mikrofinanciranja na stopu obrazovanja djece (5-17) je po njima vidljiv kada se u odnos stave krediti dani ženskim grupama i obrazovanje djevojčica. Svakih 1% povećanja mikrokredita će utjecati na mogućnost upisivanja djevojčica u obrazovnu instituciju s 1,86 postotnih poena. Napominju da iako Grameen banka naglašava obrazovanje djevojčica u sklopu svojeg programa socijalnog razvoja, ne mogu mu pripisati zasluge za opisani efekt. Također, mikrokrediti Grameen banke dani i ženama i muškarcima će utjecati na obrazovanje dječaka. Svakih 1% povećanja mikrokredita će utjecati na mogućnost upisivanja dječaka u obrazovnu instituciju za 2.4 postotna poena. Te efekte na obrazovanje djece opisuju s gledišta samozapošljavanja njihove majke. Ako se majka zaposli, njena kćer će joj biti najbolja zamjena u odrađivanju kućanskih

poslova koje propušta raditi zbog posla dok je vjerojatnost da će dječaci raditi to isto vrlo mala.

Kada se govori o studijama provedenim na temu utjecaja Grameen banke uglavnom se uviđa kao i do sada da se ne može bez sumnje zaključiti kako je taj utjecaj pozitivan u dovoljnoj mjeri da rješava pitanje siromaštva. Primjerice, Develtere i Huysbrechts (2002.) zaključuju da Grameen banka ima vrlo pozitivan utjecaj na smanjenje siromaštva i emancipaciju žena dok i sami zamjećuju da će Grameen banka imati veći utjecaj kod „bogatijih“ siromašnih te da 63% žena koje sudjeluju u programima mikrofinanciranja u Bangladešu nemaju potpunu kontrolu nad svojim dugom. Kuhinur i Rokonzaman (2009.) kroz intervju seoskih žena dolaze do zaključka da je 87% njih kroz mikrokredite uspjelo napraviti samo minorne promjene u svojem životu i radu, iako se pokazalo da postoji pozitivna korelacija između mikrokredita i poboljšanja blagostanja.

4.2. Spandana

Za studiju koja je trajala od siječnja 2005. do lipnja 2010 Banerjee et al. (2014.) su nasumce odabrali 52 od 104 siromašnih dijelova grada Hyderabad kako bi se u njima otvorila podružnica Spandana banke. Petnaest do osamnaest mjeseci nakon predstavljanja mikrofinanciranja u svim odabranim područjima se odradila anketa sveukupno 6850 kućanstava. Dvije godine nakon opet su anketirana ista kućanstva, razlika je u tome što su Spandana i ostale institucije mikrofinanciranja u to vrijeme već počele nuditi svoje mikrokredite u području kontrolne grupe. Kako su postoci stanovništva koje je uzelo mikrokredit bili otprilike jednaki, 38,5% na području „tretmana“ i 33% na području kontrolne grupe, otvorila se prilika za sagledavanje dugoročnog utjecaja mikrofinanciranja naspram kratkoročnog. Cilj RCT-a je bio prikazati utjecaj grupnih mikrokredita žena koje mogu i ne moraju biti samozaposlene na njihovo blagostanje. Studija istražuje utjecaje institucija mikrofinanciranja na ekonomske faktore poput potrošnje, stvaranje novih poduzeća, prihoda od poslovanja i razvoj ljudskog kapitala mjeren promjenama u obrazovanju, zdravlju i osnaživanju žena.

Prvenstveno se sagledao utjecaj na otvaranje novih poduzeća i njihovu sposobnost opstanka. Pokazalo se da je za 0,9 postotnih poena veća mogućnost da će se otvoriti novo poduzeće kada se uzme mikrokredit (4,7% u kontrolnom području, 5,6% na području tretmana). Na području tretmana se tijekom izrade studije otvorilo 6.8 poduzeća na 100 kućanstava, a u kontrolnom području 5.3 na 100 kućanstava. Kako Spandana daje mikrokredite samo ženama razlike u otvaranju novih poduzeća na području tretmana su uglavnom činila poduzeća čija su vlasnici žene gdje se uočila promjena od 0,014 postotnih poena u poduzećima čija su vlasnici žene unutar područja tretmana naspram kontrolnog područja, što čini razliku od 55%. Postoji zanemariva razlika u zatvaranju poduzeća unutar područja tretmana (3,7%) i kontrolnog područja (3,9%) što govori o nebrizi o održivosti od strane mikrofinancijskih institucija. Uočilo se i da su kućanstva na području tretmana kupovala više trajnih dobara za svoje poduzeće, u istoj godini na području tretmana se kupilo 391 Rs. trajnih dobara dok je u kontrolnom području kupljeno 280 Rs. istih. Pokazalo se kako se na području tretmana nisu povećali dobiti, inputi ni aktivna imovina poduzeća. Zagovaraju kako je utjecaj mikrofinanciranja na prihode novonastalih poduzeća, iako statistički prihvatljiv, zanemariv. U području tretmana se primijetio porast prihoda od poslovanja u razini od 354 Rs. na mjesec što je porast od 50% naspram prihoda kontrolnog područja, no kada se stavi u odnos s prosječnom mjesečnom potrošnjom od 7000 Rs. zaključuju da „...povećanje prihoda poslovanja od 354 Rs. na mjesec zasigurno neće promijeniti život prosječne osobe koja dobije pristup kreditu“ (Banerjee et al., 2014., str. 19). Nadalje, primijećuju kako će mikrokrediti imati veći utjecaj na poduzeća koja su postojala prije, odnosno koja su profitabilnija. Na području tretmana se uočilo prosječno povećanje prihoda od 2300 Rs. naspram prosječnog prihoda 2000 Rs. kontrolnog područja. Povećanje se uglavnom očitovalo u poduzećima koji imaju oko 14,600 Rs. mjesečnih prihoda što govori o tome da mikrokrediti više pomaže nešto profitabilnijim poduzećima u povećanju dobiti nego što će pomoći apsolutno siromašnima u samozapošljavanju i izgradnji svoga poduzeća. Dugoročni utjecaj pozajmljivanja se očitovao samo u tome što su tijekom treće ankete (Endline 2) poduzeća iz područja tretmana imali mnogo više imovine u poduzeću negoli su to imala poduzeća u kontrolnom području, pretežito zato što su imali dvije godine za zaduživanje i proširenje, no prihodi od poslovanja su im

ostali isti. Kroz dostupne podatke može se zaključiti da su mikrofinancijski programi Spandana-e utjecali na mali broj otvaranja novih poduzeća, no veći učinci se očituju kod već postojećih profitabilnijih poduzeća što se kosi s predstavljanjem mikrofinancija kao rješenja za siromaštvo.

Tijekom druge ankete (Endline 1), na području tretmana se uvidjelo da glavna osoba kućanstva i bračni partner prosječno ulažu 3,18 sati dodatnog rada. To povećanje se u potpunosti odrađuje za poslove poduzeća u vlasništvu kućanstva. Kao negativna strana mikrofinanciranja se često napominje i povećan broj radnih sati djece, poput situacije opisane u istraživanju mikrofinanciranja u Bosni i Hercegovini. U ovom slučaju na području tretmana se došlo do zaključka da djevojčice u prosjeku rade 2 sata manje na tjedan negoli u kontrolnom području, no korelacija s mikrokreditima nije pronađena. Tijekom treće ankete razlike između područja tretmana i kontrolnog područja nestaju što će reći da nema razlike u dugoročnom i kratkoročnom utjecaju mikrofinanciranja na ponudu rada.

U prvih 15-18 mjeseci od otvorenja podružnica na području tretmana se potrošnja nije uvelike mijenjala. Prepoznata je razlika između područja od 85 Rs. u ukupnoj potrošnji po odrasloj osobi u kućanstvu te povećana potrošnja od 56 Rs. na dugotrajna dobra no statistički je zanemariva. Naspram toga, statistički je značajna promjena u kompoziciji potrošnje gdje se uvidjelo povećanje prosječne mjesečne potrošnje na dugotrajna dobra u iznosu od 17,08 Rs. per capita. Zaključeno je da se smanjila potrošnja na dobra koja su oni nazvali *iskušenja* (alkohol, duhan, betel listovi, kockanje i hrana konzumirana izvan kuće) te slavlja. Vidljivo je prosječno smanjenje od 8 Rs. per capita na mjesec na *iskušenja* i 12 Rs. per capita na mjesec na slavlja. Kućanstva koriste mikrokredite uglavnom za nabavu dugotrajnih dobara poput zlata, srebra, motocikla, televizora u boji, hladnjaka, rikša, računala i mobilnih telefona. Smanjenje u potrošnji na slavlja i *iskušenja* može označavati povećanu štednju kako bi se mogao otplatiti mikrokredit na vrijeme što može biti dobro ili loše ovisno o početnoj točki relativne potrošnje na ta dobra u kompoziciji sveukupne potrošnje kućanstva.

Što se tiče utjecaja mikrofinanciranja na razvoj socijalnog pitanja, u studiji su zaključili kako je većina utjecaja statistički zanemarivo. Prvenstveno, ne postoji razlika u

šansama za školovanje djece i tinejdžera. Ne postoji razlika između troškova privatnih škola kao ni u upisivanju djece u privatne ili javne škole. Iako su uvidjeli smanjenje ponude rada kod tinejdžerka, broj tjednih radnih sati dječaka i djevojčica od 5-15 godina su ostali isti.

4.3. Compartamos Banco

Studiju utjecaja mikrofinanciranja preko istraživanja utjecaja mikrofinancijskih programa Compartamos banke, Angelucci et al. (2013.) su odradili u pokrajini Sonora u Meksiku te je trajala od 2009.-2012. godine. Grupa koja je primala tretman je sadržavala 120 geografskih klaster dok je kontrolna grupa bila sadržana od njih 118, obje grupe su bile mješavina ruralnih i urbanih sredina. Baza anketa je uvrštavala 6786 osoba koje su izabrali po kriterijima vjerojatnosti da će koristiti mikrofinancijske usluge Compartamos banke. Poput prijašnjih studija i istraživanja, autori su željeli istražiti i ekonomski i socijalni utjecaj mikrofinanciranja na kućanstva te posebno žene.

Tijekom krajnjeg anketiranja osoba uviđa se rast prihoda i troškova poduzeća od 27% i 36% u posljednja dva tjedna. Daljnjim istraživanjem su ustanovili da programi mikrofinanciranja nisu utjecali na taj rast već da se taj rast gomila iz prošlih razdoblja prije početka prve ankete te da je Compartamos banka, omogućavajući pristup mikrokreditima, utjecala samo na povećanje postojećih poduzeća bez utjecaja na povećanje stope samozapošljavanja ili povećanje stope zatvorenih poduzeća. Nadalje, istraživanje pokazuje kako nema utjecaja na prihod od poduzeća, poslova te transfera i poslanih prihoda od obitelji iz inozemstva (*remittance*), gdje se, iako statistički neznatjan, prihod od rada procjenjuje na -29 *pesosa* sa standardnom greškom od 126. Pad prihoda od rada je usporedan sa smanjenjem stope dječjeg rada i povećanjem stope obrazovanja. Na području tretmana je uviđeno smanjenje prihoda od državne pomoći i sličnih institucija od prosječno 17 *pesosa* što je 18% manje nego li je to na kontrolnom području. To se može protumačiti na način da program mikrofinanciranja utječe na siromašne pojedince povećavajući im prihode dovoljno da im nije potrebna državna pomoć. Iako nisu pronašli korelaciju između programa mikrofinanciranja i ponude rada gdje su utjecaji na sve odabrane varijable (sudjelovanje u ekonomskoj aktivnosti, postotak djece od 4-17 godina koja rade, broj članova obitelji koji rade u

poduzeću kućanstva) statistički neznačajni, ne mogu odbaciti smanjenje u dječjoj ponudi rada od 22% na području tretmana naspram kontrolnog područja.

