

**UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI**

**Přírodovědecká fakulta**

Katedra rozvojových a environmentálních studií



**Vliv mikrofinancí a svépomocných skupin  
na redukci chudoby**

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Olomouc 2019

Vedoucí práce:

Mgr. Martin Schlossarek

Autorka práce:

Bc. Kateřina Mejsnarová

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně a veškeré zdroje jsem uvedla v seznamu literatury.

V Olomouci dne 7. 4. 2019

.....  
podpis

## **Poděkování**

Chtěla bych moc poděkovat mému vedoucímu diplomové práce Mgr. Martinu Schlossarkovi za jeho pomoc při plném navržení výzkumu, jeho realizaci, při zpracování dat a jejich analýze. Jeho cenné rady a podpora během realizace výzkumu pro mne byly důležitým podnětem pro snahu o kvalitně odvedenou práci.

Dále bych chtěla poděkovat členům obou organizací, Wakulima Maendeleo Group a ADS Nyanza, za jejich důvěru, čas, pomoc při realizaci výzkumu a hlavně za jejich dobře odváděnou práci, kterou ve svých oblastech vykonávají. Umožnění zrealizování výzkumu pro mne bylo poctou a velkou životní zkušeností.

V neposlední řadě bych chtěla poděkovat své rodině, příteli a blízkým přátelům za obrovskou podporu během realizace terénního výzkumu, za pomoc při psaní celé práce, při sáhodlouhém přepisování dat a za jejich trpělivost.

# UNIVERZITA PALACKÉHO V OLMOUCI

Přírodovědecká fakulta

Akademický rok: 2016/2017

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Bc. Kateřina MEJSNAROVÁ**  
Osobní číslo: **R160070**  
Studijní program: **N1301 Geografie**  
Studijní obor: **Mezinárodní rozvojová studia**  
Téma práce: **Vliv mikrofinancí a svépomocných skupin na redukci chudoby**  
Zadávací katedra: **Katedra rozvojových a environmentálních studií**

### Zásady pro vypracování

Diplomová práce se zabývá vlivem mikrofinancí a svépomocných skupin na redukci chudoby. Úvodní teoretická část se věnuje mikrofinančním svépomocným skupinám, jejich typologii, a jimi poskytovaným službám. Druhá část se věnuje vlivu mikrofinancí svépomocných skupin a na redukci chudoby v rozvojových zemích. Její součástí je praktická část, která se zaměřuje na činnost dvou nevládních organizací, které mikrofinanční svépomocné skupiny sdružují.

Rozsah pracovní zprávy: **20-25 tisíc slov**  
Rozsah grafických prací: **dle potřeby**  
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

Yunus, Muhammad. 2008. *Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. New York: Publicaffairs.  
Akula, Vikram. 2010. *A Fistful of Rice: My Unexpected Quest to End Poverty Through Profitability*. Boston: Harvard Business Review Press.  
Duvendanck, Maren, Richard Palmer-Jones, James G. Copestake, Lee Hooper, Yoon Loke, and Nitya Rao. 2011. *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?*. London: University of London.  
Bateman, Milford, Stephanie Blankenburg, Richard Kozul-Wright. 2017. *The Rise and Fall of Global Microcredit: Development, debt and disillusion*. New York: Routledge.  
Wahiduddin, Mahmud. 2017. *The Theory and Practice of Microcredit*. New York: Routledge.  
Levin, Henry M., Patrick J. McEwan. 2001. *Cost-Effectiveness Analysis: Methods and Applications*. California: SAGE Publications.

Vedoucí diplomové práce: **Mgr. Martin Schlossarek**  
Katedra rozvojových a environmentálních studií

Datum zadání diplomové práce: **27. ledna 2017**  
Termín odevzdání diplomové práce: **15. května 2017**

V Olomouci dne 27. ledna 2017

---

prof. RNDr. Ivo Frébort, CSc., Ph.D.  
děkan

L.S.

