

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLMOUCI
PŘÍRODOVĚDECKÁ FAKULTA
KATEDRA ROZVOJOVÝCH STUDIÍ

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Olomouc 2013

Anna Macková

**Koncept svépomocných skupin
v rozvojové spolupráci:
případová studie Etiopie**

Podklad pro zadání BAKALÁŘSKÉ práce studenta

PŘEDKLÁDÁ:	OSOBNÍ ČÍSLO
MACKOVÁ Anna	R09813

TÉMA ČESKY:

Koncept svépomocných skupin v rozvojové spolupráci: případová studie Etiopie

NÁZEV ANGLICKY:

Concept of Self-Help Groups in development assistance: a case study of Ethiopia

VEDOUcí PRÁCE:

Mgr. Simona Šafaříková - MRS

ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ:

Cílem bakalářské práce je celková charakteristika konceptu svépomocných skupin s úzkým zaměřením na Střední Etiopii. Bude popsána historie, funkce, rozšíření tohoto konceptu a jeho role a využití v rozvojových projektech. Bude analyzován vliv na ekonomický a sociální rozvoj jednotlivých skupin a jejich členů. Celkový obraz konceptu doplní případová studie několika svépomocných skupin fungujících v rámci programu sociální protekce (o.p.s. Člověk v tísni), která poskytne pohled samotných členů skupin na efektivitu jejich fungování a dopad členství ve skupině na život jednotlivce.

SEZNAM DOPORUČENÉ LITERATURY:

STEVENSON L., and ST- ONGE A. Support for Growth-oriented Women Entrepreneurs in Ethiopia, International Labour Organization 2005, ISBN 92-2-117007-1

DEININGER, Klaus; LIU, Yanyan. Economic and Social Impacts of Self-Help Groups in India. Policy Research Working Paper [online]. 3.30.2009, 4884, [cit. 2011-05-15]. Dostupný z WWW: http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2009/03/30/000158349_20090330103344/Rendered/PDF/WPS4884.pdf.

SCHMIED, Petr. The roles and opportunities of the urban poor : A case study of Addis Ababa. Oxford, 2010. 86 s. Diplomová práce. *Oxford Brookes University*. Dostupné z WWW: <http://www.brookes.ac.uk/schools/be/oisd/architecture/cendep/dissertations/PetrSchmied.pdf>.

Podpis vedoucího práce:

Datum:

Podpis vedoucího katedry:

Datum:

Ráda bych zde poděkovala Mgr. Simoně Šafaříkové za trpělivost, vstřícnost a cenné rady při vedení této práce.

Dále chci poděkovat Mgr. Petře Antošové za to, že mě přivedla k tématu této práce a pomohla mi během realizace mého výzkumu.

Můj dík také patří organizaci Člověk v Tísni a jejím etiopským partnerům SWAAE a BIGA, bez kterých bych se ke svépomocným skupinám nikdy nedostala.

V neposlední řadě děkuji Janovi Návratovi za technickou a psychickou podporu.

Prohlašuji, že zadanou bakalářskou práci jsem vypracovala samostatně
a všechny použité zdroje jsem uvedla do seznamu.

V Olomouci 30. 5. 2013

Podpis

.....

Obsah

SEZNAM PŘÍLOH.....	8
SEZNAM ZKRATEK	8
ABSTRAKT, KLÍČOVÁ SLOVA.....	9
ÚVOD.....	10
1 CÍL A METODOLOGIE	11
2 SPOŘENÍ LIDÍ V ROZVOJOVÝCH ZEMÍCH.....	12
2.1 Problémy chudoby a spoření chudých lidí	12
2.2 Neformální finanční sektor: ROSCA, ASCRA a svépomocné skupiny	14
2.3 Typ ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations)	14
2.4 Typ ASCRA (Accumulating Saving and Credit Associations).....	15
2.5 Svépomocné skupiny (<i>Self-help groups</i>).....	16
2.5.1 Vznik svépomocných skupin v Indii	16
2.5.2 Svépomocné skupiny v dalších státech	17
3 SVÉPOMOCNÉ SKUPINY	18
3.1 Definice svépomocných skupin	18
3.1.1 Cíle a smysl existence svépomocných skupin	18
3.2 Podpůrné organizace a další interakce skupin s formálním sektorem	20
3.3 Základní funkce a praxe ve svépomocných skupinách	21
3.3.1 Formace skupiny	21
3.3.2 Sociální pouto.....	23
3.3.3 Zaměření na ženy	24
3.3.4 Rotace ve vedení skupiny.....	25
3.3.5 Vytváření společného fondu skupiny.....	26
3.3.6 První interní půjčky.....	27
3.3.7 Dokumentace a záznamy.....	28
3.3.8 Další aktivity skupin	28
3.3.9 Využití úvěrů.....	30

3.3.10	Vlivy na život žen v důsledku přístupu k mikrofinancím	30
3.4	Federace – udržitelnost svépomocných skupin?	32
3.4.1	Co jsou federace a k čemu slouží?	32
3.4.2	Klady a zápory federací	33
4	VÝZKUMNÁ ČÁST: SVÉPOMOCNÉ SKUPINY V ETIOPII	36
4.1	Etiopie	36
4.1.1	Základní geografické a socioekonomické údaje	36
4.1.2	Svépomocné skupiny v Etiopii.....	36
4.2	Metodologie výzkumu.....	37
4.2.1	Metody sběru dat a výběr účastníků výzkumu.....	37
4.2.2	Průběh a okolnosti rozhovorů	39
4.2.3	Analýza dat.....	41
4.2.4	Limity a přednosti výzkumu	42
4.3	Výsledky výzkumu	42
4.4	ČÁST A: Jaké jsou funkce/aktivity skupiny a jak vypadá její běžný život? 43	
4.4.1	Začátek fungování skupiny	43
4.4.2	Problémy v začátcích fungování	45
4.4.3	Život a provoz starších skupin	48
4.4.4	Shrnutí	50
4.5	ČÁST B: Jak se změnil život žen po zapojení do skupiny?	51
4.5.1	Dopady a vlivy	51
4.5.2	Reprezentativní příběh	55
4.6	Závěr	56
5	DISKUSE	59
6	LITERATURA.....	62
	PŘÍLOHA 1 : Tabulka četností.....	68
	PŘÍLOHA 2 Zápisky rozhovorů	69

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1 Tabulka četností

Příloha 2 Zápisky rozhovorů

SEZNAM ZKRATEK

ASCRA	Acumulating Saving and Credit Associations
BIGA	Bright Image Generation Association
ČvT	Člověk v Tísni
ETB	Etiopský brr
HNP	Hrubý národní produkt
MCDP	Mission for Community Development Program
MYRADA	Mysore Resettlement and Development Agenc
NABARD	National Bank For Agriculture And Rural Development
NNO	Nevládní nezisková organizace
ROSCA	Rotating Savings and Credit Associations
SWAAE	Society for Women and AIDS in Africa-Ethiopia

ABSTRAKT, KLÍČOVÁ SLOVA

ABSTRAKT: Svépomocná skupina je součástí spektra neformálního ekonomického sektoru v rozvojových zemích. Tyto skupiny jsou tvořeny převážně ženami a vznikly původně v Indii za podpory nevládních neziskových organizací. Tato práce se zabývá vývojem a charakteristikou těchto skupin. Věnuje pozornost praktickému fungování svépomocných skupin a jejich dopadům a vlivům v životech žen. Tyto dopady přesahují původní ekonomický smysl skupin a zasahují do života komunity. V případové studii práce nahlíží do fungování tohoto konceptu v Etiopii, kde svépomocné skupiny fungují teprve několik let. V závěru jsou srovnány poznatky z teorie se závěry výzkumu v Etiopii.

KLÍČOVÁ SLOVA: Svépomocné skupiny, svépomoc, neformální ekonomický sektor, ženy Etiopie

ABSTRACT: Self-help groups are part of spectrum of the informal economical sector in developing countries. These groups are mostly formed by women and they originated in India with support of nongovernmental nonprofit organizations. This thesis is engaged in the evolution and in the characteristics of self-help groups. It pays attention to practical functioning of self-help groups and to their impacts in lives of women. These impacts overcome the original economical goal and reach in to social parts of life. The case study looks into practical functioning of self-help groups in Ethiopia. This concept has been used in Ethiopia only in last few years. In the end, this thesis compares the theoretical knowledge with conclusions of the research in Ethiopia.

KEY WORDS: Self-help groups, informal economical sector, women, Ethiopia

ÚVOD

Vzájemná pomoc a využití přirozených společenských vazeb jsou důležitou a přirozenou součástí každé společnosti. Sousedé, příbuzní a komunity spolupracují a mobilizují společné zdroje, aby dosáhli naplnění svých potřeb nebo řešení svých problémů (Abatena, 1995). Svépomoc, využití svého vlastního potenciálu a vynaložení vlastního úsilí, přitom představuje důstojnou a udržitelnou cestu jednotlivců a komunit k postupnému rozvoji.

Od osmdesátých let dvacátého století začaly organizace působící na poli komunitního rozvoje využívat těchto význačných rysů společnosti ve svých programech a projektech. Během několika dekad, kombinací různých rozvojových praktik a využitím tradičních a přirozených vazeb, se tak v Indii postupně vyvinul koncept svépomocných skupin. Tato neformální uskupení využívají finančního i sociálního kapitálu svých členů. Svépomocné skupiny se rozšířily během posledních dvaceti let v zemi svého původu - Indii, avšak díky snahám některých neziskových organizací zaznamenávají nárůst i v jiných rozvojových zemích. Jednou z těchto zemí je i Etiopie, kde je koncept záměrně implementován neziskovými organizacemi teprve od počátku tohoto tisíciletí.

1 CÍL A METODOLOGIE

Cílem této bakalářské práce je charakterizovat, popsat a porozumět konceptu svépomocných skupin, jeho funkci a využití v praktickém životě žen. Práce je rozdělena do dvou částí – teoretické a praktické. První, teoretická část si klade za cíl zmapovat historii vzniku konceptu svépomocných skupin a jeho zasazení do kontextu neformálního ekonomického a sociálního sektoru. Dále se zabývá běžným provozem a životem uvnitř těchto skupin a některými dopady v životě členů skupin plynoucími z účasti ve skupinách. Teoretická část byla vytvořena pomocí kompilace, analýzy a interpretace akademických článků, knih, internetových zdrojů a také manuálů a reportů neziskových organizací pracujících se svépomocnými skupinami. Převážná většina těchto zdrojů je psána v anglickém jazyce, některé pojmy v této práci jsou proto uvedeny v původním anglickém znění v závorce za daným českým výrazem.

Na teorii pak navazuje praktická část zkoumající svépomocné skupiny v Etiopii. Pomocí kvalitativních metod sběru dat vznikla případová studie, jejímž cílem je porozumění svépomocným skupinám v různých obdobích jejich fungování, popsání jejich základních funkcí a zachycení dopadů participace ve skupinách na život žen. Popis výzkumu a analýzy dat je uveden na začátku poslední kapitoly této práce.

2 SPOŘENÍ LIDÍ V ROZVOJOVÝCH ZEMÍCH

V následující kapitole se zabývám chudobou a problémy, které způsobuje v životech lidí, kteří v ní žijí. Nakonec nastiňuji některé strategie spoření, kteří lidé v rozvojových zemích využívají k přístupu k většímu množství kapitálu. Na konci se vrátím ke konceptu svépomocných skupin, který je také jednou z těchto strategií boje s chudobou a nepřístupností kapitálu.

2.1 Problémy chudoby a spoření chudých lidí

Chudoba je společným problémem členů svépomocných skupin v rozvojových zemích, kteří se jej snaží pomocí vlastních zdrojů a schopností odstranit nebo přinejmenším zmírnit. Ústřední snahou svépomocných skupin je společná akumulace kapitálu a možnost vzít si půjčku. Tato část krátce nastiňuje problémy, které chudoba přináší, včetně obtíží při spoření i malého množství peněz.

Vystihnout a správně změřit chudobu je předmětem snah mnoha prací a akademických pracovníků.

Snahy ekonomie definovat chudobu jako prostý nedostatek prostředků, byly zavrhnuty především Amartyou Senem, který referoval o chudobě nejen jako nedostatku příjmů, ale jako o nemožnosti plnohodnotně žít v jejich důsledku (Exnerová, Volfová 2008). Z této teze je také odvozeno pojetí chudoby jako nedobrovolné deprivace a jako popření univerzálních lidských práv. Ringen (2005, 126) o chudobě píše jako o „absenci svobody“, protože „každý člověk chce žít dobře v souladu se svou představou o tom, co tvoří dobrý život.“ Nedobrovolná chudoba jednotlivci brání ve vytváření svého pojetí dobrého života.

Chudoba je tedy nejen materiální, ale multidimenzionální deprivací, které se objevuje ve formě nouze (*destitution*), nedostatku (*want*) a rizika (*risk*). Chudoba tak postihuje psychiku člověka, může v něm vyvolat negativní pocity hanby a provinění (Ringen 2005), má vliv na sebepojetí a vytváří stigma, očekávání, podle kterého se jedinec může začít chovat. Beznadějnost situace a následné snížení aktivit může mít za následek omezení vyplavování endorfinů, traumatizaci a sociální vyloučení (Rieger 2007).

Chudoba také ovlivňuje schopnost lidí efektivně spořit a odolávat některým vlivům prostředí.

Při své cestě za akumulací financí čelí chudí řadě problémů. Jsou vystaveni daleko vyššímu tlaku a stresu než bohatí, musí být obratnější při řízení svých zdrojů. Jejich prostředky jsou téměř mizivé a je nad míru důležité s nimi správně naložit. Mallainathan (2011) zabývající se psychologickými aspekty nedostatku (*scarcity*) argumentuje, že nedostatek redukuje schopnost chudých soustředit se na jednotlivé úkoly a efektivně se rozhodovat. Chudí se přitom spíše soustředí na aktuální problém a dávají mu přednost před možnými budoucími problémy. Je například vyšší pravděpodobnost, že si vezmou půjčku spíše než bohatí a jsou navíc ochotni přijmout vyšší úrokovou míru (Mallainathan 2011).

Spoření chudých vyžaduje vysokou schopnost sebeovládání a schopnost zaměřit se na dlouhodobý cíl a postupně, po malých krocích, jej dosahovat. Čelí přitom pokušení utratit peníze za lehce dostupné zboží přinášející okamžité uspokojení jako je např. tabák, alkohol, šálek kávy atd. Chudí často cítí nutnost chránit své peníze nejen před zloději nebo před svými potřebnými příbuznými, ale paradoxně také sami před sebou. Proto jsou ochotni zaplatit „vybíračům vkladů“ (*deposit collectors*) poměrně vysoké částky za pouhé uložení peněz jinde než je jejich domácnost. Další překážky spočívají ve vědomí vzdálenosti cíle šetření, zdánlivém pocitu nedosažitelnosti a pochybnosti nad zlepšením situace v budoucnu – tyto přirozené psychologické pochody mohou chudé od dlouhodobého spoření silně demotivovat. (Banerjee, Duflo 2011)

Tyto a další podmínky stěžují chudým se chovat tak, aby zlepšili svou ekonomickou situaci. Při uvažování o ekonomických (i jiných) problémech chudých, je nezbytné brát v úvahu tyto psychologické aspekty a brát v potaz tyto podmínky, ve kterých žijí, a které do značné míry determinují jejich způsob vnímání a chování.

Obyvatelé chudých komunit tedy potřebují spořit a tak omezit rizika, kterým jsou vystaveni a které je stresují. Poptávka po službách zajišťujících bezpečné spoření je přitom vysoká, avšak nabídka velmi nízká. Banky jsou fyzicky i společensky nedosažitelné a neumožňují malé vklady nebo jsou jejich poplatky příliš vysoké. Chudí lidé přitom logicky hledají takové služby, které jsou bezpečné, přesvědčivé a spolehlivé, flexibilní a dostupné (Rutherford 1999).

Chudým tedy nezbyvá než si peníze půjčit nebo uspořit. Lidé přirozeně vynalezli mnoho různých způsobů, jak ušetřit své peníze. Přes nepravidelnost příjmů a přes jejich velmi nízký příjem, jsou lidé žijící pod hranicí chudoby schopni vytvořit určité úspory. (Rutherford 1999)

2.2 Neformální finanční sektor: ROSCA, ASCRA a svépomocné skupiny

Jen malá část chudých ke spoření využívá oficiálních cest – spořicíh fondů a účtů bank, jen 7–8 % chudých využívá formálních institucí ke spoření (Benerjee, Duflo 2011). Chudí tedy spoří a dostávají se ke kapitálu jinými způsoby: vkládají své úspory do rukou sousedů, aby jejich peníze uschovali (tzv. *deposit collectors*, *money guards*), berou si půjčky od místních „poskytovatelů půjček“ (*moneylenders*) a v neposlední řadě se sdružují do různých uskupení (např. ROSCA nebo ASCRA - více níže), jež jim nabízí řadu způsobů, kterými spořit a kde investovat své peníze (Benerjee, Duflo 2011).

Tato uskupení jsou neformálními institucemi, které jsou většinou vlastněny svými členy (*member owned institutions*). Suplují roli bank ve venkovských oblastech, ale často také úspěšně konkurují formálním finančním institucím ve městech, včetně největších metropolí rozvojového světa. Rozmanité druhy uskupení nabízí flexibilní, rychlý a levný přístup ke kapitálu a představují jednoduchý způsob ukládání a spoření financí. Jsou více adaptabilní k lokálním a individuálním podmínkám, navíc se samy replikují a zasahují jak bohatší, tak chudší obyvatele. Ačkoliv účast a členství v nich s sebou také nese řadu rizik zahrnující korupci nebo lichvářství, jedná se o lákavý způsob využití a rozšíření financí chudých a počet lidí těžících z těchto organických systémů je stále vysoký (Lee 2006).

Bouman (1995) rozlišuje dva hlavní typy těchto neformálních uskupení: tzv. ROSCA (*Rotating Savings and Credit Associations*) a ASCRA (*Accumulating Saving and Credit Associations*).

Tyto původní, tradiční finanční uskupení jsou také předchůdci a zároveň současníky indického modelu svépomocných skupin, o kterém pojednává tato práce. Níže, v této kapitole a podrobněji v kapitole 3, bude ukázáno, jaké prvky svépomocné skupiny s ostatními typy neformálního spoření sdílí, a jakým způsobem se naopak odlišují.

2.3 Typ ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations)

Cílem těchto skupin je získání rychlého a přitom bezplatného kapitálu (Banerjee, Duflo 2011). Skupiny jsou tvořeny sousedy, kolegy v práci nebo příbuznými (Bouman

1995). Účel spoření je většinou společný všem členům skupiny – šetří si na konkrétní věc jako je nájem, školní poplatky nebo vybava domácnosti a není neobvyklé, že jedna osoba je členem několika ROSCA najednou (Banerjee, Duflo 2011). Na začátku cyklu se skupina o 15—20 členech musí shodnout na výši příspěvků a pravidelnosti vkladů všech členů (denních/týdenních/měsíčních) a na pořadí braní půjček. Ihned po prvním vkladu všech členů je celý kapitál k dispozici prvnímu členu v řadě. Další den, týden nebo měsíc – podle původní dohody - všichni vloží stejnou částku znovu a další člen v řadě využívá celý kapitál. Takto cyklus pokračuje podle počtu členů skupiny, dokud si poslední v řadě nevyzvedne poslední společný vklad. Všichni účastníci, kromě posledního v řadě, tak přijdou k vyššímu kapitálu rychleji, než by si kdy byli schopni sami našetřit pravidelným odkládáním stejné částky peněz. Tento neformální způsob šetření a poskytnutí kapitálu je přitom bezplatný a tudíž výhodnější než půjčka u místního poskytovatele půjček nebo úvěr v bance (Bouman 1995).

Na druhou stranu může být přístup ke kapitálu skrze ROSCA pomalý a je třeba jej plánovat dopředu. Typ ROSCA také podporuje život z jednorázového přísunu peněz. Lidé tak žijí z jednorázového kapitálu, spíše než ze zisku z určité výdělečné aktivity, která umožňuje postupný ekonomický rozvoj (Kindernothilfe 2008).

2.4 Typ ASCRA (Accumulating Saving and Credit Associations)

Typ ASCRA je trvalejšího rázu, počet členů může dosáhnout až stovek a jeho cílem je vytváření fondu pro interní úvěry členů skupiny. Úvěry přitom mohou provázet poměrně velké úrokové sazby a někteří členové tak například mohou fond využívat pouze k uložení a rozmnožení svého kapitálu (Bouman 1995).

Tato uskupení jsou často tradiční součástí kultur jednotlivých zemí, což dokazuje i rozmanitost lokálních názvů jako *Tontinue* v Kamerunu, *Susu* v Ghaně, *Bishi* v Indii nebo *Equb* a *Iddir* v Etiopii (Aniket 2005). Mallirakurjna (2004) mluví o typech ASCRA v Indii a Pákistánu jako o kooperativách (typech ASCRA). Tato uskupení hrála (a hrají) významnou roli v ekonomice rozvojových zemí, například v Kamerunu držely neformální finanční skupiny asi ½ celkových národních úspor (Cuevas in Bouman 1995).