Vidljiv je negativni utjecaj na području tretmana na prosječnu potrošnju na dobra poput namještaja, elektronike i vozila u iznosu od 10% naspram kontrolnog područja. U fiksnim iznosima potrošnja je smanjena za 1584 *pesosa* od prosječne potrošnje na kontrolnom području koja je iznosila 8377 *pesosa*. Nadalje, istražio se utjecaj na potrošnju sljedećih kategorija dobara: kratkotrajnih dobara, hrane, lijekove, školstva, obiteljskih okupljanja i *iskušenja* (cigarete, slatkiši i gazirana pića). Jedina kategorija u kojoj se primijetio statistički značajan utjecaj programa mikrofinanciranja jesu *iskušenja* i to u razini od 6% (6 *pesosa*) smanjene potrošnje. Gdje se može voditi isti zaključak na temu *iskušenja* kao kod studije o utjecaju Spandana banke.

Utjecaj mikrofinancijskih programa na socijalne kategorije se u manjoj količini očitovao u pohađanju škole djece od 4-17 godina za do 2% od maksimalno mogućih 12% (kontrolno područje – 87,8% djece od 4-17 godina pohađa školu). Nadalje, na području tretmana se primijetio porast od 0.8 postotnih poena u mogućnosti žene da sudjeluje u odlučivanju unutar kućanstva te povećanje u broju tema na koju može utjecati žena svojim odlukama od 0,07 na bazu od 2,78. Kako postoji dokaza da „...velika povećanja u količini resursa kućanstva koje posjeduje žena ugrožavaju identitet nekih muškaraca...što za posljedicu ima veću razinu nasilja u obitelji“ (Angelucci, 2013., str. 15) sagledao se utjecaj programa i na tu temu. Nisu pronađeni dokazi da će utjecati na povećanje razine nasilja u obitelji, no u kontekstu mikrokredita sama kontrola resursa žena nije u tolikoj mjeri povećana da bi kontrolirale većinu resursa kućanstva. Uvidio se i utjecaj na smanjenje stope uzimanja neformalnih oblika mikrokredita (posuđivanje novaca od obitelji i prijatelja, kamatari itd.) za 1.9 postotnih poena s bazom od 22,8%. To može značiti ili da će mikrokrediti mikrofinancijskih institucija biti zagušujući te da s time neće biti financijski sposobni uzimati dodatne mikrokredite ili da će te iste institucije ispuniti njihovu potražnju za kreditima dovoljno da im neće biti potrebni iz informalnog sektora za što je potrebno više informacija o kontekstu kućanstva. Naposljetku, primjetilo se i smanjenje indeksa depresije na

području tretmana u razini od 0,045 te da su kućanstva za 20% manje spremna prodavati imovinu u „zadnji tren“ u svrhu otplate duga.

4.4. XacBank

Studiju su započeli Attanasio et al. (2015.) u kolaboraciji s XacBank-om početkom veljače 2008. godine te je trajala 1 godinu i 7 mjeseci. Odabrano je 40 sela unutar 5 provincija sjeverne Mongolije. Između odabranih 40 sela 15 je bilo odabrano za grupne mikrokredite, 15 za individualne te je posljednjih 10 bilo kontrolna skupina. Početna anketa se odradila u ožujku 2008. godine te završna anketa u rujnu 2009. godine. Cilj studije je bio prikazati utjecaje mikrofinancijskih programa na samozapošljavanje i općenito dohodak, količinu radnih sati, potrošnju i štednju te na obrazovanje i primitke mikrokredite od neformalnih izvora.

Unutar kategorije utjecaja programa mikrofinanciranja na samozaposlenje i dohodak se uvidjelo povećanje od 8% u samozapošljavanju općenito te 9%-no povećanje u samozapošljavanju žena kod uzimanja grupnih mikrokredita na području tretmana. Uz to se primjetilo i da je to povećanje vođeno od strane niže obrazovanih žena te da su na kraju studije imale 31 postotni poen veću šansu da će voditi poduzeće naspram žena iste skupine obrazovanja na kontrolnom području, unatoč tome nije uočen porast u profitu poduzeća. Uvidio se i utjecaj mikrofinancijskog programa na porast posjedovanja imovine kupljene za poduzeća od 13% što je paralelno s porastom novootvorenih poduzeća.

Pokazalo se da je su grupni mikrokrediti žena imali snažan utjecaj na njihove sate rada gdje se uvidjelo povećanje od 35% odnosno svaka žena je dodatno radila nešto manje od 6 sati na tjedan. Povezujući prijašnje dokaze od povećanju novootvorenih poduzeća vođenih od strane žena može se zaključiti da su sve dodatne sate utrošile na rad u svojim novim poduzećima. Naspram toga, vidljivo je i smanjenje sati rada kod tinejdžera u mjeri od 3 sata na tjedan u sklopu svih poslovnih aktivnosti.

Uvidjelo se da su mikrokrediti utjecali na potrošnju kućanstva i to većinu na kupovinu hrane. Tijekom prve ankete prosjek mjesečne potrošnje za prehranu kućanstva je iznosio 130 USD, na kraju studije prosjek se povećao na otprilike 148,46\$ što će reći da

su mikrokrediti utjecali na potrošnju hrane u visini od 14%. Ustanovilo se da je dodatna potrošnja proizašla iz ne samo kupovine kruha, mlijeka i nealkoholnih pića već i povećane proizvodnje hrane u kućanstvima što se prelijeva i na povećanje sveukupne potrošnje kućanstva u razini od 10%. Nije pronađen utjecaj na potrošnju orijentiranu na dugotrajna dobra za opskrbu kućanstva poput računala, telefona, mobilnih telefona, televizora te malih i velikih kućanskih aparata, iako je primijećen trend povećane potrošnje za nabavku istih unutar područja tretmana i kontrolnog područja koji je nevezan za mikrofinanciranje.

Što se tiče školovanja nije pronađen čisti utjecaj mikrofinanciranja gdje su priloženi slabi dokazi da će djeca niže obrazovanih kućanstva više vremena provoditi pomažući u novootvorenim poduzećima negoli u radu izvan kuće te po istom principu pozitivan utjecaj na školovanje djece u obrazovanim kućanstvima. Kako je pronađen pozitivan utjecaj na razvoj novih poduzeća i blagostanja kuće (veća potrošnja hrane), istražuju utjecaj mikrokredita na promjene u interpersonalnim transferima i informalnom posuđivanju. Pokazalo se da je 40% ispitanika kontrolnom području primilo mikrokredit iz neformalnih izvora te da je 59% ispitanika dalo mikrokredit što ukazuje na tendenciju siromašnih u Mongoliji da pomažu jedni drugima mikrokreditima kao što govori i njihova kulturna pozadina, „unutar *khot aiᠯ*⁵ i sličnih društvenih struktura seoski mongoli često dijele prihode od poslovnih aktivnosti kao i penzije i ostalih prihoda novaca.“ (Attanasio et al., 2015., str. 108) Na području tretmana se otkrilo kako će grupe imati manje tendencije posuđivati novac iz neformalnih izvora te isto tako manje tendencije posuđivati novac obitelji i prijateljima za *izgladivanje* potrošnje. Suprotno tome, pojedinačni dužnici imaju veće tendencije prema neformalnim izvorima, gdje se pretpostavlja da će koristiti novodobivena sredstva za pomaganje obitelji i prijateljima u *izgladivanju* potrošnje. Nadalje, primijećeno je kako pojedinačni mikrokrediti nisu utjecali na povećanje stope samozapošljavanja kao ni na značajno povećanje potrošnje što potvrđuje već prikazane mogućnosti iskorištavanja mikrokredita.

⁵ Mongolska društvena struktura u kojoj je nekoliko nomadskih kućanstva zajedno putovalo, kampiralo i uzgajalo stoku tijekom jedne ili više sezona.

Nakon istraživanja utjecaja mikrofinanciranja u 4 različite zemlje preko provedenih RCT studija, sljedeće će poglavlje u istom smjeru ali detaljnije obraditi utjecaj mikrofinanciranja i kontekst u kojem su institucije mikrofinanciranja poslovale u Bosni te koje je posljedice takvo poslovanje imalo.

5. PRIMJER IZ OKRUŽENJA - MIKROFINANCIRANJE U BIH

Mikrofinanciranje je, kao što je dosad već rečeno u radu, od početka uspona Grameen banke propagirano kao globalno višenamjensko rješenje za siromaštvo, pa je tako našlo i svoje mjesto u gospodarstvu Bosne i Hercegovine (nadalje BiH) s krajem Domovinskog rata 1995. godine. U situaciji gdje je nezaposlenost 50-60% može se očekivati povećana stopa siromaštva u zemlji, posebno u poslijeratnim godinama gdje su posljedice na društveno, socijalno i ekonomsko stanje države ogromne. Tijekom rata je uništeno minimalno 70% poljoprivredne opreme i 60% stoke te je uz to razrušeno preko 50% stambenih prostora. (Svjetska Banka, 2001.) te se BDP *per capita* unutar 5 godina (1990.-1995.) spustio s 2400 USD na 600 USD. Među prvim organizacijama koje su provodile programe mikrofinanciranja je bila Svjetska Banka s LIP (*Local Initiatives Program*) programom što je zapravo bila „mreža strukturiranih nevladinih organizacija koje provode mikrofinancijske programe te koje su kapitalizirane s 20 mil. USD“ (Bateman i Sinković, 2017., str. 128) U sklopu LIP-a se napravio *Tuzla Pilot Project* gdje se trebalo „(1) testirati da li postoji potražnja za mikrokreditom; (2) testirati različite metodologije mikrokredita koristeći tri različite nevladine udruge; i (3) odrediti da li nevladine udruge imaju kapacitet za voditi fond“ (Svjetska Banka, 2001.) Nakon šest mjeseci testiranja uvidjelo se da postoji potražnje za kreditima te da su nevladine udruge odlični instrumenti za isplaćivanje mikrokredita. Uz to se i otplatna stopa pokazala najbolja kod individualnih mikrokredita nakon koje po visini slijedi stopa otplate grupnih mikrokredita žena, no nisu uspjeli organizirati zajedničke mikrokredite kroz seoske kreditne udruge (Svjetska Banka, 2001.). Sljedeći to istraživanje, u BiH se osnovalo mnogo institucija mikrofinanciranja gdje je „do 2008. godine bilo skoro 400.000 aktivnih mikrokredita zajedničke vrijednosti od 770 mil. USD u državi s populacijom od 3.8 mil.“ (Bateman i Sinković, 2017.,str 129). Iz prikazanih relativnih vrijednost u Tablici 8 se može zaključiti da je su mikrofinancijske institucije bile vrlo uspješne u provođenju svojih programa u BiH gdje bilo sveukupno 15% populacije bilo dužno nekoj od institucija. Bangladeš kao zemlja izvora modernog sustava mikrofinanciranja prednjači s 10 postotnih poena razlike no s obzirom da su u vrijeme mjerenja u toj zemlji institucije postojale više od 30 godina ne čudi da je na prvom mjestu. U to vrijeme su u BiH institucije postojale nešto manje od 15 godina i u tom

vremenskom intervalu su uspjele privući 15% populacije u svoje programe što još više naglašava brzo i sistemsko provođenje institucionalizacije mikrofinancija u BiH.