---

doc. RNDr. Pavel Nováček, CSc.  
vedoucí katedry

## **Abstrakt**

Diplomová práce se zabývá výzkumem dvou mikrofinančních organizací, Wakulima Maendeleo Group, působící v jihozápadní Tanzanii, a ADS Nyanza, působící v Keni. Obě organizace se věnují mikrofinančním službám, využívají však odlišné nástroje. Wakulima Maendeleo Group svým klientům poskytuje mikropůjčky, ADS Nyanza svým klientům poskytuje podporu v budování kapacit ohledně mikrospoření. Charakteristikou obou organizací a vnímáním jejich činností z pohledu klientů se zabývá třetí kapitola. Popisem metodologie výzkumu, jeho cíli, výzkumným vzorkem, postupem analýzy dat a limity výzkumu se zabývá čtvrtá kapitola. Pátá kapitola diskutuje výsledky výzkumu a možná doporučení pro obě organizace.

Teoretická část je rozdělena do dvou kapitol. První kapitola popisuje koncept mikrofinancí, jeho vznik, mikrofinanční poskytovatele a stakeholdery, mikrofinanční služby a jejich klienty. Druhá kapitola popisuje typologii svépomocných skupin a diskutuje jejich vliv na redukci chudoby.

**Klíčová slova:** mikrofinance, svépomocné skupiny (SHGs), Wakulima Maendeleo Group, mikropůjčky, ADS Nyanza, mikrospoření, výzkum

## **Abstract**

The diploma thesis deals with a research of two microfinancial organizations: the Walkulima Maendeleo Group operating in the Southwest Tanzania and the ADS Nyanza active in Kenya. Both organizations are dealing with microfinancial services, nevertheless using different tools. Microloans are offered to clients by Walkulima Maendeleo Group, ADS Nyanza offers support by creating availabilities for microloans instead. The characteristics of both organizations and the perception of their activities from a customer point of view is depicted in chapter 3. The description of the research method, the aims, the research sample, data acquisition and analysis and limitations of the research are described in chapter 4. Results and possible advises for both organizations are illustrated in chapter 5.

The theoretical part is composed of two chapters. The first one describes the concept of microfinance, its origin, its providers and stakeholders, microfinancial services and the clients. In the second chapter the typology of the self-help groups and their influence of poverty alleviation is depicted.

**Key words:** microfinance, self-help groups (SHGs), Wakulima Maendeleo Group, microloans, ADS Nyanza, microsavings, research.

# Obsah

Seznam tabulek .....	9
Seznam obrázků .....	9
Seznam grafů .....	9
Seznam příloh .....	9
Seznam použitých zkratek .....	10
Úvod .....	12
Cíl práce .....	13
TEORETICKÁ ČÁST .....	14
1. Mikrofinance .....	14
1.1 Definice .....	14
1.2 Vznik .....	14
1.3. Mikrofinanční poskytovatelé a stakeholdeři .....	15
1.4 Mikrofinanční služby .....	16
1.5 Klienti mikrofinančních služeb .....	19
2. Svépomocné skupiny .....	21
2.1 Typologie .....	21
2.2. Vliv svépomocných skupin na redukci chudoby .....	25
PRAKTICKÁ ČÁST .....	30
3. NNO Wakulima Maendeleo Group a NNO ADS Nyanza .....	30
3.1 NNO Wakulima Maendeleo Group .....	30
4.1.1 Projekt Podpora farmaření .....	39
3.2 ADS Nyanza .....	44
3.2.1 Projekt Spoření se vzděláním .....	55
4. Výzkum .....	61
4.1 Cíl a výzkumné otázky .....	61
4.2 Metodologie výzkumu .....	62
4.2.1 Výzkumný design .....	62
4.2.2 Výzkumný vzorek .....	63
4.2.3 Sběr dat .....	65
4.2.4 Časový rámec terénního výzkumu .....	68
4.3 Postup analýzy dat .....	69
4.4 Etika výzkumu .....	72
4.5 Limity výzkumu .....	72
5. Výsledky výzkumu .....	74