Mezi nevýhody ASCRA patří velký počet členů – často celé vesnice - způsobující obtížný management silně ovlivňovaný dominantními elitami a sníženou schopnost získat chudé a sociálně slabší obyvatele (Mallirakurjna 2004). O stejném problému

mluví také Bouman (1995). Velikost a nepřehlednost administrativy pak zvyšuje pravděpodobnost korupce, podvodu a zneužití společných financí. Ve velkých uskupeních jako ASCRA je také často třeba platit poplatky (na administrativu) a přístup ke kapitálu je pomalejší (Banerjee, Duflo 2011).

2.5 Svépomocné skupiny (*Self-help groups*)

Dalším, specifickým typem spoření chudých se v posledních desetiletích staly i svépomocné skupiny. Svépomocné skupiny obsahují některé prvky z ROSCA i z ASCRA. Z prvního byl převzat nízký počet členů a blízkost založená na určitém sociálním poutu a z druhého byl zachován model vytváření společného kapitálu a úvěrů pro členy skupin, stejně jako delší trvání skupiny.

2.5.1 Vznik svépomocných skupin v Indii

Ke vzniku svépomocných skupin došlo v osmdesátých letech díky organizaci MYRADA. Ta organizovala v Indii několik velkých kooperativ – neformálních finančních institucí (podobným ASCRA). Ty se ovšem vlivem špatného managementu a zneužitím vlivu několika jednotlivci rozpadly. MYRADA pak několika skupinkám 15—20 lidí, kteří nechtěli vrátit své půjčky do kooperativy, které již nedůvěřovali, navrhla, aby půjčky vrátily samy sobě. Lidé, kteří měli zájem pokračovat ve finančních aktivitách kooperativy, se tak začali scházet pravidelně v menších skupinkách a společně prostřednictvím vkladů jednotlivců, začali vytvářet kapitál pro interní půjčky skupiny. Členové těchto skupin sdíleli většinou určité „pouto“ jako například stejný sociální status, sousedství, stejné povolání ale i příbuzenství. Určitá homogenita a blízkost byla základem pro důvěru a podporu. Další skupiny MYRADY se formovaly na základě aktivity, na které měli všichni členové zájem (jakou byla např. stavba společného plotu), dohromady šlo až o 300 skupin. Pracovníci MYRADY postupně začali skupinám poskytovat systematickou podporu ve formě školení na témata jako organizace setkání, zápis během setkání apod. (Fernandez 2007)

Vznikla tak „nový“ model neformálního spoření. Tento způsob je přijatelnější pro chudší vrstvy obyvatelstva, neboť, na rozdíl od ASCRA, nepožaduje vysoké úrokové míry úvěrů a zaručuje jim moc zasáhnout do fungování skupiny, což se v případě typů ASCRA, chudým a sociálně vyloučeným skupinám, nemuselo dařit.

Svépomocné skupiny tak sice jsou neregistrované, neformální uskupení, nicméně nevznikají z bezprostřední iniciativy chudých jako typy ASCRA nebo ROSCA. Ve většině případů jsou zakládány za asistence jiné formální instituce.

Vliv na vznik a současnou podobu svépomocných skupin v Indii měl zcela určitě vznik Grameen Bank v Bangladéši (v 70. letech 20. století) a současný rozvoj mikrofinancí. Díky práci některých nevládních organizací a zejména díky podpoře Národní rurální banky Indie (NABARD), byly svépomocné skupiny úspěšně navázány na banky a mikrofinanční instituce. Skupiny si tak dnes mohou vést účet v bance, stejně jako si brát půjčky a přitom si zachovat svůj neformální charakter (Mallirakurjna 2004). Z pilotního projektu spojení bank a svépomocných skupin z počátku devadesátých let se stal program pokrývající všechny státy Indie a označovaný za „největší mikrofinanční program na světě“ (Kumar 2010).

2.5.2 Svépomocné skupiny v dalších státech

V jiných státech světa jsou sice svépomocné skupiny podporovány neziskovými organizacemi, ovšem nikde se jim nedostalo takové podpory od státu jako v Indii. Především nikde jinde není možné, aby si svépomocná skupina vzala úvěr z banky na jméno skupiny. To je možná dáno například rozsáhlým bankovním systémem v Indii, volnější občanskou společností a demokratičností Indie (Fisher, Sriram a kol. 2002).

Drtivá většina akademických zdrojů o svépomocných skupinách, stejně jako manuálů a reportů organizací, které se svépomocnými skupinami pracují, pochází právě z Indie. Počet pramenů poskytující informace o využití konceptu v jiných částech světa je zatím velmi omezená. Během tvorby této práce jsem narazila pouze na zdroje (manuály a případové studie) německé NNO Kindernothilfe. Tato organizace prosazuje tento koncept v některých afrických zemích (včetně Etiopie). Je ale velmi pravděpodobné, že tento koncept využívají například lokální NNO v Africe, informace o těchto lokálních organizacích jsou ale jen těžko dostupné.

3 SVÉPOMOCNÉ SKUPINY

Záměrem této kapitoly je seznámení se skutečnostmi týkající se konceptu svépomocných skupin. Nejdříve uvádím stručnou definici a vysvětluji cíle a smysl existence skupin. Dále vysvětluji roli organizací a seskupení, které jsou aktivními činiteli v provozu svépomocných skupin. Jedná se o podpůrné organizace, které se významně podílejí na vzniku a míře funkčnosti svépomocných skupin a federace. Ty mají v konečném stádiu nahradit role podpůrných organizací a zajistit udržitelnost svépomocných skupin.

V další části se zabývám základními charakteristikami svépomocných skupin, jejich funkcemi a běžnou praxí uvnitř svépomocných skupin.

V části č. se popisují mikrofinanční aktivity, ve kterých jsou členky skupin aktivní a následně uvádím benefity a negativa těchto aktivit.

Poslední část této kapitoly je věnována dalším přínosům a špatným stránkám konceptu svépomocných skupin.

3.1 Definice svépomocných skupin

Svépomocné skupiny jsou skupiny 15—20 ti členů, většinou žen. Členové primárně usilují o svůj vlastní ekonomický rozvoj. To se děje prostřednictvím vytváření společného kapitálu. Kapitál se skládá z velmi malých peněžních vkladů každého člena na týdenní nebo dvou týdenní bázi. Tento fond je později využíván pro interní půjčky, díky kterým si členové mohou dovolit rozšířit své malé podniky, pořídit si majetek a tak úspěšněji čelit nepříznivé ekonomické situaci a chudobě. Nízký počet členů, podobné socioekonomické zázemí a pravidelná setkávání pak umožňují společná řešení sociálních, právních a dalších problémů jednotlivce, skupiny a komunity. Svépomocné skupiny jsou také většinou zakládány a podporovány různými organizacemi působících na poli komunitního rozvoje.

3.1.1 Cíle a smysl existence svépomocných skupin

Společným problémem členů svépomocných skupin je chudoba a neschopnost dosáhnout úspor. Jejich prvotním cílem a motivací je tedy zlepšení ekonomické situace. Autoři (Fernandez 2007, Harper 2002, Mallikarjuna 2004) ve svých pracích zdůrazňují

právě ekonomickou složku konceptu a shodují se na tom, že primárním účelem skupin je vytváření kapitálu a později poskytování interních půjček. Fondy pro úvěry přitom pochází z pravidelných úspor vkládaných všemi členy v týdenních nebo dvou týdenních intervalech (Mallikarjuna 2004).

Finanční smysl existence skupin je tedy nesporný, nicméně „co začalo jako pilotní program [k poskytování finančních služeb] se nyní stalo hnutím pro sociální posílení“ (Fernandez 2007, 7). Německá nevládní organizace Kindernothilfe, prosazující koncept svépomocných skupin v patnácti zemích světa, taktéž nepopírá ekonomickou složku konceptu, zároveň ale klade sociální i politický dosah skupin na stejnou rovinu, když říká, že „koncept usiluje o kombinaci sociálních, ekonomických a politických aspektů komunitního rozvoje“ (Kindernothilfe, 2008, 4). Jednotlivé složky na sebe navzájem navazují, a přestože prvotním účelem skupiny bylo spoření, dochází postupem času k pevnějším sociálním vazbám, uplatňování demokratických principů skrze rozhodování ve skupinách a angažovanosti ve veřejných věcech komunit jako je např. lobování za určitý zájem členů skupiny. V některých případech mohou sociální cíle předčít prvotní ekonomický cíl (Kindernothilfe 2008).

Zdůraznění určité složky se také děje v závislosti na lokalitě a potřebách členů skupiny. Například skupiny organizované ve Rwandě (organizací Kindernothilfe), vyzdvihovaly především sociální a psychologický aspekt sdružování ve svépomocných skupinách, který jim umožnil obnovit přirozené vztahy v komunitě, silně narušené konfliktem v devadesátých letech dvacátého století. Na druhou stranu v Keni, Indii a dalších oblastech, kde panoval po dlouhou dobu relativní klid, ženy uváděly jako nejvyšší přínos účasti ve skupině zlepšení finanční situace a učení se finanční disciplíně. Variace typů skupin také závisí na regionu, městě nebo vesnici. Zatímco v jedné osadě je možné využívat služeb místní banky, v druhé už si to kvůli geografické vzdálenosti nebo špatné infrastruktuře, nemohou dovolit. (Peme a Lathamala 2005)

Jak naznačuje název, důležitou roli ve skupinách hraje svépomoc (*self-help*) tedy „využití svých vlastních snah a zdrojů, bez spoléhání se na ostatní“¹ (*The New American Oxford Dictionary, 2008*). Skupina je tedy nezávislá, kontroluje sebe sama a vytváří si svá vlastní pravidla týkající se společných setkání nebo výše vkladů a půjček. Rozhodování probíhá formou hlasování všech členů. Členové se střídají ve vedení pravidelných

¹ překlad autorky dle původního znění: „*self-help – The use of one’s own efforts and resources to achieve things without relying on others.*”

schůzí i v dalších úkolech jako je účetnictví nebo zápis při setkáních (Mallikarjuna 2004). Skupina jedná svým vlastním jménem, vybírá si, do jaké míry bude funkční, jaké služby bude nakupovat a jaké ne. Tímto se například zásadně liší od mikrofinančních skupin bangladéšské Grameen bank, jejíž členové jsou především klienti mikrofinanční instituce (MFI), a jejichž fondy jsou řízeny danou MFI (Fisher, Sriram a kol. 2002).

3.2 Podpůrné organizace a další interakce skupin s formálním sektorem

Koncept svépomocných skupin začal za podpory nevládních neziskových organizací (NNO) a je těmito organizacemi ve světě prosazován.

Důraz na svépomoc a nezávislost, poskytované vzdělávání a zlepšování v manažerských dovednostech má vyústit ve zplnomocnění² členek svépomocných skupin v ekonomické, sociální i politické oblasti. Zplnomocnění nemůže přijít ze shora, ale má vycházet z žen samotných. Skupiny tedy jsou vlastněné samotnými ženami, nicméně v určitých oblastech potřebují asistenci k tomu, aby zplnomocnění dosáhly. Tato asistence na cestě ke zplnomocnění je hlavním úkolem podpůrné organizace (*promoting organization*). Jejím úkolem je pomoci chudým nastavit fungování skupin a asistovat jim při vytváření finančního i sociálního kapitálu. Tato asistence má většinou formu předávání *know-how*, pořádání školení v různých dovednostech a poskytování poradenství prostřednictvím sociálních pracovníků (Umashankar 2006, Rutherford 1999). Způsob práce těchto organizací a jejich sociálních pracovníků je klíčový pro vznik dobře fungující skupiny.

² Pojem zplnomocnění (*empowerment*) je hojně používaný v rámci diskuzí, praktik a teoretizování rozvoje a to zejména v souvislosti s programy, které jsou zaměřeny na ženy (Alsop a kol. 2006, Veselá 2006). Jedná se o proces změny, která v důsledku rozšiřuje možnosti volby lidí. K procesu zplnomocnění může dojít, jak v případě žen tak mužů (Kabeer 2001). Jak bylo naznačeno výše, zejména v rozvojových zemích existují mnohé zábrany, které neumožňují a upírají ženám uskutečňovat svoji možnost volby.

Výsledkem procesu zplnomocnění by měla být možnost zasahovat do rozhodnutí, která ovlivňují životy žen – v rodině, komunitě a dalších společenských institucích (Veselá 2006). Z této změny v postavení žen ve společnosti pak nemají profitovat jen ony samy, nýbrž také děti (Kindernothilfe 2008) a celé komunity (Tesoriero 2005).

Kromě podpůrných organizací jsou skupiny v interakci i s jinými organizacemi – poskytovateli (*providers*) různých služeb, zejména finančních produktů. Toto platí zejména v Indii, kde skupiny získaly díky státní podpoře důvěru komerčních mikrofinančních institucí a bank a staly se také cílem vládních sociálních politik a grantů. Svépomocné skupiny jsou proto občas označovány jako semi-formální instituce. Mohou se stát mostem mezi chudými lidmi a bankovními institucemi a dalšími službami, na které by chudí sami nedosáhli (Harper 2002, Rutherford 1999).

Rozsah a druh služeb poskytovaných skupinám se liší v závislosti na povaze a cílech podpůrné organizace. Druh podpory se také odvíjí od záměrů skupiny. Některé skupiny nejsou zakládány s prvotním záměrem spoření, ale vznikly jako součást komunitních rozvojových programů. Zakládáním a podporou svépomocných skupin se zabývají především NNO, později také federace svépomocných skupin. V Indii to jsou také vládní úřady, banky a mikrofinanční instituce. (Sinha 2006)

Existují ale i další možnosti interakce skupin s formálními institucemi, kdy je například skupina založena bankou nebo vládními úřady a přitom se jí dostává další podpory od NNO³. (Sinha a kol. 2006)

3.3 Základní funkce a praxe ve svépomocných skupinách

3.3.1 Formace skupiny

Prvotní inspirace k založení skupiny často pochází od důležitých osob v dané komunitě, dále od starších (již déle fungujících) skupin nebo od pracovníků místní podpůrné organizace, které ve vesnicích organizují setkání obyvatel s diskuzí na téma svépomocných skupin. (Apmas, Myrada 2009)

Tyto organizace se většinou snaží zaměřit na nejchudší obyvatele. Ke komunikaci s potenciálními členy a později k práci se skupinami zaměstnávají sociální pracovníky nebo využívají dobrovolníků a dobrovolnic například s vyšším vzděláním, kteří chtějí být užiteční ve své komunitě, a kteří zároveň mohou být součástí svépomocné skupiny⁴.

³ Jednoduchý přehled způsobu podpory a interakce mezi skupinami a formálními institucemi v Indii poskytuje např. Malhotra *Models of SHG in India*. nedatováno Dostupné z : <http://www.gdrc.org/icm/SHG-models-india.pdf>

⁴ V této práci dále používám pojem sociální pracovník, ať už se jedná o dobrovolnou nebo placenou činnost

K identifikaci potenciálních členů podpůrnou organizací může probíhat na základě diskuzí s členy komunit a pomocí různých metod sociálního mapování (*social mapping*) (Kindernothilfe 2008)

V motivacích se často opakuje ekonomický zájem žen, jako je například získání levného úvěru bez potřeby zástavy s poměrně flexibilními pravidly splátek. Úvěry jsou pak využívány k založení výdělečné aktivity nebo k naplnění společenských potřeb a povinností. Mezi dalšími pohnutkami členů se uvádí osobní/rodinné důvody ke spoření jako například vzdělání dětí a pokrytí jejich budoucích výdajů (např. věno, svatba), zdravotní výdaje, zabezpečení ve stáří nebo stavba obydlí. Další motivací mohou být různé benefity, které nabízí podpůrná organizace po určité době fungování skupiny, jsou to bezúročné půjčky, různá rekvalifikační školení, zemědělské podpůrné programy a další podobné programy orientované na chudé. V Indii je navíc vznik skupin motivovaný vládními pobídkami. V neposlední řadě ženy mezi důvody k připojení ke skupině uvádějí touhu zvýšit a zachovat si povědomí o tom, co se děje v jejich okolí, touhu navzájem si pomáhat a všeobecně se dále rozvíjet (Apmas, Myrada 2009).

Proces formování skupiny trvá kolem šesti měsíců, potom, co je skupina založená, trvá upevnění skupiny a zvyků až rok a půl. Průměrné množství členů skupiny se pohybuje mezi 15—20. Nižší počet než patnáct neumožňuje dostatečně rychlé spoření kapitálu, větší počet členů je na druhou stranu obtížný pro řízení, navíc se při vyšším počtu členů vytrácí vzájemná mezilidská blízkost, která je pro tento koncept charakteristická (Apmas, Myrada 2009). V prvních měsících se počet členů často mění. Někteří členové mohou odejít a naopak noví se mohou připojit (Fernandez 1995). Čím jsou skupiny starší, tím méně členů odchází nebo opouští skupinu z důvodů vyplývajících z přirozeného chodu jejich života (migrace nebo vstup do manželství). (Gadenne, Vasudevan 2007).

Evaluační skupin starších než sedm let uvádí, že velikost starší skupiny je jiná než v první fázi – většinou se počet členů časem snížil. Průměrný počet členů v prvotní fázi byl 18 členů, po šesti letech se 50 % skupin skládalo z patnácti členů, žádná skupina – z 60 evaluovaných – přitom po šesti letech neměla více jak 20 členů. To je ovšem v Indii často způsobeno podmínkou vlády k navázání na banky, právě skupiny do 20ti členů jsou totiž oprávněné založit si účet u banky. (Apmas, Myrada 2009, 16).

3.3.2 Sociální pouto

Sociální pouto a blízkost je jedním z významných rysů většiny svépomocných skupin. Důležitým společným prvkem ve skupinách je podobná ekonomická situace (Sinha 2006). Členové skupin jsou také většinou sousedé, sdílejí stejné povolání, stejný sociální status nebo jsou příbuzní (Fernandez 2005).

Členové, spojení touto blízkostí, společně vytváří sociální kapitál, tedy sdílí stejné neformální hodnoty a normy, které umožňují vzájemnou spolupráci mezi nimi. Neziskové organizace tak využívají už zaběhlých, často tradičních struktur, kterým pomáhají společně řídit své finance i změnu ve společnosti. (Fukuyama in Claridge, 2004).

Nevládní organizace MYRADA, jeden z pionýrů v prosazování konceptu v Indii, zásadně používá pro označení skupin anglické slovo „*affinity*“ označující blízký vztah (*Self-help affinity groups-SAG*). MYRADA tímto označením reagovala na tendenci některých vládních úřadů, které podporovaly skupiny pouze na základě jejich způsobilosti pro zařazení do vládních programů jako je chudoba nebo sociální vyloučenost. Vládní úředníci, placeni za počet skupin a za navázání skupiny na bankovní instituci, mohou mít tendence soustředit se spíše na množství skupin v dané lokalitě spíše než na jejich kvalitu. Je tedy otázkou, kolik skupin navázaných na banky⁵ je opravdu funkčních i v jiné než ekonomické oblasti. Tendence MYRADY používat modifikovaný název také pravděpodobně pramení z negativních zkušeností s původními kooperativami sdružujícími osoby z rozdílných sociálních skupin, které se rozpadly v důsledku vzájemné nedůvěry. (Fernandez, 2007)

Podobné stanovisko zastává i Kindernothilfe (2008), podle které heterogenita vede silnější členy k dominanci nad slabšími. Obavy z dominance jsou také jedním z důvodů, proč zřídka kdy vznikají smíšené skupiny obou pohlaví, kterým nakonec může dominovat mužská část skupiny.

Na druhou stranu v podmínkách kastovní společnosti Indie se některé organizace snaží předcházet kastovní homogenitě skupin. Svépomocná skupina se může stát první interakcí mezi dvěma separovanými komunitami a přispět k rozbíjení předsudků a tradic spojených s kastami (Umashankar 2006). Jiné organizace sice nepodporují skupiny sdružené z různých kast, ale pořádají setkání všech skupin z určité oblasti, kde ke kon-

⁵ Podle Kumar (2010) má více než 6,12 miliónů skupin v Indii spořicí účet u některé z bank

taktu různých kast nakonec dojde. Díky zdánlivým samozřejmostem jakými jsou diskuze všech skupin na určité společné téma, společné sezení u jednoho stolu a sdílení jídla, může velmi pomalu docházet k překonávání tradičních předsudků a odporu vůči nižší kastě a naopak k posílení sebevědomí žen nacházejících se na okraji společnosti (Sinha a kol. 2006).

