

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Danica Babič

**ŽENSKE V DRŽAVAH V RAZVOJU
OD MIKROFINANCIRANJA
DO SAMOPOMOČI**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2005

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

Danica Babič

Mentorica: doc. dr. Maja Bučar

**ŽENSKE V DRŽAVAH V RAZVOJU
OD MIKROFINANCIRANJA
DO SAMOPOMOČI**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2005

KAZALO

<u>1. UVOD</u>	<u>1</u>
<u>2. ZAKAJ MIKROFINANCIRANJE</u>	<u>3</u>
<u>3. REVŠČINA, ŽENSKE IN MIKROFINANCIRANJE</u>	<u>11</u>
3.1. REVŠČINA V DRŽAVAH V RAZVOJU	11
3.2. ŽENSKE V DRŽAVAH V RAZVOJU	14
3.3. MIKROFINANCIRANJE IN ŽENSKE	18
3.4. ŠE DRUGE RAZSEŽNOSTI MIKROFINANCIRANJA	21
<u>4. PRIMERI MIKROFINANCIRANJA IN ANALIZE</u>	<u>27</u>
4.1. LATINSKA AMERIKA	27
4.2. AZIJA.....	34
4.3. IZKUŠNJE V AFRIKI	42
4.4. USMERITVE ZA NAPREJ	48
<u>5. SKLEPNE UGOTOVITVE</u>	<u>54</u>
<u>6. LITERATURA.....</u>	<u>56</u>

SEZNAM NEKATERIH KRATIC UPORABLJENIH V BESEDILU

AKRSP – The Aga Khan Rural Support Program (program za podporo podežlju v Pakistanu)

BDP – Bruto domači proizvod

DPCD – Dnevni per capita dohodek

DPCO – Dnevni per capita odhodek

IFC – International Finance Corporation (Mednarodna finančna korporacija)

MIGA – Multilateral Investment Guarantee Agency (Mednarodna agencija za zavarovanje investicij)

SME – World Bank Group Small and Medium Enterprise Department (Oddelek Skupine Svetovne banke za majhna in srednje velika podjetja)

MPDF – Mekong Project Development Facility (Oddelek za načrtovanje razvoja v Mekongu)

MSP – Majhna in srednje velika podjetja

NMO – Nevladna mednarodna organizacija

PKSF – Palli Karma Sahayak Foundation (semi-vladni mikrofinančni posrednik v Bangladešu)

SEWA – Self Employed Women's Association (Združenje samozaposlenih žensk)

UMF – Ustanova mikrofinanciranja

UNIFEM – United Nations Development Fund for Women (Sklad za razvoj pri Združenih narodih za ženske)

USAID – US Agency for International Development (Agencija za mednarodni razvoj v Združenih državah)

SEZNAM TABEL

TABELA 3.1: Stopnja pismenosti po spolu	16
TABELA 4.1: Novi klienti Latino-pomoči	30
TABELA 4.2: Trenutni klienti Latino-pomoči	30
TABELA 4.3: Bivši klienti Latino-pomoči	31
TABELA 4.4: Ne-klienti Latino-pomoči	31

1. UVOD

Poglejmo, kakšno je družbeno-ekonomsko okolje v državah v razvoju, v katerem so se znašle ženske kot glavne hranilke svojih družin. Različne raziskave, ki so jih financirali Združeni narodi, pokažejo, da so se v pretežnem delu Tretjega sveta, v nasprotju z večinskim mnenjem, gospodarski pogoji slabšali v zadnjih desetletjih. Okoli 1,2 milijarde ljudi trpi za kronično revščino¹, ko poskušajo preživeti z manj kot 365 dolarjev na leto, kar znese borih 7 dolarjev na teden (Daley-Harris, 2002). Če pogledamo nazaj v zadnja štiri desetletja, lahko vidimo, da je v teh 40 letih najbogatejših 20 odstotkov na svetu porabilo okoli 70 odstotkov dohodka. V začetku novega, 21. stoletja, se je ta delež povečal na več kot 80 odstotkov. Hkrati je najrevnejših 20 odstotkov svetovnega prebivalstva doživelo dodatno zmanjšanje svojega revnega deleža, 2,3 odstotkov vsega bogastva se je razpršilo na borih 1,4 odstotka (Brown, 2000). Med ženskami tretjega sveta se je absolutna revščina povečala za 50 odstotkov samo v zadnjih dveh desetletjih (UNIFEM, 2001).

Nezaposlenost je glavni vidik ustvarjanja revščine, podzaposlenost² je pa morda ravno tako pomemben. Nanaša se na stanja, v katerih ljudje nimajo služb, ki bi bile vredne njihovih sposobnosti ali usposobljenosti. Na Filipinih, na primer, je splošno znano, da čeprav je veliko ljudi pismenih in dobro izobraženih, je dobro službo težko najti, kar ima za posledico podzaposlenost precej višjo od 50 odstotkov v zadnjih letih. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 4)

Napovedi za prihodnost najrevnejših tega sveta napeljujejo, da se bo revščina še povečala v prihajajočih desetletjih. Mednarodna organizacija za delo (ILO) v svoji študiji napoveduje, da bo v naslednji četrtini stoletja potrebnih poldruga milijarda novih delovnih mest, da bo zagotovljen dohodek za rastoče

¹ Revščina sicer ni eksplicitno definirana. V Slovarju slovenskega knjižnega jezika je definirana kot stanje, za katero je značilno veliko pomanjkanje materialnih dobrin. Meja revščine je povečini v razvitih državah definirana med 0,4 in 0,6 mesečnega povprečnega dohodka v neki državi. V študijskem gradivu Odnosi sever – jug 2002/2003 je na strani 5 globalna meja revščine izražena z odstotkom populacije, ki živi z dohodkom pod mednarodno dogovorjeno spodnjo mejo: 1 US\$ na dan, korigiran s kupno močjo.

² Podzaposleni so tisti ljudje, ki bi sicer radi delali poln delovni čas, vendar imajo le začasno, sezonsko delo ali delo za nepolni delavnik (Matija Rojec in Maja Bučar 2002: 30).

prebivalstvo vsega sveta. Predpostavlja, da bo, če se bo rast prebivalstva nadaljevala z enako mero, na Zemlji od okoli 3,6 milijonov ljudi sposobnih za delo verjetno kakšna tretjina brezposelnih. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 4)

V tem diplomskem delu želim pokazati, kakšen je namen mikrofinanciranja³ ter kakšen pomen ima pri odpravljanju revščine. Pisala bom o uveljavljenih UMF, o njihovih strategijah in o okoljih, v katerih delujejo. Še posebno pozornost bom posvetila posledicam oziroma vplivom na zmanjševanje revščine. Osredotočiti se bom skušala predvsem na ženske, ki predstavljajo najrevnejši del prebivalstva med revnimi v državah v razvoju. Žal pa povsod, kjer se izvajajo programi mikrofinanciranja, nisem našla podatkov ločenih po spolu.

Vse več študij in strokovnjakov ugotavlja, da se je potrebno odpravljanja revščine v svetu lotiti od korenin navzgor in ne več zgolj z makro-ekonomskimi ukrepi, ki se do sedaj v državah v razvoju niso pokazali za ravno uspešne. Izkazalo se je, da se večina politik za razvoj ni posvečala najrevnejšim. Največja ovira za celosten razvoj je pomanjkljiv dostop do kapitala⁴ najrevnejših. Zagotovitev sredstev temu sloju prebivalstva bi vzpodbudila razvoj novih delovnih mest in posledično prinesla večji nacionalni dohodek. Ker pa v državah v razvoju najrevnejši del revnih sestavljajo ženske, je še posebej pomembno zagotoviti dostop do kapitala njim.

Znano je, da ženske svoj dohodek vlagajo v izboljšavo življenjskih razmer svojih družin ter v izobraževanje, kar se v državi odraža v zmanjšani stopnji revščine. Potrebno jim je torej dati možnost, da si ustanovijo svoja mikro-, majhna in srednje velika podjetja⁵. Le tako bodo postale aktivni člani družbe in ne bodo več predstavljale proračunskega bremena, pač pa bodo celo prispevale v proračun lastne države. S tem pa bo tudi dana država počasi postala enakovrednejši partner razvitim državam.

³ Mikrofinanciranje se je razvilo iz ekonomskih potreb revnih in se nanaša na finančne storitve, ki jih nudijo ustanove za mikrofinanciranje klientom z nizkimi dohodki in samozaposlenim.

⁴ Kapital so denar, proizvodna sredstva in finančne naložbe, ki prinašajo dohodek.

⁵ Podjetje je samostojna gospodarska enota z določenimi nalogami na področju proizvodnje, trgovine in storitev.

2. ZAKAJ MIKROFINANCIRANJE

V diplomski nalogi želim pokazati, da je mikrofinanciranje v državah v razvoju lahko pomemben vir odpravljanja revščine s strani tako vladnih kot nevladnih mednarodnih organizacij. Da bi to dokazala, sem se lotila zbiranja virov, ki govorijo o metodah in sistemih mikrofinanciranja v državah v razvoju. Skušala sem najti čimveč podatkov o mikrofinanciranju med žensko populacijo v teh delih sveta. Z analizo in interpretacijo vsebine teh virov sem skušala ugotoviti, kakšen vpliv ima vključevanje v mehanizme mikrofinanciranja na večjo samostojnost žensk. Vpliv mikrofinanciranja na družbene spremembe v državah v razvoju se mi je zdel zanimiv, ker je danes eden od mehanizmov za zmanjševanje revščine.

V preteklosti so bili modeli za razvoj gospodarstva v državah v razvoju sestavljeni iz velikih projektov od zgoraj navzdol (kot je bil primer Zelene revolucije), po katerih so multinacionalna agro-podjetja skušala premagati svetovno lakoto s traktorji John Deer in semeni Monsanto. Danes se pojavljajo nove, majhne metode od spodaj navzgor⁶ (kot so mikrokrediti⁷) za boj proti revščini pri koreninah.

Največja ovira za dohodkovne dejavnosti⁸ revnega prebivalstva je dostop do kapitala. Ta nastane v glavnem iz dveh razlogov: finančni trgi v državah v razvoju še niso tako utečeni kot v razvitih državah in zaradi pomanjkanja poročta se obstoječe finančne ustanove obotavljajo pri razširjanju zagotavljanja finančnih storitev revnim in njihovim organizacijam. Še en dejavnik izvira iz dejstva, da so organizacije, ki so se ukvarjale s finančnimi storitvami, pogosto končale kot velik fiasko. Kljub tem negativnim ocenam pa ostaja ideja, da so revni ljudje, če se jim omogoči dostop do kapitala in se jih primerno vodi, zmožni vzpostaviti in upravljati dohodkovno uspešna poslovna podjetja. Z drugimi besedami, tudi revni ljudje so zmožni vodenja gospodarskih dejavnosti ravno tako kot preostala družba, če jim je na voljo primerno okolje. V

⁶ Grassroot methods - inovativne metode razvoja v malih korakih od spodaj navzgor.

⁷ Kredit; materialna sredstva, ki jih da upnik dolžniku z obveznostjo kasnejše vrnitve.

⁸ Pridobitna dejavnost, delo vezano na določeno področje, ki prinaša dohodek.

zadnjem desetletju so se ustanove za mikrofinanciranje hitro razvijale in so ustvarile pomemben dohodek in zaposlitvene možnosti za revne v državah v razvoju. Te ustanove so dosegle mnoge sicer prikrajšane mikropodjetnike in so jim pomagale zgraditi finančno neodvisnost.

Med uspešnimi programi, ki podpirajo te ugotovitve, so pogosto omenjena Grameen banka⁹ v Bangladešu, BancoSol v Boliviji, ki jo upravlja ACCION in Rakyat banka v Indoneziji (BRI). Grameen banka je najbolj znan primer podeželsko zasnovanih mikrofinančnih ustanov. (Ngozi G. Iheduru 2002:3) Ustanovil jo je Muhammad Yunus, profesor ekonomije, kot zaseben neprofiten eksperimentalni projekt za pospeševanje razvoja. Iz svojega raziskovalnega dela je spoznal, da je pomanjkljiv dostop do kreditov s strani revnih zelo velika ovira za gospodarski razvoj. To spoznanje so kasneje potrdile mnoge druge študije. Yunus je želel dokazati, da je mogoče posojati revnim brez jamstva in odločil se je, da bo našel najboljši način za to. Nekoč je dejal, da so vsi ljudje podjetniki. Nekateri dobijo priložnost, da to ugotovijo, drugi pa ne. Posojilo v višini petih dolarjev je lahko vstopnica za preiskovanje osebnih sposobnosti. Leta 1976 je pričel s projektom – tako vsaj pravi legenda – s kapitalom velikim le 30 dolarjev. Uspelo mu je prepričati kmetijsko razvojno banko v Bangladešu (BKB), da je zagotovila začetni posojilni kapital. Za prvo posojilo je jamčil kar sam Yunus. Številna uspešna posojila so prepričala vlado, da je Grameen banka dobra in jo je leta 1983 vzela pod svoje okrilje. Banka se je od takrat naprej še hitreje razvijala. (Smith 2003:35)

Nedavna raziskava je ugotavljala, da je banka pomagala zelo povečati družinske prihodke, produktivnost, sodelovanje v delovni sili in podeželske plače ter tako za 75 odstotkov zmanjšala nivo absolutne revščine¹⁰ v vaseh, kjer so se takšni programi izvajali. (Ngozi G. Iheduru 2002:3) Potem ko se je BancoSol iz družbene posojilnice spremenila v profitno komercialno banko, si je

⁹ Grameen banka je najstarejša ustanova za mikrofinanciranje, ki je bila ustanovljena v začetku 80-ih let prejšnjega stoletja v Bangladešu. Več o njej v 4. poglavju.

¹⁰ Po definiciji Združenih narodov se smatra, da je človek pod absolutnim pragom revščine, če ima dohodek manj kot dolar na dan. Več v 3. poglavju.

pridobila 10.000 klientov¹¹ in ima 99,5 odstotno vračljivost kreditov. (ibid) Poleg omenjenih primerov so tu še afriški programi kot je program za podeželska podjetja v Keniji, Mestna hranilnica v Gani, Stoletna banka v Ugandi, Družbena banka v Južni Afriki in Ljudska banka v Nigeriji. (ibid)

Seveda pa vsi niso enotni, da je mikrofinanciranje primeren mehanizem za zmanjševanje revščine. Kritike so izpostavile stopnjo neuspehov mikrofinančnih programov, ki naj bi bila pokazatelj, da le-ti niso primerno politično orodje. Makro-ekonomisti menijo, da je to popolnoma neprimerna politika posredovanja in da je za vzgajanje podjetništva in razvoj zasebnega sektorja v državah z nizkimi prihodki pomembna makro-ekonomska reforma in ne dajanje mikrokreditov. Vprašanje pa ostaja, ali le-to pomaga pri zmanjšanju revščine, še posebej glede na ženske. (Ngozi G. Iheduru 2002:3)

V večini primerov ženske prejemajo nižja posojila dozdevno zato, ker naj bi bile manj sposobne upravljati z več kapitala kot moški. Posledično so posojila, programi in storitve za ženske manjše in jim s tem omejijo doseg njihovih ekonomskih dejavnosti. Raziskovalci pa so ugotovili, da so podjetnice pogosto omejene, da bi vodile konkurenčna podjetja, zaradi nizke izobrazbe in slabe usposobljenosti, ki jim ovirajo dostop do različnih podpornih storitev. Če se jim zagotovi prava podpora, lahko postanejo del kolektivnega procesa razvoja in lahko izboljšajo lasten uspeh. Mnogokrat so večplastne vloge žensk v družinah tiste, ki jim preprečijo, da bi tvegale. V mnogih državah v razvoju ženske porabijo večino dohodka za dom, največ za hrano in izobrazbo otrok. Torej je mnoge strah vlagati svoja omejena sredstva v posel zaradi strahu pred neuspehom. (Tezer Ulusay de Groot, 2001: 4)

Poleg tega pa so opazovalci UNIDO opazili pomanjkanje organiziranosti in mrežnega povezovanja tako med samimi ženskami kot med ženskami in že obstoječimi poslovnimi združbami in podpornimi ustanovami. Delno je to posledica njihove sramežljivosti, delno pa njihovega mišljenja, da nimajo časa za take dejavnosti. Vsekakor pa je mrežno povezovanje zelo uporabno za

¹¹ Klient je stranka; oseba v odnosu do svojega rednega zastopnika ali do osebe, organizacije, organa, ki ji opravlja določene storitve.

dostop do informacij, trgov in surovin v trgovini na debelo. Tako se lahko ustvarijo tudi grozdi dejavnosti in bolj organizirani odnosi s podpornimi ustanovami. Do nedavna so se podjetnice spopadale z močnimi omejitvami razvoja podjetništva v obliki prevladujočih zakonov in pravil. Pridobitev licence, prijava podjetja na lastno ime in najemanje kreditov so bile nočne more, s katerimi so morale živeti. (Tezer Ulusay de Groot, 2001: 5)

Ena od razvojnih strategij, ki se je pokazala za zelo uspešno, je mikrofinanciranje, čeprav je to takrat, ko je Yunus v Bangladešu pričel z danes poznano Grameen banko, le malokdo verjel. V tistih časih je veljalo, da kredit ni učinkovit instrument za vzpodbujanje razvoja. Tradicionalni bankirji niso verjeli, da so revni ravno tako sposobni poslovati z bankami kot kdorkoli. Programi mikrofinanciranja pa so vedno znova potrjevali, da so. (Voth 2005:41)

Strategije mikrofinanciranja so bile prepoznane s strani vlad, vlagateljskih agencij in nevladnih mednarodnih organizacij (NMO) kot strategije za doseganje enakosti med spoloma, zmanjšanja revščine, razvoja družbe in še posebej za večjo usposobljenost žensk. Vendar pa je treba priznati, da čeprav so vodenje mnogih NMO prepustili ženskam, da moč in ekonomsko blagostanje žensk nista ravno cenjena v družbi.