5.1	Dílčí cíl 1: Porovnání nastavení obou organizací .....	74
5.2	Dílčí cíl 2: Vliv projektů na životní úroveň klientů .....	76
5.3	Doporučení pro organizace .....	87
6.	Závěr .....	90
	Použitá literatura.....	93
	Přílohy.....	101



## Seznam tabulek

Tabulka 1 Časový rámec výzkumu.....	68
Tabulka 2 Indikátory životní úrovně klientů WMG, 2017.....	77
Tabulka 3 Indikátory životní úrovně klientů ADS Nyanza, 2018.....	78
Tabulka 4 Doporučení pro organizaci WMG .....	87
Tabulka 5 Doporučení pro organizaci ADS Nyanza .....	88

## Seznam obrázků

Obrázek 1 Schéma mikrofinančních služeb a přístupů MFIs.....	19
Obrázek 2 Rozložení hlavních vesnic zapojených SHGs .....	31
Obrázek 3 Struktura WMG (únor 2018) .....	33
Obrázek 4 Struktura WMG (únor 2019) .....	35
Obrázek 5 Harmonogram projektu Podpora farmaření.....	44
Obrázek 6 Nyanza provincie .....	45
Obrázek 7 Schéma struktury organizace ADS Nyanza.....	47
Obrázek 8 Harmonogram projektu Spoření se vzděláním .....	60
Obrázek 9 Ukázka dotazníku .....	68
Obrázek 10 Váhy pro stanovení asset indexu, respondenti WMG .....	71
Obrázek 11 Váhy pro stanovení asset indexu, respondenti ADS Nyanza.....	72

## Seznam grafů

Graf 1 Životní úroveň klientů obou organizací, 2017 .....	79
Graf 2 Změny v životní úrovni klientů WMG (2016-2017) .....	81
Graf 3 Změny v životní úrovni klientů WMG (2015-2016) .....	82
Graf 4 Změny v životní úrovni klientů ADS Nyanza (2017-2018) .....	83
Graf 5 Asset index WMG (2015-2016) .....	84
Graf 6 Asset index ADS Nyanza (2017-2018).....	85

## Seznam příloh

Příloha 1 Zemědělské semináře WMG: teoretická část, 2016 .....	101
Příloha 2 Zemědělské semináře WMG: praktická část, 2016.....	101
Příloha 3 Školení SHGs: modul Spoření se vzděláním, ADS Nyanza, 2018 .....	102
Příloha 4 První školení nové skupiny: modul Spoření se vzděláním, ADS Nyanza, 2018 .....	103
Příloha 5 Fokusní skupina s klienty WMG, 2018 .....	103
Příloha 6 Fokusní skupina s klienty ADS Nyanza, 2018.....	104

## Seznam použitých zkratk

ACK	Anglikánská církev Keni (z angl. Anglican Church of Kenya)
ADS	Rozvojové služby ACK (z angl. ACK Development Service)
ASCAs	Accumulating Savings and Credit Associations
CLAs	Cluster Level Associations
ČR	Česká republika
FLAs	Federation Level Associations
IEEP	Integrovaný projekt hospodářského posílení (z angl. Integrated Economic Empowerment Project)
MFIs	Mikrofinanční instituce (z angl. Microfinance Institutions)
NNO	Nevládní nezisková organizace
OSN	Organizace spojených národů (z angl. United Nations, UN)
OXFAM	Oxford Committee for Famine Relief
PESP	Projekt pro udržitelný lidský rozvoj (z angl. Peoples Empowerment for Sustainability Project)
ROSCAs	Rotating Saving and Credit Associations
SfC	Saving for Change
SHGs	Svépomocné skupiny (z angl. Self-help Groups)
SILCs	Savings and Internal Lending Communités
SWE	Spoření se vzděláním (z angl. Savings with Education)
TZN	Tanzanie
VSLAs	Village Savings and Loan Associates
WMG	Wakulima Maendeleo Group