3.3.3 Zaměření na ženy

Ženské svépomocné skupiny drtivě převažují nad mužskými nebo smíšenými skupinami – v Indii je až 90 % všech skupin tvořeno pouze ženami (Fernandez 2007). Pro muže se proces vytváření půjček může zdát jako příliš pomalý. Je v něm zahrnuto příliš málo peněz (Kindernothilfe 2008). Některé organizace zakládají i jen zcela mužské skupiny ale Sinha a kol. (2006, 75) poznamenává, že „většina z nich neměla disciplínu, aby byli schopni pokračovat.“

Výlučné zaměření na ženy může vzbuzovat negativní reakce ze strany mužů, kteří postrádají své ženy v domácnosti v době setkání skupiny nebo jiných skupinových aktivit. Ženy musí často v počátcích získat povolení od manžela, aby se mohly účastnit na setkání skupiny (Sinha 2006). Nové aktivity žen jsou také nabouráním zaběhlých tradic a muži je mohou vnímat jako ohrožení své tradičně dominantní pozice. Někdy je proto důležitá práce sociálního pracovníka s individuální rodinou. Předejde se tak případnému zákazu manžela ženě docházet na skupinová setkání (Fernandez 1995). Přes počáteční nedůvěru ale muži většinou po určitém čase zjišťují, že jim ze skupin plyne určitý příjem, přístup k levnému úvěru a snadnému spoření a další výhody a začnou skupiny podporovat. (Kindernothilfe 2008) Někdy jsou muži zapojeni tím, že poskytují určité služby – vedení účetních knih a dalšími dovednostmi, které ženy neovládají dobře (Sinha 2006).

Nové aktivity a disponování kapitálem sice může přinést konflikty v manželském, rodinném a komunitním životě včetně zvýšení domácího násilí. Naproti tomu Hashemi, Schuler a Riley (1996 in Kabeer 2001) zjistili, že účast na úvěrovém programu vedla k redukci domácího násilí. Ke snížení domácího násilí také může přispět tlak skupiny a možnost o domácích problémech otevřeně mluvit. Skupiny například mohou vyvinout tlak na manžela členky, který se dopouští domácího násilí a společnými silami ho postavit před soud nebo vesnickou radu. (Schuler et al. 1996 in Umashankar 2006) Díky členství ve skupině, díky možnosti diskuze v ní a díky silnějšímu postavení skupiny je

členkám umožněno vynést na světlo problémy, které předtím byly tabu. Kindernothilfe, 2008).

3.3.4 Rotace ve vedení skupiny

Členové skupin si zvolí den, čas i místo pravidelného setkávání, které se koná alespoň jednou za týden. Na setkáních členové diskutují různé záležitosti týkající se spoření, malého podnikání, sociálního života v komunitě nebo v rodině a problémů, kterým členové právě čelí (Fernandez 1995).

Důležitý pro fungování skupin je reálný vliv a možnost osobního vkladu do života skupiny. K tomu dochází díky rotujícímu vedení a demokratickému rozhodování o společných záležitostech, které vede k následnému silnějšímu pocitu vlastnictví skupiny jejími členy. Člen ovlivňuje skupinu a skupina následně člena, „lidé tak naplňují své vlastní potřeby a stejně tak pomáhají naplnit potřeby jiných“ (McMillan, Chavis, 1986, 13).

Skupina si volí své reprezentantky, které skupinu zastupují například při kontaktu s oficiálními institucemi, občas vedou pravidelná setkání skupiny, jejich funkce a pravomoci záleží na samotné skupině a doporučení sociálního pracovníka (Kindernothilfe 2008).

Demokratický přístup a role se liší v závislosti na skupině a na podpůrné organizaci. Například manuál Kindernothilfe (2008) se zcela vyhýbá slovu „vedoucí“ (*leader*) skupiny. Podle této organizace by se členky měly co nejčastěji střídát ve vedení zasedání (ve funkci moderátorek setkání) a po delších časových intervalech ve funkci reprezentantek. Naproti tomu Sinha a kol. (2006) ve svém výzkumu indických svépomocných skupin mluví o funkci vedoucích skupin a zmiňuje se o některých neblahých událostech, kdy tyto vedoucí zneužily svých pravomocí nebo vstoupily do konfliktu s „řádrovými“ členkami, které kvůli nim pak musely ze skupiny odejít.

Udržet zcela demokratický přístup a rovnováhu moci ve skupině je obtížné, i přesto, že je podporováno časté střídání ve vedení nebo v moderování společných setkání. Některé členky mohou mít přirozené vůdcovské schopnosti a tak mohou být upřednostňovány jako reprezentantky. Některé skupiny se tak mohou na těchto výrazných osobnostech stát zcela závislými a jejich existence bez těchto výrazných osob je ohrožena. Skupina tedy funguje jako jakékoliv jiné uskupení lidí, v němž jsou si všichni rovni, ale ve

kterém samozřejmě dochází k přirozeným sociálním a psychologickým pochodům a jevům (Torri 2010).

3.3.5 Vytváření společného fondu skupiny

Již od samotného počátku vzniku skupiny, se členky snaží vytvořit společný fond, ze kterého později pochází společné půjčky. Jedná se o velmi nízké částky, kterými členky přispívají na týdenní bázi. Toto malé, pravidelné spoření má pomoci osvojení disciplíny a základních úkonů řízení financí, ať už na osobní nebo skupinové úrovni. Každá žena tedy pravidelně přispívá do společného fondu, aby se koloběh půjček a úroků mohl rozběhnout co nejdříve.

Skupina si určuje pravidla týkající se minimální výše povinného spoření všech členek, výše půjčky a nastavení jejich splácení. Výše částky je tedy odvozena od možností členek přispět každý týden danou částku do společného fondu. Důležité je brát v potaz možnosti všech členek a netlačit na chudší členky přispívat víc než je v jejich možnostech. Ženy, zvláště po delším čase fungování skupiny, přispívají vyšší částky s vědomím, že si později budou moci vypůjčit více ze společného fondu. (Kindernothilfe 2008). V tomto smyslu skupiny fungují skutečně jako malé banky. Výše spoření, dobrovolné příspěvky a později také profity ve formě úrokových mír jsou zdrojem pro pozdější úvěry (Devaraja, 2011).

Ve skupině je sociálním pracovníkem všeobecně podporována disciplína. Ženy mezi sebou podporují disciplínu samy skrze vynucování finančních pokut například za přestoupení některého z pravidel (nepřispění každotýdenní úspory, nesplacení půjčky včas, pozdní příchod atd.) (Apmas, Myrada 2009). Sociální pracovník podpůrné organizace také poskytuje členkám informace o tom, jak lépe uspořít, dává jim různé návrhy na výdělečné aktivity i na úsporu formou omezení výdajů na čaj, kávu, tabák a jiné spotřební zboží (Kindernothilfe 2008).

Zpočátku bývají společné peníze uschovány u některých z členů, používá se například pokladnice, kterou si vezme jeden člen, ovšem klíč od ní má někdo jiný. Tato fáze může být zatěžkávací zkouškou vzájemné důvěry mezi členy. Během této prvotní fáze je důvěra mezi ženami křehká a svěřením společných financí jednomu nebo dvěma členkám skupiny je cestou k vytváření této důvěry. Později, když je nakumulován vyšší kapitál, je skupinám doporučeno uložit své peníze v bance, za předpokladu, že je do-

stupná geograficky a finančně – dle vzdálenosti a výše jejích poplatků. (Kindernothilfe 2008)

V Indii je účet u banky založen velmi brzy, již po prvních dvou setkáních, což je dáno otevřeností bank chudým (NABARD 2005). Bankovní účet dává vyšší pocit bezpečí, ale také rozvíjí sebevědomí žen a rozšiřuje jejich dovednosti týkající se jednání s oficiální institucí. Mnozí chudí mají za to, že banky jsou určeny pouze bohatým a tento první kontakt s bankovní institucí je může v budoucnu motivovat k založení vlastního bankovního účtu nebo kontaktu s mikrofinanční institucí. (Kindernothilfe 2008)

3.3.6 První interní půjčky

Ve druhém nebo třetím měsíci existence skupin si členky začnou brát první půjčky z fondu, který se již poměrně znásobil, i pokud vezmeme v úvahu nízkou míru příspěvků každého člena týdně. Každý člen přispěje týdně např. 0,10–0,20 USD (Kindernothilfe 2008). Jestliže je členů ve skupině dvacet, úspory se ve třetím měsíci rovnají 20–30 USD, po dalších třech měsících se částka ještě zdvojnásobí a to může být pro mnohé chudé ženy poměrně velká částka.

První půjčky jsou také nízké, pohybují se od 2–5 USD, a splácí do 2–4 týdnů, skupina si také určuje výši úrokové míry. Ze začátku ženy využívají půjček na pokrytí konzemních potřeb, postupem času přichází na to, že zejména ke splacení úroku je výhodné investovat půjčené peníze do nějaké výdělečné činnosti, a že nemohou žít z jednorázového kapitálu. (Kindernothilfe 2008)

Pro některé ženy jsou půjčky ze svépomocných skupin jejich prvními půjčkami v životě, ačkoliv se jedná o velmi malé částky, jsou to významné milníky v životech těchto žen. Učí se tak postupně nakládat s větším a větším množstvím kapitálu a malé půjčky jim pomohou ve zdokonalení řízení svých financí v budoucnu. (NABARD 2005) Jiné ženy mají s půjčováním zkušenosti od lokálních půjčovatелů peněz, tyto zkušenosti se odráží při určování úroku půjček ve skupině, ženy jsou ochotny platit za půjčky i poměrně vysoký úrok, protože vidí užitečnost úroku, který pak navýší společné jmění skupiny. (Kindernothilfe 2008)

Po 1,5–2 letech fungování skupiny mají členové skupiny zcela osvojený zvyk pravidelného spoření a je nastaven koloběh půjček a splátek. Takové, starší skupiny jsou již téměř samostatné – sociální pracovník se nemusí účastnit každého setkání, nicméně

skupina udržuje kontakt s podpůrnou organizací a může využít poradenství pracovníků (Fernandez 1995).

3.3.7 Dokumentace a záznamy

Záznamy o toku vnitřních půjček a výše úspor jsou vedeny ve „vkladních knížkách“, kterou disponuje každá členka. Skupina si vede i další dokumentaci – účetní knihu, registr půjček nebo docházkový list. O tyto dokumenty se stará jedna nebo více členek, které mají odpovídající schopnosti a jsou k tomu zvoleny skupinou. V péči o dokumentaci se také mohou pravidelně střídat (Kindernothilfe 2008). Skupina si také může na udržování záznamů najmout účetního (Apmas, Myrada 2009). Ze začátku mohou být takové externí služby dotovány podpůrnou organizací a postupně, s růstem jmění skupiny, se zodpovědnost přenáší na skupinu (Fernandez 1995). Skupiny, ve kterých není ani jeden gramotný člen, mohou požádat někoho z komunity, např. manžela nebo starší, vzdělané děti členek skupiny (Sinha 2006).

Podpůrné organizace poskytují ve větší či menší míře vzdělávací kurzy zaměřené na zvýšení gramotnosti (čtení, psaní, matematika), dále na správné vedení záznamů v účetních a dalších dokumentech, v rozvoji vůdcovských schopností, řešení konfliktů atd. (Myrada, Apmas 2009). Ženy si tak osvojí některé znalosti a po určitém čase jsou schopny zaznamenávat například dokumentaci zcela samy, bez pomoci vzdělanějších členů komunity nebo placení profesionálního účetního (Kindernothilfe 2008).

3.3.8 Další aktivity skupin

3.3.8.1 Mikropůjčky z formálních institucí

Výše byl naznačen systém společného fondu, ze kterého si členky skupin berou postupně půjčky a zároveň do něj pravidelně přispívají malé částky a navíc platí malé úroky v případě půjčky.

Svépomocné skupiny v Indii si mohou nejen založit účet v bance, ale také si z ní vzít půjčku (Fernandez 2007). Půjčka je vedená na celou skupinu, nikdy není vedena pouze na jméno jedné členky skupiny (NABARD 2005) a využívá podobného principu společné odpovědnosti (joint liability) jako Grameen Bank v sousedním Bangladéši.

V Indii bylo v roce 2011 navázáno na bankovní instituce přes 7 milionů skupin (NABARD 2011).

V zemích, kde není možné vzít si půjčku s banky, si skupiny mohou vzít půjčku například z mikrofinanční instituce (MFI).

3.3.8.2 *Mikropodnikání*

Kromě individuálního podnikání se členky skupiny mohou spojit a podnikat společně, ve skupině. Skupina se snaží společnými silami rozběhnout určitou výdělečnou aktivitu, jejíž výnosy pak přispějí k rozšíření společného fondu skupiny. Ženy mají investovat půjčky ze skupiny do výdělečných aktivit, které jim umožní další ekonomický rozvoj Tankha (2002).

Neuvážená podpora skupinového podnikání ale může být v rozporu se skutečnými potřebami a tužbami žen. Přílišný důraz na kolektivní podnikání a výhody z něj může vyústit ve znevýhodnění individuálních podnikatelek. Jednotlivci pak nemají jinou možnost než zapojit se do skupiny, aby mohly začít podnikat. Dochází tak k silnému omezení individuální volby a možností jednotlivce. (Torri,2010).

Ne všichni chudí jsou také schopni být dobrými podnikateli, bojují s nedostatečnými možnostmi nechat se zaměstnat, a proto se jich velká část uchyluje k malému podnikání z důvodu nouze, než z nadšení pro podnikání. Využít potenciál trhu a správně odhadnout poptávku je s limitovanými zdroji žen a nízkým počtem potenciálních zákazníků těžké. Pokud je některá žena přeci jen úspěšná, brzy je její originální produkt, či jiná výhoda, zkopírována ostatními (Banerjee a Dufflo 2011). Přeplněný trh pak způsobuje nízké výnosy pro všechny. To stejné platí i pro svépomocné skupiny, pro které může být účast ve skupinovém podnikání spíše akt nouze nežli nadšení (Torri 2010).

3.3.8.3 *Aktivity v komunitě*

Kromě finančních aktivit jakými jsou úspory a půjčky, se svépomocné skupiny mohou zabývat celou řadou dalších činností. Pokud fungují již delší dobu (nad 3 roky) a jejich kapitál je tudíž vyšší, přispívají na některé projekty v komunitě i svými finance-mi. Kromě projektů jako je stavba školy, komunitního centra nebo místní festivaly a svátky, pomáhají i obětem lokálních přírodních katastrof (Gadenne, Vasudevan 2007).

Pravidla skupin se také nemusí týkat pouze spoření, ale také života v komunitě a často mají morální rozměr. Všichni členové se například zavazují neprovdávat své dcery, dokud nedosáhnou legálního věku k uzavření manželství nebo neprovádět ženskou obřizku. (Kindernothilfe 2008)

3.3.9 Využití úvěrů

Možností využití úvěrů ze svépomocných skupin je celá řada a jejich účel závisí na vývojovém stádiu skupiny i na individuální situaci jednotlivce. Hlavní otázkou je, zda členky využívají své půjčky spíše ke konzumním účelům nebo je dále investují do svých výdělečných aktivit. Studie Banerjee a Duflo a kol. (2010) ukazuje, že využití půjček závisí na momentální situaci domácnosti ve vztahu k výdělečné aktivitě. Pokud již domácnost podniká a provozuje výdělečnou aktivitu, investuje do dlouhodobého majetku a její výdaje na spotřebu se nemění. Domácnosti, které se pravděpodobně v budoucnu budou zabývat podnikáním, investují do dlouhodobého majetku a zároveň spoří a jejich domácí spotřeba klesá. Nakonec domácnosti, které nevidí naději nebo se neplánují angažovat v žádném podnikání, investují své peníze do aktuální spotřeby. Kindernothilfe (2008) uvádí, že investice do výdělečných aktivit přichází až v pozdější fázi fungování skupiny, když ženy nabudou určitého sebevědomí a dovedností.

3.3.10 Vlivy na život žen v důsledku přístupu k mikrofinancím

Výše byly popsány způsoby, kterými jsou svépomocné skupiny zapojeny do některých mikrofinančních aktivit. V této části uvádím některé vlivy přístupu k mikrofinancím v životech žen obsažené v literatuře.

Předpokládá se, že autonomní řízení financí a účast na mikrofinančních aktivitách umožní ženám vyšší podíl na příjmech domácnosti, což v důsledku zvýší životní úroveň a blaho domácnosti. Tyto benefity pak umožní ženám přinést do svého života další, širší změny týkající se jejich nerovného sociálního postavení (Mayoux, 2005). Jak ukazují autoři v dalším textu, ženám se díky mikrofinancím dostává mnohých benefitů. Ukazuje se ale, že ne vždy jsou přímým důsledkem přístupu ke kapitálu samé přínosy pro život ženy.

Rozsah a přítomnost pozitivních dopadů přístupu k mikrofinancím v životech žen záleží do velké míry na dalších externích i interních faktorech - prostředí, přístupu rodiny a komunity i na individuálních schopnostech (Cheston, Kuhn 2002)

V důsledku účasti svépomocných skupin na mikrofinančních aktivitách dochází v domácnostech ke zvýšení příjmů, objemu majetku, zlepšení bydlení a ke zkvalitnění stravy (MICD 2002 in Mallikarjuna 2004). Stejně tak Rahman (1986 in Kabeer 2001) zjistil, že domácnosti, bez ohledu na pohlaví, mají v důsledku přístupu k úvěrům vyšší příjem. Přestože muži profitovali z půjček žen více než ženy z půjček mužů, měly ženy ze svých půjček příjem a zisk. Tankha 2002 zase zjistil, že ke konzistentnímu ekonomickému zlepšení v důsledku přístupu k půjčkám dochází především u žen, které si vydělávají podnikáním. Ve svépomocných skupinách tedy může být ekonomicky výhodnější zabývat se vlastním podnikáním spíše než pracovat jako např. námezdní dělnice a nechat se zaměstnávat.

V důsledku mikrofinančních aktivit na jednu stranu dochází ke zvýšené participaci žen na rozhodovacích procesech, jako například v domácnosti, když se rozhoduje o společných financích nebo ve skupině a v komunitě. (Cheston, Kuhn 2002). Na druhou stranu stále existuje riziko, že muži využijí svého silnějšího sociálního postavení a v konečném důsledku značně benefitují z úvěrů žen a jsou to také muži, kdo následně o účelu nového kapitálu rozhodují (Goetz a Sen Gupta 1996 in Umashankar 2006). V domácnostech také stále převažuje tradiční rozdělení rolí, kdy žena vykonává domácí práce. Zlepšení ženina postavení v rodině může například záviset na tom, jestli je žena sama výdělečně činná, jestli je její muž spíše benevolentní nebo jestli se mu zdá výhodné, aby měla lepší vyjednávací pozici. (Wanhaj a kol. 2008).

Autoři (Mallikujna 2004, Tankha 2002, Wilson 2002) se shodují, že levný úvěr a využívání služeb formální instituce, (což jsou prvky konceptu svépomocných skupin), přispěli v Indii ke snížení závislosti na lokálních lichvářích a v důsledku i ke snížení jejich aktivit.

Účast na mikrofinančních programech jako jsou mikropůjčky a společné spoření sice zřejmě podporuje soustředění na dlouhodobé cíle, disciplínu a sebekontrolu (Benerjee, Duflo a kol. 2009), ale někdy za vysokou cenu stresu a tlaku ze strany skupiny. Skupina vytváří tlak na případného neplatiče zvláště v případech, kdy se jedná o společnou půjčku z formální instituce. Naproti tomu v případech půjčky z interního fondu skupiny si

ženy jsou ochotny vyjít vstříc a posečkat při nemožnosti splatit půjčku ihned. Pokud jde o půjčky z formální instituce, vyvíjejí skupiny na neplatiče tlak formou častých návštěv, v extrémních případech pak reagují například zabráním majetku neplaticí členky. (Sinha a kol. (2006) Není to tedy již formální, neosobní instituce, kdo vytváří tlak na dlužníka, nýbrž blízké okolí, lidé z komunity. Strach ze společenského zesměšnění, ponížení v případě nesplacení půjčky, je silnou motivací pro včasné splacení, a pokud žena není schopna splatit sama, půjčí si dále od někoho jiného a může tak nastartovat bludný kruh zadlužení. (Maclean 2012)

Vyšší ekonomická aktivita žen jim může přinést různé výhody, ale jak upozorňuje Mezinárodní organizace práce (International labour organization 1998), ženy se musí připravit na překonávání mnohých překážek. Jedná se například o diskriminaci v zákonech o vlastnictví majetku, nedostatek času způsobený nerovným rozdělením neplacené péče o děti mezi pohlavími anebo nedostatek pracovních příležitostí v důsledku nižšího vzdělání a znevýhodněnému přístupu k němu.

3.4 Federace – udržitelnost svépomocných skupin?

3.4.1 Co jsou federace a k čemu slouží?

Na rozdíl od ROSCA, ASCRA a dalších typů spořicíh skupin si koncept svépomocných skupin klade za cíl udržitelnost a dlouhou dobu fungování každé jednotlivé skupiny.

Během vytváření konceptu svépomocných skupin podpůrné organizace automaticky předpokládaly udržitelnost skupin. Jejich záměrem bylo členy skupin řádně vyškolit a během několika let pomalu naučit rutinní praktiky nutné pro fungování skupin, případně je napojit na banky nebo další poskytovatele služeb a potom svou intervenci ukončit a nechat skupiny samostatně fungovat bez další externí asistence (Kumar 2010).

Především v začátcích ale banky nebyly ochotny jednat s jednotlivými svépomocnými skupinami a bylo tak nutné vytvořit vyšší skupinový tlak než je v možnostech jedné skupiny a propojení skupin mělo tento tlak zajistit (Harper 2003).