Mikrofinanciranje se je prvotno razvilo zaradi potreb ekonomskega razvoja ljudi z nizkimi dohodki. Termin se nanaša na zagotavljanje finančnih storitev klientom z nizkimi dohodki, vključno s samozaposlenimi. Finančne storitve ponavadi vključujejo varčevanje in kreditiranje; seveda pa nekatere organizacije za mikrofinanciranje zagotavljajo tudi zavarovalniške in plačilne storitve. Poleg finančnega posredništva mnoge UMF zagotavljajo tudi druge posredniške storitve kot je formiranje skupin ter izobraževanje za finančno samostojnost in uspešno vodenje lastnega podjetja članov teh skupin. Mikrofinanciranje torej ni le orodje za bančništvo pač pa tudi za napredek. Dejavnosti mikrofinanciranja ponavadi vključujejo:

- majhna posojila, ponavadi za delovni kapital

- neformalno ocenitev kreditojemalcev¹² in investicij
- nadomestna poroštva kot so garancija skupine ali obvezna varčevanja
- dostop do ponovnih in večjih posojil glede na izkazano poplačilo prejšnjih
- nadzor nad posojili
- varno varčevanje.

Čeprav nekatere UMF zagotavljajo tudi razvoj podjetništva za trg in družbene storitve, kot so opismenjevanje in skrb za zdravje, te storitve niso vključene v splošno definicijo mikrofinanciranja. UMF so lahko NMO, korporacije za varčevanje in kreditiranje, združenja za kreditiranje, vladne banke, komercialne banke ali nebančne finančne ustanove. Klienti mikrofinanciranja so običajno samozaposleni podjetniki z nizkimi dohodki tako v urbanem kot podeželskem okolju. Pogosto so to trgovci, ulični prodajalci, majhni kmetje, delavci v storitvenem sektorju, rokodelci in podobno. Običajno njihove dejavnosti zagotavljajo stalen vir dohodka (večkrat gre za več kot eno dejavnost). Čeprav so revni, jih na splošno ne smatrajo za »najrevnejše med revnimi«. (Joanna Ledgewood 1999: 1,2)

Mikrofinanciranje se je pojavilo v 80-ih letih prejšnjega stoletja kot odgovor na dvome in ugotovitve raziskav o državnem subvencioniranju kreditov revnim kmetom. (Joanna Ledgewood 1999: 2) V 70-ih letih so bile vladne agencije glavni vir kreditiranja tistih, ki drugače niso imeli dostopa do posojil. Ti ljudje so morali plačevati oderuške obresti ali pa so bili podvrženi plačevanju najemninskega davka. Vladni in mednarodni donatorji so predvidevali, da revni potrebujejo poceni kredit, in so v tem videli možnost za spodbujanje kmetijske proizvodnje malih posestnikov. Poleg zagotavljanja subvencioniranih kmetijskih posojil so donatorji ustanovili kreditna združenja po vzoru Raiffeisen banke ustanovljene leta 1864 v Nemčiji. Ta finančna združenja so se osredotočila predvsem na poučevanje kmetov, kako naj le-ti pričnejo varčevati. Sredi 80-ih let je ta model postal tarča kritik, saj je večina programov prinašala velike izgube in potrebne so bile pogoste dokapitalizacije, da bi lahko še naprej delovali. Postajalo je vse bolj očitno, da so potrebne drugačne rešitve.

¹² Posojilojemalec; kdor jemlje, dobi kredit ali posojilo.

Poudarek ni bil več na subvencioniranem kreditiranju, pač pa na mikrofinanciranju, ki se je osredotočilo na izgradnjo lokalnih ustanov, ki bodo zares služile revnim. Istočasno so lokalne NMO pričele iskati načine za družbeni razvoj. V Aziji je Dr. Mohammed Yumus iz Bangladeša povedel s pilotskim projektom skupinskega kreditiranja za ljudi brez zemlje. Kasneje je to postala Grameen banka, ki ima v sedanjih časih več kot 2,4 milijona klientov, od katerih je 94 odstotkov žensk, in služi kot vzor mnogim državam. (ibid)

NMO, ki so se ukvarjale z mikrofinanciranjem, so se prelevile v formalne finančne ustanove, ki prepoznavajo potrebe svojih strank, da bi jim bile zagotovljene tudi varčevalne storitve in dostopi do tržnih virov vlaganj, namesto da bi se zanašali na donatorje. Sistem mikrofinanciranja temelji na prepričanjih, da:

- subvencionirano kreditiranje spodkopava razvoj
- lahko revni plačajo dovolj visoke obresti, da so kriti stroški kreditiranja
- morajo UMF, ker so najeti krediti revnih majhni, doseči dovolj veliko množičnost, da ne bodo propadle
- ni lahko točno pojasniti vplivov na rast podjetništva in odpravo revščine.

Ena glavnih predpostavk pa vsekakor je, da si mnogi revni ljudje zares želijo kredita in da s pridobljenimi sredstvi znajo ravnati. (Joanna Ledgerwood 1999: 2,3)

V začetku leta 1997 je bilo v Washingtonu, D.C., prvo srečanje državnikov o mikrokreditih, da bi sprožili ambiciozen načrt za usposobitev več milijonov najrevnejših družin na svetu s pomočjo mikroposojil in ustvarjanjem delovnih mest. Sedemindvajset državnikov in na tisoče predstavnikov NMO se je udeležilo tega svetovnega projekta. Na srečanju so programe za najem kredita poimenovali Grameen ali vaško bančništvo. Začetnik le-tega je bil ekonomist Muhammad Yumus v Bangladešu (Woodworth, 1997). Značilne dejavnosti takega programa so dokaj preproste: UMF ali NMO ponudi majhna ali mikroposojila petim do desetim vaščanom po tržnih obrestnih merah. Ne potrebujejo nobenega jamstva, niti se od njih ne zahteva dobra kreditna sposobnost. Namesto tega je skupina posojilojemalcev skupaj odgovorna za vračanje tako obresti kot glavnice. Pritisk skupine in medsebojno zaupanje tako

postaneta močna vzpodbuda, da posameznik prevzame lastno finančno in osebno odgovornost. Vračljivost kreditov se giblje med 94 in 100 odstotkov. V letu 2002 so na ponovnem srečanju ugotavljali napredek v petih letih. Poročali so, da okoli 5225 NMO zagotavlja mikroposojila več kot 50 milijonom revnim posojilojemalcem in njihovim družinam (Microcredit Summit, 2002). (Warner Woodworth, Shon Hiatt; Francija 2003:6,7)

Novo orodje, mikrofinanciranje, v državah v razvoju torej že daje rezultate. Mikrofinanciranje danes ne pomeni le dajanje mikrokreditov pač pa ga sestavlja cela vrsta dodatnih projektov. Lahko bi rekli, da gre res za strategijo. Le-to sestavljajo razvoj centrov tehnične pomoči s strani ustanov za mikrofinanciranje (UMF), ki pomagajo revnim podjetnikom pogosto tudi z izobraževanjem in svetovanjem, da lahko ustvarijo samozaposlovanje in dejavnosti, ki prinašajo dohodek. Pravzaprav si pomagajo sami, da si ustvarijo lastno zaposlitev. Večina podobnih del zahteva lasten znoj in lastna sredstva, morda se lahko vključi še družina. To je metoda delovanja od spodaj navzgor, ki izgrajujejo dohodek posameznika, ki postaja neodvisen. Metoda doživlja precejšen uspeh v nekaterih državah kot nova inovativna pot do zaslužka za preživetje posameznika in njegove družine. Pogosto je zagotovljeno izobraževanje (UMF) skupaj z dostopom do kapitala (mikrokredit), tako da lahko mali podjetnik nabavi surovine, opremo ali kar pač že potrebuje, da lahko razvije svoj posel. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 5,6)

Mikrokredit bi lahko klasificirali kot majhno posojilo med 30 in 100 dolarjev, ki ga lahko najamejo zelo revni, predvsem v državah v razvoju. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 6)

V zadnjem desetletju prejšnjega stoletja se je pokazalo, da zagotavljanje mikrokreditov in drugih finančnih storitev najrevnejšim prinaša velike uspehe pri ustvarjanju novih delovnih mest. Hkrati so se povečali družinski prihodki in je prišlo do izboljšanja življenjskega standarda ter razvoja. (CGAP, 1995) V tem času so nekatere najuspešnejše UMF prišle do spoznanja, da je lahko mikrofinanciranje tudi profitno zanimivo in da strategije za odpravljanje revščine lahko združujejo pomoč človeštvu s profitnimi dejavnostmi. (Berenbach in

Churchill, 1997)

V uvodu sem predstavila problem svetovne revščine, nato sem predstavila novo orodje za njeno odpravo in opisala zgodovino razvoja le-tega. Po opredelitvi temeljnih pojmov in konceptov, ki so uporabljeni v diplomskem delu, pa bom v osrednjem delu naloge najprej še podrobneje predstavila pojem mikrofinanciranja v povezavi z ženskami. Nadaljevala bom z dosežki Skupine Svetovne banke pri mikrofinanciranju v državah v razvoju, nato bom opisala, kakšne uspehe so dosegli v nekaterih državah Latinske Amerike, Azije in Afrike skupaj z vladnimi in nevladnimi mednarodnimi organizacijami. Na koncu bom dodala še ugotovitve ekspertne skupine pri Organizaciji združenih narodov. V sklepnem delu pa bom ovrednotila postavljene hipoteze:

- Menim, da obstaja neposredna povezava med razpoložljivostjo mikrofinanciranja in gospodarskim razvojem.
- Razpoložljivost mikrokreditov omogoča povečano dejavnost podjetnikov in prispeva k zvišanju življenjskega standarda.
- Obstaja povezava med mikrofinančnimi ustanovami in dokazljivim napredovanjem žensk pri udejstvovanju v gospodarskih dejavnostih.

Dokazovanje hipotez je sicer otežkočeno, ker nobena vlada ne dela posebnih raziskav glede na vlaganja in dobičke po spolu. Posledično je tudi številčnih podatkov zaenkrat bolj malo na voljo. Na podlagi tistih, ki so, pa bomo testirali, ali se izboljšujeta tako ekonomski kot socialni položaj žensk, ki so vključene v programe mikrofinanciranja.

3. REVŠČINA, ŽENSKÉ IN MIKROFINANCIRANJE

V tem poglavju bom najprej predstavila, kako merimo revščino in razvoj ter posebej izpostavila nezavidljiv položaj žensk v državah v razvoju. Nato bom opisala, kako deluje mehanizem mikrofinanciranja in koliko je učinkovit pri zmanjševanju revščine – še posebej pri ženskah.

3.1. REVŠČINA V DRŽAVAH V RAZVOJU

Do zgodnjih 90-tih let prejšnjega stoletja so nivo revščine v državi povezovali v glavnem z gospodarskim razvojem. Malo pozornosti je bilo posvečene družbenemu napredku ali pa stranskim vplivom gospodarskega razvoja na kakovost človeškega življenja in na izropanost naravnih virov. Smatralo se je, da so države z visokim BDP na pravi poti k zmanjševanju revščine. Zdelo se je, da je pridobivanje bogastva in tehnologije prava pot do razvoja, in predpostavljalo se je, da se bo zaradi tega izboljšalo življenje vsem na svetu (Todaro, 1994). Izkazalo pa se je, da revščine ni mogoče izraziti le kot skupek ponudbe in povpraševanja, ki se ne zmeni za nobeno od komponent razvoja človeštva.

Definicije revščine, ki temeljijo le na razliki med ponudbo in povpraševanjem izraženi v denarju oziroma s procentom BDP, niso najbolj zanesljive, kadar govorimo o gospodarstvih, ki temeljijo bolj na menjalni trgovini. Čeprav gospodarska rast vpliva na mnoga življenja pa se običajno ta rast ne dotakne tistih, ki ne poznajo delovanja ekonomskih trgov ali zato ker nimajo izkušenj, ker nimajo dostopa do kapitala ali pa niso pravega spola. (Solomon 1990)

Pri vsem tem pa se je pozabljalo, da revščina ne pomeni le pomanjkanja materialnih dobrin pač pa tudi nezmožnost dostopanja do višjih vrednot razvoja človeštva, kot sta zdravje in pravica do ustvarjalnosti. (UNDP 1995) Predvidevanje, da bo revščina odpravljena že s samo gospodarsko rastjo, so se izkazala za napačna. Dogajati se je pričelo celo nasprotno, bolj kot so se večale neenakosti v posamezni družbi, počasnejša je bila gospodarska rast. Med

ključne razloge za to negativno korelacijo uvrščajo:

- Prevelika revščina zavira gospodarsko rast, saj ni zadostne kupne moči lokalnega prebivalstva.
- Take socialne razmere vodijo v socialne nemire, porast kriminala.
- Sodobne tehnologije terjajo kvalificirano delovno silo: izobrazbe obubožani nimajo, saj nimajo možnosti investirati vanjo (čas za šolanje je namenjen preživetju).
- Taka politika in socialna nestabilnost ni ugodna za dolgoročno gospodarsko rast. (Matija Rojec in Maja Bučar 2002:15)

Zaradi takih ugotovitev in vse večjega števila ljudi pod mejo revščine – tri milijarde ljudi živi z manj kot dvema dolarjema na dan, 1,3 milijarde nima zagotovljene pitne vode, 130 milijonov otrok ne hodi v šolo in 40.000 otrok umre vsak dan zaradi bolezni povezanih z lakoto (Voth 2004:37) – so mednarodne institucije postavile v ospredje razvojnih strategij odpravo revščine. Postopoma si zanj vse bolj prizadevajo tudi posamezne države. Država ima za večji razvoj in postopno odpravo revščine na voljo več možnosti:

- spremembe na področju funkcijske razdelitve, o katerih govori tudi neoklasična ekonomska teorija – potrebno je ukiniti vse motnje na trgu dela in kapitala, da se doseže optimalna kombinacija proizvodnih faktorjev in s tem optimalna rast – rast pa bo po Kuznetsu poskrbela za revne (začetna faza gospodarske rasti vodi v povečanje neenake delitve dohodka – *kapitalisti, ki dobijo več dohodka tega vlagajo v obliki novih investicij in s tem generirajo novo gospodarsko rast* –, pri srednje visokem nacionalnem dohodku doseže najvišjo stopnjo neenakosti in z nadaljnjo rastjo dohodka – *ker je dohodka več, lahko pride do prerazdelitvenih procesov v korist revnejših slojev* – postopoma pada);
- spremembe na področju lastništva virov – zemljiška reforma, naložbe države v brezplačno šolanje, spodbujanje podjetništva s strani države (ugodni krediti, svetovanje, zagotavljanje posebnih pogojev – da lahko pridejo do kapitala tudi manj premožni in ga lahko investirajo ter si s tem pridobijo delež dohodka);
- zniževanje dohodka najbogatejšim – progresivno obdavčenje dohodkov;

- zviševanje dohodka najrevnejšim – subvencioniranje cen prehrane in stanovanja, direktni denarni transferji (različne socialne pomoči), javna dela ter javne zdravstvene in socialne službe, pomoč pri šolanju itd. (Matija Rojec in Maja Bučar 2002)

Najbolj pogosto uporabljen kazalec razvoja danes je indeks človeškega razvoja (HDI – Human Development Index), ki presega zgolj finančne kazalce in ga je razvil UNDP. Indeks sestavljajo:

- bruto domači proizvod na prebivalca – izražen kot kupna moč,
- pričakovana življenjska doba ob rojstvu,
- stopnja izobrazbe, ki se izračuna iz dveh kazalcev: a.) stopnja pismenosti odraslih in b.) vključenost v izobraževanje (% glede na število let šolanja). (Matija Rojec in Maja Bučar 2002)

Da bi definirali revščino, se torej danes uporabljajo ocene gospodarskih in socialnih dejavnikov. Gospodarski dejavniki se danes uporabljajo več kot drugi v današnji družbi, da bi se ocenil neposreden nivo pomanjkanja. Tradicionalno je prvo in vodilno pri ocenjevanju revščine, koliko oseba zasluži na dan – dnevni per capita dohodek¹³ (DPCD). Združeni narodi so proglasili, da so ljudje v absolutni revščini tisti, ki imajo DPCD nižji kot dolar na dan. Splošno sprejet prag revščine je pri DCPD med dolarjem in dvema na dan. Po široki raziskavi na terenu v Latinski Ameriki pa so študenti iz Združenih držav ugotovili, da so bile ženske bolj natančne pri oceni družinskih izdatkov kot pri oceni družinskih prihodkov. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 12,13) To se je dogajalo zato, ker so bolj vključene v dnevno porabo za hrano, izobraževanje, zdravje in podobno. Ti stroški se ponavadi poravnajo iz dohodkov, ki jih izprašane same zaslužijo ali pa jih jim da zaposleni moški, da bi jih porabile za potrebe družine.