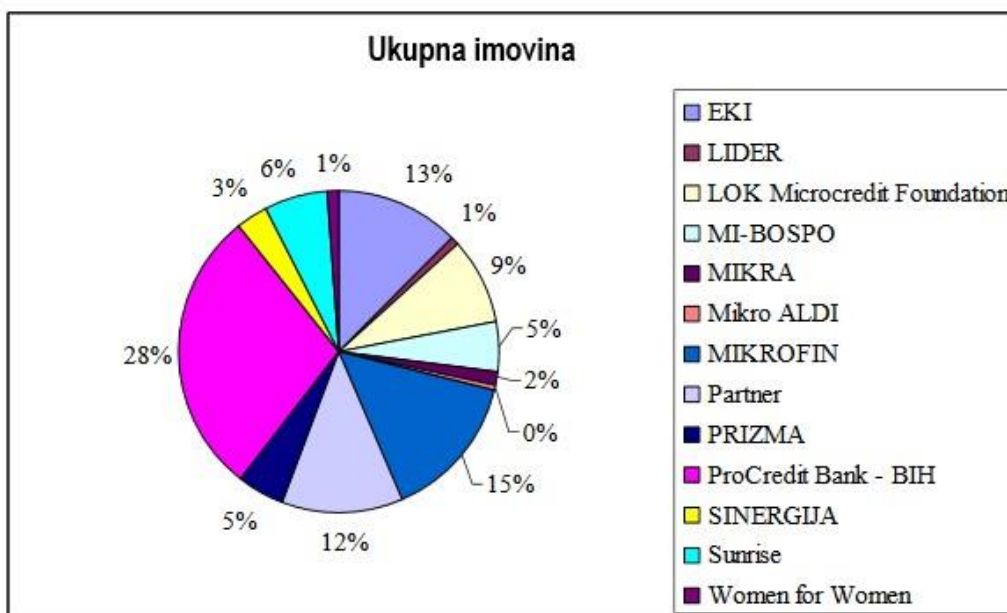
Tablica 8.:Zatupljenost mikrokredita po zemlji u 2009. godini

Svjetski poredak	Država	Broj računa / populacija
1	Bangladeš	25%
	(Andhra Pradesh, India)	16%
2	Bosna i Hercegovina	15%
3	Mongolija	15%
4	Kambodža	13%
5	Nicaragua	11%
6	Šri Lanka	10%
7	Crna Gora	10%
8	Vijetnam	10%
9	Peru	10%
10	Armenija	9%

Izvor: Bateman, 2014.

U 2008. Godini je u BiH poslovalo više od 40 institucija mikrofinanciranja. Grafikon 4 prikazuje strukturu nekih od najvećih institucija. Na prvom mjestu po količini imovine kojom raspolažu je ProCredit Banka–BiH nakon koje slijede PRIZMA, EKI i Partner.

Grafikon 4.: Raspored institucija mikrofinanciranja u BiH po količini imovine, 2008.



Izvor: Augsburg et al. (2010)

Kako će se u sljedećem dijelu poglavlja, slično kao i u prošlom poglavlju, prikazivati dokazi o utjecaju mikrofinanciranja potrebno je prikazati način poslovanja institucije mikrofinanciranja koja je bila uključena u RCT studiju, EKI.

Tijekom studije koju su provodili Augsburg, De Haas, Harmgart i Meghir za Europsku Banku za Rekonstrukciju i Razvoj (2012.), EKI je nudila mikrokredite u 14 ruralnih i urbanih regija BiH u svrhu kako bi ljudima olakšali samozaposlenje (91% ispitanika je odgovorilo da planira otvoriti poduzeća ili na neki način investirati mikrokredit u poduzeće) . Nudio se pojedinačnim osobama uz prosječnu godišnju kamatnu stopu od 22% (prosječna tržišna stopa je u to vrijeme iznosila 27.3%) te je trebao biti osiguran u 77% iznosa cjelokupnog mikrokredita. Prosječna duljina mikrokredita je iznosila 14 mjeseci te su se anuiteti otplaćivali na mjesečnoj bazi gdje je prosječna visina mikrokredita iznosila 1653 BAM (9% prosječnih godišnjih prihoda), a medijalna 1500 BAM (8% medijana godišnjih prihoda). Kod procesa odobravanja mikrokredita pratile su se sljedeće karakteristike klijenta: sposobnost pokrića kredita, kreditna sposobnost, poslovni kapacitet, kreditna povijest, osobnost i dr. Tijekom studije se ciljalo na marginalne potencijalne klijente/dužnike koji su prvotno bili klasificirani od strane banke kao riskantni ili nepredvidljivi dužnici te su im se u svrhu studije ponudili mikrokrediti po uvjetima koji su opisani. (Banerjee et al. 2015., str. 5-6).

5.1. Utjecaj mikrofinanciranja na siromaštvo u BiH

Pomoću spomenute studije pokušat će se ustanoviti veza između kretanja faktora koji određuju razinu siromaštva i mikrokredita koje je nudila institucija EKI te uz to i općenite utjecaje koje su prikazali drugi autori poput Maurer i Pytkowska (2011.), Chen i Chivaluk (2008) i Welle-Strand et al. (2010.).

Za cilj svoje studije Augsburg et al (2012.) određuju istraživanje utjecaja mikrokredita na stvaranje novih poduzeća, smanjenje siromaštva te utjecaj povećane likvidnosti kućanstva na obrazovanje djece. Za određivanje kontrolne grupe i tretmanske skupine koristila se sljedeća metoda. Od 1241 sveukupnih klijenata koji su prvotno bili klasificirani kao riskantni odabrano se i odobrilo uzimanje mikrokredita njima 1198 od kojih se na baznu anketu odazvalo 1206. Nasumično se odabrano 50% pojedinaca koji

će biti u kontrolnoj grupi i 50% koji će pripasti tretmanskoj grupi, kojoj se dao mikrokredit tijekom svibnja 2009. godine. Tijekom siječnja i veljače 2010. godine (14 mjeseci nakon) se provela završna anketa gdje se sveukupno odazvalo 995 pojedinaca. Prvotno opadanje odaziva je bilo na razini od 17%, nakon što se ponovo nazvalo pojedince koji se nisu odazvali i ponudio im se bon za mobitel u vrijednosti od 10 EUR te je na kraju razdoblja ankete odaziv kontrolne grupi bio 10% manji nego odaziv tretmanske grupe.

Anketom je otkriveno da je prosječni godišnji dohodak u godini prije ankete bio 18.175 BAM od čega je prosječno zarađeno 7.128 BAM od samozapošljavanje i 267 BAM od poljoprivrednih aktivnosti te da je prosjek broja mikrokredita unutar intervjuiranih kućanstva bio manji od 1 (43% nije imalo nikakvih aktivnih mikrokredita dok je 42% imalo jedan aktivni mikrokredit) što napominju kao malu brojku naspram prosječnog broja mikrokredita u cijeloj BiH. Iz Tablice 9 se može zaključiti kako je u 2010. godini 56% dužnika (kod institucija mikrofinanciranja) u BiH imalo više od 2 aktivna mikrokredita gdje je 9% imalo više od 5. Takva razlika u stanju aktivnih mikrokredita može utjecati i na razlike u utjecajima mikrofinancija na drugim područjima BiH i u drugim faktorima koji određuju siromaštvo poput razine potrošnje, otvaranje novih poduzeća itd.

Tablica 9.: Višestruko zaduživanje u BiH; (Obs. 887, unutar 6 institucija koje predstavljaju 56% mikrofinancijskog tržišta BiH)

Broj mikrokredita	1	2	3	4	5+
% klijenata	42	26	15	8	9

Izvor: Bateman i Sinković (2017.); Original: Maurer i Pytkowska (2011.)

Nadalje, 30% dužnika je uglavnom koristilo mikrokredit za kupovinu stoke i komplementarnih poljoprivrednih dobara poput sjemenja, gnojiva i krmnih bilja (krmivo) u prosječnom iznosu od 1.636 BAM što je iznosilo 77% od iznosa prosječnog mikrokredita.

5.1.1. Utjecaj na stvaranje novih poduzeća i razvoj postojećih

Studijom se zaključilo kako mikrokrediti nisu utjecali na promjenu stope nezaposlenosti na razini kućanstva ali da su značajno utjecali na podizanje stope samozapošljavanja. Kućanstva u tretmanskoj grupi su imala za 6 postotnih poena veće šanse za zaraditi od samozaposlenja nego kućanstva u kontrolnoj grupi također su pronašli da klijenti u tretmanskoj grupi imaju za 6 postotnih poena veće šanse za posjedovanje poduzeća. Uvidjelo se da su spomenuta povećanja uglavnom predvođena od pojedinaca s većom razinom obrazovanja gdje su oni imali 7 postotnih poena veće šanse za posjedovanje poduzeće negoli osobe s istom razinom obrazovanja u kontrolnoj grupi. Osim toga, primijećena je korelacija između razine obrazovanja i djelatnosti novootvorenog poduzeća. Oni pojedinci s većom razinom obrazovanja uglavnom otvaraju uslužna poduzeća te oni pojedinci koji imaju samo osnovno obrazovanja većinom započinju s poljoprivrednim aktivnostima. Nadovezujući se na obrazovanje također je prepoznato da će pojedinci u tretmanskoj grupi imati za 5 postotnih poena veće šanse posjedovati inventar gdje se najveći utjecaj nalazi kod pojedinaca koji imaju samo osnovno obrazovanje od 7 postotnih poena. Može se zaključiti kako će osobe koje se bave poljoprivredom imati veći inventar nego osobe u uslužnim djelatnostima (osnovno obrazovani naspram više obrazovanih). Suprotno tome, nisu nađeni dokazi da su mikrokrediti pozitivno utjecali na prihode poduzeća koja su već postojala na dan bazne ankete. Napominju da kako su se ankete radile tijekom razdoblja financijske krize, programi mikrofinanciranja su se bazirali na smanjenju njenih utjecaja na poduzetništvo te da su zapravo 35% vlasnika u uzorku zatvorili svoja poduzeća i da ih je samo 14% osnovalo nova. Poput razdoblja krize, tijekom razdoblja 2002.-2003. godine Demirgüç-Kunt et al. (2008.) su zamijetili da skoro polovica osoba koja se odluči otvoriti novo poduzeće propadne unutar prve godine poslovanja što može biti prenosivo i na razdoblje u kojem se radila studija. Nadalje, Bateman i Sinković (2017.) zagovaraju stajalište da je pristup mikrokreditima omogućio stvaranje novih mikro poduzeća no ne i održivih mikro poduzeća, na način da će novonastala mikro poduzeća oduzimati dio potražnje (koja je u određenim sredinama već na niskoj razini) koju već zadovoljavaju postojeća mikro poduzeća. Slijedom toga će postojeća poduzeća kontrahirati svoje aktivnosti na tržištu te će se na kraju i zatvoriti, takav način