*„Chudoba nepatří do lidské civilizované společnosti.*

*Její správné místo je v muzeu.“*

Yunus (2008, 283)

## Úvod

Bangladéšský ekonom, bývalý profesor katedry ekonomie univerzity v Chittagongu a zakladatel konceptu moderních mikrofinancí, Muhammed Yunus (2008, 289) poznamenal: „*Dokázali jsme svět zbavit otroctví, neštovic a apartheidu. Zbavit ho chudoby by bylo ještě znamenitější než všechny tyto úspěchy a zároveň by to posílilo i je. To by mohl být svět, na který bychom mohli být pyšní, pyšní, že v něm žijeme.*“ Redukce chudoby se Yunus (2008) snaží dosáhnout pomocí konceptu moderních mikrofinancí, který postupně vznikl od konce 80. let 20. století. Z projektů, které vedl ještě jako univerzitní profesor, postupně vybudoval první oficiální mikrofinanční banku Grameen Bank, v překladu Vesnická banka, a rozšířil mikroúvěry a další mikrofinanční služby pro chudé obyvatele do více oblastí Bangladéše, později i do jiných zemí (Yunus, 2008). Za své zásluhy byl v roce 2006 odměněn Nobelovou cenou za mír. Přestože byl rok 2005 OSN vyhlášen za „Mezinárodní rok mikrokreditů“ (OSN, 2005) a přes akademické výzkumy a tvrzení mnoha ekonomů a rozvojových teoretiků je vliv mikrofinancí na redukcí chudoby některými vědci stále zpochybňován a považován za nedostatečně prozkoumaný (např. Bateman, 2010 nebo Karim, 2011).

Diplomová práce se kromě teoretické části, zaměřené především na mikrofinance a svépomocné skupiny, věnuje výzkumu dvou konkrétních organizací, které poskytují mikrofinanční služby. První zkoumanou organizací je nevládní nezisková organizace Wakulima Maendeleo Group, která působí v jihozápadní Tanzanii, v okrsku Utengule/Usangu. Druhou zkoumanou organizací je organizace ADS Nyanza, která implementuje své projekty v Keni, v distriktu Nyanza u Viktoriina jezera.

Téma *Vliv mikrofinancí a svépomocných skupin na redukcí chudoby* bylo autorkou vybráno z důvodu dlouholeté praxe a zájmu o NNO Maendeleo, která se mikrofinancím věnuje od roku 2011 a zároveň je partnerskou organizací zkoumané organizace Wakulima Maendeleo Group. Realizováním výzkumu chtěla autorka přispět k rozšíření vědomostí v oblasti mikrofinancí, neboť vliv mikrofinancí je stále zpochybňován, ke zvýšení kredibility organizace a k nalezení případných prostorů pro zlepšení fungování organizací a potřeb klientů mikrofinančních služeb.

## Cíl práce

Záměrem této diplomové práce je provést analýzu mikrofinančních aktivit dvou neziskových organizací: Wakulima Maendeleo Group, která působí v Tanzanii, a ADS Nyanza, která působí v Keni.

Obě organizace mají status neziskové organizace, obě působí ve venkovských regionech a poskytují své služby typově podobným klientům. Obě organizace zprostředkovávají svým klientům mikrofinanční služby, ale rozdílného typu. Organizace Wakulima Maendeleo Group se věnuje hlavně mikropůjčkám, organizace ADS Nyanza se věnuje hlavně mikrospoření. Obě organizace mají na své činnosti navázané vzdělávací semináře s odlišným zaměřením.

Hlavním cílem výzkumu je popsat plán implementace a reálnou implementaci mikrofinančních projektů obou organizací se záměrem identifikovat jejich silné a slabé stránky, zjistit jejich vliv na životní úroveň klientů a na tomto základě navrhnout doporučení pro jejich management.