Bistvo revščine je v resnici pomanjkanje izbire in priložnosti, ki so nekomu dane za življenje ob rojstvu. Pomanjkanje je večkrat posledica izolacije (geografske, jezikovne ali družbene), velikega tveganja izgube premoženja (zaradi naravnih nesreč, bolezni ali nenačrtna politika rojstev) in pomanjkljivega dostopa do

¹³ Dohodek na prebivalca.

produkcijskih virov (veščine, informacije, zemlja ali kredit). (UNDP 1996)

Pomembno je spoznanje, da revščina sama po sebi ni le pomanjkanje materialnih dobrin, pač pa je to pomanjkanje eden od rezultatov revščine. Ta pa je pravzaprav stanje, v katerem je človek odrinjen iz družbe in njenih socialnih in produkcijskih sistemov. Države so veliko več sredstev vlagale v urbana okolja. Vse bolj pa postaja jasno, da je za zmanjševanje revščine potrebno vložiti veliko več naporov v razvoj podeželja. Večina revnih v državah v razvoju namreč živi v ruralnih območjih. (Todaro 1994)

Znotraj revnih populacij pa lahko zaznamo še dodatne neenakosti. Nekatere družbene skupine trpijo še bolj zaradi družbene in ekonomske izločenosti. Ženske, otroci, starejši, narodnostne manjšine in invalidi ponavadi trpijo večplastno pomanjkanje. Večkrat je ženski naloženega veliko več dela kot moškemu. Hkrati pa je to delo manj cenjeno. V mnogih okoljih je ženski naloženo, da vzgaja otroke ter skrbi za moža in dom. Kadar ji je dana možnost (ali pa jo v to prisili ekonomska situacija), da dela za zaslužek, se ji to delo le doda k že obstoječim opravilom. Torej ženske delajo več ur kot moški in je manj teh ur finančno ovrednotenih. Leta 1995 so Združeni narodi ocenili, da je letno za 11 milijard dolarjev neovrednotenega ženskega dela v gospodarstvih vseh držav. (UNDP 1995)

3.2. ŽENSKE V DRŽAVAH V RAZVOJU

Ne glede na še tako velik prispevek ženskega dela je ženskam dana majhna možnost, da si izboljšajo življenjske pogoje. Marsikje ne morejo posedovati zemlje in posledično nimajo dostopa do kreditov (ker nimajo s čim jamčiti), imajo majhno pravico sprejemati odločitve o zasluških družine in pogosto nimajo pravice do šolanja, ki bi jim lahko povečalo njihove možnosti v svetu ekonomije. Povrh vsega imajo nižji družbeni status kot moški in so pravno diskriminirane (ostanejo brez vsega v slučaju ločitve, zavržbe ali partnerjeve smrti, na primer) in so žrtve nasilja za domačimi stenami. Konec koncev pa imajo tudi malo predstavnic v politiki, kar jim daje majhne možnosti, da bi bile slišane. (UNDP 1995)

Kar ženske prispevajo k ekonomskemu, družbenemu in političnemu življenju svojih držav, družb, družin in prihodnjih generacij, naredi iz njih ključne akterje za učinkovit razvoj. Več kot 800 milijonov žensk je ekonomsko aktivnih po vsem svetu – v kmetijstvu, v majhnih in mikro- podjetjih in vedno bolj tudi v izvozno usmerjenih industrijah, ki so gonilo globalizacije. Več kot 70% teh žensk živi v regijah v razvoju v Aziji, Afriki in Latinski Ameriki. Stopnje nezaposlenosti žensk ostajajo visoke glede na stopnje pri moških in kadar so zaposlene, so še vedno plačane manj kot moški za isto delo. Torej ne bi smelo presenečati, da ženske predstavljajo 60 odstotkov revnih. (USAID – Women in Development, www.usaid.gov/our_work/cross-cutting_programs; oktober 2004)

Tudi v bolj razvitih državah lahko opazimo, da ženske na splošno zaslužijo manj kot moški *ceteris paribus* in imajo v posesti manj bogastva kot oni. V manj razvitih državah pa ženske mnogokrat ne morejo same niti upravljati z denarjem, ki ga zaslužijo. V državah kot so Bangladeš, Senegal in Mali, na primer, je ženski onemogočeno, da bi privarčevala dovolj denarja, da bi ustanovila podjetje ali pa bi vložila denar v razvoj nekega podjetja, bodisi zaradi političnih bodisi zaradi kulturnih ovir. Moški član družine (pa naj bo to mož, brat ali svak) lahko kadarkoli zaseže nabrani kapital, ženska pa ni pravno zaščitena proti temu. (de Groot 2001, Mayoux 2001 v OECD 2004) Čeprav je bilo storjenih že več naporov, da bi se popravil pravni položaj žensk in njihove pravice do posesti, pa je treba priznati, da obstaja med političnimi spremembami in dejanskimi spremembami sprejetimi v življenju družbe časovni zamik. (OECD 2004)

Ženske so mnogokrat v slabšem položaju že zato, ker nimajo enakopravnega dostopa do izobrazbe. V nekaterih državah v razvoju je stopnja nepismenosti pri ženskah neprimerno višja kot pri moških. V Bangladešu in Pakistanu se deklice soočajo z večjim relativnim pomanjkanjem glede na fante kot v katerikoli drugi državi. Skupaj z Jordanijo, Nepalom, Južno Korejo in Sirijo sodita v skupino držav, v katerih starši favorizirajo fante. UNICEF jih uvršča v seznam 18 držav, kjer je manj kot polovica žensk pismenih. Stopnja pismenosti se računa za starostno skupino med 15 in 24 let. Pri Svetovni banki so se odločili za ta

razpon, ker so zajeti tisti prebivalci, katerim je sodobna družba že omogočila izobraževanje, izpuščen pa je tisti del starejših žensk, ki so nepismene zaradi prejšnjih kulturnih preprek. (Smith 2003:123) V tabeli navajam podatke za nekatere države Latinske Amerike, Azije in Afrike, ki se pozneje pojavijo v mojem delu med primeri mikrofinanciranja.

Tabela 3.1: Stopnja pismenosti razbita po spolu v odstotkih

DRŽAVA	ŽENSKE	MOŠKI
SVET	82	89
LATINSKA AMERIKA	96	95
GVATEMALA	74	86
NIKARAGVA	89	84
SALVADOR	88	90
AZIJA	81	89
BANGLADEŠ	41	58
INDIJA	65	80
PAKISTAN	42	66
AFRIKA	69	81
KENIJA	95	96
MAROKO	61	77
RUANDA	76	77

Vir: Women of Our World 2005

Pomanjkljiva izobrazba je kasneje v življenju lahko tudi razlog, da ženske ne najdejo poti do ustanov, ki bi jim lahko svetovale pri iskanju službe ali ustanavljanju podjetij oziroma do ustanov mikro- ali drugih možnosti financiranja.

»Velike družbene prednosti izobraževanja deklic so nam vsem dobro poznane – povečani družinski prihodki, kasnejše poroke, znižane stopnje rodnosti, znižana stopnja umrljivosti novorojenčkov in porodnic, bolj prehranjeni in zdravi otroci ter družine, boljše priložnosti in več življenjskih izbir za več žensk, vključno z boljšimi

možnostmi, da se zaščitijo pred HIV/AIDS-om.«

(Ms. Thoraya A. Obaid, Executive Director United Nations Population Fund (UNFPA), <http://www.globalcrisis.info/womened.html> (7.9.2004))

Velika večina revnih otroke zaposli, da družina sploh lahko preživi. Ne razmišljajo niti o osnovnem opismenjevanju, kaj šele o pošiljanju otrok v šole. Obratno pa revni, ki se vključujejo v sisteme mikrofinanciranja, povečajo družinske prihodke in si lahko privoščijo, da njihovi otroci ne delajo, da bi družina preživela. Lahko jih pošljejo v šole, tudi deklice, da si pridobijo boljšo izobrazbo. Ko ti otroci odrastejo, se bolje znajdejo tako v družbenem kot ekonomskem okolju.

Splošno gledano je revščino najhitreje možno odpraviti z ustvarjanjem delovnih mest. To pa pomeni, da mora vsak posameznik imeti dostop do izobraževanja, usposabljanj, produkcijskih virov in financiranja. (Fforde 1995) To vladam nalaga obveznost, da ustvarijo primerno okolje, da se bo lahko razvijal zasebni sektor, saj se je pokazalo, da so majhna in mikro- podjetja zelo pomembna pri ustvarjanju novih delovnih mest. Primerno okolje pomeni stabilnost (stalna rast, nizka inflacija, majhen zunanji dolg in uravnotežen državni proračun), pravične zakone (zakon o delu, delitev oblasti, odprava korupcije ipd), primerno infrastrukturo (energija, komunikacije) in spodbude za zasebne investicije (dostop do kreditiranja, prost pretok informacij, pravica do dobička). (UNDP 1994)

Razvoj mikropodjetij prinaša samozaposlovanje. Mikropodjetniki lahko predstavljajo osrčje gospodarskega napredka v svojem okolju, če imajo dostop do virov, ki jim omogočajo dobiček. Dostopanje do finančnih storitev je zanje vitalnega pomena. Pri tem odigrajo pomembno vlogo UMF, ki se osredotočijo na pomoč predvsem revnim družinam. (UNDP 1996)

Uspešne UMF se večinoma poslužujejo neformalnih načinov posojanja denarja v skupinah. Skupina potencialnih posojilojemalcev se združi v zvezo, ki si sposodi večjo količino denarja od komercialne ali razvojne banke. Ta skupina

potem razdeli mikrokredite posameznikom, ki so odgovorni za odplačilo skupini. Skupina navzven jamči za odplačilo kredita, tudi za nečlane. Za tem tiči preprosta ideja: strošek posojanja je manjši, ker gre za večji znesek. Interes članov skupine, da bi njihova zveza uspela in bi imela še večji dostop do novih sredstev, generira močan moralni pritisk na posamezne posojilojemalce, da pravočasno odplačajo dobljeni kredit. (Todaro 1994: 608)

Lep primer takšne vrste mikrofinanciranja je Grameen banka v Bangladešu. Leta 1976 je bila ustanovljena kot zaseben neprofiten projekt za pospeševanje razvoja in bila leta 1983 podkrepljena z vladnimi sredstvi za pomoč revnim brez zemlje pri najemanju kreditov. Klienti banke so organizirani v skupine po pet najrevnejših. Vsaka taka skupina se mora izkazati tudi pri tedenskem varčevanju. Najprej dobita posojilo dva člana, ki morata redno tedensko vplačevati obroke. Šele potem, ko ta izkažeta disciplino pri odplačevanju, lahko dobijo kredit tudi drugi člani skupine. Sredstva mikrokredita ponavadi uporabijo za trgovanje ali nakup živine. (Todaro 1994:608,609)

3.3. MIKROFINANCIRANJE IN ŽENSKE

Programi mikrofinanciranja so običajno ciljali na ženske. Ženske so se pogosto izkazale kot bolj finančno odgovorne, z boljšo disciplino pri vračanju posojila kot moški. Pokazalo se je tudi, da bodo ženske prej kot moški vložile povečan dohodek v gospodinjstvo in družinsko blagostanje. Morda še najbolj pomembno pa je, da dostop do finančnih storitev usposobi ženske, da postanejo bolj samozavestne, bolj drzne. Dobro organiziran program ima lahko močan pozitiven učinek na usposobljenost žensk. Bolj si bodo upale sodelovati pri družinskih in družbenih odločitvah in se bodo znale bolje spopasti s sistematičnimi neenakostmi med spoloma. Iz česar sledi, da imajo ženske več v posesti, imajo bolj dejavno vlogo pri družinskih odločitvah in povečajo vložek v družinsko blagostanje. (Elizabeth Littlefield in dr. 2003: 7)

Mnoge UMF so si zastavile cilj dati ženskam večjo moč v družbi z izboljšavo njihovega ekonomskega statusa. Zagotavljanje finančnih storitev neposredno

ženskam pomaga pri tem procesu. Podjetnice so vzbudile posebno zanimanje UMF, ker skoraj vedno predstavljajo najrevnejši del družbe. Običajno so one tiste, ki so odgovorne za vzgojo otrok (kar vključuje skrb za izobraževanje, zdravje in prehrano) in pogosto imajo slabši ekonomski položaj kot moški. Ženske se spopadajo s kulturnimi preprekami, ki jih pogosto priklenejo na dom in jim s tem onemogočijo dostop do finančnih storitev. Ženske imajo tudi bolj tradicionalne vloge v gospodarstvu in imajo manj možnosti opravljati posel zunaj doma. In še več, ponavadi imajo ženske nesorazmerno več domačih obveznosti. (Joanna Ledgewood 1999: 37)

Zaradi mikrofinanciranja so ženske postale bolj samozavestne in nepopustljive in zato bolj sposobne, da se spopadejo z neenakostjo glede spola. V obsežni raziskavi o mikrofinanciranju (Shahidur Khandker, 1998), ki jo je Svetovna banka opravila v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja, na treh največjih programih v Bangladešu – Grameen banka, BRAC in RD-12 – so ugotovili, da so posojilojemalke za vsakih 100 tak, ki so si jih sposodile, povečale družinsko porabo za 18 tak in da je 5 odstotkov posojilojemalk vsako leto prešlo iz revščine, ker so si sposojale in sodelovale v programih mikrofinanciranja. Še bolj pomembno pa je, da so sčasoma lahko zadržale te pridobitve. Prišlo je tudi do učinkov prelivanja¹⁴ v vaškem gospodarstvu. Novopečene male in mikropodjetnice so lahko zaposlovale sovaščanke (ustvarile so nova delovna mesta) in so pomagale pri osveščanju bodočih podjetnic. Tako se je povprečen dohodek podeželske družine v vaseh, kjer so izvajali program, zvišal tudi za družine, ki se niso vključile v sam program. Eden od programov je vplival celo na višino plač posameznikov. Povečanje samozaposlovanja in posledično zmanjšanje neformalnih zaposlitvenih bazenov (delo na črno) je pripeljalo do 21-odstotnega povišanja plač v vaseh, ki so bile vključene v program.

Mikrofinanciranje pomeni več kot le poslovna posojila. Revni uporabljajo finančne storitve ne le za poslovna vlaganja v svoja mikropodjetja pač pa vlagajo tudi v zdravje in izobrazbo, da so kos domačim nujam in da se lahko spopadajo s široko paleto drugih denarnih potreb. Te storitve vključujejo

¹⁴ spillover effect

posojila, varčevalne zmožnosti, zavarovanje, transferna plačila in celo mikropokojnine. Pričevanja milijonov strank mikrofinanciranja širom sveta kažejo, da dostop do finančnih storitev omogoča revnim ljudem, da povečajo družinske prihodke, gradijo premoženje in zmanjšajo lastno ranljivost pred krizami, ki predstavljajo velik del njihovega vsakdanjika. (Elizabeth Littlefield in dr. 2003: 1)

Neka zgodnejša študija Grameen banke (M. Hossain, 1998 v E. Littlefield, 2003) je razkrila statistično pomembne dokaze gospodarskega napredka. Dohodki članov Grameen banke so bili 43 odstotkov višji od tistih v kontrolnih skupinah v vaseh, ki se niso vključevale v program, in 28 odstotkov višji od dohodkov sovaščanov, nečlanov Grameen banke, v vaseh vključenih v program. Člani Grameen banke so se lahko tudi bolj zanesli na svoje prihranke in lastna sredstva, da so opravili s krizami, ne da bi si morali sposoditi denar od upnikov. Višina plač se je v teh vaseh tudi zvišala. (Elizabeth Littlefield in dr. 2003: 4)

Etnografska raziskava Helen Todd iz leta 1996 (Shahidur Khandker, 1998) v neki vasi, vključeni v program Grameen banke, kaže tudi na mnogo višjo stopnjo šolanja otrok staršev vključenih v program v primerjavi z otroci nevklučenih. Skoraj vse deklice iz vključenih družin so imele neko končano šolo v primerjavi s 60 odstotki deklic v primerjalni skupini; 81 odstotkov dečkov vključenih družin je šlo v šole v primerjavi s 54 odstotki nevklučenih. To je bilo podkrepljeno tudi v študiji Svetovne banke iz leta 1998, ki je razkrila višje stopnje šolanja otrok vseh vključenih v različne kreditne programe in statistično pomembne višje stopnje šolanja deklic v družinah vključenih v program Grameen. (Elizabeth Littlefield in dr. 2003: 4)

Ko se zmanjšuje nivo revščine pri ženskah in se povečuje njihova gospodarska moč, si uspešne ženske želijo ustanoviti mikropodjetje, da bi lahko zaposlile še druge (sprva morda družinske člane, nato sosede in tako naprej). Za družbeni razvoj in zmanjševanje revščine sta še kako pomembna dejavnika samozaposlovanje in ustanavljanje majhnih in mikro- podjetij. Za oboje pa je

potreben kapital. Dohodki najrevnejšim ne omogočajo, da bi varčevali in prihranke nato investirali v ustvarjanje novih delovnih mest. Zato je možnost pridobivanja kreditov njihov edini izhod. Pri Svetovni banki so ugotovili, da je potrebno v programe mikrofinanciranja vključiti izobraževanje za podjetništvo.