„zamjenjivanja“ poslova uzrokuje neto gubitak radnih mjesta. U slučaju da poduzetniku koji je uzeo mikrokredit propadne poduzeće, neplaćeni dio mikrokredita mora plaćati iz ostalih izvora poput plaća ostalih osoba u kućanstvu ili transfera od obitelji izvan zemlje (*remittance*). Maurer i Pytkowska (2011.) govore o tome kako je BiH jedna od zemalja u kojoj kućanstva primaju najveću količinu novca od obitelji u inozemstvu te da se veliki dio tog novca (uključujući i transfere i mirovine) koristi za otplatu aktivnih dugova iz čega je logično zaključivo da će razina općeg blagostanja tog kućanstva opadati. „Osim ako mikrofinancije ne utječu direktno na nezaposlene, to je jednostavno način transformacije zaposlenika u mikropoduzetnika – zamjena starih poduzeća za nova, mikrokreditom financirana, poduzeća“ (Welle-Strand et al., 2010., str. 150)

5.1.2. Utjecaj na potrošnju i štednju

Augsburg et al. (2012.) u svojoj studiji nalaze da su pojedinci s osnovnom razinom obrazovanja drastično smanjili svoju ukupnu potrošnju gdje je najviše vidljivo smanjenje potrošnje hrane u kući od 22% što iznosi 18 BAM dok u isto vrijeme nema promjene na potrošnju hrane izvan kuće. Napominju da su dvije vrste objašnjenja za smanjenu potrošnju na hranu. Prvo spominju sporadične (*lumpy*) investicije gdje bi u slučaju njihovog postojanja kućanstva smanjila potrošnju kako bi uz već uzeti mikrokredit mogli plaćati sve što ide u tu investiciju. S druge strane postoji mogućnost smanjenja potrošnje zbog straha od ne stizanja plaćanja duga gdje će kućanstva smanjiti potrošnju u onim sferama kojim mogu kako bi mogli otplatiti mikrokredit. Nadalje, primijetili su i sveukupno smanjenu potrošnju *iskušenja*, u ovom slučaju alkohola i cigareta, u prosjeku od 12% u tretmanskoj grupi naspram kontrolne grupe izričito zbog štednje kako bi se otplatio mikrokredit, što se slaže sa neprimjetnim porastom prihoda od samozaposlenja gdje će pojedinci štedjeti u onim dobrima gdje im je potražnja najelastičnija budući da porast financijskih obveza nije pratio porast prihoda od samozaposlenja. Iako se cigarete smatraju kao dobro koje ima neelastičnu potražnju, može se pretpostaviti da će se lakše odreći jednog dijela konzumiranja alkohola i cigareta nego hrane (unutar ili izvan kuće). S obzirom na štednju, zamijetilo se da će pojedinci s većom količinom štednje smanjiti svoju štednju nakon primanja mikrokredita, također da će pojedinci s višom razinom obrazovanja dvostruko više štedjeti od

pojedinaца s osnovnim obrazovanjem i da pojedinci koji su već posjedovali poduzeće prije uzimanja mikrokredita imaju dvostruko veću štednju od pojedinaca bez poduzeća. Primijećuje se smanjenje ukupne prosječne štednje u tretmanskoj grupi koje je vrlo moguće povučeno od strane onih koji su imali veće štednje na početku studije (obrazovani i poduzetnici) te smanjenje tjeđne štednje kod obrazovanih pojedinaca i pojedinaca bez poduzeća. Augsburg et al. (2012.) objašnjavaju da je mikrokredit povećao likvidnost ali samo do neke granice te da su kućanstva trebala naći dodatne izvore novaca kako bi bili sposobni uložiti minimalni potrebni kapital. Oni koji su imali veće štednje su mogli iz njih izvlačiti sredstva (obrazovani i poduzetnici) dok su oni pojedinci s primarnim obrazovanjem smanjili potrošnju. Dok s druge strane, budući da se trebalo „...otpisati 26% dugova te da je 46% dužnika kasnilo sa svojim otplatama...“ (Augsburg et al, 2012., str. 22), vrlo je moguće da su pojedinci erodirali svoju štednju kako bi mogli plaćati anuitete a oni koji nisu imali dovoljno štednje su smanjili potrošnju hrane i *iskušenja* kao što je već napomenuto. U kontekstu potrošnje, u Tablici 10 se može vidjeti kako je najveća potreba mikrokredita bila orijentirana na *izglađivanje*

Tablica 10.: Glavni razlozi potrebe mikrokredita

Glavni razlozi pribavljanja zajmova	2001. (%)
Kupnja inputa/radnog kapitala	2,5
investicija u opremu/zemlju/građevine/životinje	5,4
Potrebe potrošnje	73,4
Potrošačka dobra	1,7
Kupnja kuće/stana	1,3
Rekonstrukcija kuće/stana	13,1
Ostalo	2,7

Izvor: Chen i Chivakul (2008.)

potrošnje i to u razini od 73% te za rekonstrukciju kuća u razini od 13%. Iako je istraživanje rađeno 8 godina prije studije Augsburg et al. (2012.) može se uvidjeti generalna ideja shvaćanja mikrokredita u BiH te kao što je napomenuto kod razlike u količini aktivnih mikrokredita moguće je da je i u ovom području studija nešto posebniji prikaz mikrofinancija u BiH. Naposljetku, u studiji Augsburg et al. (2012.) primjetno je smanjenje štednje kućanstva u svrhu obrazovanja, gdje je jedino statistički značajna

kod pojedinaca koji su bili poduzetnici prije početka studije o čemu će se govoriti u sljedećem dijelu poglavlja.

5.1.3. Utjecaj na sate rada i obrazovanje

U studiji nisu pronađeni dokazi da je mikrokredit utjecao na sate rada sveukupne tretmanske grupe, no pronađeno je kako se povećavaju sati rada djece od 16-19 godina starosti, čiji roditelji imaju samo osnovno obrazovanje, unutar vlastitog poduzeća kućanstva i to uglavnom kod onih koji su bili poduzetnici prije studije. Dakle, djeca u starosti od 16-19 će raditi u prosjeku 35 sati više u poduzeću kućanstva negoli djeca u kontrolnoj grupi te da će svaki član kućanstva „starog“ poduzetnika zbog uzetog mikrokredita raditi u prosjeku 4 sata više, što upućuje da rad djece nije supstituirao rad roditelja. Nadalje, povećani sati rada djece su negativno utjecali na njihovo školovanje. Sveukupno, djeca od 16-19 godina starosti unutar tretmanske grupe će imati 9% veće šanse da propuste nastavu dok je to smanjenje najizraženije u kućanstvima osnovno obrazovanih pojedinaca gdje će djeca iste dobne skupine imati 19% veće šanse da propuste nastavu što je konzistentno sa zaključkom iz prošlog dijela poglavlja da se manje štedi u svrhu obrazovanja. Zaključuje se kako će uzimanje mikrokredita od institucija mikrofinanciranja utjecati na to da se prioriteta roditelja mijenjaju, gdje se u odnos stavlja prinos od rada naspram prinosa od školovanja. Prinosi od rada su vidljivi vrlo brzo, naspram prinosa od školovanja, te će time roditelji zaposliti djecu u vlastitom poduzeću kako bi se više zaradilo i lakše otplatilo mikrokredit, pogotovo u kućanstvima s osnovnom razinom obrazovanja gdje roditelji neće moći racionalno odrediti boljke viših razina obrazovanja.

5.1.4. Razlike u spolovima – osnaživanje žena

U studiji je sudjelovalo otprilike 40% žena gdje se primjetilo da kod njih postoji 8% veća šansa da posjeduju poduzeće te 7% veća šansa da posjeduju inventar potreban za poslovanje. S druge strane, muška populacija je u većini odgovorna za smanjenje štednje kućanstva i za smanjenje potrošnje alkohola i cigareta. Uz to, u kućanstvu muškarca koji je primio mikrokredit djeca od 16-19 godina starosti odrađuju značajno više radnih sati i imaju značajno manje šanse da će ići u školu. Tinejdžeri koji su završili osnovno obrazovanje i žive u kućanstvu muškarca koji je primio mikrokredit imaju 13%

manje šanse da će nastaviti obrazovanje nego tinejdžeri u istoj dobnoj skupini unutar kontrolne grupe. Augsburg et al. (2012.) nude objašnjenje da su muškarci uglavnom koristili mikrokredite za proširenje postojećeg poduzeća, a da su žene uglavnom osnivala nova mala poduzeća. S time u vidu su muškarci koristili mikrokredit, štednju i smanjili potrošnju kako bi ulagali u postojeći posao te s time i zapošljavali svoju djecu, dok su žene osnivale mala poduzeća u kojima nisu bile potrebne velike investicije te je bio dostatan mikrokredit da se pokrene posao. Kako se zaključilo da novootvorena poduzeća nisu povećali svoje dobitke tijekom 14 mjeseci studije postavlja se pitanje čime su se zapravo bavile žene koje su otvorile svoja poduzeća. Vanessa Pupavac (2005.) opisuje kako je zarada od tako male poljoprivredne proizvodnje nesigurna gdje se žene (ili njihova djeca) natječu u prodavanju domaćih proizvoda poput marmelada, džemova i ostalih vrsta zimnice na glavnoj prometnici Sarajevo-Mostar tijekom vrhunca ljeta u situaciji zasićene potražnje, koju već zadovoljavaju veći proizvođači, te nepostojećeg turizma. Nadalje, kada se govori o utjecaju mikrofinancija na žene u Bosni neizostavno je spomenuti djelovanje mikrofinancijske institucije Žene za Žene koja je osnovana 1993. godine kako bi osnažila poziciju žena pogođenih ratom u BiH. Institucija je nudila ženama mikrokredite za pokretanje poslova u djelatnostima poput prodavanja suvenira, prodavanja robe iz inozemstva (*shuttle trading*), pranja i popravka odjeće itd. te izgradnju vještina u području poljoprivredne proizvodnje, proizvodnji medicinskog i aromatičnog bilja te proizvodnji rukotvorina i modnih dodataka (www.womenforwomen.org). Tijekom globalne krize 2008. godine stopa neplaćanja mikrokredita je drastično porasla (Goronja 2011., citirano u Bateman i Sinković, 2017.) te je institucija pokrenula sudski postupak kako bi se formalno ustanovilo da nisu sposobne vratiti dug. Što je posljedom tome da je Žene za Žene kupila institucija mikrofinanciranja LOK u listopadu 2012. godine te je efektivno prestala postojati (Bateman i Sinković, 2017.).