Vzniku federací také napomohl rychlý a obrovský boom svépomocných skupin v posledních dvou desetiletích let (v Indii). Mnoho neziskových organizací založilo svépomocné skupiny, se kterými pracovalo po příliš krátkou dobu a nedodalo jim tak potřebnou dobu na rozvoj dovedností. Skupiny se pak po určité době bez vnější asistence

rozpadly (Kumar 2010). Svépomocné skupiny přitom potřebují kontinuální podporu například v oblasti řízení financí, auditu, řešení konfliktů, napojení na banky nebo další služby (Apmas 2007). Zakladatelské a podpůrné organizace proto začaly hledat řešení pro zajištění vyšší udržitelnosti skupin. Snaží se o to napojením skupin na služby poskytované trhem – ať už soukromými, veřejnými nebo neziskovými subjekty. Další snahou podpůrných organizací je sdružovat skupiny dohromady a vytvářet tak vyšší organizační celky svépomocných skupin – federace (Kumar 2010).

Tyto federace jsou sdružením reprezentantů jednotlivých svépomocných skupin v určité geografické oblasti a snaží se řešit problémy, na které by individuální svépomocná skupina neměla kapacitu a poskytovat jim, podle jejich aktuálních potřeb, různorodé služby. Stávají se zastřešující organizací všech svépomocných skupin v daném regionu, mají je podporovat a zajišťovat jejich dlouhodobé, efektivní fungování a postupně přebírat roli podpůrné organizace. (Apmas 2007)

Kumar (2010) uvádí tyto funkce federací: výchova existujících skupin (podpora pravidelných setkání, disciplíny spoření), formace nových skupin, zlepšování kvality účetnictví, pravidelný audit nebo kontrola účetnictví a fungování svépomocných skupin, poskytování řady školení relevantních pro potřeby skupiny a pro její členy, ugování a vytváření tlaku na neplatiče půjček, vytváření spojení mezi různými poskytovateli služeb, případně grantů (NNO, vládou, bankami, soukromým sektorem) a svépomocnými skupinami.

Stejně jako svépomocné skupiny, jsou federace vlastněny svými členy a jsou v nich dodržovány demokratické principy. V Indii dnes existuje přes 69 000 federací různého typu (Apmas 2007, i). Během posledních let vznikly různé variace, typy a obdoby federací odrážející cíle podpůrné organizace a cíle a potřeby svépomocných skupin.

3.4.2 Klady a zápory federací

Podle studie Sunila Kumara (2010) členové svépomocných skupin časem oceňují vznik federací a jejich roli, ačkoliv ze začátku nebyly přímými iniciátory jejich vzniku.

Federace spojují svépomocné skupiny, dávají lidem pocit sounáležitosti, identity, vlastnictví a solidarity. Mohou vyjít vstříc jejich potřebám často lépe než jiní hráči na trhu, své členy významně zplnomocňují a posilují jejich sebevědomí.

Zajímavé je také srovnání svépomocných skupin, které se staly součástí federací, s těmi, které zůstaly samostatné. Skupiny angažované ve federaci vykazují vyšší účast na

setkáních a vyšší úroveň spoření, po finanční stránce jsou výkonnější a díky práci federací mají i lepší přístup k bankám. Členové federací ale také vypovídají o zvýšeném tlaku a stresu způsobeným zvláštními zodpovědnostmi vyplývajícími z participace ve federaci. Svépomocné skupiny bez federací naopak mají vyšší úroveň gramotnosti. Častou službou federací je totiž vedení účetnictví a samostatné skupiny jsou nuceny se tyto dovednosti naučit samy. V samostatných skupinách také častěji dochází k rotaci vedení a tedy k vyššímu stupni demokracie (Kumar 2010).

Přestože federace svým členům poskytují mnoho benefitů, přináší také mnoho nových problémů, a to jak samotným členům, tak také státu a vládě. Je na místě klást si otázku, zda a za jakých okolností jsou federace prospěšné a zda nejsou pouze byrokratickou nadstavbou, která své členy spíše zatěžuje, než jim pomáhá.

Harper (2003) uznává důležitost funkce federací v sociální oblasti a v oblasti podpory živobytí, nicméně se jasně staví proti finanční funkci federací – tedy proti poskytování půjček federacemi. Argumentuje, že zejména v oblastech, kde jsou snadno dostupné jiné finanční služby (bank nebo mikrofinančních institucí) je finanční funkce federací nadbytečná a pokud současné banky, instituce nefungují dostatečně efektivně, je lépe reformovat tyto stávající organizace spíše než zakládat nové instituce. Federace také mohou narušovat soutěž na trhu finančnictví, neboť členové se mohou cítit povinováni brát si půjčky a využívat služeb svých federací spíše než bank. Podle zkušeností MY-RADY členové upřednostňují jednání spíše s bankami než vytváření federací, které později fungují podobně jako mikrofinanční instituce (Fernandez, 2003).

Federace také nejsou pod řádným dohledem, kontrolou a vedením, proto jsou náchylné k selháním, zneužitím a podvodům. Příčinou špatného managementu je nedostatečná časová i znalostní kapacita členů kontrolovat chod federace. V důsledku špatného řízení a své vlastní velikosti mohou ztratit kontakt se základními jednotkami svých struktur.(Kumar 2010). Dále existuje nebezpečí, že federace V rámci velkých institucí také často dochází k marginalizaci nejslabších. Příliš velký rozmach federací tak paradoxně může jít proti smyslu celého konceptu svépomocných skupin, kterým je právě zplnomocnění marginalizovaných vrstev společnosti. Zakládání federací, školení vedoucích a jejich finanční údržba je složitý proces, daleko těžší nežli zakládání samotných svépomocných skupin. Mnoho podpůrných organizací navíc nemá kapacity na dlouhodobou, efektivní práci s federacemi. (Harper 2003)

Přesto zaznamenaly v Indii obrovský úspěch a NABARD jim v současné době poskytuje finance pro vyplacení úvěrů, podobně jako bankám pracujícím se svépomocnými skupinami. (Kumar 2010)

Apmas mezi svými doporučeními k řízení federací zdůrazňuje, že „federace a její činnost musí vycházet z potřeby svépomocných skupin.“ (Apmas 2007). Federace zakládané podpůrnými organizacemi spíše z potřeby organizace než jejich členů mohou být slabé a náchylné k manipulaci. Síla a udržitelnost federací závisí na síle a soudržnosti samotných skupin, které jednají na základě svých potřeb, a kterým je dána možnost postupovat svým vlastním tempem. MYRADA doporučuje ujistit se, že skupiny jsou dostatečně schopné a vybavené k vytvoření federací. Navíc později nabádá skupiny, které nejsou schopny dostát určitým standardům, aby na čas z federací vystoupily, pracovaly na svých vlastních problémech a pak se znovu zapojily (Fernandez, 2003)

4 VÝZKUMNÁ ČÁST: SVÉPOMOCNÉ SKUPINY V ETIOPII

4.1 Etiopie

4.1.1 Základní geografické a socioekonomické údaje

Etiopie je hornatým státem nacházejícím se v tzv. Africkém rohu na východě tohoto kontinentu. Její rozloha činí 1 133 882 km² (Martínek a kol. 2005). Etiopie má jednu z nejpočetnějších populací v Africe, a počet obyvatel stále roste. Poslední odhady počtu obyvatel jsou 93,877,025 (CIA Factbook 2013)

Etiopie je poměrně stabilní africkou zemí. V poslední době se těší přízni donorů oficiální rozvojové pomoci (Podíl oficiální rozvojové pomoci – ODA činil v r.2011 12,45% HDP) a její ekonomika (HDP) stabilně roste (OECD 2011). Reálný růst HDP v roce 2012 dosáhl 6,9 %, což je jedním z nejvyšších výsledků z afrických států (OECD 2011). Příjem na osobu je ovšem stále na velmi nízké úrovni (1 100 \$ - Factbook). Pod hranicí chudoby v současné době nalézá kolem 39 % obyvatel (FFP 2011).

Etiopie je státním zřízením demokratickou, federativní republikou. Vedoucí strana (EPRDF) je však u moci již od roku 1995. V minulosti bylo potlačeno několik demonstrací a opozice i média jsou nadále systematicky potlačována (FFP 2011). Poslední volby v roce 2010 byly nezávislými pozorovateli prohlášeny za zmanipulované. (HRW 2010). Vláda také přísně kontroluje aktivity nevládních neziskových organizací v zemi. V roce 2010 vydala nový zákon, který jí pomáhá legálně omezovat fungování nevládních organizací v Etiopii (Nega, Milofsky 2011).

4.1.2 Svépomocné skupiny v Etiopii

V Etiopii existují různé způsoby neformálního spojení jakým je například tradiční uskupení Iqqub (což je obdoby spoření typu ROSCA popsáno na počátku této práce). Koncept svépomocných skupin není tradičním uskupením, stejně jako v Indii, byl i zde započat díky aktivitám NNO. Stěžejní roli v prosazování tohoto konceptu spoření měla v Etiopii německá NNO Kindernothilfe. První svépomocné skupiny zde začaly vznikat díky této organizaci od roku 2002. Dnes v Etiopii pracuje se svépomocnými skupinami přes 25 NNO, které se sdružují na celostátní úrovni do konsorcia (Consortium of Self-

Help Group Approach promoters – CoSAP). Tyto organizace pracují v Etiopii s 6 700 svépomocnými skupinami, které jsou sdružené do 400 federací. (CoSAP 2010)

4.2 Metodologie výzkumu

Hlavní otázky výzkumu byly definovány takto: 1. Jaké jsou funkce/ aktivity skupiny a jak vypadá její běžný život? 2. Jak se změnil život žen po zapojení do skupiny?

Praktická část začíná nastíněním reality prostředí žen v Etiopii, obsahuje základní informace o této zemi a o městech, ve kterých svépomocné skupiny zahrnuté ve výzkumu žijí. Dále se zabývá analýzou výsledků studie.

Výzkum proběhl na jaře v roce 2011 během mé tříměsíční stáže na misi o.p.s. Člověk v Tísni (ČvT) v Etiopii. V této době ČvT v Etiopii spolupracoval v rámci projektu sociální protekce (*Urban Social Protection in Ethiopia*) s několika lokálními neziskovými nevládními organizacemi (NNO) : *Mission for Community Development Program* (MCDP), *Bright Image for Generation Association* (BIGA), *Society for Women and AIDS in Africa-Ethiopia* (SWAAE). Tyto organizace se mimo jiné zabývají zakládáním a podporou svépomocných skupin, dvě z nich - BIGA a SWAAE - mi umožnily setkat se se skupinami, s kterými v té době pracovaly.

4.2.1 Metody sběru dat a výběr účastníků výzkumu

Pro výběr metod sběru dat a analýzu výsledků byla použita odborná publikace Kvalitativní výzkum: základní metody a aplikace (Hendl 2005) a *Interpreting Qualitative Data: Methods for Analyzing Talk, Text and Interaction* (Silverman 2006).

Data výzkumu byla sbírána pomocí skupinových rozhovorů se svépomocnými skupinami a pomocí rozhovorů s jednotlivými ženami.

Skupinovým rozhovorem se zde myslí rozhovor s jednou svépomocnou skupinou. Tyto skupiny byly zcela tvořeny ženami a jejich počet se pohyboval od 16 po 24 členů. Jednalo se o semi-strukturované rozhovory s předem připravenými otázkami na témata týkající se funkcí a aktivit skupin. Rozhovory měly za cíl poskytnout informace o celkovém fungování a dynamice skupiny. Podrobnější popis průběhu rozhovorů je uveden níže.

Dále proběhly rozhovory s jednotlivými ženami. Ty se týkaly jejich individuální sociální a ekonomické situace a jejich osobního vnímání změny, která se odehrála potom,

co se staly členkami skupin. Na rozdíl od skupinových rozhovorů tedy měly za cíl lépe porozumět osobní situaci jednotlivých žen. Tyto individuální rozhovory byly, ve 4 případech, provedeny ihned po skupinovém rozhovoru. Tento postup ovšem nebyl možný ve všech případech, a proto ostatní individuální rozhovory proběhly bez předchozího skupinového rozhovoru (celkem 5 rozhovorů). Celkem proběhlo 7 rozhovorů ve skupinách a 9 rozhovorů s jednotlivými ženami. Počet žen, které se zúčastnily skupinových rozhovorů, byl 138. Celkový počet žen zahrnutých ve výzkumu bylo 143.

Jedním z účelů výzkumu bylo zachytit a porozumět změně, jež účast ve skupinách přináší. Proto jedním z kritérií při výběru skupin byla délka fungování skupin. Nejstarší skupiny reprezentované ve výzkumu tak fungovaly celé 2 roky, nejmladší pouze jeden měsíc. Dalším cílem výzkumu bylo srovnání skupin v hlavním městě se skupinami na venkově, proto 7 rozhovorů proběhlo v hlavním městě Etiopie, Addis Abebě. Zbytek rozhovorů se uskutečnil v Awasse (4) a v Dille (5). Obě tato města se nachází jižně od Addis Abeby v regionu Oromia, bližší obecné informace o nich jsou uvedeny níže.

Kromě těchto kritérií byl výběr skupin a jednotlivců nechán zcela v kompetenci sociálních pracovníků, kteří mne doprovázeli při každé návštěvě skupiny nebo ženy.

Tabulka č. 1.: Seznam rozhovorů.

Individuální rozhovory, kterým předcházela skupinová rozhovor, jsou označeny písmenem skupinového rozhovoru.

SKUPINOVÉ ROZHOVORY			
Označení	Jméno skupiny	Stáří skupiny	Místo skupiny
A	Yegara Michael	2 roky	Addis Abeba
B	Jeset Abeba	2 roky	Addis Abeba
C	Lets Grow Together	2 roky	Dilla
D	Together	1,5 roku	Dilla
E	For Change	1,5 roku	Dilla
F	Flower	9 měsíců	Awassa
G	Rip the Fruit	9 měsíců	Awassa
INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVORY			
Označení	Jméno skupiny	Stáří skupiny	Místo skupiny
1A	Yegaro Michael	2 roky	Addis Abeba
2B	Jeset Abeba	2 roky	Addis Abeba
3C	Lets grow together	1,5 roku	Dilla
4C	Lets grow together	1,5 roku	Dilla
5	We can	2 roky	Awassa
6	We can	2 roky	Awassa
7	Go and step for women!	1 měsíc a 1 týden	Addis Abeba
8	Work and show the work	1,5 měsíce	Addis Abeba
9	Light (Brihon Fona)	1 měsíc	Addis Abeba

4.2.2 Průběh a okolnosti rozhovorů

Návštěvy skupin a rozhovory s nimi se uskutečňovaly v obvyklém čase a na obvyklém místě setkání skupiny. Ve většině případů se jednalo o domov jedné z žen nebo o prostranství před domem jedné z nich. Všechny členky byly většinou zároveň sousedkami. Pouze v jednom případě ženy nepocházely ze stejného sousedství (skupina Together), a proto se setkávaly v prostorách místního obecního úřadu.

Na návštěvy mne vždy doprovázel sociální pracovník organizace, který s konkrétními skupinami pracoval. Tento pracovník fungoval také zároveň jako tlumočnick z amharštiny do anglického jazyka. Kromě mne se většiny rozhovorů se skupinami účastnila také projektová manažerka ČvT, která také občas kladla některé otázky. Zodpovědnost za výzkum a zodpovězení všech otázek výzkumu ovšem spočívala na mě. Témata a otázky k rozhovorům jsem měla vypracované dopředu a výpovědi žen jsem si během něj písemně zaznamenávala rukou formou poznámek a záznamů celých vět. Začátek rozhovoru se týkal základních informací o skupině – počtu členů, výši kapitálu, výši půjček. Schémata rozhovorů je možno nalézt v příloze č.1. Následně byly kladeny otázky zjišťující problémy skupiny ze začátku, postoje manželů k účasti ve skupině, současné aktivity skupiny, výhody účasti ve skupině a současné problémy.

Skupiny byly dopředu obeznámeny sociálním pracovníkem o našem příchodu. Na začátku každého rozhovoru nás sociální pracovník představil a já nebo projektová manažerka jsme ženám vysvětlily důvod naší návštěvy, jimž byl zájem o svépomocné skupiny a seznámení se s principy jejich fungování. Ženy nás vždy velmi přátelsky uvítaly a ochotně pak zodpovídaly naše otázky. Délka rozhovorů se pohybovala kolem půl hodiny v závislosti na ochotě a schopnosti skupiny vypovídat dopodrobna.

Rozhovory s jednotlivci probíhaly podobně jako se skupinou. Většinou jsem ovšem při nich byla sama se sociálním pracovníkem/ tlumočnickem. Stejně jako při rozhovorech se skupinami, ženy byly dopředu obeznámeny s mým příchodem sociálním pracovníkem a ochotně zodpovídaly veškeré mé dotazy.

V Dille tyto rozhovory proběhly prakticky ihned po skupinovém rozhovoru. V Awasse i v Addis Abebě se pak individuální rozhovory uskutečnily v domácnostech dané ženy nezávisle na setkání skupiny. I zde jsem se vždy na začátku rozhovoru představila jako stážistka ČvT a studentka a vysvětlila důvod své návštěvy. Otázky směřované na jednotlivce se týkaly jejich osobního vnímání své aktuální, zejména finanční, situace, jejich současných i minulých očekávání od členství ve svépomocných skupinách, postoje rodiny a změn, které se staly v důsledku členství ve skupině. Smyslem individuálních rozhovorů bylo bližší poznání situace žen a poznání běžného života členky svépomocné skupiny. Domácí prostředí poskytlo vhled do ženina života, lokalizace příbytku, počet místností i vybavení bytu prozradily mnohé o jejím životě a životní úrovni.

Jak bylo řečeno výše, všechny rozhovory byly ručně, písemně zaznamenávány, posléze však byly poznámky z terénu přepsány a zorganizovány do elektronické podoby. Jména žen byla ze zápisů odstraněna pro účely zachování soukromí.

4.2.3 Analýza dat

Analýza dat probíhala pomocí analýzy textů rozhovorů. Již samotný rozhovor byl veden semi-strukturovaně, s předem připravenými otázkami a tématy, které byly případně doplněny dalšími otázkami. Některé rozhovory také byly opatřeny poznámkami týkajícími se některých specifík skupiny. V zaznamenaných textech byly identifikovány podobné výpovědi vztahující se ke stejnému tématu a byla z nich vytvořena tabulka četností. V této tabulce bylo zaznamenáváno, jak často se v rozhovorech dané téma nebo podobná výpověď opakovaly. Tato tabulka poskytla přehled o důležitosti některých výpovědí a naopak ukázala, že o některých jevech/tématech se ženy zmiňovaly jen velmi málo. Přehled četností společných výpovědí a témat pak byl podkladem pro vytvoření syntetického obrazu o provozu a fungování skupin a benefitech plynoucích z účasti ve skupině. Do tabulky četností nebyly zahrnuty 3 nejmladší skupiny (skupiny č. 7, 8, 9), neboť kvůli velmi krátkému období fungování, nebyly ještě schopny odpovědět na většinu otázek. Jejich výpovědi však byly důležité především pro analýzu očekávání a motivace žen pro zapojení se do skupin. Ovšem zejména otázky týkající se aktivit jejich skupin a současných benefítů plynoucí ze členství ve skupině byly v těchto případech nepodstatné.

Dále byla věnována pozornost různým proměnným skupin i jednotlivců – jednalo se o lokalizaci skupiny/jednotlivce buď v hlavním městě, nebo menším městě Etiopie, věk skupiny a věk žen ve skupině.

Nakonec byla vytvořena reprezentativní výpověď na základě jednoho individuálního a skupinového rozhovoru. Byl vybrán typický příběh jedné z žen ze skupiny Jeset Abeba. Její jméno bylo pozměněno a v textu je jmenována jako Bajech.

Tato žena byla vybrána jako typická výpověď členky svépomocné skupiny. Výhodou byla data získaná jak ze skupinového rozhovoru, tak z individuálního rozhovoru. Tyto dvě výpovědi se proto mohly navzájem doplnit a utvořit podrobnější obraz situace ženy ve svépomocné skupině.

4.2.4 Limity a přednosti výzkumu

Za limity výzkumu považuji především jazykovou bariéru a možné zkreslení v důsledku překladu. Dále také pouhé písemné zaznamenání výpovědí žen. Vzhledem k tomu, že se jedná o případovou studii zaměřenou jen na úzkou skupinu nelze jeho výsledky zcela generalizovat pro jiné případy. Je také možné, že odpovědi žen mohly být zkresleny přítomností sociálního pracovníka, projektové manažerky, popřípadě také mou vlastní přítomností.

Na druhou stranu výzkum poskytuje vhled do života chudých žen ve třech etiopských městech a popisuje jednu ze strategií boje s nepříznivou ekonomickou situací. Výzkum zahrnuje skupiny s různými vlastnostmi jako délka fungování skupin, věk jednotlivců, ekonomická situace jednotlivců. Tato různorodost umožňuje porovnání a zvážení různých faktorů působících na jednotlivé ženy a dále na fungování daných svépomocných skupin. Přestože tedy tento výzkum není možné generalizovat, může přispět k doplnění celkového obrazu konceptu svépomocných skupin.