3.4. ŠE DRUGE RAZSEŽNOSTI MIKROFINANCIRANJA

»Gradimo boljši posel - mikro, majhna in srednje velika podjetja, ki ustvarjajo trajna delovna mesta in zvišujejo dohodek v dobi rastoče svetovne tekmovalnosti.« SKUPINA SVETOVNE BANKE (WORLD BANK GROUP)

»Ljudje si ne želijo miloščine. Želijo si priložnosti.« (James D. Wolfensohn; predsednik Skupine Svetovne banke) Še nikoli prej ni bilo tako širokega soglasja glede tega, kaj je potrebno storiti, da bi zmanjšali revščino. Ta vključuje spoznanje, kako pomembno vlogo ima zasebni sektor, vključno z mikro-, majhnimi in srednje velikimi podjetji.

Zdi se, da je zasebni sektor ključni motor rasti in eden boljših načinov, da gradimo od spodaj navzgor - z osredotočenostjo na majhne podjetnike. To pomeni prisluhniti njihovim skrbem, odkrivati, kaj jih najbolj ovira in jim pomagati tekmovati v vse bolj globaliziranem gospodarstvu. Če jim damo prava orodja, lahko ustvarijo mnoga delovna mesta in veliko bogastva, ki jih njihove družbe tako zelo potrebujejo.

Majhni podjetniki morajo biti del razvojne enačbe. Tako so velikokrat majhna in srednja podjetja zasebni sektor, brez katerega znatne rasti ter generacije zaposlitev, ki sta ključni za zmanjševanje revščine, ne bi mogli uresničiti. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 2)

Zakaj mikrokreditiranje majhnih podjetij? Ker so majhna podjetja velika sila za zmanjševanje revščine. Ustvarjajo delovna mesta - delovna mesta, skozi katera si lahko ljudje pridobijo veščine in si povečajo dohodke. In ker ta delovna mesta ustvarjajo osnovo srednjega razreda, ker predstavljajo nekaj, kar povečuje

možnosti in vzpodbuja bolj odprte in raznolike družbe.

V letu 2000 je Svetovna banka izvedla orientacijsko raziskavo. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 6) Opravili so intervjuje z več kot 20.000 revnimi v 23 državah. Vprašani so govorili o svoji marginalizaciji – o svoji nemoči, o potrebi, da bi jih bilo slišati in o majhni svobodi izbire ali udejstvovanja. Ni važno, od kje so prihajali, revni so vsi govorili isto: navzgor po družbeni lestvici bi lahko prišli le z boljšo izbiro zaposlitve, najsi bo to z neformalnim delom v mikro podjetju ali pa z možnostjo pridobitve stalnih plač v formalnem zaposlitvenem sektorju.

Za mnoge bi to pomenilo, da bi delali v mikro-, majhnih in srednje velikih podjetjih. V mnogih državah v razvoju so to edine možnosti zaposlitve. Vendar pa kljub njihovi številnosti delovna mesta v teh podjetjih ponavadi ne zadostujejo, da bi se ljudje dvignili iz revščine. Lahko predstavljajo tudi slabe delovne pogoje in so zelo ranljiva za današnje pritiske globalizacije.

Kar je potrebno, so bolj zdravi in manj tekmovalni odnosi med majhnimi podjetji. Saj lahko ta v polnosti izkoristijo prednosti, ki se jim ponujajo, in tako ustvarijo trajna, varna in zanesljiva delovna mesta. Toda izkušnje kažejo, da se takšni odnosi le redko razvijejo sami od sebe, še posebej v vse bolj razširjenem dostopu do kritičnih virov kot so kapital, veščine in industrijske informacije, ki pomagajo majhnim podjetjem, da hitreje napredujejo in sledijo vse večji rasti. Mnogi so si zato prizadevali, da bi poleg mikrokredita revnim zagotovili tudi izobraževalne programe in svetovalne storitve. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 6)

Vsaka ustanova uporablja svoje inštrumente za doseganje majhnih in srednje velikih podjetij (MSP). Svetovna banka posoja vladam in njihovim agencijam. Pomoč MSP-jem vključuje kredite, ki jih dajejo skozi lokalne banke, programe za izobraževanje za majhna podjetja in dejavnosti za izgrajevanje sposobnosti ustanov za podporo MSP-jem. Posojila Svetovne banke običajno vključujejo tudi ukrepe za olajšavo pritiskov okolja, katerim so MSP izpostavljena.

Posojila Svetovne banke za MSP lahko trenutno najdemo v širokem spektru sektorjev. Večino investicij za MSP se pojavlja v obliki delov večjih posojil za kmetijstvo, za preoblikovanje finančnega sektorja, za razvoj zasebnega sektorja in za druge namene. Investicije IFC v MSP se izvaja v veliki meri skozi finančno-tržne projekte, kot so na primer ustvarjanje, spodbujanje in financiranje finančnih posrednikov - UMF, ki lahko učinkovito preusmerijo kapital k MSP-jem. Manjši delež pa IFC tudi neposredno investira v MSP. IFC nudi tudi pomembno podporo MSP-jem s projekti razvojnih možnosti in s Skladi za tehnično pomoč. Podpora MIGA prihaja v obliki garancij.

Raziskava Svetovne banke na več kot 10.000 podjetjih iz 80 držav je odkrila, da so MSP v veliko slabšem položaju v primerjavi z večjimi podjetji. Raziskava je odkrila ponovljiv vzorec pristranskosti povezan z velikostjo podjetja – manjše kot je podjetje, manjša je verjetnost, da bo imelo političen vpliv, ki je potreben za spopadanje s pravili in zakoni, ki dajejo prednost največjim združenim akterjem, in da bo zmožno proizvesti dovolj, da bo lahko premagalo največje ovire pri vstopanju na gospodarski trg. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 16)

Neodvisni ekonomisti, ki so analizirali ta odkritja za nov Razpravni dokument v IFC so prišli do neizbežnega zaključka: zares redki so primeri enakih možnosti za majhne podjetnike. Često, še posebej v najrevnejših državah, poslovna klima ostaja neprijazna ali celo sovražna. Lokalna podjetja se od začetka spopadajo z gospodarsko negotovostjo, s šibko infrastrukturo, široko razširjeno podkupljivostjo in s težavami pri uveljavljanju pogodbenih in lastninskih pravic. Tudi drugi dejavniki jih ovirajo, vključno s prekomernimi zahtevami za licence, dovoljenja, inšpekcije in članarine, z obremenilnimi davki in zakoni ter pomanjkanjem primernih ustanov. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 16)

Vlade, ki želijo zmanjšati revščino, morajo vzpodbujati ustanavljanje in rast majhnih podjetij, ne pa da jih zavirajo. Skupen javno-zasebni partnerski odnos je ključ do doseganja trajnih uspehov. (SME World Bank Group Review of Small

Business Activities 2001: 17)

MSP potrebujejo več kot le denar. Preden se jim dodeli nova investicija, se morajo naučiti, kako storiti več s človeškimi in finančnimi sredstvi, ki jih že imajo. Dobro usmerjeni nasveti zunanjih strokovnjakov jim lahko pomagajo pri tem in jih naučijo, kako zgraditi produktivnost, konkurenčnost, vodenje in korporacijsko nadzorstvo, ravno tako kot to počno v svetu velikih podjetij. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 22)

Na čisto svojstven način so se razvojnih vprašanj lotili v Kambodži. Ena najbolj učinkovitih pobud za boj proti revščini tam je projekt Hagar. To je strnjen vzgojni program za gospodinjstvo in poklic namenjen obubožanim ženskam in njihovim otrokom. Je lokalno ustanovljena NMO z odličnimi uspehi, ko so pomagali osiromašenim ženskam, da so se ustalile v svojem življenju in si pridobile veščine, ki so potrebne za stalen dohodek. Toda njen vpliv je bil omejen zaradi pomanjkanja finančnih in drugih virov. S tehnično pomočjo s strani IFC, ki je upravljal projekt za razvoj Mekonga (MPDF), je Hagar uspel razširiti svoj najuspešnejši del, ročna dela, ki trenutno zagotavlja vzgojo in stalno zaposlitev za okoli 50 žensk z nizkimi dohodki. Te ostanejo na usposabljanju okoli šest mesecev, nato pa se počasi vrnejo v svoje vasi in jih v Hagar-ju zamenjajo druge. Z mikrokreditom in pravšnjo usposobljenostjo je tem ženskam omogočeno, da povečajo družinske prihodke in se počasi rešijo objema revščine. Umetna obrt pri Hagar-ju deluje že od leta 1997. Prodajajo izdelke tujim turistom v Phnom Penhu in Seim Riepu ter izdelujejo proizvode za izbrane tuje trge, s čimer imajo majhen dobiček. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 25)

Sam denar za nove investicije ne bo rešil vseh ključnih težav malega podjetja. Vendar pa večina malih podjetnikov v državah v razvoju pravi (SME World Bank Group Review of Small Business Activities, 2001: 26), da je denar potreba številka ena. Kakšen bi bil najboljši način, da bi jim ga dali? Ena najboljših izkušenj Skupine Svetovne banke je, da so veliko boljši načini preko posrednikov kot pa neposredno financiranje MSP samih mednarodnih finančnih

ustanov. Še vedno pa niso dovolj že ustaljeni posredniki.

Že ustaljene finančne ustanove niso naklonjene posojanju denarja malim podjetjem, ki jih še ne poznajo. Tako ostajajo MSP prepuščena lastnim prilivom ali pa manj zanesljivim prilivom kapitala. Kot rezultat tega lahko sektor, ki naj bi bil najbolj dinamičen del gospodarstva, prične stagnirati.

Danes je poudarek na pomoči lokalnim bankam, podjetjem za lizing, nepristranskim investitorjem, kreditnim agencijam in tudi drugim, ki se ukvarjajo z mikrofinanciranjem. Ko enkrat te finančne ustanove pričnejo dobivati zanesljive finančne napovedi od MSP in glede novih posojilnih tehnik, ki zmanjšajo stroške dostopa do njih, lahko pričnejo graditi nove, po možnosti močne, službe. Na Filipinih, na primer, je PlantersBank zelo donosna, zasebna ustanova, ki se osredotoča na posojanje MSP-jem in ima 400 milijonov dolarjev velik posojilni portfelj. Njihovo posojanje na lokalni ravni daje dober zgled drugim, ki bi lahko sledili. IFC je nedavno investiral 27,3 milijonov dolarjev, da bi povečal delovanje PlantersBank in je pripeljal to banko tudi v Vietnam, da bi vzgojila še njihove lokalne banke. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 26)

Najbolj pomembna v boju proti revščini je razširitev dostopa revnih do ključnih finančnih storitev. Mikrofinanciranje – dajanje majhnih posojil samozaposlenim revnim – daje prejemnikom možnosti, da si postavijo stojnice za hrano, krojaške delavnice in druge majhne posle ter jih vgradijo v trajne vire stalnega prihodka.

Na splošno pa mikrofinanciranje doseže majhen delež možnega trga v državah v razvoju, kljub dejstvu, da revni pokažejo odlično disciplino pri vračanju kredita.

»Brez doma in dela se je Sadia nekoč borila, da bi preživljala bolnega moža in dva lačna otroka v vasi Kalijarčar. Danes pa služi za preživetje z lastno trgovino. Posojilo v višini 40 dolarjev je dobila od sklada Pali Karma Sahajak (PKSF), ki je semi-vladni mikrofinančni posrednik v Bangladešu.« (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 28)

Večina posojilojemalcev je takih revnih žensk kot je Sadia, ki so pokazali, da lahko zelo izboljšajo svoje življenje s skromnimi količinami kapitala. »Ko enkrat ženska ugotovi, da lahko kredit spremeni njen življenjski slog, prične sanjati, da bi posegla še više in tudi njene zahteve zrastejo,« pravi Aminul Islam, direktor Komiteja za podeželske dejavnosti v Bangladešu, ene od skupin, ki prejema sredstva. »Ugotovili smo, da podarjen denar ni dohajal velikih potreb, zato smo se prijavili, da bomo prejemale posojila od PKS.F.« (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 28)

Ženske, ki so s pomočjo mikrokredita uspele izboljšati svoj in družinski življenjski standard, so povečini hotele razširiti svojo dejavnost, da so lahko zaposlile družinske člane ali sovaščanke – ustanovile so majhno podjetje. S pravo pomočjo pa lahko majhna podjetja služijo kot prevodnik za širjenje bogastva v družbi na splošno in lahko bolj učinkovito dobavijo lokalne proizvode in storitve, ki jih potrebujejo posamezniki in večja podjetja. (SME World Bank Group Review of Small Business Activities 2001: 39)

4. PRIMERI MIKROFINANCIRANJA IN ANALIZE

4.1. LATINSKA AMERIKA

Pomembne korake v smeri mikrofinanciranja revnih so storili tudi v nekaterih državah Latinske Amerike. Najprej si bomo pogledali, v kakšnem družbeno-ekonomskem okolju živijo prebivalci teh držav. Da jim mikrofinanciranje pomaga postati neodvisnim, pa so pokazali rezultati raziskave (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003), ki so jo izvedli študenti iz Združenih držav poleti leta 2002. Ta raziskava ne loči rezultatov po spolu, tako da ni jasno, kakšen napredek je bil tam dosežen samo pri ženskah, govori pa v prid mikrofinanciranju.

Okoli 50 milijonov nepismenih ljudi živi v sedmih državah te ozemeljske ožine, od tega je veliko domorodnih žensk in otrok. Nepismenost je povezana z bedo, revščino in dnevnimi bitkami za golo preživetje. Ker 5 odstotkov otrok nikoli ne gre v šolo in jih 35 odstotkov šolanje opusti, da gredo delat še pred šestim razredom, je družbena škoda velika (ASC 2002). Na drugem vse-ameriškem srečanju leta 1998 v Čilu so državniki sprejeli načrt zasnovan na postulatu, da izobrazba ni udobnost, ampak je človekova pravica. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 7) Zavezali so se, da bodo zagotovili dostop do izobrazbe vsem otrokom Latinske Amerike kot pot do izgraditve boljše kvalitete življenja. Do sedaj pa žal še ni bilo večjih izboljšav.

Drugi dejavnik, ki botruje revščini v Latinski Ameriki, je zunanji dolg. Tretji dejavnik revščine so uničujoče posledice naravnih katastrof – potres v Salvadorju leta 2001, El Nino v poznih devetdesetih letih prejšnjega stoletja in najhujši od vseh orkan Mitch proti koncu leta 1998. V Združenih narodih, USAID in v drugih skupinah ocenjujejo, da je Mitch pomaknil razvoj Latinske Amerike nazaj za 20 do 40 let. Revni kmetje, ki se komaj pretolčejo skozi življenje na majhnih krpah zemlje, so izgubili vse. Podobno so zaposleni v velikih podjetjih kot je Chiquita Bananas videli, kako je odneslo ogromne plantaže, bogata zgornja plast zemlje je izginila skupaj s pridelkom in prišlo je do eksplozije brezposelnosti. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 7,8)

Raziskava študentov iz Združenih držav (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003) poroča o podatkih, ki so jih zbrali poleti leta 2002 v treh državah Latinske Amerike (Salvador, Gvatemala in Nikaragva). Velika svetovna NMO, ki ji bomo rekli »Latino-pomoč«, je poslala študente iz Združenih držav Amerike kot raziskovalce, da bi ocenili vpliv mikrofinanciranja na revne družine. Ideja za ocenitvenim projektom revščine Latino-pomoči je bila ugotoviti, ali bodo mikropodjetniki, ko bodo enkrat pristopili k mikrofinančnim ustanovam in sodelovali pri mikroposojilih, postajali vse manj in manj revni, dokler ne bodo postali dovolj neodvisni, da bodo zapustili te ustanove. Predpostavka je bila, če mikrofinanciranje pomaga mikropodjetnikom zapustiti revščino, da bodo novi klienti najrevnejši, sledili jim bodo trenutni, za njimi pa bodo bivši klienti, ki so odšli potem, ko so postali bolj neodvisni. Kategorija ne-klientov se bo uporabljala kot prag, da se bo videlo ali Latino-pomoč pomaga najrevnejšim od revnih in za primerjavo med tistimi, ki so sodelovali v projektu in tistimi, ki niso.