Bateman et al. (2012.) zagovaraju da je model mikrofinanciranja koji je korišten u BiH (preko već spomenutih utjecaja obrađenih u ovom poglavlju) utjecao na primitivizaciju i deindustrijalizaciju države. Napominju kako je dinamika inovativnih, rastućih, izvozno orijentiranih i produktivnih malih i srednjih poduzeća izuzetno važan faktor u zemljama u razvoju i tranziciji te s time i u BiH. Mikrofinancije su po Bateman et al. (2012.)

uzrokovale da se priljev stranog kapitala koristi, umjesto za otvaranje malih i srednjih poduzeća, za otvaranje mikropoduzeća koja će poslovati na razini minimalne efikasnosti gdje je sredinom 2012. godine 23% zaposlenih bilo samozaposleni te uglavnom primalo plaću od jednostavne prodaje i kupnje dobara. Nadalje, 75,5% registriranih poduzeća je bilo mikro te je 17,8% bilo mala te su se u većini bavila aktivnostima u kategoriji „veleprodaja, maloprodaja i popravak motornih vozila“, što govori da je 33% sveukupnih poduzeća u zemlji spadalo pod ovu kategoriju. Pretpostavljaju da je način mikrofinanciranja u BiH gdje svaka osoba može dobiti mikrokredit bez obzira na metodologiju rada ili pravnu strukturu uzrokovao širenje neformalnog sektora gdje je nezaposlenost od 37% u 2001. godini porasla na 42% u 2004. godini te da uz kamatnu stopu u visini do čak 40% ne dolazi u obzir otvarati poduzeća koja će svoje poslovanje bazirati na inovacijama ili nekoj drugoj vrsti ulaganja poput u tehnologiju. Takav proces unazađivanja poduzetnog sektora zemlje (koji je sastavljen od poduzeća koja su uglavnom neformalna, mikro, bazirana na vrlo niskom opsegu prodaje, privremena i izolirana) naziva *Afrikanizacija* gdje se u takvom stanju poduzeća baziraju na sivoj i nestabilnoj ekonomiji. Do sličnih zaključaka su došle i organizacije ESI (*European Stability Initiative*) i CIPE (*Centre for International Private Enterprise*). U svojem istraživanju ESI (2004.) je došla do zaključka da indikatori lokalnog ekonomskog razvoja ukazuju na to da se BiH ne razvija odozdo prema gore već da se unazađuje. Dok CIPE smatraju da „novim privatnim sektorom dominiraju mikropoduzeća koja se bave prodajom i osnovnim uslugama, stvarajući pritom malu zaposlenost. Čini se da se Bosna razvija unazad: tamo gdje je jednom proizvodila mlažnjake sada izvozi aluminij; gdje je jednom izvozila namještaj i proizvode od prerađenog drva sada prodaje samo drvo“ (CIPE, 2004., str. 2).

Ako se uzme u obzir da se ovakav način razvoja, odnosno unazađivanja, događao dok su kroz mikrofinanciranje u BiH ulazile velike količine stranog kapitala može se sa sigurnošću reći da su institucije mikrofinanciranja odvele populaciju BiH na krivi trag poduzetničke aktivnosti, propagirajući brzo i lagano uzimanje mikrokredita za osnivanje neproduktivnih mikropoduzeća i s time gušenje ponude a da je pritom potražnja ostala na istoj (niskoj) razini zbog općenito loše gospodarske poslijeratne situacije BiH.

6. KRIZA MIKROFINANCIRANJA – ANDHRA PRADESH

Kako bi se kvalitetno opisao razmjor krize u indijskoj pokrajini Andhra Pradesh potrebno je razumjeti kompleksnost organizacije svih institucija mikrofinanciranja koje su djelovale na tom području i utjecale na njen nastanak proglašom propisa⁶ 16. listopada 2010. godine. U to vrijeme je djelovalo pretežito dvije vrste institucija mikrofinancija: komercijalne institucije mikrofinanciranja (poput *Spandana-e*, *SKS-a* i *Basix-a*), SHG (*Self Help Groups*). Nevladine organizacije nisu sudjelovale u davanju mikrokredita jer su se smatrale „...neadekvatne za ispunjenje ove razine financijskog proširenja. Prema tome, zalagalo se da će mikrofinancije zahtijevati trgovačku logiku te da će omogućiti ponuđačima veće prihode kako bi proširili svoje aktivnosti“ (Taylor, 2017., str. 151). U tom slučaju, mnogo se je nevladinih organizacija prestrojilo u NBFC (*Non Banking Financial Company*) gdje su svoj kapital dobivali posuđivanjem novaca od komercijalnih banaka, privatnog rizičnog kapitala i ostalih financijskih institucija. Prije nego su postale financijske institucije, nevladine udruge su pomagale u osnivanju SHG svojim programima i edukacijama te je uz njih i država pomagala u njihovom osnivanju preko svojih programa. SHG su zapravo grupacije od 10 do 15 žena mikropoduzetnica koje se klasificiraju kao financijski posrednici koji su direktno povezani s bankovnim sektorom te je važno napomenuti kako su svi članovi iz sličnih slojeva društva (kaste). Funkcioniraju na način da se prvo grupi kao instituciji odobri mikrokredit kojeg grupa može koristiti za unutarnje ili vanjsko posuđivanje po kamatnoj stopi koju grupa odredi. „Do početka 2000-tih godina, nešto više od 50% od svih SHG-a u Indiji (u čemu je sadržano oko 80.000 žena) se nalazilo u pokrajini Andhra Pradesh te je time pokrajina dobivala 52% državnih sredstava preko povezanih programa“ (Taylor, 2017., str. 152). U Tablici 8 može se vidjeti da je Andhra Pradesh sadržala ogromnu količinu dužnika prije krize te samim time imala vrlo veliku pozadinu institucija mikrofinanciranja koja je mogla sadržati toliki broj dužnika te se iz Tablice 11 može zaključiti da su SHG i ostale institucije mikrofinanciranja imale ogroman rast kroz prikazane 4 godine koji se pokazao da je proizašao od priljeva kapitala iz komercijalnih banaka u institucije mikrofinanciranja gdje su one dobivale kredite po kamatnoj stopi od 11 do 15% te

⁶ *An Ordinance to protect the women Self Help Groups from exploitation by the Micro Finance Institutions in the State of Andhra Pradesh and for the matters connected therewith or incidental thereto*

izdavale mikrokredite po stopi od 24 do 30% uz da dodatne troškove za isporučene mikrokredite (Taylor, 2017.)

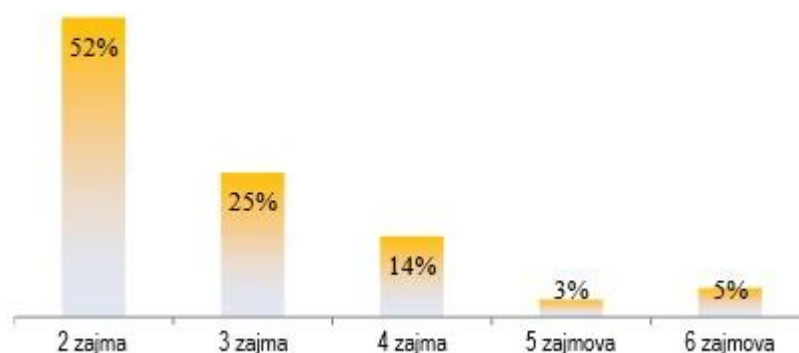
Tablica 11.: Povećanje doseg a klijenata u mikrofinanciranju, Indija 2006.-2010.

Segment	Mil. dužnika s aktivnim računima			
	2007	2008	2009	2010
SHG	38,2	47,1	54	59,6
Institucije mikrofinanciranja	10,04	14,1	22,6	26,7
Ukupno	48,06	81,2	76,6	86,7
Ukupno, prilagođeno zbog preklapanja	44,97	56	70	71

Izvor: Srinivasan (2010., str. 77)

Potražnja za mikrokreditima nije beskonačna te se u situacijama gdje je potražnja donekle zadovoljena može očekivati ogromna konkurencija između ponuđača mikrokredita. Kako bi se ustanovila količina potražnje koja je u ono vrijeme postojala valja sagledati njenu kompoziciju. Iz Grafikona 5 se može zaključiti da je u 2009. godini

Grafikon 5.: Distribucija ukupnih zajmova po kućanstvima (uzastopno 2 mjeseca) u 2009. godini – Centre for Microfinance (CMF) studija



Izvor: Ghiyazuddin i Gupta (2012.)

postojala vrlo velika potražnja za zajmovima (budući da nisu svi formalni i neformalni izvori nudili mikrokredite) među kućanstvima gdje je 47% ispitanih kućanstava unutar dva mjeseca primilo 3 ili više zajma što je vrlo drastično utjecalo na zaduženost

kućanstava gdje je ukupna zaduženost kućanstava unutar Andhra Pradesh u 2010. godini iznosila 157 mlrd. Rs. te je prosječna zaduženost kućanstva iznosila 62.527 Rs. (Ghiyazuddin i Gupta, 2012., str. 1). Iz tablice 12 je vidljivo kako se je veći dio potražnje

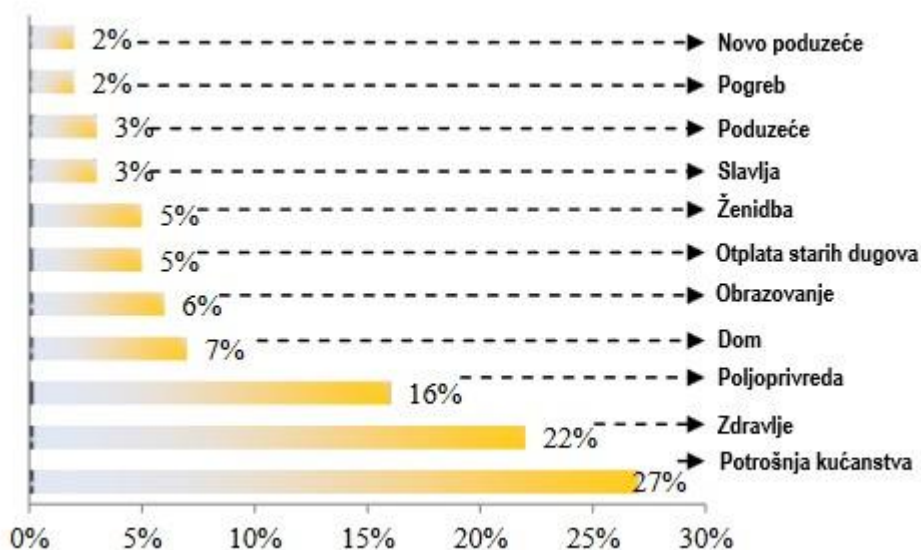
Tablica 12.: Aktivni zajmovi kućanstava u 2009. godini – CMF studija

Izvor financiranja	% kućanstva s aktivnim zajmovima	Medijan ukupnih aktivnih zajmova
Banke	34%	20.000 Rs.
SHG	55%	5.575 Rs.
Ostale institucije mikrofinanciranja	9%	8.000 Rs
Neformalni izvori ⁷	67%	12.400 Rs.

Izvor: Ghiyazuddin i Gupta (2012.)

za zajmovima zadovoljavao iz neformalnih izvora te od strane SHG-a dok su po fiksnim iznosima najizdašniji zajmovi od banaka i neformalnih izvora. Očito je da su neformalni izvori bili najpopularniji među siromašnom populacijom Andhra Pradesh.

Grafikon 6.: Iskorištavanje zajmova u 2009. godini – CMF studija



Izvor: Ghiyazuddin i Gupta (2012.)