4.3 Výsledky výzkumu

Následující část obsahuje výsledky analýzy dat. Odpovídá na dvě hlavní otázky výzkumu a je rozdělena do dvou částí. Část A se zabývá funkcemi, aktivitami skupin a jejich běžným provozem a odpovídá tak na první výzkumnou otázku. Část B vypovídá o benefitech a dopadech účasti ve svépomocných skupinách. Tyto výsledky vyplynuly z analýzy zápisků skupinových a individuálních rozhovorů. Jak bylo uvedeno v části metodologie, k analýze výpovědí posloužila zejména kategorizace výpovědí a tabulka četností. Následující text je rozdělen do stejných kategorií, které byly vytvořeny při analýze výpovědí. Ve většině případů dokládám výpovědi citacemi ze zápisků. Jde o mé vlastní, volné překlady toho, jak mi byly překládány do z amharštiny do anglického jazyka. V závorkách za jednotlivými citacemi jsou uváděna písmena a čísla přiřazená k jednotlivým rozhovorům, která jsou uvedena v tabulce č. 1 v metodologii.

4.4 ČÁST A: Jaké jsou funkce/aktivity skupiny a jak vypadá její běžný život?

4.4.1 Začátek fungování skupiny

K porozumění procesům a vytváření skupiny byly kladeny otázky týkající se vzniku skupiny. Jak se skupiny o možnosti založení dozvěděly? Jaká byla počáteční očekávání od členství ve skupině? Jaké těžkosti provázely vznik skupiny? Níže je shrnutí odpovědí na tyto otázky. Použité kategorie a členění odpovědí byly vytvořeny během analýzy zápisů z rozhovorů.

4.4.1.1 Motivace a očekávání

Všechny skupiny byly založeny za pomoci podpůrných organizací. Některé ženy o existenci skupin slyšely od svých sousedů, a proto byly rády, když je některá organizace oslovila s nabídkou pomoci při založení a provozu jejich vlastní skupiny. V jiných případech o možnosti této formy společného spoření nevěděly, ale byly o ní informovány sociálním pracovníkem NNO, který jim vyprávěl o cílech a výhodách skupin a pomohl určit potenciální členky – většinou ženy ze stejné lokality, s podobnou úrovní příjmů a podobným zaměstnáním.

Rozhovory ukázaly, že si ženy od participace slibují zejména ekonomické výhody a zlepšení finanční situace. Jak uváděly ženy ve skupinách fungujících teprve několik týdnů:

„Chci si ušetřit nějaké peníze a vzít si půjčku. Někteří mi přátelé byli součástí SHG a měli z toho užitek.“ Doufám, že budeme uvnitř skupiny spolupracovat, že mi finančně vypomůžou.“ (7)

„Je to lepší než zůstat doma, chci něco dělat – třeba šetřit a zlepšit tak své živobytí.“ (8)

„Nemám žádné peníze – žádné úspory k dispozici – se spolupráci s SHG, bych si mohla vydělat více peněz... Očekávám, že si ve skupině navzájem pomůžeme, členové skupiny, na rozdíl ode mě, jsou více vzdělaní, mohou mi pomoc změnit moje podnikání.“ (9)

Na druhou stranu jiná žena ze skupiny We can (6) se stala členkou, protože nechtěla stát mimo dění v komunitě.:

„Sousedé byli součástí svépomocných skupin již před námi, a proto jsme si také chtěli založit vlastní skupinu.“

Podobně další žena (3C) vstoupila do skupiny po přemlouvání sousedů a sociálních pracovníků, neboť měla z minulosti špatné zkušenosti se společným spořením.

„Měla jsem strach, protože jsem už dříve byla součástí skupiny Iddir (pozn. jedná se lokální název společného spoření typu ASCRA). Bylo nás v ní 35, ale skupina se rozpadla, protože jedna členka vzala všechny úspory a odstěhovala se. Kdyby mě nepřemlouvali sociální pracovníci, nestala bych se součástí svépomocné skupiny.“

4.4.1.2 *Aktivity a ustanovování pravidel*

Skupiny si musely na začátku především určit výši částky, kterou budou všichni povinně přispívat, maximální výši půjčky a výši úroku. V začátcích si skupiny vytvářely plán a první měsíce byly orientovány na přemýšlení o budoucnosti a o možnostech využití prvních půjček. Dále také plánovaly společnou výdělečnou aktivitu, která by mohla zvýšit jejich fond. Takto vypovídaly ženy, které byly součástí svépomocných skupin teprve pár týdnů:

„Chceme jít dopředu – vytvořit si plán a držet se ho. Už se objevila i myšlenka o tom, co bychom možná mohli dělat – nějakou výdělečnou aktivitu jako třeba výroba a prodej nějakého jídla. Pokud budeme mít školení na různé dovednosti, mohli bychom jít dopředu.“ (7)

„Teď jsme ještě velmi mladá skupina, ale máme plán – rozvrh, díky kterému dosáhneme našich cílů. Zatím musí každá ušetřit 2 ETB/měsíc⁶. Na našich setkáních mluvíme o různých nápadech, co budeme dělat v budoucnu. Doufám, že až se trochu rozrosteme,

⁶ 1 etiopský birr se rovná přibližně 1 koruně české

budeme mít i jiné zdroje na spoření než naše vklady – myslím třeba nějakou aktivitu, která by nám vynášela peníze.“ (8)

Diskuse nad tím, co se stane, až se spořicí fond rozšíří, zřejmě mohou být důležité pro vytrvání ve spoření a mohou být náplní a důvodem prvních společných setkání.

Kromě nutných finančních záležitostí si skupiny časem ustanoví například pokuty za pozdní příchody nebo neúčast na setkáních skupiny.

„Hlavně ze začátku nebyly nastaveny poplatky za nesplácení půjček nebo za účast na týdenních setkáních – dnes už je to nastavené a v pořádku.“ (B)

Dále si také předem určují účely, na které mohou nebo nemohou být budoucí půjčky použity. Například výdělečné aktivity a nákup nutností pro domácnost jsou možné, zatímco výdaje na oslavy a další „zbytné“ věci nejsou povoleny nebo jsou, ale jen v určitý čas.

„Všichni společně rozhodujeme o tom, kdo si příští týden vezme půjčku a za jakým účelem. Je možné si vzít půjčky pro podnikání, ale ne pro oslavy a nepotřebné věci navíc.“ (F)

4.4.2 Problémy v začátcích fungování

4.4.2.1 Pochybnosti o smyslu spoření

Počátky činnosti skupiny jsou pravděpodobně nejtěžší fází. Z rozhovorů vyplynulo, že nejtěžšími aspekty je počáteční nedůvěra ve smysl spoření po malých částkách, schopnost vytrvat ve spoření, ačkoliv nejsou vidět ještě žádné benefity a v neposlední řadě také strach, že někdo z členů peníze ukradne nebo zpronevěří.

„Začátky byly hodně těžké. Všichni říkali, že peníze se ztratí – někdo je ukradne. Polovina skupiny rezignovala – zůstalo nás jen 7. – Trvalo to asi 6 měsíců, než se všechno uklidnilo.“ (A)

Nejdříve jsem měla velké pochybnosti, ale teď to funguje líp, než jsem si myslela. Na začátku jsem se bála půjčit si vyšší částku peněz. (4C)

Ze začátku byl problém vytrvat, když jsme ještě neviděli žádné benefity a také někteří manželé nám nedůvěřovali. (E)

„Co se může dokázat s 1 ETB týdně?“ (G)

Počátek činnosti je zkouškou vzájemné důvěry mezi členkami, neboť je nutné uložit peníze u jedné z členek nebo se v ukládání pravidelně střídat. Ženy v rozhovoru B uvedly, že napětí a nedůvěra odpadly po té, co si první členka vzala půjčku a v pořádku ji vrátila. Pochybnosti tedy mohou odpadnout ve chvíli, když už jsou zjevné benefity plynoucí ze členství.

Docházelo také k neshodám ohledně pravidel skupiny. Členky se teprve učily navzájem komunikovat a hledat kompromis a shodu týkající se pravidel.

„První setkání nebyla lehká - bylo těžké vymyslet dobrá pravidla a vyžadovat jejich dodržování.“ (3C)

Nedůvěra v systém spoření, v ostatní členky nebo neshoda na pravidlech může vést k rezignaci a odchodu některých členek. Ve skupině Yegar Michael (A) panovaly ze začátku obavy, že peníze budou zpronevěřeny, ztratí se nebo je někdo ukradne. Nedůvěra nakonec vyústila v odchod celé poloviny členek. Trvalo celých šest měsíců, než se skupina znovu-obnovila a než si všichni osvojily zvyky a pravidla skupiny. Odchod členek byl v souvislosti s problémy na začátku fungování, zmiňován i ostatními skupinami (3C, E). Jiná skupina v Dille (D) musela některé své členky vyloučit, neboť nesohlasily s pravidly, na kterých se zbytek skupiny dohodnul.

V souvislosti s počátky činnosti byla zdůrazněna důležitost role sociálního pracovníka, zejména jeho psychická podpora a povzbuzování k vytrvalosti (1B,6)

„Kdyby neustále nepřicházel a nepovzbuzoval a nepřipomínal, že s tím málem můžeme udělat velké věci, hned bychom toho nechali.“ (6)

Předcházení neshodám také může předejít předešlá vzájemná znalost a blízkost, která může ulehčit této prvotní nedůvěře a strachu ze zpronevěření peněz. Například žena v rozhovoru č. 7, která byla členkou skupiny fungující čtyři týdny, nevyjadřovala žádné

obavy. Přitom zdůraznila, že se s ostatními ve skupině zná velmi dobře. „*Je nás 16 a známe se navzájem velmi dobře. Nemáme zatím žádné problémy.*“

Možný počáteční negativní postoj ke spojení se tedy časem změní, lze mu ale částečně předejít skrze pravidelné povzbuzování sociálního pracovníka a díky vzájemné znalosti členek. Obdobím nejistoty ale prochází všechny skupiny, a pokud prvotní krizi úspěšně překonají a problémy uspokojivě vyřeší, může dojít ke stmelení členek a zlepšení vztahů v komunitě. Toto je podrobněji popsáno níže (v odpovědích na druhou výzkumnou otázku).

4.4.2.2 *Postoj manželů a rodiny*

Negativní postoj rodiny a zejména manželů žen vůči účasti ve svépomocných skupinách, může být v začátcích velkým stresujícím faktorem v životě ženy i celé skupiny. Několik skupin ovšem popsalo, že postoj jejich rodiny a manželů se po několika měsících změnil z negativního na pozitivní. Například jedné z žen ve skupině Rip the Fruit (G) manžel zakázal chodit na setkání skupiny. Jiná žena musela v začátcích svou účast skrývat. Postoje mužů v komunitách tedy ovlivnily míru participace žen ve skupinách.

V současné době je ale již všichni manželé podporují. Další ženy vypovídaly podobně:

„Nejdříve to bylo docela těžké – především postoje manželů – nyní zcela převažují klady.“

(rozhovory C)

„S manželem jsem měla ze začátku problémy. Odrazoval mě a říkal mi, že nedělám nic užitečného a vyhazuju peníze. První půjčku jsem před ním dokonce musela zatajit.“

(rozhovor č. 6)

Mnohé však nezaznamenávaly žádné problémy a hodnotily postoj svého okolí jako pozitivní a podporující

Reakce rodiny byla pozitivní. Pouze 1 z manželů žen je dodnes podezřívavý – ale skupina se ho stále snaží přesvědčit, že jeho strach je bezdůvodný, časem se to prý určitě zlepší. (A)

„Manželé nás většinou podporovali - rozhodně neodporovali.“ ...

Vedeme si své vlastní podniky a nemusíme se ptát manžela, co máme dělat.“ (B)

„Manželé činnost žen vesměs podporují. Jeden z manželů si dnes dokonce skrz svou ženu dává uložit své peníze v její skupině.“ (G)

Někteří manželé také využívají členství svých žen ve skupinách a používají půjčku své ženy k vlastnímu podnikání a skrz svou manželku také přispívají do společného fondu (A, D).

Z pěti rozhovorů se skupinami v menších městech Etiopie, se čtyři zmínily o problému negativního postoje manžela v začátcích činnosti skupiny. Oproti tomu ženy v hlavním městě viděly postoj manželů jako bezproblémový nebo se při otázce o problémech spojených se členstvím ve skupině o roli manželů téměř nezmiňovaly (jen ve skupině A, kde se jednalo jen o jednoho manžela a ženy o něm mluvily jako o výjimce). Naproti tomu ženy ve venkovských oblastech si počátky skupiny většinou ihned spojily s negativním postojem manžela. Tyto výpovědi tedy mohou ukazovat, že postoje manželů k aktivitám žen jsou otevřenější v hlavním městě, než v menších městech.

4.4.3 Život a provoz starších skupin

4.4.3.1 Vytváření dalších společných aktivit

Ženy kromě společného spořicího fondu využívaly skupiny pro další ekonomické účely. Jednalo se především o úspory z rozsahu při nákupu (B, D, E) anebo o společnou výdělečnou aktivitu. Nakupovaly společně nějaké zboží, aby ušetřily anebo aby měly zásobu v případě svátků. Jedna ze skupin také prodávala na ulici kávu (G) – členky se střídaly v prodeji a výtěžek přispíval do společného fondu k půjčování peněz. Ostatní skupiny takovouto společnou aktivitu neměly, ale při otázkách o jejich budoucnosti se o ní velmi často zmiňovaly. Jejich vizí je např. postavení veřejných sprch (A, B) ve své oblasti nebo otevření obchodu s kořením nebo jiným zbožím nebo stavba vlastního, malého mlýna (E). Skupina Lets Grow Together (C) také v budoucnu plánovala zaměstnat vlastního zaměstnance, který by vedl účetní knihy a organizoval by jejich finance a další aktivity, neboť *„už máme hodně peněz a je těžší je sledovat a kontrolovat“* (rozhovor 3C).

4.4.3.2 *Zvláštní spořicí fondy a jednorázové příspěvky*

Dále si skupiny zakládaly speciální spořicí fondy pro určité účely. Dvě skupiny (B, C) ve skupinových rozhovorech uvedly, že si založily spořicí fond na účely školních uniforem a pomůcek (B). Skupina Lets grow together (C) v Dille má vytvořený vedlejší fond pro „sociální záležitosti“ – na svatby, oslavy pro absolventy škol apod. – na tento fond se dobrovolně přispívá 1 ETB/týden⁷ – pokud se skupina dohodne, nemusí se dokonce v některých případech půjčky na soc. záležitosti vracet. Další tři skupiny (A, B, D) neměly speciální spoření pro takové případy, nicméně podporovaly své členy jednorázově, v případě nouze.

Jak bylo řečeno výše, na setkáních jsou také probírány důležité sociální události v komunitě. Skupiny se také ale na vytváření sociálního života v komunitě samy podílejí, například pořádáním oslav při příležitosti výročí vzniku skupiny (E).

4.4.3.3 *Školení a zapojení se do federace svépomocných skupin*

Členky svépomocných skupin také oceňovaly školení poskytovanými podpůrnými organizacemi.

„Dobré byly tréninky, které poskytoval sociální pracovník na témata jako podnikání nebo HIV/AIDS.“ (rozhovor A)

Některé se také explicitně zmiňovaly o další užitečnosti federací svépomocných skupin: Například skupině Together v Dille (rozhovor D), jejíž členky jsou HIV pozitivní, pomohla její CLA (*Cluster Level Association*) vymocit si na místních úřadech pokračování programu bezplatných léků pro HIV pozitivní obyvatele. Další ženy oceňovaly seznámení se s jinými skupinami a školení, která jim zajistila jejich CLA.

„Pozitivní rozdíl také přišel po té, co jsme se připojily ke CLA – díky tomu jsme se seznámily s jinými skupinami a dostali užitečná školení“ (E)

„Rozšířily se mi obzory – velkým povzbuzením pro mě bylo setkání několika svépomocných skupin v rámci CLA, které bylo v Nazretu.“ (B)

⁷ 1 ETB se rovná přibližně 1 Kč

4.4.4 Shrnutí

V první části výzkumu jsem se zabývala aktivitami svépomocných skupin. Z rozhovorů vyplynulo, že v začátcích očekávají především finanční zlepšení. O smyslu společného spoření, ale ze začátku pochybují a bojí se zpronevřčení jejich úspor. Také jejich manželé v začátcích pochybovali o smyslu spoření a pokládali je za „vyhazování“ peněz. Postoj manžela ovšem byl zřejmě závislý na lokalitě svépomocné skupiny (na venkově, nebo v hlavním městě). První setkání, kdy ještě není možné si vzít půjčku, jsou věnována hlavně plánování a vytváření vizí do budoucna. Starší – dva roky staré – skupiny ještě také většinou nezrealizovaly plánovanou výdělečnou aktivitu, o které pravděpodobně přemýšlely již v počátcích. Měly ale již založený speciální fond pro další záležitosti odvíjející se od jejich potřeb. Některé skupiny se také navzájem jednorázově podporovaly v případě nouze. Starší skupiny za sebou měly řadu školení a byly zapojeny do federací. Obojí popisovaly jako velmi prospěšné.

4.5 ČÁST B: Jak se změnil život žen po zapojení do skupiny?

4.5.1 Dopady a vlivy

V části A jsem shrnula aktivity svépomocných skupin. V této části B se zabývám dopady těchto aktivit v životech žen. Při rozhovorech jsem se snažila zjistit, jaké benefity z účasti ve skupinách pro ženy vyplývaly. Vyptávala jsem se nejdříve na změny v jejich životech od doby, co jsou součástí svépomocných skupin. Zajímala se o jejich současnou finanční situaci a jejich spokojenost s ní a kladla otázky týkající se jejich plánů a přání v budoucnu. Naplnila se očekávání členek, které měly na začátku, a které je vedly k zapojení se do skupin? Jak se změnil jejich život od doby, co jsou součástí svépomocných skupin? Jsou spokojeny se svou současnou situací? Co považují za největší přínos účasti ve svépomocných skupinách?

Kategorie a členění následujícího textu opět vyplynul z analýzy dat. Kategorie odrážejí nejčastější výpovědi žen. Následující text se snaží o jasnou, co nejméně nezkreslenou interpretaci jejich výpovědí.

Pro ilustraci každodenního života žen a užitku účasti ve skupinách uvádím, na konci výčtu kategorií, reprezentativní příběh jedné z žen ze skupiny Jeset Abeba v Addis Abebě. Dále byly vztahy mezi aktivitami a dopady svépomocných skupin uspořádány do grafu č. 1, který je podrobněji popsán níže. V závěru shrnuji a diskutuji výsledky celé studie.

4.5.1.1 Zlepšení finanční situace

Velmi častou odpovědí na otázky dotýkající se výhod členství ve skupinách a změn, které se odehrály v životech žen po založení skupiny, bylo zlepšení jejich finanční situace. Například žena v rozhovoru 3C si mohla založit vlastní obchod, ačkoliv předtím pracovala jako uklízečka, její výdělek se za 1,5 roku členství zvýšil z 250 na 600 ETB za měsíc. Další žena (6) ilustrovala svou lepší ekonomickou situaci na útratách za oblečení.

„Peníze dávám za věci pro rodinu. Taký ale za oblečení – za tu dobu co jsem součástí SHG se změnil můj styl oblékání – je nyní lepší.“

Podobně se o zlepšení finanční situace vyjadřovaly i další ženy.

„Později, když jsem vstoupila do skupiny, jsem si byla schopna otevřít svůj vlastní obchod.“

Na druhou stranu v individuálním rozhovoru o současné finanční situaci žen vyšlo najevo, že situace se sice zlepšila, ale zdaleka ještě není ideální.

„Vydělávám si 200 birrů/měsíc – moje situace od členství v SHG částečně zlepšila, nicméně se svou finanční situací nejsem spokojená, teď vyrábím hrnce a nádoby, ale raději bych je přímo prodávala než vyráběla – to bych chtěla v budoucnu...“ (rozhovor 1A)

Podobně vyložila svou situaci i Bajech (jejíž příběh je níže). Svépomocná skupina a půjčky z ní jí velmi pomáhají v obdobích, kdy cena jejich látek klesne, ale zatím ji neumožňuje jít dále a založit si svůj vlastní obchod s látkami. Stejně žena v rozhovoru 1A by radši své výrobky prodávala, než je jen vyráběla.

4.5.1.2 Ekonomická samostatnost a povzbuzení k podnikání

Kromě přímých výpovědí o zlepšení finanční situace, ženy mluvily pozitivně o možnosti spořit a o samostatnosti, kterou jim společné spoření a půjčky přinesly.

„Jsme schopny si šetřit samy bez pomoci kohokoliv dalšího.“ (A)

„Před tím jsem si brávala půjčky od lidí ze sousedství, teď jsem samostatná a můžu přispívat svými výděly rodině.“ (1A)

„Předtím jsem si nebyla schopna vůbec nic ušetřit, nyní je moje finanční situace o mnoho lepší.“ (5)

Zároveň také odpadl strach z neschopnosti půjčku vrátit. Tuto zkušenost popisovala skupina *Rip the Fruit* (G)

„Můžeme si půjčit peníze a nemusíme se bát, že půjčky nedokážeme splatit.“

O strachu z vyšší půjčky se mluvila také další žena (4C) :

„Na začátku jsem se bála půjčit si vyšší částku peněz.“

Další výpovědi se také týkaly společného setkávání, pozitivně mluvily o vzájemném povzbuzení k další práci a podnikání (A, 1A). Žena ze skupiny Let's grow together (4C) pak v individuálním rozhovoru popisovala, jak si před členstvím ve skupině vydělávala pasením stáda, které patřilo jejímu manželovi, pak přešla na prodej koření a její příjem se výrazně zvýšil. Díky tomu mohla začít chodit do večerní školy navrhování a šití. V budoucnu by si chtěla založit svůj obchod s oblečením a navrhovat své vlastní šaty a věnovat se tomu, co má ráda. Skupina a společné spoření ji tedy evidentně pomáhá v jejím samostatném podnikání.