V Latino-pomoči so ugotovili, da bodo lažje ocenili prihodke revne družine, če bodo merili dnevne per capita odhodke (DPCO) namesto DPCD. To naj bi pomenilo, koliko oseba porabi na dan, in podobno kot pri DPCD bo absolutna revščina določena z DPCO manjšim kot dolar na dan. Splošno sprejet prag revščine pa je bil določen z DPCO med dolarjem in dvema na dan. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 13)

Izbira skupin in klientov

Ko so raziskovalci prispeli v posamezno državo, so najprej naredili spisek vseh mikrofinančnih skupin (t.j. vaških bank) po regijah, ki so obstajale več kot leto dni in so zaključile vsaj tri posojilne cikle. V Latino-pomoči je cikel definiran kot štirimesečna doba vračanja. Potreben časovni pogoj več kot eno leto je bil nujen, da bi lahko v vzorec dobili »trenutne« kliente. S tem spiskom vaških bank so raziskovalci izračunali, koliko primernih skupin se je nahajalo v posamezni regiji. Če so obstajale več kot tri regije, so se raziskovalci omejili na tri, na tisto, ki je bila najbližje sedežu Latino-pomoči, in na dve, ki sta bili največji po obsegu. Vsak raziskovalec se je omejil na obisk 12 bančnih skupin. Glede na odstotke

primernih skupin (tistih, ki so obstajale eno ali več let) so se raziskovalci odločili, koliko skupin bodo obiskali v posamezni regiji. Na primer, če je bilo 100 primernih bank – od tega 60 v regiji A, 30 v regiji B in 10 v regiji C – je to pomenilo, da je potrebno obiskati 7 skupin v regiji A, 4 v regiji B in eno v C. Skupine v posamezni regiji so bile izbrane glede na to, ali imajo redno načrtovana srečanja na tiste dni, ko so raziskovalci obiskali regijo.

Ko so bile izbrane posamezne bančne skupine, so terenski raziskovalci spremljali uslužbenke Latino-pomoči za kreditiranje na skupinska srečanja na terenu. Tam so pričeli z izpraševanjem 10 ali 11 klientov, od katerih sta morala biti dva ali trije novi. Če je bilo klientov več kot toliko, je raziskovalec naključno izbral nove in trenutne kliente.

Ko so bili intervjuji z novimi in trenutnimi klienti zaključeni, so raziskovalci skupaj s posojilojemalci na karte vrisali vasi in hiše, od koder so prihajali izprašani. To so storili, da bi zarisali meje za skupine ne-klientov. Proti koncu izrisovanja so raziskovalci povprašali o bivših klientih, ki so zapustili banko, po možnosti pred več kot letom dni, in označili njihove hiše na zemljevidu. Ponavadi so prosili kakšnega od trenutnih klientov, da je pospremil raziskovalca k hiši bivšega klienta zaradi intervjuja.

Ko so opravili izpraševanje bivših klientov, so raziskovalci pričeli z intervjuji ne-klientov ob uporabi zemljevidov, ki so določali geografsko območje njihove skupine. Raziskovalec je poiskal in izprašal bivše kliente, ki so živeli znotraj geografskih meja skupine, po možnosti blizu domovanj trenutnih klientov iste vaše banke. Skupno število izprašanih v raziskavi v Latinski Ameriki je bilo 887. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 12-14)

Rezultati raziskave

Po analizi podatkov so ugotovili, da obstaja povezava med nivojem revščine tistih, ki so sodelovali pri mikroposojilih leto ali več, in tistimi, ki so šele pričeli. Poleg tega je obstajala povezava med gospodarskim položajem tistih, ki so prisostvovali pri mikroposojilih, in tistih, ki niso pri takih posojilih nikoli

sodelovali, ter tudi tistih, ki so prenehali sodelovati pri mikrofinanciranju. Tisti, ki so sodelovali pri mikroposojilih v Nikaragvi, Gvatemali in Salvadorju, so v povprečju zaslužili več denarja na dan in so bili manj revni. Sledeče tabele vsebujejo ugotovitve, ki so jih pridobili od novih, trenutnih, bivših in ne- klientov Latino-pomoči v državah Latinske Amerike: Nikaragvi, Salvadorju in Gvatemali.

Tabela 4.1: Novi klienti Latino-pomoči, ko so se vključevali v program

Opis gospodinjstev	Salvador		Gvatemala		Nikaragva		Skupaj	
Število izprašanih	128		37		77		240	
DPCO < 1US\$/dan	17	24%	16	43%	57	74%	90	38%
DPCO od 1 do 1,99 US\$/dan	20	53%	10	27%	15	19%	46	19%
DPCO od 2 do 2,99 US\$/dan	12	16%	7	19%	3	4%	22	9%
DPCO od 3 do 3,99 US\$/dan	6	5%	2	6%	2	3%	10	4%
DPCO od 4 do 4,99 US\$/dan	0	2%	0	0%	0	0%	0	0%
DPCO => 5 US\$/dan	0	1%	2	6%	0	0%	2	1%
Srednji DPCO v US\$	1,36		1,17		0,73		1,13	

Vir: Warner Woodworth in Shon Hiatt (2003:15)

Tabela 4.2: Trenutni klienti Latino-pomoči

Opis gospodinjstev	Salvador		Gvatemala		Nikaragva		Skupaj	
Število izprašanih	227		62		195		484	
DPCO < 1US\$/dan	58	26%	21	34%	106	54%	185	39%
DPCO od 1 do 1,99 US\$/dan	111	49%	27	44%	66	34%	204	42%
DPCO od 2 do 2,99 US\$/dan	34	15%	11	18%	11	6%	56	12%
DPCO od 3 do 3,99 US\$/dan	13	6%	1	2%	6	3%	20	4%
DPCO od 4 do 4,99 US\$/dan	4	2%	1	2%	2	1%	7	1%
DPCO => 5 US\$/dan	7	3%	1	2%	4	2%	12	2%
Srednji DPCO v US\$	1,32		1,40		0,92		1,17	

Vir: Warner Woodworth in Shon Hiatt (2003:15)

Tabela 4.3: Bivši klienti Latino-pomoči

Opis gospodinjstev	Salvador		Gvatemala		Nikaragva		Skupaj	
Število izprašanih	51		7		51		109	
DPCO < 1US\$/dan	14	27%	1	14%	23	45%	38	35%
DPCO od 1 do 1,99 US\$/dan	24	47%	3	43%	18	35%	45	41%
DPCO od 2 do 2,99 US\$/dan	7	14%	2	29%	6	12%	15	14%
DPCO od 3 do 3,99 US\$/dan	3	6%	0	0%	3	6%	6	6%
DPCO od 4 do 4,99 US\$/dan	1	2%	0	0%	1	2%	2	2%
DPCO => 5 US\$/dan	2	4%	1	14%	0	0%	3	3%
Srednji DPCO v US\$	1,40		1,04		1,04		1,21	

Vir: Warner Woodworth in Shon Hiatt (2003:16)

Tabela 4.4: Ne-klienti Latino-pomoči

Opis gospodinjstev	Salvador		Gvatemala		Nikaragva		Skupaj	
Število izprašanih	162		28		180		370	
DPCO < 1US\$/dan	42	26%	13	34%	107	59%	162	44%
DPCO od 1 do 1,99 US\$/dan	67	49%	11	44%	49	27%	127	34%
DPCO od 2 do 2,99 US\$/dan	33	15%	4	18%	13	7%	50	14%
DPCO od 3 do 3,99 US\$/dan	13	6%	0	2%	6	3%	19	5%
DPCO od 4 do 4,99 US\$/dan	4	2%	0	2%	3	2%	7	2%
DPCO => 5 US\$/dan	3	3%	0	2%	2	1%	5	1%
Srednji DPCO v US\$	1,58		1,07		0,83		1,18	

Vir: Warner Woodworth in Shon Hiatt (2003:16)

Kot je razvidno iz tabel so imeli mikropodjetniki v Salvadorju, Nikaragvi in Gvatemali, ki so pravkar vstopili v program mikrofinanciranja, v povprečju 1,13 dolarja dohodka na dan. Od teh klientov jih je 38 odstotkov živel v absolutni revščini z manj kot dolarjem na dan, 19 odstotkov jih je živel v revščini do 1,99 dolarja na dan, preostalih 53 odstotkov pa se je preživljalo z več kot dvema dolarjema na dan. Dva dolarja na dan je nad tako imenovanim pragom revščine Svetovne banke. Če primerjamo te številke s trenutnimi klienti v prikazanem skupnem povprečju, lahko vidimo, da so ti povprečno živeli z 1,17 dolarja na dan, od tega 38 odstotkov z manj kot dolarjem, okoli 42 odstotkov do 1,99 dolarja in preostanek 30 odstotkov trenutnih klientov z več kot dvema dolarjema. Torej so bili trenutni klienti, ki so sodelovali v mikrofinanciranju vsaj leto dni v teh latinsko-ameriških državah, v povprečju manj revni kot novi klienti,

ki so se pravkar vključili v UMF.

Ti rezultati so to potrjevali za vse države razen za Salvador, kjer se je povprečen DPCO znižal za štiri cente na dan z 1,36 na 1,32 dolarja. Čeprav to ni velika razlika, se je pojavilo vprašanje, od česa bi lahko to bilo odvisno. Možen odgovor, zakaj so trenutni klienti revnejši od novih, je v izbiri skupine. V mikrofinančnih skupinah se člani odločajo, kdo se sme priključiti skupini. Zdi se, če sklepamo po statistiki, da zdaj člani skupine izbirajo kliente, ki niso ravno najrevnejši med revnimi, temveč izberejo rajši tiste, ki so bliže povprečnemu dnevnu per capita dohodku v Salvadorju. Eden od razlogov, ki ga je bilo možno razbrati iz intervjujev, je, da dajo člani skupine prednost tistim, ki niso med najrevnejšimi, ker bi ti lahko pomenili večje tveganje, in tisti, ki so revni – vendar ne najrevnejši – predstavljajo manjše tveganje. Kljub temu pa bi bila potrebna še kakšna raziskava za potrditev te hipoteze.

Nato so opravili primerjavo med trenutnimi in bivšimi klienti. Bivši klienti iz vseh treh držav so imeli povprečen DPCO 1,21 dolarja. Povprečje iz vseh treh držav kaže, da so bili tisti, ki so nekaj časa vztrajali pri mikroposojilih in nato počasi »odrasli« v programu, pravzaprav manj revni kot trenutni klienti (1,17 dolarja na dan) in novi klienti (1,13 dolarja na dan). Na splošno so bili bivši klienti finančno na boljšem, kar je dokazovalo, da mikrofinanciranje v Latinski Ameriki deluje pri pomoči revnim, da postanejo manj revni. Ko so bivše kliente (1,21 dolarja na dan) primerjali z ne-klienti (1,18 dolarja na dan), so ugotovili, da so finančno na splošno na boljšem kot osebe, ki niso sodelovale v mikrofinanciranju. Vsi ti podatki se zdijo logični, saj, ko posojilojemalci sodelujejo v UMF, postanejo bolj finančno neodvisni in so sčasoma sposobni zapustiti ustanovo in se postaviti na lastne noge. Številke so to potrjevale za Nikaragvo (1,04 dolarja na dan) in za Salvador (1,40 dolarja na dan), ne pa za Gvatemalo. Ker pa je bilo število bivših klientov iz Gvatemale tako majhno, ni na voljo jasne razlage za to. V bodoče bo potreben večji vzorec. Da pa bi lahko te številke pravilno uporabili, so jih za sedaj preprosto vključili v skupno povprečje z drugima dvema državama.

Ko so primerjali ne-kliente z novimi (1,13 dolarja na dan) in trenutnimi (1,17 dolarja na dan) so v teh treh državah odkrili, da so v povprečju v mikrofinanciranju sodelovali najrevnejši. Ne-klienti so v Latinski Ameriki v povprečju zaslužili 1,18 dolarja na dan, od tega 44 odstotkov manj kot dolar, 34 odstotkov do 1,99 dolarja in 22 odstotkov več kot dva dolarja na dan. Glede na kriterij Svetovne banke se 78 odstotkov naključno izprašanih v teh treh latinsko-ameriških državah smatra za revne. Ti podatki kažejo, da program mikrofinanciranja Latino-pomoči privablja najrevnejše in jim s participacijo pomaga gospodarsko izboljšati njihov način življenja. Dejansko so bili v Gvatemali in Nikaragvi tisti, ki so sodelovali v programu mikrokreditiranja (trenutni klienti) in nato odšli (bivši klienti), finančno na boljšem kot oni, ki niso nikoli sodelovali (ne-klienti) v programu. V Salvadorju pa se zdi, da so tisti, ki so sodelovali in odrasli v programu, dejansko postali manj revni, vendar še vedno niso dosegli povprečnega dnevnega nacionalnega dohodka ne-klientov.

Zaključek

Kot lahko vidimo iz podatkov raziskave opravljene v Salvadorju, Gvatemali in Nikaragvi, mikrofinanciranje precej obljublja pri pomoči revnim, da bi si izboljšali življenja s povečanjem kupne moči in da bi si pridobili večje dohodke. Je učinkovit način, da podpremo revne, da postanejo bolj finančno neodvisni in da prevzamejo nadzor nad svojimi življenji. S tem, da postanejo finančno samostojni, lahko Latino-Američani izboljšajo svoj položaj v življenju, si pridobijo višjo izobrazbo, boljše domove, izboljšano prehrano in boljše zdravstveno stanje. Jasno pa je, da je potrebnih še več študij z večjim vzorcem. Zaenkrat pa ta še kar preprosta in poceni terenska raziskava nakazuje, da majhna posojila podjetnikom v Latinski Ameriki vsaj v neki meri pozitivno vplivajo na izboljšavo kakovosti njihovih življenj. (Warner Woodworth in Shon Hiatt 2003: 15-19)

Žal ta raziskava ne nudi nobenih podatkov o sami shemi mikrofinanciranja. Ni nam znano, kdo so kreditojemalci po spolu in kako jamčijo za kredit. Glede na definicijo mikrokredita (str. 5) vemo, da se višina le-tega giblje med 30 in 100 dolarji, ni pa podatkov o dejanskih višinah najetih kreditov.

Največ podatkov o vplivu mikrofinanciranja je moč najti za države v razvoju v Aziji. Tam imajo, še posebej zahvaljujoč Grameen banki, precej več izkušenj. Prav v tem delu sveta so se najprej zavedli, da so ženske najrevnejši del revnega prebivalstva, da so tudi najštevilčnejši del in da predstavljajo ogromen gospodarski potencial.

4.2. AZIJA

V Aziji je položaj žensk zaradi različnih verskih nazorov še posebej zapleten. Ženska v očeh družbe, ki ji diktirajo predvsem moški, nima nobene veljave. In vendar so se ravno tam, zahvaljujoč različnim NMO, najprej pojavili zametki mikrofinanciranja, ki so obrodili sadove. Pogledali si bomo, kaj je bilo storjenega v Pakistanu, Indiji in Bangladešu, ki pri mnogih z dobro uveljavljeno Grameen-banko služi kot referenčni primer, kako uspešno preiti preko mikrofinanciranja do samopomoči pri ustanavljanju podjetij, s katerimi upravljajo ženske.

4.2.1. PROGRAM AGA KAN ZA VZPODBUJANJE PODEŽELJA V PAKISTANU

Ustanovljen leta 1983 je bil program AKRSP (The Aga Khan Rural Support Program (AKRSP) in Pakistan) uspešen pri vplivanju na življenja žensk, moških in otrok na območjih kot so Gilgit, Batistan in Čitral, kjer prebivalci živijo ob per capita dohodku 50 centov na dan. (Microcredit at the Grassroots: A Case Study of a Microfinance Program in Pakistan 2003, <http://www.worldhungeryear.org> (2.10.2004))

Ključni kazalci razvoja v tej regiji zaostajajo za nacionalnimi kazalci človeškega razvoja, ki so že tako nizki glede na večino mednarodnih standardov. Poročilo iz leta 2004 o razvoju človeštva Programa za razvoj pri Združenih narodih postavlja Pakistan na 142. mesto med 177 državami v svojem letnem indeksu za razvoj človeštva. Pakistan je ena najrevnejših držav na svetu z nizkimi kazalci razvoja za življenjsko dobo (ocenjuje se, da 40. leta starosti ne bo dočakalo 17,8 odstotkov populacije), izobraževanje (nepismenih je 58,5

odstotkov prebivalcev, ki so stari nad 15 let) in dohodke (z manj kot enim dolarjem na dan mora preživeti 13,4 odstotkov prebivalcev, z manj kot dvema pa 65,6 odstotkov). (UNDP 2004)

Cilji AKRSP so bili:

- izboljšati življenjski standard in dohodke večine družin,
- zagotoviti, da bi bili odobreni krediti zares enakomerno razporejeni,
- pripraviti posebne programe za tiste, ki ne znajo ali niso zmožni izkoristiti ponujenih priložnosti brez dodatne pomoči.