⁷ Studija je sagledavala samo zadnjih 6 mjeseci kod zajmova primljenih od neformalnih izvora

Ispitanici su naveli prekomjerna kašnjenja, nezgrapne procedure i kompleksnu dokumentaciju kao najvažnije razloge zašto ne preferiraju uzimati zajmove od banaka. Kod postotaka kućanstava s aktivnim zajmom je vidljivo da sveukupni iznos prelazi 100% što je konzistentno s podacima iz Grafikona 5 koji ukazuje na snažnu tendenciju višestrukog zaduživanja. Nadalje, Grafikon 6 ukazuje na korištenje zajmova iz raznih izvora na uglavnom neproduktivne svrhe što se u kontekstu mikrofinanciranja, nimalo ne slaže s glavnom retorikom istog o stvaranju poslova i smanjenju siromaštva, dapače struktura potražnje za zajmovima ukazuje da su zajmovi dio svakodnevnog života siromašnih ljudi unutar Andhra Pradesh gdje se uzimaju zajam na zajam kako bi jedan drugog pokrili i kako bi se novac koristio uglavnom za rješavanje pitanja zdravlja i općenite potrošnje kućanstva. To što su klasificirali banke kao spore institucije može naglašavati da im je najvažnije dobiti zajam na vrijeme kako bi riješili trenutna životna pitanja. O raširenosti trenda višestrukog zaduživanja najbolje govori brojka od 23,55 mil. (2010. godina) sveukupnih dužnika/klijenata institucija mikrofinanciranja na području Andhra Pradesh koja je tada imala 16,02 mil. ruralnih kućanstava (Srinivasan, 2010., str. 4).

Neupitno je da su sve institucije mikrofinanciranja primjetile naizgled nezasitnu potražnju za mikrokreditima, no i u takvim uvjetima nema dovoljno mjesta na tržištu za toliku količinu ponude mikrokredita, odnosno mikrokredita i zajmova koji će se moći u nekom dogovorenom roku isplatiti. Na tržištu gdje je određeno da će institucije mikrofinancija poslovati izrazito za profit kako bi mogli proširiti svoje poslovanje zasigurno neće biti mjesta, što se i dogodilo te su komercijalne institucije mikrofinanciranja počele plasirati mikrokredite kod pojedinaca i članova SHG koji nikako nisu mogli otplatiti svoje već postojeće dugove, a još manje novonastale. Iako su imali bazu klijenata koji su bili pod pritiskom više od jednog duga i nisu zarađivali dovoljno za njihovu otplatu, one nisu stale s izdavanjem mikrokredita, dapače, još su intenzivnije koristili svoje agresivne načine prikupljanja anuiteta (Taylor, 2017.). Zbog agresivnosti prikupljanja dugova došlo je do pisanja propisa spomenutog na početku poglavlja jer se ustanovilo da su brojni pojedinci pogođeni visokom razinom dugovanja počinili samoubojstvo kako bi se iz njega izvukli. Posljedično, uz veliku pažnju medija, državni vrh je odredio da se komercijalne institucije mikrofinancija registriraju kod

državnog službenika u svakom području poslovanja kako bi on mogao odobravati mikrokredite. Nadalje, zaposlenici istih institucija nisu smjeli prilaziti kućama dužnika ili se nalaziti s njima oko kuće te sveukupne kamate nisu smjele prelaziti iznos glavnice.

Unutar propisa se za razlog njegovog postojanja navodi (<http://indiamicrofinance.com>): "...Od nedavno, mnogo je pojedinaca i tijela dolazilo i predstavljalo se kao institucija mikrofinancija te je davalo zajmove SHG-ama po vrlo velikim i izrabljivačkim kamatnim stopama te koristilo nečovječne metode prinude kako bi vratili dug. Ovo je čak uzrokovalo samoubojstva kod mnogo siromašnih pojedinaca koji žive u ruralnom području te koji su kod istih uzeli zajam. U svrhu javnog interesa i kako bi zaštitili siromašne od iskorištavanja te kako bi regulirali zajmove dane SHG-ama od strane komercijalnih institucija mikrofinanciranja, Vlada planira postaviti zakon koji će sadržati odredbe rečene u ovom propisu kako bi se provjerila ilegalna djela načinjena od strane komercijalnih institucija mikrofinanciranja."

Propis je dakle donesao promjene u regulaciji komercijalnih institucija mikrofinanciranja koje su sadržavale limitiranje kamatne stope na 24% (gdje je operativna marža iznosila 12%), fleksibilnost i omogućavanje da dužnik odabere raspored vraćanja mikrokredita, uvjet da 75% danog mikrokredita bude iskorišteno u svrhu proizvodnje, ukidanje pristojba osim 1% za operativne troškove, ograničavanje dužnikovog sveukupnog duga na 50.000 Rs. te pravilo da dužnik nesmiye uzimati tri uzastopna mikrokredita kod komercijalnih institucija mikrofinanciranja ili dva mikrokredita u isto vrijeme. Kada je propis bio formaliziran od strane RBI (*Reserve Bank of India*), zakon nije bio toliko ograničavajuć jer je dopuštao odobravanje mikrokredita pojedincima, kamatna stopa je zapravo ograničena na 26% te se povećao maksimalan iznos duga i zaduženosti dužnika te se godinu dana kasnije još više olakšao kada su izbrisali ograničenje kamatne stope. (Taylor, 2017.)

Doneseni zakon na temelju propisa je drastično pogodio poslovanje komercijalnih institucija mikrofinancija gdje su od visoke razine od 98% vraćenih mikrokredita spale na 20%. Iz Tablice 13 se može zaključiti i da su institucije nakon krize izgubile kredibilitet kod banaka, kako nisu mogli naplatiti dugove kod svojih klijenata nisu mogli vraćati dugove komercijalnim bankama od kojih su primale većinu sredstava koju su

koristile u davanju mikrokredita siromašnima. Gdje je pozamašno smanjenje u danim kreditima vidljivo odmah nakon krize u razdoblju 2011.- 2012. godine gdje je sveukupno smanjenje naspram razdoblja 2009.-2010. godine iznosilo 50 mlrd. Rs. dano 300 manje komercijalnih institucija mikrofinanciranja.

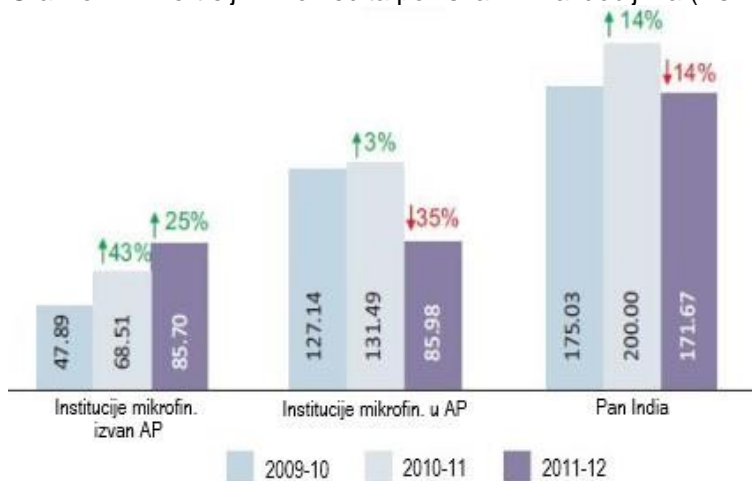
Tablica 13.: Utjecaj krize na odnos banka i komercijalnih institucija mikrofinanciranja u Rs. crore (10.000.000)

Pojediniosti	2008-09		2009-10		2010-11		2011-12	
	# institucija mikrofin.	Količina	# institucija mikrofin.	Količina	# institucija mikrofin.	Količina	# institucija mikrofin.	Količina
Zajmovi dani institucijama mikrofin. od strane banaka	581 (12,2%)	3732,33 (89,4%)	779 (34%)	10728,5 (187,4%)	471 (-39,5%)	8448,96 (-21,3%)	465 (-1,3%)	5205,29 (-38,39%)
Nepodmireni zajmovi prema institucijama mikrofin.	1915 (72,7%)	2009,09 (82,2%)	1659 (-13,4%)	13955,75 (178,6%)	2315 (39,5%)	13730,62 (-2,0%)	1960 (-15,3%)	11450,34 (-16,6%)
Novi zajmovi kao % nepodmirenih		74,5		76,9		61,5		45,5

Izvor: Kaur i Dey (2013.)

Nadalje, Grafikon 7 prikazuje drastičnu eroziju portfelja mikrokredita koja se osjetila u razdoblju odmah nakon krize u razdoblju od 2011.-2012. godine te govori o tome kako kriza većinom nije utjecala na poslovanje komercijalnih institucija mikrofinanciranja

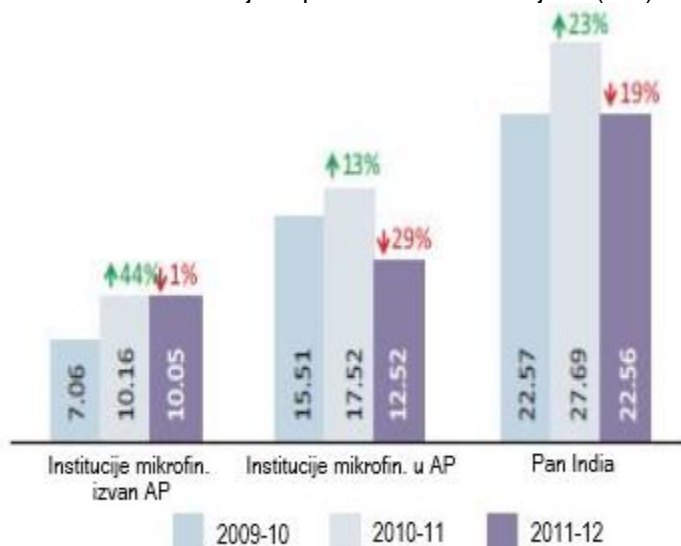
Grafikon 7.: Portfelj mikrokredita po fiskalnim razdobljima (Rs. mlrd.)



Izvor: Kaur i Dey (2013.)

izvan područja Andhra Pradesh, dapače, tijekom razdoblja krize su imali primjetan rast od 25% naspram prošlog razdoblja. Sveukupni gubici komercijalnih institucija mikrofinanciranja su u razdoblju 2011.-2012. iznosili oko 45 mlrd. Rs.

Grafikon 8.: Klijenti po fiskalnim razdobljima (mil.)

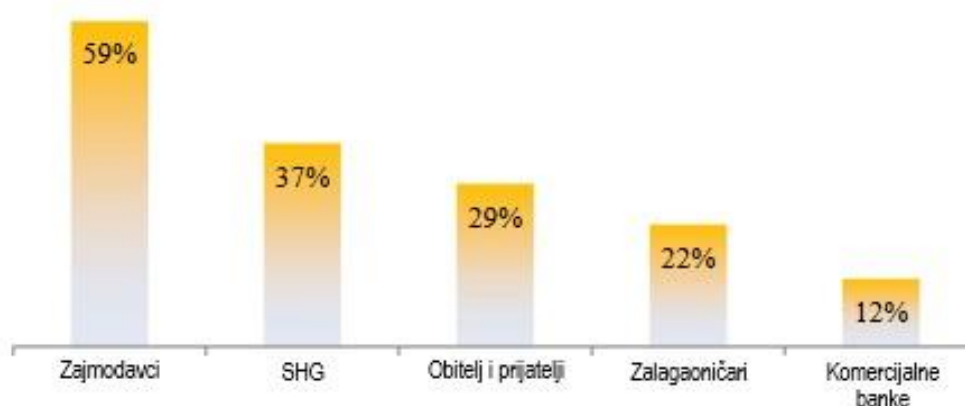


Izvor: Kaur i Dey (2013.)