4.5.1.3 Pomoc v případě nouze

Ženy si ve skupinách jsou schopny finančně vypomoci v případech nouze nebo v případech společné potřeby ať už jednorázově nebo prostřednictvím speciálních spořicí fondů (viz výše: Zvláštní spořicí fondy a jednorázové příspěvky). Členka skupiny Jeset Abeba (2B), jejíž celistvější příběh je popsán níže, se vyjádřila, že

„Má jistotu, že kdyby byla nemocná, skupina by ji podpořila.“

Skupina Together (D) si zase byla schopna vymoci na místních úřadech pokračování programů bezplatných léků. Také z výpovědi členky této skupiny je patrné, že ve skupině našla pomoc v nouzi.

„Hledala jsem nějakou pomoc, protože když lidi ví, že máte AIDS, je těžké najít práci. Ale teď když už jsem ve skupině, pomoc nepotřebuji.“

4.5.1.4 *Lepší vztahy v komunitě a povzbuzení ze společných setkání*

O lepších vztazích ženy vypovídaly ve vztahu k jejich skupině – k jejich sousedkám. Takto například odpovídala na otázku o benefitech žena ze skupiny Yeset Abeba (A)

„Před začátkem účasti ve skupině jsem byla sama, neměla jsem dobré kontakty se sousedy, neměla jsem příležitost být se svými přáteli – teď je všechno jinak.“

A žena v rozhovoru (5) po otázce, co se změnilo po tom, co se stala členkou skupiny, zdůraznila:

„Především mám lepší vztahy se sousedkami.“

„Taky můj sociální život se změnil, setkáváme se a diskutujeme o životě.“ (2B)

„Na začátku jsme se neznali, ačkoliv bydlíme blízko sebe, dnes se vidíme jako sestry.“ (C)

Kromě lepších vztahů ve skupině ženy zmiňovaly i vztahy s širší komunitou – s ostatními svépomocnými skupinami, se kterými se setkali díky aktivitě ve federacích, jak již bylo naznačeno výše.

„Díky CLA jsme se seznámili s jinými skupinami a dostali užitečná školení.“ (E)

Pozitivní vliv z nových vztahů byl zjevný ve skupině Together, jejíž všechny členky jsou nakaženy virem HIV. Tato skupina je specifická tím, že její členky nejsou sousedkami. Jejich organizace je sdružila na základě jejich nemoci. Účast ve skupině tedy nepřispěla k upevnění vztahů v určitém sousedství, ale spíše pomohla postiženým ženám vyrovnat se svou nemocí po psychické stránce.

4.5.1.5 *Vyšší sebedůvěra a zplnomocnění*

Skupina Lets Grow together (C) také explicitně vyjádřila, že se nyní cítí sebevědomější, a že členství podpořilo jejich sebedůvěru *„něco dokázat a samostatně pracovat.“*

Sebevědomí a sebedůvěra a síla pramenící z účasti ve skupině byla ovšem patrná ve všech skupinách a z řeči všech žen kromě těch, které byly součástí skupin teprve krátkou dobu. Tato sebedůvěra pravděpodobně pramenila z ekonomické samostatnosti a z lepších vztahů v komunitě, kterou jim společné spojení přineslo. Vědomí, že se dokážou o sebe samy postarat, a že „*je možné udělat s málem mnoho*“ (6)

Ekonomická samostatnost některým přinesla možnost se samostatně rozhodovat ve věcech svého podnikání. Zlepšilo se jejich vzdělání, rozšířila se sociální síť. I tyto skutečnosti rozšířily jejich možnosti v různých oblastech života.

4.5.2 Reprezentativní příběh

Bajech : Je to lepší, ale nestačí to

Bajech žije se svým manželem a pětiletým synem v jedné z chudých čtvrtí v Addis Abebě. Stěny domku, ve kterém žije, jsou postaveny z hlíny, slámy, dřeva a plechu. Jediná místnost uvnitř domu má okolo 25m². Je využívána jako kuchyň, ložnice, obývací ale i jako pracovna pro výrobu látek. Ve třech rozích místnosti jsou zavěšeny tkací stavy, na kterých Bajech, její manžel a jejich pomocník každý den tká látky na šaty a šátky. Látku na šaty trvá vyrobit den a půl. Výdělek z ní přitom činí 40 ETB. Kromě tkaní se Bajech musí věnovat vyhledávání kupců jejich výrobků a zajišťovat nákup materiálu. Její nejvyšší výdaje jdou do pronájmu domku, ve kterém bydlí (400ETB/měsíc), dále musí nakupovat materiál pro výrobu látek a zbytek peněz dává za jídlo a šaty pro rodinu.

Členkou svépomocné skupiny je už dva roky. Její manžel jí prý od začátku podporoval, aby se stala členkou, i přestože to nebylo úplně jednoduché. „Měli jsme to z finanční stránky těžké, ale to jsme očekávali.“ Před tím, než založily společně se sousedkami skupinu, téměř nikoho v blízkosti kolem sebe neznala. Nyní se každý týden vidí se svou skupinou a kromě spojení a peněz se během nich řeší záležitosti běžného života žen. Po založení skupiny se tedy dost změnil její sociální život. Jako významnou změnu plynoucí z účasti ve skupině také vidí v jistotě, že v případě nouze ji její skupina podpoří, jako již dříve podpořila jinou ženu, které zemřel její manžel, a ona potřebovala splatit výlohy na pohřeb.

Momentálně si ze skupinového fondu může vzít půjčku 200ETB a vrátit ji během pěti týdnů s pěti procentním úrokem. Půjčky se hodí hlavně v případech, kdy cena látek na trhu klesne a ona je nemůže prodat za výdělečnou cenu. Předtím své látky musela

prodat pod cenou, ale nyní si vezme půjčku na výrobu dalších látek, a když se cena znovu zvedne, prodá staré i nové látky později za vyšší cenu, ze které pak může splatit půjčku. Její příjem se proto v poslední době zlepšil a může si nyní dovolit zaměstnat jednoho pomocníka. Přesto musí velmi tvrdě pracovat, aby se užívala a zaplatila všechny výlohy.

Během celého našeho rozhovoru Bajech sedí u stavu a tká novou látku. Když se jí ptám na budoucnost, mluví o přání mít další dítě a také o zlepšení její finanční situace. Je ráda, že ji skupina vypomáhá se zlepšit v podnikání a za nová přátelství. Jednoho dne by si nejraději založila svůj vlastní obchod a sama prodávala látky. K tomu by ale potřebovala velmi vysokou půjčku – 10 000 ETB, na to ale možnosti půjčky v její skupině zdaleka nestačí.

4.6 Závěr

Na počátku, v části A, byly uvedeny výpovědi žen, které byly součástí skupin pouze několik týdnů. Jejich očekávání se týkala zlepšení finanční situace. Pokud tato očekávání srovnáme s výpověďmi žen ze starších skupin o přínosech, které pramenily z účasti ve svépomocných skupinách, zjistíme, že se částečně shodují. Účast ve skupinách skutečně přináší zlepšení ve finanční situaci žen. Jsou schopny zlepšit své podnikání a překlenout období, kdy by jinak musely prodávat své výrobky pod cenou. Některé z nich díky účasti ve skupinách odvažily změnit své povolání a začaly podnikat. Navíc si již nemusí brát půjčky od sousedů, nemusí žebrot a jsou samostatnější. Ženy, které jsou součástí skupin teprve pár týdnů, tedy v budoucnu mohou očekávat zlepšení své situace.

Na druhou stranu například příběh Bajech ukazuje, že půjčky ze svépomocných skupin zatím nemohou posloužit k větším podnikatelským záměrům, jako založení vlastního kamenného obchodu. Její skupina si zatím může dovolit poskytnout půjčky 200 ETB s pětítýdenní lhůtou splácení. Bajech už teď ale ví, že pro založení obchodu by potřebovala vstupní investici 10 000 ETB. Pro splácení takové půjčky by potřebovala dlouhodobý plán splátek a přijatelné úroky. Žádný přijatelný zdroj takové půjčky jí ale není dostupný. Co se týče zlepšení finanční situace díky účasti ve svépomocných skupinách, zdá se, že skupina narazí časem na své limity.

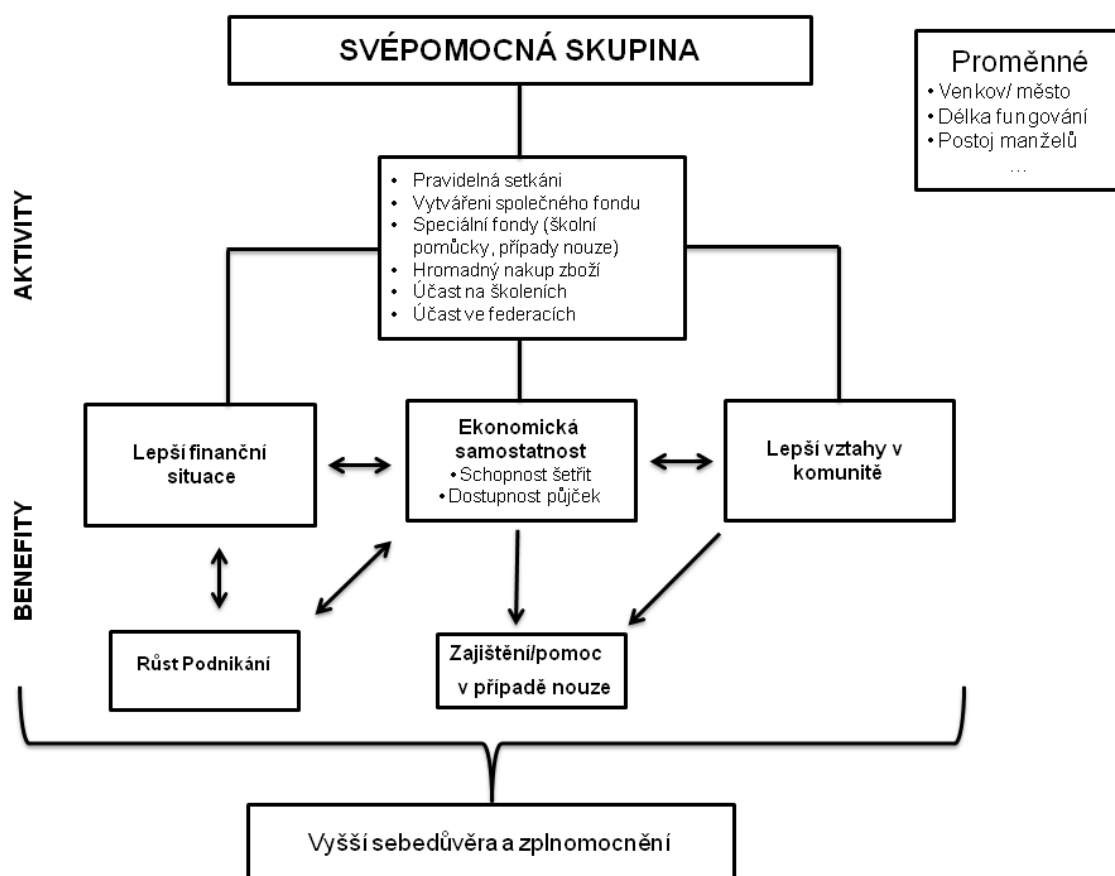
Všechna očekávání tří žen z nejmladších skupin se týkala výhradně zlepšení finanční situace. (Kromě rozhovoru 9, ve kterém bylo řečeno, že žena také očekává zlepšení své-

ho vzdělání a vědomostí díky kontaktu s ostatními členkami). Ale ženy ve starších skupinách kromě lepší finanční situace také velmi oceňovaly lepší vztahy ve své komunitě. Mluvily o zvýšené jistotě v případě nouze, o radosti z poznání jiných skupin a o užitečnosti federací. Účast ve svépomocných skupinách tedy přináší více benefitů, než se v počátcích fungování může zdát.

Níže, v grafu č.1, jsem činnost skupin a jednotlivé dopady členství ve skupině uspořádala tak, aby byly jasnější vztahy mezi aktivitami a jednotlivými benefity, přínosy svépomocných skupin, které byly zahrnuty v této studii.

Graf č. 1 : Vztahy mezi aktivitami a benefity

(autor: Anna Macková)



V grafu jsou nejdříve vypsány aktivity skupiny a z nich vyplývající hlavní dopady – lepší finanční situace, ekonomická samostatnost, lepší vztahy v komunitě. Tyto dopady zapříčinily růst a zlepšení dalších oblastí života – růst podnikání a zajištění v případě nouze. Příčinné vztahy a působení mezi jednotlivými dopady jsou naznačeny šipkami. Schopnost šetřit a brát si půjčky tak zapříčiňuje lepší finanční situaci. Vyšší příjem

umožňuje vyšší spoření a větší půjčky. Tyto půjčky jsou používány k růstu podnikání, který zase způsobuje lepší finanční situaci. Možnost společného spoření a ekonomické samostatnosti je motivací zapojit se do skupin. Pro dosažení ekonomické samostatnosti je nutné vstoupit do vztahu s ostatními členy. A tento společný cíl a úsilí zlepšuje vztahy v komunitě, takže v případě nouze jednoho z členů, jsou si ženy ochotny a díky ekonomické samostatnosti schopny pomoci a přispět dané člence na výdaje za léky nebo posečkat v případě nemožnosti splatit půjčku. Tato jistota zajištění v nouzi podporuje pocit vzájemné blízkosti a lepších vztahů v komunitě.

Všechny tyto benefity přispívají k vyšší sebedůvěře a sebevědomí jednotlivých členů skupiny.

Fungování skupiny a její členy ovlivňují také různé proměnné a faktory. V případě skupin zahrnutých v této studii šlo o lokalizaci skupiny – buď na venkově, nebo v hlavním městě. Zdá se, že manželé žen v hlavním městě byli otevřenější aktivitám žen, než muži členek v menších etiopských městech.

Výše byla také zmíněná délka fungování skupiny, jako faktor ovlivňující rozsah přínosů z účasti ve skupině. Délka existence skupiny také ovlivnila motivaci žen k zapojení. Zatímco ženy v začátcích se zapojovaly hlavně kvůli financím, ženy ve starších skupinách už byly schopné vidět i jiné přínosy a jejich motivace navštěvovat každotýdenní setkání byla jiná.

Hlavní otázky výzkumu tedy byly zodpovězeny. V další kapitole diskutuji výsledky této studie s výše uvedenou teoretickou částí.

5 DISKUSE

Výzkum i teorie se v nejdůležitějších bodech shodují. Přesto se našly nevyjasněné detaily nebo protichůdné názory teorie a poznatků této případové studie.

Potvrzuje se motivace žen k zapojení především z ekonomických důvodů. Jak ale uvádí Kindenothilfe (2008) bylo by chybou nevěnovat pozornost sociálním přínosům svépomocných skupin. Ačkoliv je finanční zlepšení a povzbuzení k podnikání nedílnou součástí skupin, v případové studii se ukázalo, že stejně tak důležité je i upevnění vztahů v komunitě, povzbuzení k podnikání, nová přátelství a přístup k informacím.

Jak bylo řečeno hned v úvodu, v části o smyslu existence skupin, jednotlivé benefity a složky konceptu svépomocných skupin od sebe lze jen těžko oddělovat. To také potvrzuje graf vytvořený v závěru výzkumu, který propojuje a zdůrazňuje vzájemnou závislost jednotlivých složek a přínosů. Je obtížné určit i jen v jediném případě, který přínos je důležitější. Jedná se o velmi individuální záležitost, která se může lišit i v rámci jedné skupiny.

Jednoznačným přínosem, který byl uveden v teorii, je snížení závislosti na lokálních lichvářích. Ženy v případové studii se sice nezmiňovaly vyloženě o lichvářích, ale znamenávaly, že dříve si musely půjčovat od sousedů a viděly jako prospěšné, že tak již činit nemusí. Rozhodně se tedy zvýšila jejich samostatnost a rozšířila možnost volby, co se týče možnosti vzít si úvěr a pravděpodobně se tak i snížila možnost vzít si úvěr od lichvářů.

Aktivity svépomocných skupin sledovaných v této případové studii jsou velmi podobné praxi uvedené v kapitole 3 (podkapitola 3.3.8) této práci. Jedním z mála sporných bodů s uvedenou teorií jsou společné výdělečné aktivity skupin, které Kindenothilfe (2008) považuje za nevhodné pro svépomocnou skupinu. Ve výzkumu se objevila pouze jedna skupina, která již byla schopna realizovat svou výdělečnou aktivitu. Ostatní skupiny sice ještě svůj nápad nezrealizovaly, ale bylo zjevné, že tato aktivita je častým předmětem jejich rozhovorů. Skupiny navíc tuto aktivitu plánovaly již od samého počátku svého vzniku. Na druhou stranu je zřejmě pravdivé pozorování Banerjee a Duflo (2011), že originální produkty a výhody jsou brzy zkopírovány ostatními. Stejně tak je reálné nebezpečí přeplněného trhu a nízkých výnosů pro všechny (Torri 2002). Toto bylo zřejmé při návštěvě dvou sousedících skupin v Addis Abebě (Jeset Abeba a Yegaro Michael), obě dvě totiž plánovaly zcela totožnou výdělečnou aktivitu - otevření ve-

řejných sprch. Je otázkou do jaké míry se liší zaměření skupiny na výdělečnou aktivitu od soustředění se na všeobecně prospěšnou činnost, jak to doporučuje Kindernothilfe (v části 3.3.8). Je pravděpodobné, že i pole veřejného prostoru bude omezené a nápady a inovace svépomocných skupin se mohou i zde opakovat a později střetnout. Mám za to, že v důsledku na tom, jestli určitá aktivita bude výdělečná nebo spíše všeobecně prospěšná, nezáleží. Důležitější je zřejmě společná vize a chuť skupiny něco změnit a společně se na této změně podílet. Skupina samotná by měla zvážit, o jakou aktivitu by mělo jít.

Výzkum také potvrdil postupně se zlepšující přístup manželů k aktivitám ženy a sociální tlak skupiny na manžele, kteří ženám činnost ve skupině zakazovali. Navíc navrhl možnou souvislost mezi místem skupiny a první reakcí manžela na členství ve skupině. Rozporuplnost postoje manželů a míry zplnomocnění ženy v tomto výzkumu tedy také odpovídá teorii, která sice uvádí možné přínosy plynoucích z přístupu kapitálu, ale také přiznává stálá rizika a realitu domácností v rozvojových zemích, kde má muž silné tradiční postavení.

Kontroverzní je otázka možnosti rozšíření mikrofinančních aktivit skupin zahrnutých ve výzkumu. Jedním ze závěrů výzkumu je, že současná výše úvěru z interního fondu skupin ženám, které chtějí nebo potřebují být aktivnější ve svém podnikání, zdaleka nestačí. V Indii, jejíž model je považován za velmi úspěšný, by si pravděpodobně žena jako Bajech vzala půjčku společně s celou skupinou na základě společné odpovědnosti (*join liability*). V případě neúspěchu by se ale ocitla pod silným sociálním tlakem. Jak bylo možné vidět v tomto výzkumu, ženy ve zkoumaných svépomocných skupinách jsou svým členkám v případě jejich nouze, ochotny posečkat s jejich půjčkou. Jak ale bylo naznačeno v teorii, pokud si skupina vezme společný úvěr z banky, je nucena na případnou neplatičku tlačit za pomoci poměrně drastických prostředků. Žena neschopná splatit dluh si potom znovu půjčuje od lichvářů a rozbíhá se tak bludný kruh zadlužení. Pokud je skupina nucena vytvářet tlak na jednu ze svých členek, rozbíjí se tak blízký vztah v rámci skupiny a vytrácí se pocit bezpečí a naděje na zabezpečení v případě nouze. Další hypotetickou možností by byla možnost půjčky z jiné mikrofinanční instituce zaměřené na individuální půjčky pro chudé lidi. Žena jako Bajech by také pravděpodobně nesla velké ekonomické i sociální riziko, ale pravděpodobně by, v případě selhání, stále měla sociální podporu své svépomocné skupiny. Je otázkou, jak tyto potřeby chudých ve státech, kde nefunguje tak otevřený bankovní systém jako v Indii, nejlépe

zabezpečit. Podpůrné organizace pracující se svépomocnými skupinami by při případném napojování skupin na některé instituce, měly zvažovat možné dopady nového zdroje příjmů na činnost a benefity skupiny.