Dosegli so zadovoljive rezultate, pri zadnjem cilju pa so najbolj prišle do izraza ženske organizacije. (Pakistan: The Aga Khan Rural Support Program 1995, <http://www.gdrc.org/icm/country/agakhan.html> (19.03.2005))

AKRSP sestavljajo tri glavne aktivnosti - gospodarski razvoj ter socialni in kulturni razvoj. Program je združil gospodarsko in socialno plat, da je med klienti dosegel odnose povezanosti in odgovornosti. Prvotno je AKRSP le zagotavljal mikrokredite, leta 1992 pa so dodali še programe za spodbujanje podjetništva. Tako še danes zagotavlja posojila, organizira vaške skupnosti in spodbuja nastajanje ženskih organizacij ter pomaga pri razvoju kmetijstva. Da bodo v okviru programa spodbujali nastanek ženskih organizacij, so se odločili, ker znotraj vaških skupnosti zaradi tradicionalno-patriarhalnega odnosa ženske niso mogle enakopravno sodelovati niti pri razpravi niti pri odločanju. Čeprav so ženske organizacije dosegle že veliko, pa so v Pakistanu še daleč od enakosti spolov. (Microcredit at the Grassroots: A Case Study of a Microfinance Program in Pakistan 2003, <http://www.worldhungeryear.org> (2.10.2004))

Kredit je postal lahko dostopen. S tem je bila gospodinjstvom dana možnost, da so lahko kupila več vhodnih surovin in proizvedla več, da so lahko dosegla višje cene. Ženske so imele korist od posebnih programov, ki so jih organizirale ženske organizacije (proizvodnja zelenjave in vzreja kokoši na primer), in so dosegle določeno stopnjo neodvisnosti, ko so lahko odprle lastne bančne račune. (Pakistan: The Aga Khan Rural Support Program 1995, <http://www.gdrc.org/icm/country/agakhan.html> (19.03.2005))

Od članov vaških organizacij se pričakuje, da bodo na vsakem srečanju prispevali po svojih močeh na skupno hranilno vlogo, ki je odprta pri najbližji banki. Ti prihranki služijo kot jamstvo za pridobitev kredita. Podobno počno članice ženskih organizacij. Na srečanjih se pogovorijo o vplačilih in razpravljajo o novih posojilih ter načrtih za varčevanje in večji zaslužek. (The Aga Khan Rural Support Programme – Pakistan 1998, <http://www.tve.org/ho> (19.03.2005))

AKRSP je od svojega nastanka vključil preko milijon prebivalcev v nekaterih najrevnejših in najbolj izoliranih regijah Pakistana. Pri Svetovni banki so ocenili, da je ta program glede na mikrofinanciranje med najučinkovitejšimi. (Microcredit at the Grassroots: A Case Study of a Microfinance Program in Pakistan 2003, <http://www.worldhungeryear.org> (2.10.2004))

Mikrokrediti in ženske

Uspeh mikrokreditnih pobud se mnogokrat ocenjuje s posebno osredotočenostjo na usposabljanje žensk in vzpodbujanje njihove samopomoči skozi razvijanje lastnih možnosti za pridobivanje dohodka. Kljub vsemu pa je le malo raziskav, ki so se lotile širšega konteksta, v katerem takšni programi delujejo. Vaške organizacije, ki so bile vključene v AKRSP in mikrokreditne pobude, so bile sicer uspešne. Ženske organizacije, katerih nastanek je vzpodbudil AKRSP, pa niso bile tako uspešne, kot so prvotno predvideli. Mikro kreditiranje AKRSP je lahko uspešno orodje pri boju z revščino. Toda, kaj pa če so ravno tiste ženske, ki jim je orodje namenjeno, izključene iz procesa kreditiranja? V primeru AKRSP so v vaških skupnostih težili za tem, da izključijo najrevnejše članice gospodinjstva. Čeprav so bile ženske organizacije zelo uspešne pri novačenju velikega števila žensk, se je izkazalo, da tiste najrevnejše preprosto nimajo časa, da bi sodelovale v ženskih organizacijah. Ker je sodelovanje v ženskih organizacijah zelo različno v omenjenih regijah, to ne bi smelo biti merilo dejanskega uspeha programa mikrokreditiranja. Petinsedemdeset-odstotna udeležba na srečanju ženske organizacije še ne pomeni nujno, da so ženske zadovoljne s takim programom. Torej bi po eni strani morali biti pri pozdravljanju uspehov programov mikrofinanciranja

previdni, saj morda ne vključujejo ravno najrevnejšega dela prebivalstva. (Microcredit at the Grassroots: A Case Study of a Microfinance Program in Pakistan 2003, <http://www.worldhungeryear.org> (2.10.2004))

Na drugi strani pa imamo Grameen banko v Bangladešu, ki je ustvarila množico uspešnih lokalnih UMF. Pri Grameen verjamejo, da miloščina ni odgovor na revščino. Pomaga le, da se revščina nadaljuje. Ustvarja odvisnost in odvzame vsakemu posamezniku pobudo, da bi se prebil skozi zid revščine. (Grameen Communications; 'Banker to the Poor: The Story of the Grameen Bank' & Grameen Bank, <http://www.oneworldonepeople.org/articles> (21.9.2004)) Vprašanje, ki so si ga zastavili pri Grameen, je bilo: Kako privesti revščino h koncu od korenin navzgor? Lokalne UMF so svoje kreditne storitve zato namenile najrevnejšim, tistim brez zemlje in so se pri tem poslužile mehanizma pritiska skupine kot jamstva, da bo kredit poplačan.

4.2.2. GRAMEEN MIKROKREDITIRANJE V BANGLADEŠU

Ena ključnih odlik Grameen kreditiranja je, da kreditojemalcem ni potrebno dokazovati niti koliko so premožni niti kako revni so in kako malo prihrankov imajo... Med posojevalcem in kreditojemalcem ni nobenega pravnega inštrumenta... Grameen uspe ali propade odvisno od čvrstosti odnosa z izposojevalci. Slabih izkušenj s kreditiranjem imajo manj kot procent. ('Banker to the Poor: The Story of the Grameen Bank' & Grameen Bank, <http://www.oneworldonepeople.org/articles> (21.9.2004))

Pri Grameen so ugotovili, da je mikrokreditiranje (osnovano na njihovih preizkušanih programih) zelo učinkovito orodje za usposabljanje revnih, še posebej revnih žensk, v vseh kulturah in gospodarstvih sveta. Se splača, je dokazljivo in deluje na posloven način. Daje revni osebi možnost, da vzame usodo v svoje roke in se reši revščine z lastnimi napor.

Glede na nedavni notranji pregled je 46,49% družin Grameen kreditojemalcev prestopilo mejo revščine. Po Grameen kriteriju podeželske revščine v

Bangladešu morajo te družine imeti nepremočljivo streho, higienično stranišče, čisto pitno vodo in zmožnost odplačevati 300 TAK (8 US\$) na teden. In še šoloobvezni otroci morajo hoditi v šolo in vsako gospodinjstvo mora imeti tri obroke na dan ter mora imeti dostop do rednih zdravniških pregledov ('Banker to the Poor: The Story of the Grameen Bank' & Grameen Bank, <http://www.oneworlddonepeople.org/articles> (21.9.2004))

Ustanovitelj projekta Grameen banke je bil dr. Yunus, profesor ekonomije na Chittagong univerzi, ki je hotel narediti nekaj za ljudi brez zemlje, še posebej ženske, ki so dobivale mizeren dohodek za celodnevno delo opravljeno za druge. Zagovarjal je idejo, da bi ti ljudje lahko obdržali velik del dobička, ustvarjenega z njihovim delom, če bi lahko delali zase, namesto da z njim razpolaga nekdo drug. Prvi kredit je zagotovil dr. Yunus kar iz lastnega žepa, nato pa je iskal banke, ki bi bile pripravljene posojati majhne zneske. V začetku je prevzemal vlogo osebnega poroka za posojila in je bil vključen tudi v razpečevanje kreditov ter v pobiranje obrokov vračil, ki jih je sam odnašal v banko. Ker je bila vračljivost teh kreditov kar 99-odstotna, so pričele tudi lokalne banke pod okriljem Podeželskega ekonomskega programa Chittagong univerze, previdno posojati revnim. Leta 1979 so se te banke združile pod zaščito vladne banke, da bi razširile krog storitev še na druge regije. Pomagali so jim mednarodni donatorji kot so International Fund for Agricultural Development (IFAD - mednarodni sklad za razvoj kmetijstva), UNICEF in Ford Foundation (Fordov sklad). (Jeffrey Ashe 2003:1)

Grameen banka je postala neodvisna leta 1983 s 60 odstotki državnega kapitala in 40 odstotki kapitala samih posojilojemalcev. Konec leta 1984 je imela Grameen banka 153 podružnic, ki so nudile storitve 2.268 vasem oziroma 121.051 posojilojemalcem. Do leta 2004 so imeli že več kot 200 podružnic, vključenih pa je skoraj 4000 vasi v Bangladešu. Namesto klasičnega porošstva uporabljajo za zavarovanje kreditov oblikovanje skupin po pet ljudi, ki imajo podoben ekonomski in družbeni status. Dodatno zavarovanje pa predstavlja pogodba o posojilu, v kateri piše, da ostanejo predmeti kupljeni z denarjem posojila v lasti banke, dokler ni kredit poplačan. Obvezna je tudi prisotnost na

tedenskih srečanjih za nadzor nad posojili. Srečanja se odvijajo tam, kjer posojilojemalci živijo. Še preden pa primerni posojilojemalci prejmejo posojilo, se morajo udeležiti intenzivnega tečaja o filozofiji, pravilih in postopkih programov Grameen banke. Za Grameen banko so primerni posojilojemalci podeželski ljudje, ki nimajo več kot 20 arov obdelovalne zemlje in katerih družinsko premoženje ne presega tržne vrednosti 40 arov srednje kakovostne zemlje v dani regiji. Najprej prejmeta posojilo le dva od petih članov skupine. Če ta pokažeta dobro disciplino pri odplačevanju posojil, lahko dobijo posojila še drugi člani skupine. (Jeffrey Ashe 2003:1-3)

Projekti Grameen banke pa segajo še dlje kot le do zagotavljanja neomejenih posojil za posel. Že leta 1984 so uvedli posojila za izgradnjo domov. V času od decembra 2003 do novembra 2004 so s posojili klientom Grameen banke v skupni vrednosti okoli štiri milijone dolarjev zgradili več kot 27.000 hiš. Klientom banke omogočajo tudi posojila za šolanje otrok, še posebej kadar gre za deklice. Študentom, ki pridejo do univerze, dodelijo še višja posojila za izobraževanje, da pokrijejo šolnino in življenjske stroške. Pri banki pa so ustanovili tudi pokojninski sklad za svoje kliente. (Grameen Bank at a Glance, Yunus Muhamad 2004, <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm> (19.03.2005))

Najbolj izstopa dejstvo, da Grameen banka nudi storitve revnim ženskam. Polovica žensk je izjavila, da so bile brezposelne, preden so postale članice Grameen banke (med moškimi je bilo takih le 7 %). Delež žensk je med posojilojemalci do konca leta 1995 že dosegel 94 odstotkov. (Smith 2003:41) Posojilojemalke so se izkazale za bolj disciplinirane pri odplačevanju kredita. Bolj verjetno je tudi, da bodo povečan dohodek vložile v izboljšane življenjske razmere svojih otrok. Povečani dohodki, zvišana samozavest in večje poslovno udejstvovanje žensk so povzročili nemalo negotovanja na bangladeških podeželjih, saj tradicija veva, da morajo biti ženske izključene iz družbenega udejstvovanja. Na Grameen torej gledajo kot na rušiteljico tradicionalnih vrednot. Nekateri moški se bojijo za svojo avtoriteto. Zgodilo se je tudi že, da je mož zahteval ločitev, ker je žena najela kredit. (Smith 2003:42)

Podobno kreditiranju Grameen banke so se razvijale mikrofinančne usluge pri Združenju samozaposlenih žensk v Indiji.

4.2.3. ZDRUŽENJE SAMOZAPOSLENIH ŽENSK V INDIJI

SEWA (Self Employed Women's Association) je trgovinsko združenje ustanovljeno leta 1972. Je organizacija revnih samozaposlenih žensk – delavk. To so ženske, ki se preživljajo z lastnim delom ali z manjšimi podjetji. Ne morejo si pridobiti redne zaposlitve z vsemi socialnimi pravicami kot delavke v formalnem sektorju. So nezaščiten delovna sila. Njihovo delo tako ostaja neopaženo. Dejansko tudi delavke same ostajajo nepreštete, podcenjene in neopažene. (About us, Introduction, <http://www.sewa.org/aboutus/main.htm>; (2.10.2004))

SEWA združuje ženske z namenom, da bi vsaki družini zagotovili polno zaposlenost. Pri samopomoči imajo v mislih, da bi morale biti ženske neodvisne in samozadostne, tako kot posameznice kot članice kolektiva pri sprejemanju odločitev.

Pri SEWA organizirajo delavke za doseganje njihovih ciljev polne zaposlenosti in samozadostnosti. Združeno nastopajo proti pritiskom in omejitvam, ki jim jih nalagajo družba in gospodarstvo. Pridobivajo na pogajalski moči in porajajo se nove možnosti. Moto za revne samozaposlene članice SEWA pri organiziranju za družbene spremembe je gandijevsko razmišljanje. Sledijo principom »satia« (resnica), »ahimsa« (nenasilje), »sarvadharm« (povezovanje vseh verovanj, vseh ljudi) in »khadi« (razširjanje lokalne zaposlitve in samopomoči).

SEWA je organizacija in gibanje. Poudarek je na gibanju, ker gre za »sangam« ali sotočje treh gibanj: delavsko gibanje, gibanje za sodelovanje in žensko gibanje. Je gibanje samozaposlenih delavk: njihovo lastno, doma-zraslo, gibanje z ženskami na čelu. Skozenj ženske postanejo močne in opažene. Njihovi veliki gospodarski in družbeni prispevki postanejo cenjeni. (About us, Introduction, <http://www.sewa.org/aboutus/main.htm>; (2.10.2004))

Članice SEWA so delavke, ki nimajo stalnega odnosa delodajalec-delavec in so odvisne od svojega dela za preživetje. So revne, nepismene in ranljive. Imajo komaj kaj premoženja ali delovnega kapitala. So pa zelo gospodarsko dejavne in s svojim delom znatno prispevajo h gospodarstvu in v družbi kot:

1. krošnjarke, ulične prodajalke in ženske z majhnimi podjetji, ki se ukvarjajo s prodajanjem zelenjave, sadja, rib, jajc in prodajalke drugih prehrabnih artiklov, potrebščin za dom in oblačila,
2. delavke na domu kot so tkalke, lončarke, bidi in agarbatti delavke, zvijalke papad-a, izdelovalke oblačil, kmečke delavke in obrtnice ter
3. rokodelke in serviserke, ki opravljajo kmečka opravila, gradbeniška dela, delavke s pogodbo, upravljalke ročnih vozičkov, nakladalke, pralke in gospodinjske pomočnice.

(About us, SEWA's Structure, <http://www.sewa.org/aboutus/main.htm> (2.10.2004))

Da pa bi bile lahko uspešne, so potrebovale dostop do finančnih storitev. Že leta 1974 so pri SEWA ustanovili lastno banko za zagotavljanje kreditov in drugih finančnih storitev svojim članicam. Prvi mikrokredit v višini dolarja in pol je leta 1975 dobila revna ženska, da je kupila zelišča. Ta je prodala s tolikšnim dobičkom, da je tisti dan lahko za svojo družino pripravila dobro kosilo. (Womenaid International, Microcredit – Briefing Paper No.: MC/BP.01, <http://www.womenaid.org/press/info/microcredit/micro1.html> (19.03.2005))

Prvotno je denar v banko pritekal od neprofitnih organizacij in posameznikov. Danes ima SEWA okrog 250.000 članic, pretežno revnih žensk, ki delajo v neformalnem sektorju tako v urbanih kot ruralnih okoljih. Cilj tako združenja kot banke je narediti ženske vidne v njihovi gospodarski vlogi. Skupaj zagotavljata ženskam finančne storitve kombinirane z usposabljanji in izobraževanjem za samozaposlitev. Ker lahko članice SEWA kupujejo delnice lastne banke in se tako udeležujejo tudi pri investicijah, je vračljivost kreditov zelo visoka. (ibid)

V opisanih primerih so izkušnje pokazale, da ni dovolj zagotavljati mikrokredite revnim, da pogosto potrebujejo pomoč tako pri pridobivanju kredita kot pri samozaposlovanju oziroma sami porabi sredstev kredita. Oboroženi s temi

spoznanji so se projektov mikrofinanciranja na drugem kontinentu, v Afriki, lotili pri Organizaciji združenih narodov s celostnim programom. Niso kar pričeli s posojanjem denarja pač pa z izobraževanji za izdelavo poslovnih načrtov za samozaposlitev ali ustanovitev majhnih podjetij.

4.3. IZKUŠNJE V AFRIKI

Afriški kontinent je morda še največja neznanka, kadar skušamo ugotoviti, kakšen vpliv ima mikrofinanciranje na gospodarstva tamkajšnjih držav. Člani misij pri Združenih narodih so naredili nekaj poskusov, da bi preučili družbeno-ekonomsko situacijo na tem kontinentu. Izbrala sem projekt UNIDO, ki se je osredotočil na ženske in njihovo vključevanje v gospodarske procese izbranih držav. Najprej bom v tem delu opisala, v kakšnem okolju morajo preživeti ženske in s kakšnimi zadržki se srečujejo, kadar se želijo aktivno vključiti v pridobivanje dohodka v različnih afriških državah. Na koncu bom opisala učinke programov mikrofinanciranja v treh državah afriškega kontinenta, ki so se mi zdele najbolj zanimive.