Grafikon 8 još jednom ukazuje na drastičnost utjecaja krize na komercijalne institucije mikrofinanciranja što se u ovom slučaju manifestira u obliku gubljenja klijenata gdje se smanjenje najviše osjetilo u institucijama koje posluju u Andhra Pradesh koje su s obzirom na prošlo razdoblje izgubile 29% klijenata, odnosno 5 mil. Naspram podataka na Grafikonu 7, klijenti su odlazili i iz institucija koje nisu poslovale u Andhra Pradesh ako se u obzir uzme povećanje od 44% klijenata u razdoblju od 2010.-2011. godine, 1% gubitaka klijenata u razdoblju od 2011.-2012. godine može značiti potencijalni neto gubitak od 30% što se moglo ostvariti da se kriza nije dogodila. Utjecaj krize na strani ponude mikrokredita je jasno vidljiv, no treba se sagledati i utjecaj na strani potražnje za istim. Grafikon 9 pokazuje kako su se pojedinci uglavnom okrenuli kamatarima kako bi nadoknadili nedostatak financija u odsustvu komercijalnih institucija mikrofinanciranja, iako se u istoj studiji pokazalo da kamatari imaju najveće kamatne stope (36-120%) isto tako se pokazalo da će ih odabrati kao izvor zajmova jer najbrže dobiju zajam. Što se tiče drugih kategorija u studiji poput razine kamatne stope, ponašanja zaposlenika i

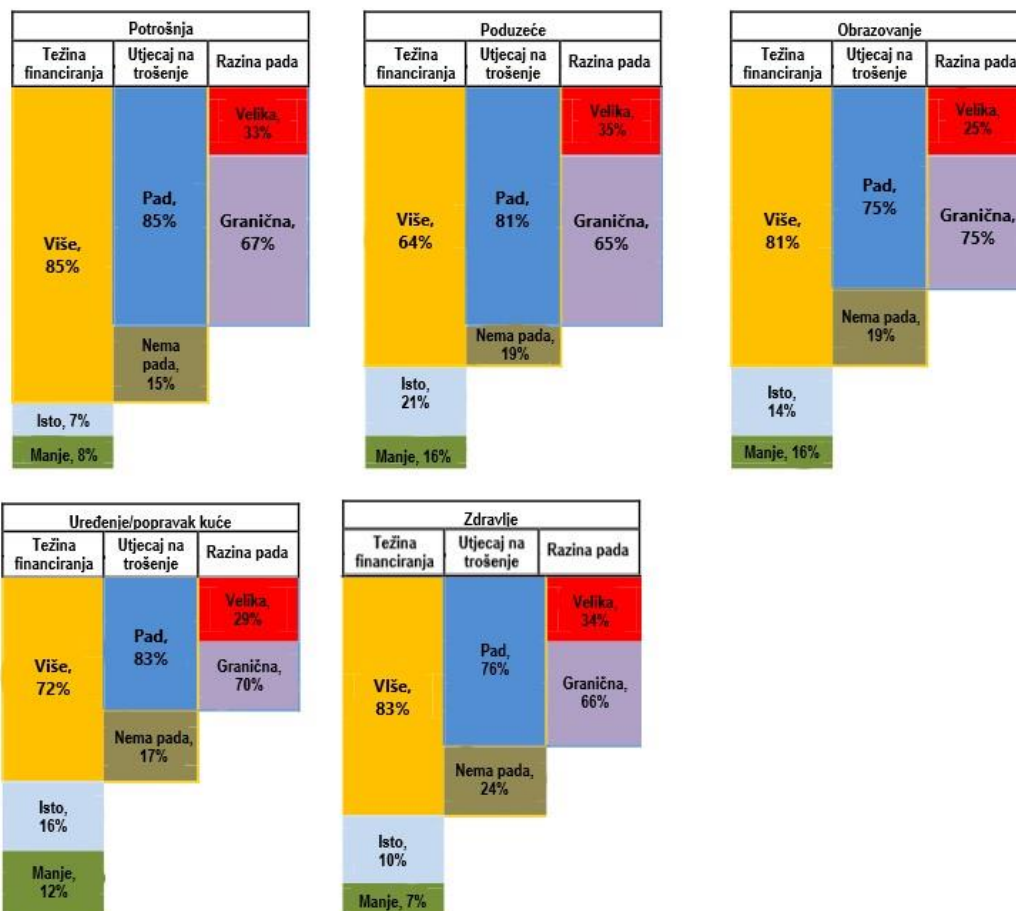
fleksibilnosti otplate SHG su uglavnom u vodećoj poziciji po odabiru uzimanja zajma/mikrokredita. (Ghiyazuddin i Gupta, 2012.).

Grafikon 9.: Izvori zajmova tijekom odsutnosti komercijalnih institucija mikrofinanciranja u 2011. godini – MicroSave studija



Izvor: Ghiyazuddin i Gupta (2012.)

Grafikon 10.: Utjecaj krize na pad potrošnje u 2011. godina. - CMF studija



Izvor: Ghiyazuddin i Gupta (2012.)

Ustanovilo se da je kriza utjecala na 5 kategorija potrošnje (opća potrošnja, poslovanje, obrazovanje, uređenje doma i zdravlje) čiji je razmjer prikazan Grafikonom 10. Najveći postotak ispitanika je izrazilo da je teže financirati opću potrošnju (85%), zdravstvo (83%) i obrazovanje (81%). Ispitanici su osjetili najveći pad potrošnje u kategorijama opće potrošnje (85%), uređenja doma (83%) i poslovanja (81%). Otprilike trećina svih ispitanika je ukazala na to da su osjetili veliki pad u potrošnji kroz svih 5 kategorija.

U kontekstu mikrofinanciranja, situacija Andhre Pradesh je vrlo posebna po tome što je prožeta prezaduženosti u siromašnim ruralnim i urbanim dijelovima. Postoji mogućnost da bi komercijalne institucije mikrofinanciranja bile korisne u stvaranju poslova no do sada se ukazalo da njihov način poslovanja utječe jedino na produblivanje zaduženosti siromašne populacije, iako su izrazili da je teže financirati neke određene vidove potrošnje postoje druge institucije poput SHG koje bi mogle popuniti taj dio potražnje. Uzimanje zajmova s intervalom kamatne stope od 36-120% i trošenje istih većinom u svrhu opće potrošnje kućanstva ukazuje na visoku razinu ovisnosti o zajmovima i o nedostatku poslova, odnosno stabilnog prihoda kućanstva. Iako je kriza utjecala drastično na poslovanje i održivost komercijalnih institucija mikrofinanciranja, uspjele su se održati i nastaviti svoje tržišno orijentirano poslovanje.

7. ZAKLJUČAK

S aspekta neoklasičnog pogleda na problem siromaštva, mikrofinanciranje bi bilo savršeno rješenje za isti gdje bi se pojedincu samim odobravanjem mikrokredita podigla kupovna moć kojom bi on u sustavu savršenog tržišta osnovao poduzeće i uspio sa zaradom od tog poduzeća otplatiti zajam, štedjeti, ulagati u proširenje poduzeća i koristiti preostale prihode za osobnu potrošnju. No u nijednoj istraženoj studiji nije vidljivo čisto povećanje blagostanja kod siromašnih pojedinaca ili grupa bez negativnih utjecaja na školovanje, potrošnju ili štednju. I tamo gdje se uspiju percipirati pozitivni rezultati na prihode i samozapošljavanje uglavnom se uviđaju minorne pozitivne promjene i osnivanje nekonkurentnih mikropoduzeća za čiji nastavak rada ili proširenje opet trebaju uzimati mikrokredite ili zajmove iz neformalnih izvora. Nadalje, pozivajući se na primjer poslovanja komercijalnih institucija mikrofinanciranja koje su sudjelovale u krizi u Andhra Pradesh postavlja se pitanje zašto bi institucija koja zarađuje na siromašnima htjela erodirati svoju bazu klijenata tako što im pomaže da budu dovoljno financijski sposobni da im ne trebaju mikrokrediti. Izvan pitanja morala i etike poslovanja, po dokazima o utjecaju mikrofinancijskih institucija na siromaštvo danima u ovom radu može se zaključiti da postoje institucije koje će svjesno adaptirati svoje kamatne stope i operativne troškove da siromašne zadrže na istoj razini siromaštva, te kako nemaju drugog izbora nego uzimati mikrokredite i zajmove ostal će klijenti te iste institucije. Uz to, uspoređujući podatke o siromaštvu u zemljama gdje su se provodile studije (Bangladeš, Indija, Meksiko, Mongolija i BiH) dolazi se do zaključka da se utjecaj mikrofinanciranja na siromaštvo ne može definirati ni kao pozitivan ni kao negativan. U prvu ruku vidljivo je smanjenje stope siromaštva u svim zemljama gdje je mikrofinanciranje djelovalo, no uglavnom su te zemlje pratile trend smanjenja stope siromaštva u cijelom svijetu. Dapače, u Bangladešu je vidljivo povećanje stope siromaštva prilikom pojave Grameen Banke te je u Meksiku vidljiv sporiji pad stope siromaštva nego što je u svijetu dok kod BiH nisu vidljive konkretne promjene. Kako se za izračun stope siromaštva koristi potrošnja kućanstva *per capita* može se doći do krive predodžbe o mikrofinanciranju budući da će ono prvenstveno utjecati na promjenu razine potrošnje svojih korisnika te će se očitovati kao povećanje blagostanja siromašnih bez obzira na strukturu te potrošnje. Naposljetku, problem mikrofinanciranja

kao alata za rješavanje siromaštva je to što ponuda obrazovanja, infrastrukture i općenito javnih dobara ne prati ponudu mikrokredita. Primjerice, ako se daje mikrokredit grupi žena u selu udaljenom minimalno 30 km od prvog većeg grada kako bi one započele poljoprivrednu proizvodnju, iako uspiju ostvariti željenu količinu proizvodnje unatoč tome što nemaju riješeno pitanje opskrbe vode i struje (koju ponekad trebaju sami rješavati uzimanjem mikrokredita) te nedovoljnu količinu znanja zbog neadekvatnog obrazovanja, bez popratne infrastrukture njihovi troškovi transporta će biti vrlo visoki ako se usporede s mogućim profitom koji će dobiti prodajom poljoprivrednih dobara. Mikrofinanciranje se zasad nije pokazalo kao univerzalno rješenje za problem siromaštva ili osnaživanje pozicije žena, već je prava istina o korelaciji između mikrofinanciranja i siromašnih (siromaštva) kratkoročna financijska inkluzija.

LITERATURA

ANGELUCCI, M., KARLAN, D., i ZINMAN, J. (2013), *Microcredit Impacts: Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco*, Dartmouth College. Dostupno na:

http://www.dartmouth.edu/~jzinman/Papers/CompartamosImpact_Dec16_2013.pdf

(Pristupljeno 7.7.2017.)

ARMENDÁRIZ, B. i MORDUCH, J. (2010.), *The Economics of Microfinance – Second Edition*, MIT Press, Cambridge/London

ARMENDÁRIZ, B. (2011.), Women and Microsavings, *The Handbook of Microfinance*, Ur. Beatriz Armendáriz I Marc Labie, World Scientific Publishing, Singapore

ATTANASIO, O., AUGSBURG, B., DE HAAS, R., FITZSIMONS, E. i HARMGART, H. (2015), The impacts of Microfinance: Evidence from Joint-Liability Lending in Mongolia, *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), str. 90-122

AUGSBURG, B., DE HAAS, R., HARMGART, H. i MEGHIR, C. (2010), *Microfinance in Bosnia and Herzegovina - Baseline report*, Institute for Fiscal Studies. Dostupno na: https://www.ifs.org.uk/docs/bosnia_baseline.pdf (Pristupljeno 11.7.2017.)