Další otázky přináší problém udržitelnosti svépomocných skupin a zejména pak federací, které jsou zatím pravděpodobně jediným nástrojem, který má skupiny dlouhodobě podporovat a jak prosadit skutečnou „svépomoc“ a samosprávu skupin. V této případové studii ženy vypovídaly o některých přínosech federací – zejména mluvily o federacích sdružujících několik komunit v rámci jednoho města. Spojování svépomocných skupin a jejich vzájemné setkávání i společná angažovanost v určitých problémech je podle výpovědí žen v tomto výzkumu velmi přínosná. Poskytla jim nové informace, nová přátelství a podpořila je na politické úrovni. V teorii jsem ale nastínila různá negativa a hrozby indických federací. Stejně jako v případě napojení svépomocných skupin na banky si myslím, že při rozšiřování kompetencí a rolí federací by se podpůrné organizace měly co nejvíce poučit z chyb indického modelu, nejen ho slepě kopírovat. Z nevýhod zmíněných v teoretické části totiž vyplývá, že nesprávně nastavené a regulované federace se mohou značně vzdálit samotným svépomocným skupinám a tak se minout cílem.

6 LITERATURA

Knižní, elektronické :

1. ALLEN, Hugh a David PANETTA.. *Savings Groups: What Are They?: Overview*.2010. THE SEEP NETWORK [online]., [cit. 2013-04-29], Dostupné z: <http://www.seepnetwork.org/-resources-175.php>
2. ALSOP, R., BERTELSEN M.F., HOLLAND J. Empowerment in practice, From Analysis to Implementation. *The International Bank for Reconstruction and Development/The WORLD BANK*, 2006.eISBN: 0-8213-6451-0
3. ANIKET, Kumar. *Self Help Groups: Use of modified ROSCAs in Microfinance*, 2005 Dostupné z : <http://www.aniket.co.uk/research/shg.pdf>
4. APMAS, SHG Federations in India, *APMAS*, 2007 Dostupné z:: www.apmas.org
5. BANERJEE Abhijit V. a Esther DUFLO, GLENNERSTER, Rahel, KINNAN Cynthia. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) & Center for Microfinance[online]. June 2010. [cit. 2012-01-29]. Dostupne z : <http://www.povertyactionlab.org/publication/miracle-microfinance-evidence-randomized-evaluation>
6. BANERJEE, Abhijit V. a Esther DUFLO. *Poor economics: a radical rethinking of the way to fight global poverty*. USA: PublicAffairs, 2011. ISBN 978-1610-39040-8.
7. BOUMAN, F. J. A. Rotating and accumulating savings and credit associations: A development perspective. *World Development: Elsevier* [online]., **1995** (vol. 23(3)), 371-384 [cit. 2012-01-29]. Dostupné z: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0305750X9400141K>
8. CLARIDGE, T. '*Social Capital and Natural Resource Management*', 2004, Unpublished Thesis, University of Queensland, Brisbane, Australia.
9. DEVARAJA T.S.,. *Rural Credit in India – An overview of History and Perspectives*, 2011,*Working paper in Society of Interdisciplinary Business Research*

10. FERNANDEZ, Aloysius P. History and spread of the self-help affinity group movement in India: The role played by IFAD. *Making a Difference in Asia and the Pacific: The International Fund for Agricultural Development* [online]. 2007, (17), p.1-38 [cit. 2012-01-29]. Dostupné z: <http://www.ifad.org/newsletter/pi/17.htm>

11. FERNANDEZ, Aloysius P. Paper 22: Self-help groups – the concept. *Myrada* [online]. 1995 [cit. 2012-07-10]. Dostupné z: <http://myrada.org/myrada/rms22>

12. FERNANDEZ, Aloysius P. Self-help affinity groups (SAGs) : Their Role in poverty reduction and financial sector development. *Paper presented at the International Conference on Micro Finance In The Global Strategy For Meeting The Millennium Development Goals” hosted by Concern Worldwide, Dublin, Ireland, March 2005*

13. FERNANDEZ, Aloysius P. *The Myrada experience: Putting institution first*, February 2003. MYRADA, Bangalore

14. FIALOVÁ, Denisa. *Psychologická analýza členství v online svépomocných skupinách v oblasti rodičovství*. 2009. Dostupné z: http://is.muni.cz/th/206713/fss_b/. Bakalářská práce – obor psychologie. MASARYKOVA UNIVERZITA V BRNĚ. Vedoucí práce doc. PhDr. David Šmahel, Ph.D.

15. FISHER, Thomas, SRIRAM, M.S. a KOLEKTIV, *Beyond Micro-credit: Putting Development Back Into Micro-Finance*, Oxfam publishing, ISBN : 085598-488-0

16. GADENNE, Lucie a Veena VASUDEVAN. How Do Women in Mature SHGs Save and Invest Their Money?: Evidence form Self-Help Groups in India. *Institute for Financial Management and Research* [online]. 2007, Working Paper Series No. 18 [cit. 2012-07-05]. Dostupné z: <http://www.centre-for-microfinance.org/publications/>

17. HARPER, Malcolm. NABARD. Promotion of Self Help Groups under the SHG Bank Linkage Programme in India. 2002. *Mumbai: microCredit Innovations Department, National Bank for Agriculture and Rural Development*. [online], 2002. [cit. 2013-04-29] Dostupné z: http://www.nabard.org/pdf/publications/sudy_reports/malcolmharper.pdf

18. CHESTON, Susy a Lisa KUHN. GLOBAL MICROCREDIT SUMMIT. *Empowering Women through Microfinance*. [online] 2002 [cit. 2013-04-29] Dostupné z: http://www.microcreditsummit.org/commissioned_papers/
19. International Labour Organization. Women in the informal sector and their access to microfinance. *Paper prepared by ILO for the Inter-Parliamentary Union (IPU) Annual Conference. Windhoek, Namibia*, [online] April 1998, [cit. 2013-04-29] Dostupné z: <http://www.ilo.org/public/english/employment/ent/papers/women.htm>
20. KABEER, Naila. 1998. "Money Can't Buy Me Love? Reevaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh." *IDS Working Paper*.
21. KABEER, Naila., Conflicts Over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh, *Original Research Article World Development*, Volume 29, Issue 1, January 2001, Pages 63-84. 2001
22. KINDERNOTHILFE E.V. The Self Help Group Approach: - manual. 2008. Hyderabad, India: Prajwala Enterprises,.
23. KUMAR, Sunil. Study on SHG Federations – Challenges and Opportunities, 2010. *Bankers Institute of Rural Development*, Lucknow
24. LEE, Nanci. Rural Remote Microfinance and Selfish Genes [online]. *July 1, 2006*, *Microcreditsummit papers* [cit. 2012-07-10] Dostupné z: http://www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/2_Lee.pdf
25. MALLIKARJUNA. SWADESHI JAGARAN FOUNDATION. Effectiveness of Women Self Help Groups in Micro Enterprise Development in Rajasthan and Tamil Nadu *NATIONAL COMMISSION. NATIONAL COMMISSION FOR WOMEN*, [online] 2004. [cit. 2013-05-29] Dostupné z: <http://ncw.nic.in/frmPubReport.aspx>
26. MCMILLAN, David W., CHAVIS , David M. Sense of Community: A Definition and Theory *Journal of Community Psychology*, January 1986 (14)
27. MULLAINATHAN, Sendhil. *The psychology of poverty*. 2011, FOCUS vol. 28, No. 1,
28. MYRADA, APMAS, An evaluation of Self-help affinity groups promoted by MYRADA.. *Apmas Hyderabad, MYRADA Bangalore* [online]2009. [cit. 2013-05-29] Dostup-

né z : <http://myrada.org/myrada/>

29. NABARD. *A Handbook on forming self-help groups* . [online]2005, [cit. 2013-04-29]
Dostupné z:
http://cloud2.gdnet.org/~research_papers/A%20handbook%20on%20forming%20self%20help%20groups
30. NABARD. *Status of Microfinance in India 2010-2011*.
31. NEGA, B., MILOFSKY C., Ethiopia's anti-NGO law and its consequences for economic development, 2011, *Oxford University Press and Community Development journal*, Vol 46 No S2, doi:10.1093/cdj/bsr008
32. New Oxford American Dictionary: second edition. 2008. Kreuzfeldt Electronic Publishing GmbH, Hamburg: Oxford University Press, Inc eBook.
33. NGO, T.M.-P., WANHAJ, Z., *Microfinance and gender empowerment*, 2011, *J. Dev. Econ.* doi:10.1016/j.jdevco.2011.09.003
34. PEME, Lizzie a LATHAMALA. Executive summery report : Evaluation of impact and potential of the KNH supported SHG-approach as implemented in Ethiopia, Rwanda, Sout African and Swaziland: [online]2005. *Kindernothilfe (KNH)- Germany*. [cit. 2013-04-29] Dostupné z: <http://www.self-help-approach.com/Resources.aspx>
35. RANKIN, Kathrine N. Governing development: neoliberalism, microcredit, and rational economic woman. *Economy and Society* 2001, [online] vol. 30, No. 1 DOI: 10.1080/03085140020019070. [cit. 2013-04-29] Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1080/03085140020019070>
36. RIEGEL KAREL. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada Publishing a.s., 2007. ISBN 978-80-247-1185-0.
37. RINGEN, Stein. Problém chudoby – několik doporučení k definici a měření. *Sociologický časopis: Czech Sociological Review*, 2005, [online]Vol 1, p.125–139. [cit. 2013-04-29] Dostupné z: <http://sreview.soc.cas.cz/cs/issue/47-sociologicky-casopis-czech-sociological-review-1-2005/880>
38. SATISH,P. Institutional Alternatives for the promotion of microfinance:Self-help

groups in India. 2001, *Journal of Microfinance*, Vol.3, No. 2, p. 50-74

39. TANKHA, Ajay. Self-help Groups as Financial Intermediaries in India: Cost of Promotion. 2002. *ICCO AND CORDAID, The Netherlands*
40. TESORIERO, Frank. Strengthening communities through women's self help groups in South India. *Oxford University Press and Community Development Journal*, [online] 2005, Vol. 41 No. 3 p. 321-333. DOI: 10.1093/cdj/bsi066. [cit. 2013-04-29] Dostupné z: <http://cdj.oxfordjournals.org/content/41/3/321.abstract>
41. TORRI, Maria Costanza. Community gender entrepreneurship and self-help groups: a way forward to foster social capital and truly effective forms of participation among rural poor women? *Oxford University Press and Community Development Journal*. 2010, DOI:10.1093/cdj/bsq019
42. VESELÁ, Lenka. Zplnomocnění žen – od praxe k teorii. *Gender/rovné příležitosti/výzkum*, 2006, [online] č.2 [cit. 2013-04-29] Dostupné z: <http://www.genderonline.cz/view.php?cisloclanku=2007010602>
43. WILSON, Kim. New Microfinance: An Essay on the self-Help Group Movement in India. *Journal of Microfinance*. 2002, [online] č. 2 [cit. 2013-04-29] Dostupné z: <http://cdm15999.contentdm.oclc.org/cdm/compoundobject/collection/Microfinance/id/205/rec/7>

Internetové zdroje:

1. AFRICAN ECONOMIC OUTLOOK. Ethiopia: Economic and Political Governance [online]. 2013 [cit. 2013-05-29]. Dostupné z: <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/countries/east-africa/ethiopia/>
2. CONSORTIUM OF SELF HELP GROUP APPROACH PROMOTERS. About Consortium of Self Help Group Approach Promoters (CoSAP) [online]. 2011-2013 [cit. 2013-05-29].
3. Ethiopia. CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. *The World Factbook* [online]. May 7 2013 [cit. 2013-05-29]. Dostupné z: <https://www.cia.gov/about-cia/index.html>

4. HORKÝ, Ondřej, Ženy, muži a rozvoj. *Rozvojovka.cz* [online]. 4.2.2008 [cit. 2012-01-29]. Dostupné z: http://www.rozvojovka.cz/zeny-muzi-a-rozvoj_200_33.htm
5. HUMAN RIGHTS WATCH, Ethiopia: Government Repression Undermines Poll,. Human Rights Watch May 24, 2010 [online]. Dostupné z : <http://www.hrw.org/news/2010/05/24/ethiopia-government-repression-undermines-poll>
6. Chudoba. EXNEROVÁ, Věra a Andrea VOLFOVÁ. *Rozvojovka.cz* [online]. 22.12.2008 [cit. 2012-01-30]. Dostupné z: http://www.rozvojovka.cz/chudoba_226_15.htm
7. Models of SHG in India. MALHOTRA, . The GLOBAL DEVELOPMENT RESEARCH CENTER. nedatováno [online]. [cit. 2013-05-20]. Dostupné z : <http://www.gdrc.org/icm/SHG-models-india.pdf>
8. OECD, Aid Statistics, Recipient Aid at a glance, Feb 19 2013 [online]. 2013 [cit. 2013-05-29].
9. Women, Poverty & Economics. UN WOMEN. *UN Women* 2011 [cit. 2012-01-30]. Dostupné z: http://www.unifem.org/gender_issues/women_poverty_economics/

PŘÍLOHA 1 : Tabulka četností

AKTIVITY	A	1A	B	2B	C	3C+4C	D	E	F	G	5	6	CELKEM
Hromadný nákup některých domácích potřeb			1				1	1					3
Extra fond			1		1								2
Jednorázová podpora	1		1				1						3
IGA										1			1
PROBLEMY NA ZACATKU	A	1A	B	2B	C	3C+4C	D	E	F	G	5	6	CELKEM
Pochybnosti o smyslu malého spoření	1		1			1		1		1		1	6
Odchod některých členek	1	1				1	1	1					5
Ekonomické problémy				1			1						2
POSTOJ MANZELU	A	1A	B	2B	C	3C+4C	D	E	F	G	5	6	CELKEM
Negativní → Pozitivní postoj					1			1		1		1	4
Stále Pozitivní	1	1	1	1			1				1		6
Stále negativní	1								1				2
VYHODY UCISTI V SHG	A	1A	B	2B	C	3C+4C	D	E	F	G	5	6	CELKEM
Lepší ekonom.situace		1	1	1		2	1					1	7
Ekonom.samostatnost,možnosti půjčky	1	1	1		1		1	1		1	1		8
Vyšší sebevědomí, sebedůvěra					1								1
Pevnější soc.pouta a povzbuzení	1	1	1	1			1	1			1		7
CLA a Dostupnost vzdělávání/učasti na školeních			1			1	1	1	1				5
PROBLEMY	A	1A	B	2B	C	3C+4C	D	E	F	G	5	6	CELKEM
Organizační -stanoveni pravidel			1			1				1			3
Ekonomické (osobní)								1					1
Jednotl.-Nespokojenost s mom.financni situaci		1											1

PŘÍLOHA 2 Zápisky rozhovorů

A SKUPINOVÝ ROZHOVOR

Místo:	Addis Abeba
Stáří:	2 roky
Počet:	20
Kapitál:	4000 ETB
Max. výše půjčky:	200 ETB
Spoření/týden :	2ETB
Úrok:	20 % z 200 ETB, 10% ze 100 ETB

- **Aktivity**

- setkávání se 1x týdně
- jednorázové příspěvky pro nemocné členky/rodinné příslušníky

- **Začátek činnosti (očekávání, obavy, reakce rodiny – manžela apod.)**

- Začátky byly hodně těžké, všichni říkali, že peníze se ztratí – někdo je ukradne. Polovina skupiny rezignovala – zůstalo jich jen 7. – Trvalo to asi 6 měsíců, než se všechno uklidnilo
- Reakce rodiny byla pozitivní. Pouze 1 z manželů žen je dodnes podezřívavý – ale skupina se ho stále snaží přesvědčit, že jeho strach je bezdůvodný, časem se to prý určitělepší

- **Vliv SHG na život jednotlivce - benefity**

- „ Jsme schopni šetřit si samy, bez pomoci kohokoliv dalšího.“
- Dobré byly i tréninky, kt. poskytoval CF a PM na témata jako podnikání nebo HIV/AIDS
- „Před tím jsem byla členkou Iqubu, ale opustila jsem ho, protože to trvalo i 2 roky než mi dovolili vzít si půjčku, člen také musí přispívat na účetní a systém je nastaven jen pro jednorázové okamžité potřeby – ne podnikatelské účely.“
- Sociální benefity : společné setkávání a vzájemně povzbuzování

- **Vize – plány do budoucna**

- konstrukce veřejných sprch a obchůdku pro prodej svých výrobků

- **Problémy skupiny**

- Nečelí žádným zvláštním problémům

Další poznámky:

Více různých zaměstnání: hrnčířství, výroba látek, sběr a prodej dřeva, námezdni dělnice

1A INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Bajech
Místo: Addis Abeba (Ketchuny)
SHG: Yegaro Michael

1. Jak dlouho jste součástí SHG?

2 roky

2. Jaký byl postoj vaší rodiny?

Moje rodina mě zcela podporovala, nebyly žádné problémy.

3. Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je?

Neměla jsem žádná zvláštní očekávání ani obavy. Problémy byly ze začátku: sedm žen si nebylo jistých a chtěli odejít, ale když později viděli benefity SHG, zůstaly a všechno bylo v pořádku.

4. Co se přesně změnilo potom, co jste se stala součástí SHG?

Přineslo mi to nějaké výhody: zlepšení ekonomické situace. Před tím jsem si brávala půjčky od lidí ze sousedství, teď jsem samostatná a můžu přispívat svými výdělky rodině.

5. Jaká je vaše současná finanční situace? (Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)

Vydělávám si 200 birrů/měsíc – moje situace od členství v SHG částečně zlepšila, nicméně se svou finanční situací nejsem spokojená, teď vyrábím hrnce a nádobí, ale raději bych je přímo prodávala než vyráběla-to bych chtěla v budoucnu. Největším benefitem z SHG je povzbuzování k podnikání a další práci.

Se svým manželem mluvím o půjčkách, ale není to on, kdo by rozhodoval. Peníze utrácím za materiál na nádobí - na to si i беру půjčky z SHG, za nájem (státní nájemné: 4ETB/měsíc), jídlo.

Poznámky, otázky navíc:

Této ženě bylo kolem 50 ti let – stejně jako všem členkám její skupiny – její děti už odrostly a skoro všechny mají už své vlastní rodiny (nejmladší bylo 13let). Bydlí ve „státním“ podnájmu – velmi levném. – Domky jsou sice postavené z hlíny, ale uvnitř jsou pěkně i „luxusně“ vybavené (v obývacím pokoji-velký gauč, koberec, velký kredenc s pěkným nádobím)

B SKUPINOVÝ ROZHOVOR

Místo: Addis Abeba
Stáří: 2 roky
Počet: 16
Kapitál: 6250 ETB
Max.výše půjčky: 200 ETB (min.100 ETB)
Spoření/týden : 3 ETB/týden
Úrok: 5 % (doba splátky 5 týdnů, potom navýšení na 10%)

- **Zaměstnání převažující ve skupině:**

Výroba látek a oblečení, hrnčířství

- **Aktivity**

- společný nákup koření ve velkém – levnější – možnost koupit si malou část a platit ve splátkách
- spořicí fond pro školní pomůcky, uniformy
- pomoc při krytí lékařských výdajů – jednorázově, pokud je někdo nemocný
- společné diskuze ve skupinách (1x týdně) o půjčkách a o různých sociálních aspektech života v komunitě

- **Začátek činnosti (očekávání, obavy, reakce rodiny – manžela apod.)**

- Před začátkem projektu, nikdy o SHG neslyšely.
- Ze začátku převažovaly pochybnosti o smyslu spoření 1 ETB za týden, všem to přišlo málo, důležitou roli sehrál community facilitator, který je povzbuzoval, aby se nenechaly odradit.
- Změna v postoji přišla, když si první žena vzala půjčku a vše v pořádku vrátila
- Postoj rodiny byl dobrý – „manželé nás většinou podporovali - rozhodně neodporovali.“
- „Vedeme si své vlastní podniky a nemusíme se ptát manžela, co máme dělat.“
- Manželé většinou chtějí, aby ženy byly součástí SHG – samy někdy využívají jejich půjčky ke svému podnikání/aktivitám

- **Vliv SHG na život jednotlivce - benefity**

- „Před tím jsem musela žebrot u různých lidí, aby mi půjčili peníze – teď si je můžu vypůjčit a navíc s nižším úrokem.“
- „Před začátkem SHG jsem byla sama, neměla jsem dobré kontakty se sousedy, neměla jsem příležitost být se svými přáteli – teď je všechno jinak.“
- „Rozšířily se mi obzory – velkým povzbuzením pro mě bylo setkání několika SHG v rámci CSL, které bylo v Nazretu.“
- „Zlepšila se moje schopnost vyjednávání na trhu. – Mám jistotu půjčky ze společného spoření a tudíž nemusím nutně prodávat pod cenou, pokud ceny šátků klesnou a stát si za svou cenou. Vezmu půjčku na výrobu dalších šátků, které další týden prodám společně s těmi starými, které se mi v době nízkých cen nepodařilo prodat za dobrou cenu.“

- **Vize – plány do budoucna**

- otevření veřejných sprch
- založení místa pro prodej hrnčířských výrobků
- „Jsme si jistí, že v budoucnu budeme schopny si víc ušetřit a budeme v lepší ekonomické situaci“

- **Problémy skupiny**

- Jedné z nich onemocněl manžel, ale ačkoliv se skupina složila na léčbu, zemřel, žena pak nemohla pracovat a splatit zpátky půjčku, skupina se rozhodla jí posečkat – dneska má zase práci a všechno v pořádku splatila.