Člani UNIDO misij so pri svojih raziskavah ugotovili, da se ženske v Afriki soočajo:

- z omejenim dostopom do potrebne tehnologije, ker nimajo informacij in znanja ter zaradi visokih cen
- s težavami pri iskanju primernih proizvodov po konkurenčnih cenah
- z neprimerno usposobljenostjo na področju proizvodnje, vodenja poslov in trženja
- s pomanjkanjem veščin in znanja
- s pomanjkljivo infrastrukturo in opremo, od katerih so neprimerne prevozne storitve s podeželja in nezadovoljiva oskrba z energijo najbolj resne
- z omejenim dostopom do financ in
- omejenim dostopom do informacij.

Življenjsko okolje, v katerem bivajo afriške ženske torej ni ravno naklonjeno njihovemu gospodarskemu udejstvovanju, kljub pomoči od zunaj. Konec prejšnjega stoletja je bilo sicer že zaznati zametke bolj prijazne družbe. Okoliščine so se za ženske še posebej izboljšale po konferenci »Third World Conference on Women«, ki se je leta 1985 odvijala v Nairobiju. Na Slonokoščeni obali na primer od takrat državna ustava jamči enakost moških in žensk. Še vedno pa ostajajo nekatere pravne neenakosti. En tak primer je recimo, da mož lahko proglasi, da ženin posel nasprotuje družinskim interesom in ona proti njemu po zakonu ne more ukrepati. Etiopski zakoni nudijo ženski majhno zaščito proti diskriminaciji. Moški in ženske se ne smatrajo za enakovredne, čeprav ustava iz leta 1987 zagotavlja, da bo ženskam zagotovljena posebna podpora, da bodo postale enakovredne z moškimi. Še do nedavnega ženska ni mogla dobiti poslovne licence na svoje ime. Če ima ženska otroke, se smatra, da podjetje pripada celotni družini. Enako velja za kredite. V večini primerov prosijo moža, da podpiše sporazum skupaj z ženo, še posebej, ko je potrebno jamstvo. V Maliju načeloma ženske nimajo pravice imeti v lasti zemljo, ampak jo lahko le obdelujejo. Za družine po ženini strani velja, kadar gre za zemljo te družine, žena za »ne-članico« prvotne družine takoj, ko postane del moževe družine. V Maroku od leta 1994, odkar ženske ne potrebujejo moževega dovoljenja, da dobijo potni list, Zakon o trgovini dovoljuje ženskam, da se vključujejo v trgovinske dejavnosti in podpisujejo pogodbe brez moževega dovoljenja. Kljub temu pa maroška ustava, ki ima vrhovno oblast nad pravnim sistemom, ne zagotavlja enakih državljskih pravic vsem Maročanom. Glede na 115. člen je ženska omejena na opravila doma in se od nje pričakuje, da bo ubogala moža, ki je glava družine. Gospodarska dejavnost poročene ženske je običajno omejena na dom, saj je tudi stik z zunanjim svetom omejen. V Senegalu pa ženske ostajajo dejavne ne le doma ampak so prisiljene zaslužiti dodaten dohodek za dom. V Zimbabveju po tradiciji od ženske ne pričakujejo, da bo vodila dom, ker naj bi to vlogo igral mož. Od nje ponavadi ne pričakujejo, da bo sprejemala takšne ekonomske odločitve kot ustanavljanje in vodenje lastnega posla. Čeprav je enakost vseh državljanov, moških in žensk, zagotovljena v ustavah večine afriških držav, v resnici ženske smatrajo za manj vredne od moških. Po tradiciji so naloge moških in žensk različne. Ker se od

ženske stereotipno pričakuje, da bo opravljala domača dela, njihovim dejavnostim, še posebej neodvisnim ekonomskim, nasprotujejo. V Etiopiji, na primer, kjer prebivalstvo sestavlja 76 različnih etničnih skupin, v nekaterih skupnostih ženskam dovolijo, da podedujejo, v drugih pa vdove, njihove otroke, zemljo in živino podeduje njihov svak. V Maliju je mož glava družine in sprejema vse odločitve, ki se je tičejo. Poligamija je nekaj običajnega. Ko se ženska enkrat poroči, postane »last« svojega moža. Največkrat se ženske srednje starosti, ki imajo že večje otroke, odločijo, da bodo začele s podjetništvom. Po tradiciji ženske niso vajene javno nastopati, saj jih ne vzpodbujajo k delu zunaj doma. Prav tako pa po tradiciji velja, da je odnos med prodajalcem in kupcem zelo tesen. Zato ženske verjamejo, da bo menjava stojnice na trgu na bolj obetajoč vogal pomenila, da so izdale svoje stranke, ali pa da so s povečanjem cen postale pohlepne. Tisti, ki zagotavljajo storitve mikrofinanciranja, ponavadi ne dosežejo žensk, ki se zaradi tega soočajo z resnimi omejitvami pri dostopu do kapitala in poslovnih prilik. Težke birokratske zahteve, komplicirani in dragi poslovni načrti, drage informacije, visoke jamstvene zahteve za kredite in težaven dostop do tehnologije so nekatere očitne ovire, ki vplivajo na: a.) odločitev, da bi ustanovile podjetje, b.) ceno proizvodnje in c.) razporeditev virov na neproizvodne dejavnosti. Premajhne izkušnje in znanje podjetnic pri pripravi poslovnih načrtov jim onemogočijo, da bi si pridobile potrebne finance za začetek posla. Torej se večina podjetnic, najsij bodo v formalnem ali neformalnem sektorju, poslužuje tontines mehanizma¹⁵ kot vira financiranja. (Tezer Ulusay de Groot 2001: 6-10)

Ženske običajno niso zmožne sestaviti poslovnega načrta, ki bi ga finančna institucija sprejela. Mnoge poslovne ženske so preveč sramežljive, da bi pristopile k finančni ustanovi, ker ne morejo zagotoviti nikakršnega jamstva za kredit. Ponavadi potrebujejo le majhen kredit, za katerega se banki zdi, da ji prinaša več administrativnih stroškov kot koristi. Večina žensk pa nima niti dostopa do informacij niti potrebnih zvez, da bi si pridobile kredit. (Tezer Ulusay de Groot 2001:10)

¹⁵ Tontines so pomembna oblika organiziranih skupinskih varčevanj za neformalni sektor. Njihova neformalnost ne bi bila združljiva z bančnimi pravili, prav tako pa za člane tontines varčevanja bančne procedure niso združljive z njihovimi zahtevami po hitrosti in fleksibilnosti.

Poglejmo si posebej družbeno-ekonomski položaj žensk v treh državah afriškega kontinenta, Ruandi, Maroku in Keniji, in kako so izkoristile pomoč mikrofinanciranja različnih vladnih in nevladnih mednarodnih organizacij pri svojih prizadevanjih, da bi postale samostojne podjetnice.

V teh državah je UNIDO pripravil celosten načrt, kako pripeljati ženske od mikrofinanciranja do samopomoči. Najprej so na srečanjih z ženskami iz iste vasi ugotovili, kakšne gospodarske dejavnosti v vasi že potekajo in kaj bi bilo možno in potrebno storiti, da bi prišlo do zmanjšanja revščine. K sodelovanju so povabili bančnike, ki so ženske poučili o možnostih najemanja kreditov. Delo predstavnikov UNIDO pa s tem še ni bilo končano. Med ženskami, ki so že bile ekonomsko aktivne, so izbrali najuspešnejše in jih izobrazili za svetovalke. Vsaka ženska, ki je želela mikrokredit, se je prej morala udeležiti izobraževanja o finančnih storitvah in gospodarskih dejavnostih ter ji je bilo nudeno svetovanje. Ruando sem izbrala, ker je državljanska vojna konec prejšnjega stoletja tam postavila ženske v ospredje, ne da bi one to same hotele. V Maroku in Keniji pa so pri UNIDO pripravili pot za večjo samostojnost žensk, tako da so jih vzpodbudili k podjetništvu.

4.3.1. RUANDA

Breme žensk je praktično pomešano s povojno situacijo. Pogosto so edine hranilke družine, ker so se moški člani med vojno ali izgubili ali so bili ločeni od njih ali pa so jih zaprli oziroma so na begu. Neposredne potrebe družine zelo narastejo, ko se tradicionalni družbeni sistemi sesedejo zaradi omejenega gibanja in varnosti. V Ruandi se postavi vprašanje, kako zagotoviti ženskam in vdovam na od vojne razritih območjih dejavno vlogo pri družbenem razvoju, da bodo lahko zagotavljale svojim družinam obstoj. Po letu 1994 se je močno povečala potreba za izboljšanimi in uspešnimi poslovnimi dejavnostmi kot dolgoročnimi rešitvami za sprejemljivo preživljanje. Bilo je nujno, da se vzpostavijo ženske pobude za samopomoč in da se poveča njihov poslovni potencial, še posebej v majhnih proizvodnjah predelave hrane. (UNIDO 2003:24)

Pri UNIDO so se odločili, da ne bodo le zagotavljali sredstev za mikrokredite, pač pa bodo poskrbeli, da bodo ta sredstva vložena tako, da bo dejavnost kredito-jemalki prinesla dobiček. Projekt UNIDO se je osredotočil na ženske, ki so že bile vključene v neko obliko predelovalnih dejavnosti, kot so na primer mlekarstvo, sadjarstvo in zelenjadarstvo, glede na pomembnost tega sektorja pri izboljšanju prehranbene varnosti. Izbrali so učiteljice iz skupine strokovnjakinj, ki so delale v tem poslu. Povabili so bančne uradnike in uradnike s terena, ki so pripravili srečanja z ženskami, da bi se pogovorili o poslovnih načrtih. S spoznavanjem druga druge in z izmenjavo poslovnih izkušenj in težav v etnično mešanih skupinah so se ženske zavedle potrebe, da združijo napore, da bodo ojačale iniciative samopomoči v svojih skupnostih. (UNIDO 2003:25)

Okoli 40 podjetnic se je izučilo za predelovanje mleka, sadja in zelenjave v Bjumbi in v Kigaliju. Deset jih je dobilo kredit od lokalnih bank za razvoj za razširitev svojega podjetja, dve od njih sta se uspešno prebili na urbani trg v Kigaliju. Izučene podjetnice so pričele igrati vlogo lokalnih svetovalk soprojetnicam in tako se je ustanovila mreža med podjetnicami za izmenjavo informacij, virov in opreme za predelovanje hrane. Kakšnih 26 svetovalk se je izučilo za usposabljanje drugih podjetnic. Več kot polovica jih pripada lokalnim nevladnim mednarodnim organizacijam in ustanovam. (UNIDO 2003:25)

4.3.2. MAROKO

V Maroku je projekt UNIDO ciljal na dvig konkurenčnosti podjetij, ki jih vodijo ženske. Preden so dobile mikroposojilo so skušali ženske poučiti o tem, kako lahko izboljšajo svojo produktivnost in posledično dohodek. Nato so jih usposabljali tako v vodenju poslov kot v produkcijskih tehnikah. Svetovalke so bile članice ali ženskih skupin ali obstoječih javnih in zasebnih podpornih ustanov, ki jim je pomagal UNIDO z izboljšanjem zmožnosti zagotavljanja storitev podjetnicam. Projekt je zagotovil obširno poučevanje, vključno z inštrukcijami za proizvodnjo, vodenje poslov in trženjem, za 339 žensk (tradicionalno tkanje 60 žensk, proizvodnja olivnega olja 156 žensk, predelovanje fig in sliv 123 žensk). Usposabljanje za tkanje je nekatere udeležanke projekta pripeljalo do udeležbe na prodajnih sejmih. Posledično je

ena od kooperantk podvojila svoj dohodek. Kot rezultat poučevanja je bilo ustanovljenih še ducat novih tkalnic. (UNIDO 2003:30)

4.3.3. KENIJA

V Keniji se je projekt UNIDO osredotočil na družbeno-ekonomsko usposabljanje žensk za predelovanje hrane v okrožjih Murang in Kilifi in na pomoč pri njihovi dejavni vlogi pri iskanju poslovnih priložnosti. Nove tehnične zmogljivosti, osnovna usposobljenost za uporabo računalnikov, pomoč pri zagonu podjetja, izboljšano vodenje financ in poslov ter ustanavljanje širših mrež trgov so bile storitve, ki so jih ponujali. Projekt je ženskam pomagal tudi pri povečanju njihove vloge v družbi in k večjemu prispevku za razvoj. Poučevanje in vodenje samo-ocenjevanja vzpodbudi konkurenčno razmišljanje podjetnic. (UNIDO 2003:30)

Zaenkrat je bilo v projekt vključenih 170 žensk. Na splošno se je povečal poslovni interes in ženske so med usposabljanjem razvile zavest o pomembnosti vloge osebnih pobud in samozavest, da bodo uspele v poslu. Kakšnih sedemdeset jih je ustanovilo svoje podjetje s pomočjo programa in mikroposojila. Te so v povprečju zagotovile delo še dvema ali trem osebam. Mnoge zaposlijo mlade, da tržijo in prodajajo njihove proizvode s kolesi in tako še dodajajo k ustvarjanju novih delovnih mest. Podjetnice so se skozi program naučile, da je postavljanje cen in standardov za kvaliteto surovin pomembno in so tako pridobile na pogajalski moči, ko imajo opraviti s posredniki in večjimi podjetji. V neki regiji so se podjetnice čutile tako samozavestne po usposabljanju, da so si uspešno izpogajale delitev trga s komercialno vaško pekarno. (UNIDO 2003:31)

4.4. USMERITVE ZA NAPREJ

Za izboljšan položaj žensk v današnjem svetu se zavzemajo mnoge vladne in nevladne mednarodne organizacije. Mnogi so prepričani, da je to pot za odpravo revščine v današnjem svetu. Tudi Organizacija združenih narodov se zavzema za priznanje enakovredne vloge ženskam ne samo kot družbenim akterkam, pač pa kot pomembnim gospodarskim partnerjem. Ženske danes bolj kot kdaj prej potrebujejo dostop do proizvodnih virov in financ, da lahko dejavno prispevajo v proračune držav, kjer živijo. Poglejmo usmeritve za naprej, ki jih je zapisala ekspertna skupina Združenih narodov o ženskah in financah.

(Vse navedene točke povzete iz Women's World Banking 1995; United Nations Expert Group on women and Finance, Transforming Financial Systems)

Glavno sredstvo za izboljšavo statusa žensk je omogočiti ženskam dostop do financ.

1. Povsod po svetu na gospodarski položaj žensk škodljivo vpliva nezmožnost njihovega dostopanja do proizvodnih virov. Na gospodarski položaj ženske neposredno vplivajo:

- njena zmožnost, da bi kupila potrebščine za zdravje, gospodinjstvo in izobraževanje zase in za svojo družino
- njen položaj in pogajalska moč v družini in v družbi
- njena zmožnost, da bi se uprla nasilju v svojem domu in v okolju.

2. Večina revnih ljudi je žensk in večina žensk je revnih. Skoraj vse ženske z nizkimi dohodki so gospodarsko dejavne. Večina je mikropodjetnic in samozaposlenih v neformalnem sektorju, ima glavno gospodarsko vlogo pri kmetovanju, trgovini, prevozništvu in v majhni industriji. Te vloge – in ženske v teh vlogah – so pogosto podcenjene.

3. Ta večina žensk potrebuje in si zasluži dostop do financ, informacij in trgov. Krediti in varčevalne storitve so središčnega pomena za usposobljenost ženske z nizkim dohodkom, da si poveča dohodek in premoženje. Dostop do financ in udejstvovanje v gospodarstvu sta ključna v izgradnji ženske samozavesti in

zmožnosti, da uporabi svoj glas za preoblikovanje svojega življenja. Dostop do financ je ključen, če naj si ženske izboljšajo vpliv na svoj čas in talente, da preoblikujejo sebe, svoje družine, svoja podjetja in gospodarstvo ter svet, v katerem živijo.

4. Pomembnost gospodarske vloge milijonov žensk z nizkimi dohodki je običajno zapostavljena s strani politikov in bankirjev. Finančne sisteme, ustanove in ljudi v njih bo potrebno preoblikovati, če naj ženske z nizkimi dohodki dobijo dostop do posojil, varčevalnih shem in poslovnih storitev, ki jih potrebujejo, da se pomaknejo nad golo preživetje in spremenijo lokalno in svetovno gospodarstvo.

5. Podjetnice in proizvajalke z nizkimi dohodki so gospodarski akterji. Vlade, finančne ustanove, NMO in vlagatelji imajo pomembne vloge pri njihovi podpori. Bančništvo za podjetnice z nizkimi dohodki je kot učinkovito sredstvo za zmanjševanje revščine, za vzpodbujanje podjetništva in doseganje nastajajočega trga rasti.

6. Ženske, še posebej tiste, ki niso imele dostopa do denarja, informacij in moči, bi morale ukrepati posamezno in skupno:

- z razvijanjem odnosov v bančništvu, tako da bi odprle bančne račune
- z izgrajevanjem premoženja, kupovanjem delnic in uporabi prihrankov, da bi si pridobile finančne storitve
- s pridobivanjem veščin, tehnologije, surovin in tržnih povezav, ki so potrebne za povečanje prihrankov in razširitev ženske gospodarske vloge pri promoviranju proizvodov in trgov.