Práce je rozdělena do dvou částí, na teoretickou a praktickou část. Teoretická část se bude zabývat mikrofinancemi, konkrétně svépomocnými skupinami, jejich typologií a jejich vlivem na redukci chudoby.

Praktická část již obsahuje samotnou analýzu projektů. Představí obě organizace, jejich cíle a projekty. Převážně se bude věnovat zjištěním výzkumu a samotné implementaci projektů z pohledu klientů. V závěru se zaměří na možná doporučení pro obě organizace.

Data, která jsou v praktické části využita, jsou čerpána z terénního výzkumu autorky, realizovaného od února do dubna 2018 v Tanzanii, v okrsku Utengule/Usangu a v Keni, v distriktu Nyanza.

# TEORETICKÁ ČÁST

## 1. Mikrofinance

Úvodní část kapitoly se věnuje vzniku konceptu mikrofinancí a zmiňuje definice některých uznávaných ekonomů a teoretiků. Hlavní část popisuje mikrofinanční poskytovatele, stakeholdery a jejich služby. V závěru se kapitola zmíní o cílové skupině, tedy o klientech mikrofinančních institucí.

### 1.1 Definice

Mikrofinance jsou finanční služby poskytované v malých částkách, pro obyvatele s nízkým příjmem. Jsou poskytovány mikrofinančními institucemi, které substituují konvenční bankovní systém. Jedna z uznávaných definic, dle Dasgupta a Raa (2003, 8), popisuje mikrofinance jako *„finanční služby, které mohou zahrnovat spoření, půjčky, pojištění, leasing, peněžní transfery, akciové transakce atd., tedy každý typ finančních služeb, který poskytuje svým klientům možnost formálně uspokojit jejich finanční potřeby: pro základní životní potřeby, ekonomické možnosti a mimořádné situace.“* Klíčové identifikátory konceptu mikrofinancí jsou dva: malý finanční obnos a relativně chudí klienti (Sarkar, Nath Dhar, 2011). O něco širší pojetí mikrofinancí uvádí Sarkar (2001): *„Mikrofinance jsou institucionální mechanismus, který podporuje prostřednictvím poskytování půjček v malém finančním rozsahu, které jsou obvykle navázány na malé skupiny, a jsou doplněné o další podpůrné prvky, jako jsou například semináře a jiné podobné služby pro chudé s nízkými zdroji a dovednostmi, které by jim mohly umožnit účastnit se ekonomických aktivit.“* (Sankar, 2001, in: Sarkar, Nath Dhar, 2011, 12).

### 1.2 Vznik

Přestože je koncept mikrofinancí šířeji diskutován až v posledních dekádech, mikrofinance jako takové jsou praktikovány již staletí. Becker (2010) například zmiňuje irského autora Deana Johnatana Swifta a jeho půjčkový fond nebo německý Sparkassen, kooperativní bankovní systém, který v transformované podobě přežil až do dnešní doby (v podobě německé banky Sparkasse). Armendáriz a Morduch (2007) zase zmiňují globální hnutí Friedricha Raiffeissena a jeho kooperativy pro farmáře z německého venkova. Všechny uvedené příklady jsou již z 18. století. Za počátky moderních mikrofinancí jsou však považovány 80. let 20. století (Wahiduddin, Osmani, 2017), nejčastěji v souvislosti s ekonomem, profesorem a zakladatelem bangladéšské mikrofinanční banky Grameen Bank, Muhammedem Yunusem. Ve stejném

období se dle Beckera (2010) objevily mikrofinanční služby také v Brazílii (organizace ACCION) nebo v Indonésii (banka Rakyat).

### 1.3. Mikrofinanční poskytovatelé a stakeholdeři

Za mikrofinanční instituce jsou považovány ty organizace, které poskytují spoření, půjčky a jiné finanční služby v malých částkách, převážně pro relativně chudé obyvatele venkovských a příměstských oblastí, za účelem rozvoje jejich domácností a životních standardů (Sarkar, Nath Dhar, 2011).