- Pravidla skupiny: hlavně ze začátku nebyly nastaveny poplatky za nesplácení půjček nebo za účast na týdenních setkáních – dnes už je to nastavené a v pořádku (1ETB za neúčast)

Další poznámky:

Věk žen: vesměs mladší matky s malými dětmi

2B INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Taferlau Negussi
Místo: Addis Abeba (Ketchuny)
SHG: Jeset Abeba (Juniper flower)

1. Jak dlouho jste součástí SHG?

2 roky

2. Jaké bylo stát se členkou – provázely to nějaké problémy?

Ze začátku jsme měli problémy a bylo to z finanční stránky těžké, ale to jsme očekávali. Můj manžel měl dobrý postoj – povzbuzoval mě, abych se zapojila do SHG

1. Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je?

Tuto skupinu jsem navštívila den před tímto rozhovorem, a proto další rozebírání povahy skupiny se zdálo bezpředmětné

2. Co se přesně změnilo potom, co jste se stala součástí SHG?

Trochu se změnil můj příjem / pozn. *Taferlau si vydělává výrobou látek*/ můžu si teď dovolit zaměstnat 1 člověka. Taky můj sociální život se změnil, setkáváme se a diskutujeme o životě. Mám jistotu, že když bych byla nemocná, SHG by mě podpořilo.

3. Jaká je vaše současná finanční situace?(Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)

Jedny kompletní šaty trvá vyrobit 1 a ½ dne – výdělek je 40 ETB. Peníze dávám na jídlo, materiál a hlavně nájem, který mne stojí 400 ETB/měsíc (*pozn. soukromý pro nájem – ne od státu*). Problém nastává, když se zvýší cena materiálu na látky – na to si teď беру půjčky z SHG, abych lépe překlenula tato období.

Ráda bych látky a hotové šaty sama prodávala, na založení takového obchodu bych ale potřebovala velkou půjčku (až 10 000 ETB)

Poznámky, otázky navíc:

- 1 dítě -5 let staré (v budoucnu by chtěla další), výrobou látek se zabývá už 13 let

Je mnoho žen ve vašem okolí součástí SHG nebo jste spíš výjimkou?

Ne, mnoho ne.

C SKUPINOVÝ ROZHOVOR

Jméno: „Lets grow together“
Místo: Dilla
Stáří: 1,5 let
Počet: 18
Kapitál: 6500 ETB
Úrok: 2,25 % na 100 ETB

- **Aktivity**

- mají vytvořený vedlejší fond pro „sociální záležitosti“ – na svatby (tj. vždy max 100 ETB), oslavy pro absolventy škol apod. – na tento fond se dobrovolně přispívá 1birr/týden – pokud se skupina dohodne, nemusí se v některých případech půjčky na soc. záležitosti vracet
- každý rok pořádají oslavu k založení jejich skupiny

- **Začátek činnosti (očekávání, obavy, reakce rodiny – manžela apod.)**

- Nejdříve to bylo docela těžké – především postoje manželů – nyní zcela převažují klady.
- „Dnes si naše děti hrají nato, že jdou do svépomocné skupiny.“
- „Na začátku jsme se neznali, ačkoliv bydlíme blízko sebe, dnes se vidíme jako sestry.“

- **Vliv SHG na život jednotlivce - benefity**

- pozitivní změna v sebedůvěře něco dokázat, samostatně pracovat

- **Vize – plány do budoucna**

Chtěli by zaměstnat člověka, který by jim pomohl organizovat jejich podnikání, vedl jejich setkání, účetnictví apod.

- **Problémy skupiny**

Další poznámky:

Velmi úspěšná a nadšená skupina, 4 měsíce součástí CLA

Zaměstnání převažující ve skupině: Různé druhy drobného podnikání

3C INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Adaiuch
Místo: Dilla
SHG: Lets grow together

1. Jak dlouho jste součástí SHG?

1,5 roku

2. Proč jste se stala členkou skupiny – jaké byly vaše očekávání?

a. Jaké bylo stát se členkou – provázely to nějaké problémy? Jaký byl postoj vaší rodiny?

Byla jsem jednou ze zakladatelek naší skupiny. Ze začátku to bylo obtížné vytrvat – 7 členek to vzdalo. První setkání taky nebyla lehká – bylo těžké vymyslet dobrá pravidla

dla a vyžadovat jejich dodržování. Měla jsem strach, protože jsem už dříve byla součástí skupiny Iddir (-tradiční druh uskupení ke společnému spoření), bylo nás 35, ale skupina se rozpadla, protože jedna členka vzala všechny úspory a odstěhovala se. Kdyby mě nepřemlouvali (*komunitní facilitátoři*), nestala bych součástí SHG.

3. **Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je?**

(Viz rozhovor se skupinou), *Ted' už máme hodně peněz a je těžší je sledovat a kontrolovat*

4. **Co se přesně změnilo potom, co jste se stala součástí SHG?**

Mohla jsem si dovolit otevřít svůj vlastní obchod – předtím jsem byla uklízečkou, pak pokladní – to jsem si vydělávala 250 ETB/ měsíc dnes si vydělávám 600 ETB měsíčně.

5. **Jaká je vaše současná finanční situace? (Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)**

Viz č.2, O financích s manželem diskutujeme, navíc jsem to já, kdo „drží kasu“ - hlídám naše úspory.

Poznámky, otázky navíc:

Zp.obživvy- vlastní obchod

4C INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Mahlet
Místo: Dilla
SHG: Lets grow together

1. **Jak dlouho jste součástí SHG?**

1,5 roku

2. **Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je?**

Bylo to úplně jiné, než jsem si na začátku představovala. Nejdříve jsem měla velké pochybnosti, ale teď to funguje líp, než si myslela. Na začátku jsem se bála půjčit si vyšší částku peněz.

3. **Jaká je vaše současná finanční situace?(Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)**

- Před tím než jsem se stala součástí SHG jsem dohlížela na manželovo stádo, dnes si vydělávám prodejem koření – vydělám si tak i 600 ETB/měsíc.
- Večer chodím do školy šití a navrhování, v budoucnu bych si chtěla založit obchod s oblečením a navrhovala bych své vlastní oblečení.
- O financích v rodině rozhoduje většinou můj manžel.

Poznámky, otázky navíc:

S Mahlet jsem mluvila za přítomnosti Adanch (výše), která je dominantnější a přirozeně více mluví, navíc to bylo hned po rozhovoru s celou skupinou, tudíž některé otázky se zdály být už zodpovězené a ženám samotným se zdálo zvláštní na ně odpovídat.

D SKUPINOVÝ ROZHOVOR

Jméno:	„Together“
Místo:	Dilla
Doba fungování:	1 a ½ roku
Členové:	20
Kapitál:	3500 ETB
Max. výše půjčky:	100 ETB
Spoření/týden :	5 ETB

Pozn.: všechny členky této skupiny jsou HIV pozitivní – nejsou sousedky, spojuje je jejich nemoc.

- **Zaměstnání převažující ve skupině:**
Vyrábění látek a šití oblečení

- **Aktivity**

Vyrábění látek a šití oblečení

Kromě spoření na půjčky neexistuje žádný další fond pro jiné účely. – Pokud je ale jedna z nich nemocná, potřebuje splatit pohřební výlohy, narozeniny apod., přispívají jí všichni jednorázově.

Nákup a distribuce oleje během svátků.

- **Začátek činnosti (očekávání, obavy, reakce rodiny – manžela apod.)**

Manželé činnost žen vesměs podporují. (Pokud mají manžela, několik manželů potom, co zjistili, že jejich žena je HIV, odešli od rodiny). Jeden z manželů si dnes dokonce skrz svou ženu dává uložit své peníze v její skupině.

- **Vliv SHG na život jednotlivce. - benefity**

Situace žen před vstupem do skupiny byla velmi tíživá. Většina z nich přišla o práci potom, co se zjistilo, že jsou HIV pozitivní, nikdo jim také kvůli nemoci nebyl ochotný pronajmout pokoj/dům.

„Později, když jsem vstoupila do skupiny, jsem si byla schopna otevřít svůj vlastní obchod.“

„Hledala jsem nějakou pomoc, protože, když lidi ví, že máte AIDS, je těžké najít práci. Ale teď když už jsem ve skupině, pomoc nepotřebuji.“

- **Vize – plány do budoucna**

- **Problémy skupiny**

V minulosti 2 členky nebyly ochotny podrobit se společným pravidlům, a tak je nakonec musely vyloučit ze skupiny.

Další HIV pozitivní ženy by chtěli být součástí jejich skupiny, ale oni již více členů nechtějí, dvacet se zdá jako optimální počet.

Další poznámky:

Obr.: Tato skupina také dlouho vyprávěla o benefitech „cluster level organization“, která jim pomohla vymocit si na úřadech pokračování programu bezplatných léků pro HIV pozitivní obyvatele.

E SKUPINOVÝ ROZHOVOR

Jméno:	For Change
Místo:	Dilla
Stáří:	1 rok a 5 měsíců
Počet:	16
Kapitál:	2100 ETB
Max.výše půjčky:	1000 ETB (min 400 ETB)

• **Aktivita**

Každých měsíc kupují hromadně kávu a o svátcích také olej ze společných peněz – každá si pak zaplatí za svoji část (-levnější než nákup z obchůdků na ulici)

• **Začátek činnosti (očekávání, obavy, reakce rodiny – manžela apod.)**

Ze začátku byl problém vytrvat, když ještě neviděli žádné benefity a také někteří manželé nám nedůvěřovali.

• **Vliv SHG na život jednotlivce. - benefity**

- Zatím největším „vítězstvím“ skupiny bylo dosažení kapitálu, který vystačí na vyšší možnosti půjček.
- Velké plus je také sociální život – diskutování o běžném životě v komunitě
- „Dobré je, že si můžeme určovat svá vlastní pravidla pro naši skupinu“
- „Pozitivní rozdíl také přišel po té, co jsme se připojily ke Cluster Level Org. (CLA) – díky tomu jsme se seznámily s jinými skupinami a dostali užitečná školení“

• **Vize – plány do budoucna**

Postavit si malý mlýn na mletí mouky – příjem pro skupinu

• **Problémy skupiny**

Poslední dobou se zvyšují náklady na život (většina se shodla, že na základní životní potřeby vynakládá 200 ETB/měsíc)

4 bývalé členky odešly – nezúčastňovaly se povinných týdenních setkání.

F SKUPINOVÝ ROZHOVOR

Jméno:	Abeba
Místo:	Awasssa
Stáří:	9 měsíců
Počet:	24
Max.výše půjčky:	100 ETB

• **Aktivita**

Příjmy skupiny jsou především z úroků půjček – všichni společně rozhodují o tom, kdo si další týden vezme půjčku (a za jakým účelem: např. pro účely podnikání ano, pro oslavy a „nepotřebné“ věci navíc – ne)

- **Vliv SHG na život jednotlivce. - benefity**

V poslední době se tři členky zúčastnily školení v podnikání, což velmi přispělo k řízení peněz ve skupině a přineslo nové informace o tom, jak si zařídit malý podnik/jak ho udržovat

- **Vize – plány do budoucna**

Otevření obchodu s kořením

- **Problémy skupiny**

Podceňování ze strany sousedů a hlavně manželů.

Další poznámky: tato skupina ještě není součástí cluster level groups – nemá žádné spojení s dalšími skupinami. Zaměstnání převažující ve skupině- různé druhy malých podniků (prodej kávy/zeleniny na ulici apod.)

G SKUPINOVÝ ROZHOVOR

Jméno: Rip Fruit
Místo: Awasssa
Stáří: 9 měsíců
Počet: 18
Kapitál: 1600 ETB

- **Aktivity**

-každotýdenní setkání
- pro zvýšení kapitálu prodávají kávu a olej

- **Začátek činnosti (očekávání, obavy, reakce rodiny – manžela apod.)**

- Nedůvěra: „Co se může dokázat s 1 ETB týdně?“
- problémy s manžely: Jedné z žen manžel zakázal chodit do SHG
- nyní je manželé podporují a diskutují společně o problémech

- **Vliv SHG na život jednotlivce. - benefity**

- „Můžeme si půjčit peníze a nemusíme se bát, že půjčky nedokážeme splatit.“
- **Půjčky se používají na prodej indžary, zeleniny a podobného malého podnikání“**

- **Vize – plány do budoucna**

- Rozšíření malých podniků členek, ale i společného podnikání (IGA)

- **Problémy skupiny**

Řízení peněz a shoda na výši úroku (někdy 10% a někdy méně – podle situace)

5 INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Zertihun Desalegn
Místo: Awassa

SHG: We can (Everything is possible) – capital: 12 000 ETB, 20 členů

1. Jak dlouho jste součástí SHG?

Od samého vzniku skupiny – tzn. 2 roky - jsem jedna ze zakladatelek -

2. Proč jste se stala členkou skupiny – jaké byly vaše očekávání? A jaké byly počátky?

Sousedé byli součástí SHG už před námi, takže když nám bylo nabídnuto založit SHG, byly jsme moc rádi. Všichni v mé rodině mě podporovali, neměla jsem žádné problémy.

3. Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je?

Je nás dohromady 20, spoříme dohromady peníze, každý člen si může půjčit až 3000 ETB, min. 1000 ETB

4. Co se přesně změnilo potom, co jste se stala součástí SHG?

Především mám lepší vztahy se sousedkami, Před tím by mi peníze nikdo nikdy nepůjčil – tohle pro mě je a bude jediná cesta.

5. Jaká je vaše současná finanční situace? Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)

- Nevím přesně kolik si vydělávám
- Dříve jsem nebyla schopná ušetřit vůbec nic, teď je moje finanční situace o mnoho lepší.
- Peníze dávám hlavně na jídlo a ošacení pro děti, taky na jejich školní výdaje – všechny 4 totiž chodí do školy.

Poznámky, otázky navíc:

Tato paní ke konci rozhovoru musela odejít, její syn si zlomil ruku, musela ho doprovodit do nemocnice

- všechny její sousedky jsou součástí SHG

6 INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Kelemua

Místo: Awassa

SHG: We can (Everything is possible) – capital: 12 000 ETB, 20 členů

1. Proč jste se stala členkou skupiny – jaké byly vaše očekávání?

Sousedé byli součástí SHG už před námi, také jsme se chtěli založit svou vlastní SHG

2. Jaké bylo stát se členkou – provázely to nějaké problémy? Jaký byl postoj vaší rodiny?

- Jsem jedna ze zakladatelek skupiny – jako první jsem si vzala půjčku

- Ze začátku jsem neměla příliš velká očekávání, začala jsem hlavně kvůli sousedkám – nechtěla jsem stát mimo toho, co se děje v komunitě. “Dnes si jsem plně vědoma výhod členství v SHG.
- Pocity ostatních včetně těch mých byly smíšené. Kdyby Salamon (PM- BIGA) nepřicházel a neustále nás nepovzbuzoval a nepřipomínal, že s tím málem, co si uspoříme, můžeme udělat velké věci, hned bychom toho nechali
- S manželem jsem měla ze začátku problémy. Odrazoval mě a říkal mi, že nedělám nic užitečného a vyhazuju peníze. První půjčku jsem před ním dokonce musela zatajit. S první půjčkou – 100 ETB jsem začala vařit a prodávat Shamet (tradiční etiopský nápoj) a začala věřit, že je možné udělat s málem mnoho.

3. Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je? Očekávání, problémy v minulosti?

- Je nás dohromady 20, spoříme dohromady peníze, každý člen si může půjčit až 3000 ETB, min. 1000 ETB
- Kromě těch začátků jsme neměli žádné problémy.

4. Co se přesně změnilo potom, co jste se stala součástí SHG?

Celý můj postoj ke společnému spoření se změnil. Kromě SHG jsem se také stala členkou Iquibu, kde každý týden spořím 100 ETB.

5. Jaká je vaše současná finanční situace? Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)

Nejsem si jistá, kolik přesně vydělávám. Od té doby, co mám svoji vlastní živnost, rozhoduji o svých penězích sama

Peníze dávám za věci pro rodinu. Taky ale za oblečení – za tu dobu co jsem součástí SHG se změnil můj styl oblékání – je nyní lepší.

Poznámky, otázky navíc: SHG na rozdíl od Iquibů mají vizi (jejich SHG by si během příštích let chtěla otevřít hotel nebo mlýn), její Iquib má 24 členů a každý týden si tam spoří 100 ETB, zatímco v SHG jen 5-7 ETB (-výše spoření je dobrovolná – min. Však 1ETB)

12

ADDIS ABEBA

7 INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Zahara Kiar

Místo: Addis Abeba

SHG: “Go and step for women!”

1. Jak dlouho jste součástí SHG?

1 měsíc a 1 týden (zatím jsem se účastnila 6 setkání)

2. Proč jste se stala členkou skupiny – jaké byly vaše očekávání?

Chci si ušetřit nějaké peníze a vzít si půjčku. Někteří mí přátelé byli součástí SHG a měli z toho užitek. Doufám, že budeme uvnitř skupiny spolupracovat, že mi finančně vypomůžou

3. Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je?

Je nás 16 a známe se navzájem velmi dobře. Nemáme zatím žádné problémy. Ani ještě nemáme žádné plány a tak já nemám žádná očekávání. Chceme ale jít dopředu – vytvořit si plán a držet se ho. Už se objevila i myšlenka o tom, co bychom možná mohli dělat – nějakou výtěžnou aktivitu jako třeba výroba a prodej nějakého jídla. Pokud budeme mít školení na různé dovednosti, mohli bychom jít dopředu.

4. Co se přesně změnilo potom, co jste se stala součástí SHG?

Irelevantní- Tato žena součástí skupiny příliš krátce

5. Jaká je vaše současná finanční situace?(Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)

Vydělávám si praním prádla a prodejem dřevěného uhlí, také pečou chleba, který pak prodávám. Mám průměrně asi 300 ETB/měsíc. Starám se o 5 dětí a můj manžel už zemřel, takže o penězích rozhoduji sama.

Když bych dostala půjčku, rozšířila bych své podnikání – koupila bych víc hnědého uhlía a mohla bych upéct víc chleba.

8 INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Etageon Yalew

Místo: Addis Abeba

SHG: Serto Masayet /=Work and show the work/

1. Jak dlouho jste součástí SHG?

1 měsíc a 2 týdny

2. Proč jste se stala členkou skupiny – jaké byly vaše očekávání?

Je to lepší než zůstat doma, Chci něco dělat – třeba šetřit a zlepšit tak své živobytí.

3. Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je?

Doufám, že naše skupina poroste, a že se naše ekonomická situace zlepší. Teď jsme ještě velmi mladá skupina, ale máme plán – rozvrh, díky kterému dosáhneme našich cílů.- Zatím musí každá ušetřit 2 ETB/měsíc. Na našich setkáních mluvíme o různých nápadech, co budeme dělat v budoucnu. Doufám, že až se trochu rozrosteme, budeme mít i jiné zdroje na spoření než naše vklady – myslím třeba nějakou aktivitu, která by nám vynášela peníze.

4. Co se přesně změnilo potom, co jste se stala součástí SHG?

- *členkou příliš krátce*

5. Jaká je vaše současná finanční situace? (Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)

Poslední dobou nemám práci. Můj manžel je v důchodu a pobírá menší důchod a navíc ještě pracuje jako strážný – dostává tak 400 ETB/měsíc. V budoucnu bych ale chtěla prodávat rajčata a olej – pokud tedy dostanu místo od vlády.

9 INDIVIDUÁLNÍ ROZHOVOR

Jméno: Tayech Yemer
Místo: Addis Abeba
SHG: „Světlo“ (Brihon Fona)

1. Jak dlouho jste součástí SHG?

1 měsíc

2. Proč jste se stala členkou skupiny – jaké byly vaše očekávání?

Nemám žádné peníze – žádné úspory k dispozici – se spolupráci s SHG, bych si mohla vydělat více peněz.

3. Můžete říct něco víc o vaší skupině? Jaká je?

- Se skupinou se scházíme 1x týdně – zatím jsem tam byla 4x, je nás dohromady 15, každý týden musí každý uspořít 2 birry. Všechny členy skupiny znám dobře, jsou to moji sousedé.

Očekávám, že si ve skupině navzájem pomůžeme, členové skupiny (na rozdíl ode mě) jsou více vzdělaní, mohou mi pomoc změnit moje podnikání.

- Obavy nemám. Pokud půjdeme s Bohem, máme naději. Pokud nějaké věci ve skupině nepůjdou správným směrem, chci je řešit a hledat řešení.

4. Co se přesně změnilo potom, co jste se stala součástí SHG?

- *členkou příliš krátce*

5. Jaká je vaše současná finanční situace? (Jak si vyděláváte, za co utrácíte, plány v budoucnu, současné těžkosti)

- Finanční situace pro mě není dobrá. Mám sice dost na jídlo a nájemné (státní), ale chtěla bych si polepšit, ceny všech produktů navíc poslední dobou stoupají.

- Prodávám cibuli a rajčata na ulici, ale jen na vedlejších ulicích – na hlavních je to zakázáno – člověk musí mít licenci od státu. Jsem vdova, a tak o penězích rozhoduji sama.

- Pokud si budu moct vzít půjčku a dostat od vlády nějaké lepší místo na prodej, chtěla bych rozšířit své podnikání.