AUGSBURG, B., DE HAAS, R., HARMGART, H. i MEGHIR, C. (2012), *Microfinance at the margin: experimental evidence from Bosnia and Herzegovina*, European Bank for Reconstruction and Development

BANERJEE, A. DUFLO, E., GLENNERSTER, R. i KINNAN, C. (2014), *The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation*, MIT Institute. Dostupno na: <http://economics.mit.edu/files/5993> (Pristupljeno 7.7.2017.)

BANERJEE, A., KARLAN, D. i ZINMAN, J. (2015), Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps, *American Economic Journal: Applied Economics*, 7 (1), str. 1-21

BATEMAN, M., SINKOVIĆ D. i ŠKARE M. (2012.), *The contribution of the microfinance model to Bosnia's post-war reconstruction and development: How to destroy and economy and society without really trying*, Juraj Dobrila Pula University, Pula

BATEMAN, M. (2014.), *A new Balkan tragedy? The case of microcredit in Bosnia (Blog)*. Dostupno na: <http://blogs.lse.ac.uk/lsee/2014/04/08/a-new-balkan-tragedy-the-case-of-microcredit-in-bosnia/> (Pristupljeno: 11.7.2017.)

BATEMAN, M. i SINKOVIĆ, D. (2017), *Bosnia's Postconflict Microfinance Experiment: A New Balkan Tragedy, Seduced and betrayed*, Ur. Milford Bateman i Kate Maclean, School of Advanced Research

BESLEY, T. i BURGESS, R. (2003.), *Halving Global Poverty*, *Journal of Economic Perspectives*, 17 (3), str. 3-22.

CHEN, C. K., i CHIVAKUL, M. (2008.), *What Drives Household Borrowing and Credit Constraints? Evidence from Bosnia and Herzegovina*, International Monetary Fund

CIPE (2004.), *Bosnia: Post-Industrial Society and the Authoritarian Temptation Executive Summary of a report by the European Stability Initiative (ESI) January 18th, 2004*. Dostupno na: <http://www.cipe.org/sites/default/files/publication-docs/esi.pdf> (Pristupljeno 21.7.2017.)

DAVIS, E. P. i SANCHEZ-MARTINEZ, M. (2014.), *A review of the economic theories of poverty*. National Institute of Economic and Social Research, London

DEMIRGÜC-KANT, A., KLAPPER, L. F. i PANOS, G. A. (2008.), *Entrepreneurship in Post-Conflict Transition: The Role of Informality and Access to Finance*, The World Bank

DEVELTERE, P. i HUYBRECHTS, A. (2002), *Evidence on the social and economic impact of Grameen Bank and BRAC on the poor in Bangladesh*, Katholieke Universitet Leuven. Dostupno na:

http://www.arabic.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-evidence-on-the-social-and-economic-impact-of-grameen-bank-and-brac-on-the-poor-in-bangladesh-2002_0.pdf (Pristupljeno 7.7.2017.)

ESI (2004.), *Governance and Democracy in Bosnia and Herzegovina: Post-Industrial Society and the Authoritarian Temptation*, Berlin. Dostupno na: http://www.esiweb.org/pdf/esi_document_id_63.pdf (Pristupljeno 21.7.2017.)

GHIYAZUDDIN, M. A. i GRUPTA, S. (2012.), *Andhra Pradesh MFI Crisis and it's Impact on Clients*, Centre for Microfinance and MicroSave. Dostupno na: http://www.microsave.net/files/pdf/AP_MFI_Crisis_Report_MicroSave_CMF_Ghiyazuddin_Gupta.pdf (Pristupljeno 13.7.2017.)

GUÉRIN, I. (2011.), *The Gender of Finance and Lessons for Microfinance*, *The Handbook of Microfinance*, Ur. Beatriz Armendáriz I Marc Labie, World Scientific Publishing, Singapore

JOHNSON, C. K. i MASON, P. L. (2012), *Theories of poverty, traditional explanations and new directions*, *The Oxford Handbook of the Economics of Poverty*, Oxford University Press

JUNG, S. Y., i SMITH, R. (2007), *The economics of poverty: Explanatory theories to inform practice*. *Journal of Human Behaviour in the Social Environment*, 16 (1-2). str. 21-39

KARLAN, D., GOLDBERG, N. i COPESTAKES, J. (2009), *Randomized control trials are the best way to measure impact of microfinance programs and improve microfinance product designs*, *Enterprise Development and Microfinance*, 20(3) str. 167-176

KARLAN, D. i GOLDBERG, N. (2011.), *Microfinance Evaluation Strategies*, *The Handbook of Microfinance*, Ur. Beatriz Armendáriz I Marc Labie, World Scientific Publishing, Singapore

KAUR, P. i DEY, S. (2013), Andhra Pradesh Microfinance Crisis nad its Repercussions on Microfinancing Activities in India, *Global Journal of Management nad Business Studies*, 7(3), str. 695-702. Dostupno na:

https://www.ripublication.com/gjmbs_spl/gjmbsv3n7_02.pdf (Pristupljeno 14.7.2017.)

KHANDKER, R. S., KHALILY, B. i KHAN, Z. (1998), *Grameen Bank: Performance and Sustainability*, The World Bank

KHANDKER, R. S. i PITT. M. M.(1998), The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?, *Journal of political Economy*, 106(5). Dostupno na:

https://www.brown.edu/research/projects/pitt/sites/brown.edu/research/projects/pitt/files/uploads/pitt-khandker-jpe_0.pdf (Pristupljeno 7.7. 2017.)

KUHINUR, S. i ROKONUZZMAN M. (2009), Impact of Grameen Bank micro credit on change in livelihood status of women beneficiaries, *Journal of the Bangladesh Agricultural University*, 7(2) str. 381-386

KYZYMA, I. (2013), Changes in the patterns of poverty in Germany, 1992-2009, CEPS-Insead Working Paper #2013-06

LADERCHI, C. R., SAITH, R., STEWART, F. (2003), Does it matter that we do not agree on the definition of poverty? A comparison of four approaches, *Oxford Development Studies*, 31 (3). str. 243-274.

MACHIN, S. (2009), Education and inequality, *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press.

MAINSAH, E., HEUER, S. R., KALRA, A. i ZHANG, Q.(2004), *Grameen Bank: Taking capitalism to the Poor*, Columbia Business School. Dostupno na:

https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/848/Grameen_Bank_v04.pdf (Pristupljeno 7.7.2017.)

MAURER, K. i PYTKOWSKA, J. (2011), *Indebtedness of Microcredit Clients in Bosnia and Herzegovina*, Development Facility of the European Fund for Southeast Europe

MORDUCH, J. (1999), The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank, *Journal of Development Economics*, 60(1), str. 229-248

PUPAVAC, V. (2005), Empowering Women? An assessment of international gender politics in Bosnia, *International Peacekeeping*, 12(3), str. 391-405. Dostupno na: http://eprints.nottingham.ac.uk/1407/1/Empowering_Women_-_IPK.pdf (Pristupljeno: 14.7.2017.)

RAVALLION, M. (1998), *Poverty Lines in Theory and Practice*, The World Bank, Washington

ROSER, M. i ORTIZ-OSPINA, E. (2017), *Global Extreme Poverty*, Dostupno na: <https://ourworldindata.org/extreme-poverty/> (Pristupljeno 22.8.2017.)

ROWNTREE, B. S. (1901), *Poverty, a study of town life*, MacMillan, London

SHERRADEN, M. S. i NINACS, A. N. (1998), *Community Economic Development and Social Work*, New York, Haworth Press

SRINIVASAN, N.(2010.), *Microfinance: The State of the Sector Report 2010*, Dostupno na: <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-microfinance-india-state-of-the-sector-report-2010-2010.pdf> (Pristupljeno 13.7.2017.)

STEWART, R., VAN ROOYEN, C., DICKSON, K., MAJORO, M. i DE WET, T. (2010), *What is the impact of microfinance on poor people?*, University of London

SVJETSKA BANKA (2001.), *Innovative Approaches to Microfinance in Post-conflict Situations: Bosnia Local Initiatives Project*. Dostupno na: <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETSOCIALDEVELOPMENT/873351-1111664103368/20489583/sdn50-Bosnia.pdf> (Pristupljeno 11.7.2017.)

TAYLOR, M. (2017.), From Tigers to Cats?: The Rise and Crisis of Microfinance in Rural India, *Seduced and Betrayed*, Ur. Milford Bateman i Kate Maclean, School of Advanced Research

WELLE-STRAND, A., KJØLLESDAL, K. i SITTER, N. (2010.), Assessing Microfinance:
The Bosnia and Herzegovina Case, *Managing Global Transitions*, 8(2) str. 145-166

POPIS TABLICA, SLIKA I GRAFIKONA

Grafikon 1.: Dio svjetskog stanovništva koje živi u ekstremnom siromaštvu 1820.-2015.godine	14
Grafikon 2.: Kretanje razine ekstremnog siromaštva u odabranim zemljama	15
Grafikon 3.: Kretanje razine siromaštva (potrošnja kućanstva manja od 3.1 USD <i>per capita</i> na dan) u odabranim zemljama.....	16
Tablica 1.: Rast pokrića mikrofinanciranja prema <i>Microcredit Summit Campaign-u</i> 1997-2007.	22
Tablica 2.: Stope odustajanja prema spolu.....	27
Tablica 3.: Determinante stope odustajanja	28
Tablica 4.: Broj neredovnih dužnika i dužnika koji ne mogu otplaćivati mikrokredit zbog situacija koje ne mogu kontrolirati;	29
Tablica 5.: Broj dužnika koji unutar 25 i 38 tjedana od početka otplaćivanja mikrokredita ne mogu vratiti novac.....	30
Tablica 6.: Broj dužnika koji unutar 52-103+ tjedana od početka otplaćivanja mikrokredita ne mogu vratiti novac.....	31
Tablica 7.: Utjecaj programa Grameen banke na agregatne seoske nadnice	32
Tablica 8.: Zatulpljenost mikrokredita po zemlji u 2009. godini	44
Grafikon 4.: Raspored institucija mikrofinanciranja u BiH po količini imovine, 2008.	44
Tablica 9.: Višestruko zaduživanje u BiH.....	46
Tablica 10.: Glavni razlozi potrebe mikrokredita	49
Tablica 11.: Povećanje dosegaklijenata u mikrofinanciranju, Indija 2006.-2010.....	54
Grafikon 5.: Distribucija ukupnih zajmova po kućanstvima (uzastopno 2 mjeseca) u 2009. godini – Centre for Microfinance (CMF) studija.....	54
Tablica 12.: Aktivni zajmovi kućanstava u 2009. godini – CMF studija	55
Grafikon 6.: Iskorištavanje zajmova u 2009. godini – CMF studija.....	55
Tablica 13.: Utjecaj krize na odnos banka i komercijalnih institucija mikrofinanciranja u Rs. crore (10.000.000)	58
Grafikon 7.: Portfelj mikrokredita po fiskalnim razdobljima (Rs. mlrd.)	58
Grafikon 8.: Klijenti po fiskalnim razdobljima (mil.)	59
Grafikon 9.: Izvori zajmova tijekom odsutnosti komercijalnih institucija mikrofinanciranja u 2011. godini – MicroSave studija	60
Grafikon 10.: Utjecaj krize na pad potrošnje u 2011. godina. - CMF studija.....	60