7. Ženske z nizkimi dohodki morajo izgraditi organizacije, ki bodo vplivale na politike in pretok virov in ki bodo povečale njihovo gospodarsko sodelovanje in moč.

8. Ženske so se dokazale kot odlične pri odplačevanju kreditov, pri varčevanju in pri poslih – če so deležne storitev, ki zadovoljijo njihove potrebe v vlogi

strank.

9, Posojanje podjetnicam z nizkimi dohodki je lahko odzivno, dokazljivo in dobičkonosno, če posojilodajalec¹⁶ zadovolji standarde za uspeh, tako da:

- zagotovi hiter in primeren dostop do malih, kratkoročnih posojil, ki se povečujejo glede na odlično vračanje in glede na rast gospodarskega udejstvovanja žensk
- gre tja, kjer so ženske, tako da se decentralizira, zaposli odgovorne delavce in se osredotoči na sektorje, kjer delajo ženske z nizkimi dohodki
- zmanjša visoke stroške pri malih posojilih s preprostostjo, učinkovitostjo in množičnostjo
- ponuja posojila po ne-sbvencioniranih merah in prizna, da so revne ženske zmožne in pripravljene plačati, kar stane, da jim bo učinkovit posojilodajalec zagotovil vzdržno finančno storitev
- doseže odlično vračanje in podpira gospodarske spremembe z izgrajevanjem odnosov, ki vzpodbujajo zaupanje, občutek lastništva in obojestranske odgovornosti
- ponuja storitve za vzpodbujanje varčevanja, ki zagotavljajo majhne vloge, sprejemljive prispevke, varnost in hiter dostop do sredstev
- ustanavlja ustanove, strukture, zmogljivosti in sisteme dostave, ki imajo za posledico znosne storitve za veliko število žensk z nizkimi dohodki
- zgradi trdno in rastočo osnovo za vlaganja na osnovi dobrih storitev in poslovnih načrtov, ki vključujejo kapitalizacijo in za ne-bančne posojilodajalce vse večjo zmožnost, da mobilizirajo komercialna sredstva vlagateljev in finančnih sistemov.

10. Vzpodbuditi bi bilo potrebno široko paleto trdnih ustanov, ki razumejo potrebe malih in mikro- podjetij in se nanje hitro odzovejo. To so lahko komercialne banke, specializirani finančni posredniki, poslovne NMO, zadruga, kreditne zveze in skupine žensk organizirane na lokalnem nivoju, da ustanova le zadosti že ustaljenim standardom.

¹⁶ Kreditor, upnik; kdor daje posojilo.

11. Ustanove, ki zadovoljijo standarde, morajo biti dokapitalizirane, morajo postati primerne za ponovno financiranje in morajo prejemati institucionalno podporo za razvoj, če naj dosežejo veliko število članov z nizkimi dohodki tako podjetnikov kot proizvajalcev, med njimi še posebej žensk.

12. Komerzialne banke lahko uresničijo potencialni dobiček pri zagotavljanju finančnih storitev ženskam z majhnimi in srednje velikimi podjetji, če razvijejo nove odnose, organizacijske strukture, zmožnosti, postopke in finančne instrumente, da se odzovejo na potrebe te nove klientele.

13. NMO, ki imajo močno bančniško in poslovno pristojnost, morajo igrati glavne vloge kot neposredni posojilodajalci in mobilizatorji varčevanja ter kot oskrbovalci s poslovnimi uslugami za razvoj. Močne NMO lahko ponudijo bančne poti za financiranje mikropodjetnikov ob nizki ceni in majhnem tveganju, na primer tako da banka da posojilo NMO in ta iz tega naredi tisoče majhnih posojil za mikropodjetja.

14. Uspešni specializirani finančni posredniki (skupaj z močnimi NMO), ki se osredotočijo na zagotavljanje finančnih storitev podjetnikom z nizkimi dohodki, še posebej ženskam, imajo veliko vlogo. Tisti, ki zadovoljijo standardom, bi morali imeti podporo v zakonodaji, kapitalu in vlaganjih, da lahko širijo najboljšo dejavnost, ki deluje.

15. Banke za razvoj imajo veliko vlogo kot ustanove, ki ponujajo ponovno financiranje, inovativne finančne instrumente in finance za izgradnjo kapacitet. Te storitve bi morale biti na voljo paleti finančnih ustanov, ki zadovoljijo standarde in želijo širiti svoje storitve za mikro- in mala podjetja.

16. Niti liberalizacija finančnega sektorja niti večja dostopnost kreditov nista rešili vseh ovir pri vse bolj razširjenem dostopu podjetnikov z nizkimi dohodki do finančnih storitev. Vlade, centralne banke in razvojne banke morajo zagotoviti zakonodajo, sofinanciranje, zavarovanje in financiranje, da bodo vzpodbudile ustanovitev in rast ustanov, ki zadovoljujejo standarde. Standardi se nanašajo

na dobre storitve finančnih posrednikov in na zmožnosti zadostiti potrebam po posojanju in varčevanju spodnjega dela 50 odstotkov gospodarsko aktivnega prebivalstva, kjer je zbranih največ žensk.

17. Omejitve v institucionalnih zmožnostih finančnih posrednikov in NMO so največja ovira pri zagotavljanju trdnih, ustreznih finančnih in poslovnih razvojnih storitev velikemu številu podjetnikov z nizkimi dohodki. Mrežne NMO, vlade, razvojne banke, komercialne banke in vlagatelji se morajo osredotočiti na izgrajevanje institucionalnih zmožnosti skozi: učenje med izvajalci, razširjanje najboljših izkušenj pri delu in izgradnjo uspešnih ustanov, ki lahko drugim pokažejo pot.

18. Vlade bi morale postaviti politike, programe za vlaganje in bi morale igrati vlogo katalizatorja, namesto da bi zagotavljale neposredne storitve. Vlade bi se morale zanašati na in podpirati organizacije zasebnega sektorja, ki zagotavljajo neposredne finančne in druge poslovne storitve revnim podjetnikom.

19. Finančna ministrstva in centralne banke bi morali opraviti potrebne spremembe v finančnem sistemu, pravni zgradbi in na splošno v gospodarskem okolju, da bi povečali dostop do finančnih storitev podjetnicam z nizkimi dohodki.

20. Ministrstva za ženske bi se morala bolj zavzemati za ženska gospodarska vprašanja in bi morala vključiti ženske gospodarske skrbi v sektorske politike, proračune in programe. To bo zahtevalo več osredotočenosti na gospodarske sektorje, odmik od uveljavljanja malih projektov in izboljšavo uslužbencev in proračunskih pozicij.

21. Vlade bi morale oblikovati zakonodajo, ki odstrani ovire ženskemu gospodarskemu udejstvovanju, še posebej tam, kjer se nanaša na lastniške pravice in drugo premoženje.

22. Multilateralni, bilateralni in zasebni vlagatelji lahko odigrajo veliko vlogo, če

lahko:

- vložijo kapital v razvoj ustanov, ki so zmožne doseči podjetnike in proizvajalce z nizkimi dohodki, še posebej ženske
- najdejo načine za zagotavljanje neposrednega financiranja v UMF zasebnega sektorja in poslovnih NMO
- igrajo vlogo katalizatorja pri izgradnji institucionalnih zmožnosti lokalnih posrednikov pri delu v tesnem partnerstvu z vodilnimi strokovnjaki, mrežnimi organizacijami in razvojnimi bankami z vizijo.

23. Vsi podatki o gospodarskih prispevkih in finančnih tokovih, ki jih zbirajo vlade, banke, vlagatelji, sistem Združenih narodov in NMO bi morali biti razbiti po spolu in objavljeni. Države pa bi jih morale uporabiti za preoblikovanje politik in finančnih tokov.

24. Vlade, banke, NMO, sistem Združenih narodov, bilateralni in multilateralni vlagatelji bi morali povečati število žensk v svojih vrstah na vseh nivojih, še posebej pa na pozicijah, kjer se sprejemajo odločitve, z namenom, da bi povečali odzivnost politik, prakse in pretok sredstev.

25. NMO, vlade, vlagatelji in mediji bi morali ustvariti prilike za podjetnike z nizkimi dohodki, da bi ti lahko imeli neposredne pravice pri oblikovanju politik in tokov sredstev.

5. SKLEPNE UGOTOVITVE

Kljub temu, da za Latinsko Ameriko nisem našla podatkov o mikrofinanciranju razbitih po spolu, lahko rečem, da obstaja povezava med mikrofinanciranjem in povečano vlogo žensk pri vodenju podjetij ter njihovo večjo samozadostnostjo. Ženskam, ki so vključene v programe mikrofinanciranja, se izboljšujeta tako ekonomski kot socialni položaj v družbi. Na splošno pa večja razpoložljivost mikrokreditov prispeva k povečani dejavnosti vseh podjetnikov in k zvišanju življenjskega standarda ter s tem vpliva na hitrejši gospodarski razvoj dane države. Zdi se torej, da je mikrofinanciranje eden od odgovorov na postopno odpravo svetovne revščine.

Podatki, ki sem jih analizirala, torej potrdijo hipoteze, ki sem jih postavila v drugem poglavju mojega diplomskega dela:

- Obstaja neposredna povezava med razpoložljivostjo mikrofinanciranja in gospodarskim razvojem.
- Razpoložljivost mikrokreditov omogoča povečano dejavnost podjetnikov in prispeva k zvišanju življenjskega standarda.
- Obstaja povezava med mikrofinančnimi ustanovami in dokazljivim napredovanjem žensk pri udejstvovanju v gospodarskih dejavnostih.

Z zagotavljanjem posojil namesto s preprostim dajanjem sredstev lahko institucije za mikrofinanciranje omogočijo osiromašenim družinam, da postanejo neodvisne – povrne se jim občutek lastne vrednosti in ponosa. Družine dobijo majhno posojilo, da ustanovijo ali razširijo lastno skromno podjetje. Morda bodo prodajali zelenjavo na tržnici ali popravljali čevlje. Razvoj trdnih mikrokreditnih in mikrofinančnih politik je osnova za pravi pristop k reševanju nezmožnosti revnih na podeželju in na deprivilegiranih področjih, da se rešijo revščine. Da se to lahko zgodi, morajo ljudje razviti sposobnosti, da proizvajajo in vzdržujejo sredstva za lastno preživetje in proizvedejo viške, ki bodo sčasoma pripeljali do varčevanja. Mikrofinančno posredovanje, ki cilja na odpravo podeželskih revežev in nudi širok dostop ženskam do finančnih storitev, zagotavlja najbolj

osnovne pogoje za vzdržno preživljanje.

Enakost, razvoj in mir pa je žalibog težko zagotoviti vsemu svetu, kjer več kot 1,2 milijardi ljudi v državah v razvoju, ali čez 20 % svetovnega prebivalstva, živi v absolutni revščini. Od teh je preko 70% žensk, mnogo od teh podeželskih in vse prevečkrat se pozablja, da so ravno te poglavitne hranilke družin v danih družbah. Prednostna naloga bi morala postati premagovanje ovir, s katerimi se soočajo te ženske:

- vse večje težave, ki jih prinaša ženskam degradacija okolja, še posebej ko gre za zagotavljanje pitne vode in dostopa do virov energije,
- potrebe podeželskih žensk, da bi imele dostop do produkcijskih virov in bi tako lahko delovale za večjo družinsko blaginjo,
- odločilna vloga žensk pri reševanju izziva, ki ga predstavlja prehranitev pričakovanega števila prebivalcev do leta 2030 (ocenjuje se, da bo prebivalstvo naraslo na 9 milijard).

Ženske se spopadajo z zahtevami vsakdanjika kljub omejenemu dostopu do zemlje, kreditov, kapitala in tehnologije, kljub pomanjkanju izobrazbe, urjenja in informacij in kljub nenaklonjenemu političnemu in pravnemu okolju. Vztrajnost, s katero se podeželske ženske spopadajo s temi ovirami, nakazuje obširen neizkoriščen potencial, ki bi ga lahko sprostili za dobrobit tako trenutnih kot prihodnjih generacij. Podpirati in pospeševati napredek podeželskih žensk je ključ do zagotavljanja preživetja milijarde tako moških, žensk kot otrok.

Zavedati se moramo tudi, da mikrofinanciranje samo ni odgovor na vse družbene probleme. Spremljati ga morajo razvoj infrastrukture, zdravstva in izobraževalnega sistema, da dobimo uravnotežen ekonomski razvoj neke države. Ta pa bo ustvaril izboljšano okolje za bodoče projekte mikrofinanciranja in tako naprej.

6. LITERATURA

Knjige:

(1994) Slovar slovenskega knjižnega jezika, Znanstvenoraziskovalni center Slovenske akademije znanosti in umetnosti, Inštitut za slovenski jezik Frana Ramovša, Ljubljana.

(1995) United Nations Expert Group on Women and Finance: Transforming Financial Systems, Women's World Banking, New York.

(2001) World Bank Group Review of Small Business Activities, World Bank Group Small and Medium Enterprise Department, Washington DC.

(2002) Women Challenging Globalization, A gender perspective on the United Nations International Conference on Financing for Development, March 18-22, 2002, Monterey, Mexico.

(2003) Path out of Poverty, Developing rural and women entrepreneurship, UNIDO, Vienna.

(2004) Women's Entrepreneurship: Issues and Policies, OECD, Paris.

(2005) Women of Our World, Population Reference Bureau, Washington DC.

UNDP, Human Development Report 1994

Human Development Report 1995

Human Development Report 1996

Human Development Report 2004

Correa, Sonia (2000) Weighing up Cairo, Evidence from women in the South, DAWN Suva, Fiji.

Khandker, Shahidur (1998) Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh, New York

Ledgerwood, Joanna (1999) Microfinance Handbook, World Bank, Washington DC.

Mrak, Mojmir (2002) Mednarodne finance, Ljubljana.

Rojec, Matija in Bučar, Maja (2002) Odnosi sever – jug, študijsko gradivo, II. del, Ljubljana.

Smith, Stephen C. (2003) Case Studies in Economic Development, Boston.

Todaro, Michael P. (1994) Economic Development, New York.

Voth, Donald E. (2004) An Overview of International Development, Perspectives in History: Focus on Agricultural and Rural Development, Arkansas.

Članki:

Ackerly, B. A. (1995), »Testing the tools of development: credit programmes, loan involvement and women's empowerment«. IDS Bulletin 26(3).

Albee, A. in Reid, K.D. (1991), »Women and Urban Credit in Sri Lanka«. Women, Poverty and Family Survival, Centre for Women's Research, Colombo.

Amin, R. in Becker, S. (1998), »NGO-Promoted Microcredit Programs and Women's empowerment in Rural Bangladesh: Quantitative and Qualitative Evidence«. Journal of Development Areas (Winter), str. 221-236.

Buechler, S. (1995), »The Key to lending to women microentrepreneurs«. Small Enterprise Development 6(2).

Churchill, Graig F. In Berenbach, Shari (1997), »Regulation and Supervision of Microfinance Institutions«, Experience from Latin America, Asia and Africa. Microfinance Network. Washington, DC.

Fforde, Adam in Goldstone Anthony (1995), »Vietnam to 2005, Advancing on all Fronts«. Economist Intelligence Unit, London.

Iheduru, Ngozi G. (2002), Women Entrepreneurship and Development: The Gendering of Microfinance in Nigeria, Kampala – Uganda.

Ishaque, Sarah (2003), »Microcredit at the Grassroots; A case Study of a Microfinance Program in Pakistan«. World Hunger Year, New York.

Littlefield, Elizabeth in drugi (2003), »Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millenium Development Goals?«. Focus Note.

Solomon, Lewis D. (1992), »Microenterprise Human Reconstruction in America's Inner Cities«. Harvard Journal of Law and Public Policy 15(1).

Ulusay de Groot, Tezer (2001), »Women Entrepreneurship Development in Selected African Countries«. UNIDO Working Paper 7, Vienna.

Woodworth, Warner in Hiatt, Shon (2003), »Local Development through Microfinance Tools in Central America«. The Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE), Aix-en-Provence, France.

Spletne strani:

www.cgap.org

www.gdrc.org/icm/country/agakhan.html, »Pakistan: The Aga Khan Rural Support Program«, (1995)

www.globalcrisis.info/womened.html

www.grameen-info.org

www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm, »Grameen Bank at a Glance«, Yunus Muhamad (2004)

www.heller.brandies.edu/sid/cid_project_bank_program.htm, »The Origins of the Grameen Bank«, Ashe, Jeffry (2003)

www.indiangos.com/careindia/smalleconomic.htm

www.oecd.org

www.oneworldonepeople.org/articles, »Grameen Micro-credit & How to end Poverty from the Roots up«. Sinclair, Paul (2003).

www.peopleandplanet.net, »people and poverty and trade« (oktober 2004).

www.prb.org/2005women

www.sase.org/conf2003/papers.html

www.sewa.org/aboutus

www.tve.org/ho, »The Aga Khan Rural Support Programme – Pakistan«, (1998)

www.unctad.org

www.unido.org

www.unifem.org

www.un-instraw.org

www.usaid.gov/our_work/cross-cutting_programs

www.womenaid.org/press/info/microcredit/micro1.html, »Womenaid

International, Microcredit – Briefing Paper No.: MC/BP.01«

www.worldhungeryear.org/why_speaks