V současnosti jsou v rozvojových zemích tisíce mikrofinančních institucí, které se snaží o rozšíření finančního trhu tak, aby obsluhoval chudé obyvatele. Mikrofinanční programy se staly důležitou součástí rozvojových strategií na redukci chudoby a podporují rozvoj drobných podnikatelů a jiných samostatně výdělečných osob (Sarkar, Nath Dhar, 2011). Mikrofinanční sektor je velmi široký a jeho poskytovatelé mají mnoho podob.

Za mikrofinanční poskytovatele můžeme považovat mikrofinanční instituce (MFIs), které jsou v přímém kontaktu s klienty. Jejich charakteristika se však také různí, od nevládních neziskových organizací, přes kooperativy až po banky. Některé instituce se pohybují na pomezí neziskového a ziskového sektoru. Za další článek můžeme považovat mezinárodní finanční instituce, jako jsou Světová banka či Asijská rozvojová banka. Jejich role v mikrofinančním sektoru spočívá převážně v poskytování finančních prostředků pro mikrofinanční instituce, dále v jejich politické podpoře a určování některých standardů (Mader, 2017). Dalšími hráči v mikrofinančním sektoru jsou vládní rozvojové agentury, multilaterální rozvojové orgány, nadace a filantropické organizace, které vystupují také převážně jako poskytovatelé financí mikrofinančním institucím. Nadace a filantropické organizace se oproti vládním rozvojovým agenturám více podílejí na chodu mikrofinančních institucí, naopak se méně podílejí na jejich politické podpoře. Jako příklad velkých vládních rozvojových agentur a multilaterálních rozvojových agentur v mikrofinančním sektoru zmiňuje Mader (2017) USAID a Mezinárodní fond pro rozvoj zemědělství. Jako aktéry na místě nadací a filantropických organizací zmiňuje nadaci Billa Gatese a Oxfam.

Neméně rozšířené jsou mikrofinanční služby, které jsou poskytované v rámci služeb komerčních bank. Mezi známé komerční banky s mikrofinančními službami například patří Sparkasse a Raiffeisenbank (Becker, 2010). Dalšími poskytovateli mikrofinančních služeb jsou

nadnárodní soukromé firmy a platformy s advokační funkcí, mezi něž Mader (2017) řadí organizace Accion, Oikocredit nebo Kiva.<sup>1</sup> Z českého prostředí bychom zde mohli zmínit portál MyELEN, který se řídí sedmi principy společensky prospěšného podnikání na základě myšlenky Muhammada Yunuse (MyELEN, 2018). V neposlední řadě na poli mikrofinancí působí soukromí majetní donoři, včetně malých a středních investorů a různá sociální hnutí (Mader, 2017).

#### 1.4 Mikrofinanční služby

Mezi původní mikrofinanční služby patřily jen mikropůjčky, postupem času se ale škála služeb rozšířila a snaží se reagovat na další ekonomické potřeby klientů (Sarkar, Nath Dhar, 2011). Dle Beckera (2010) patří mezi hlavní produkty mikrofinančních služeb mikropůjčky, mikrospoření, mikropojištění a také penzijní produkty. Jiní autoři ještě přidávají transfery drobných finančních obnosů a doplňkové aktivity, jako jsou například vzdělávací semináře (Robinson, 2001).

Ledgerwood (2000) chápe mikrofinanční služby širěji a definuje čtyři základní kategorie: *finanční intervence, sociální intervence, rozvoj podnikatelských dovedností a sociální služby*. Mezi *finanční intervence* zařazuje výše zmíněné služby, jako jsou půjčky, spoření, pojištění, ale i kreditní karty či platební služby. Tato kategorie je nejčastěji zmiňována při definici mikrofinančních služeb a je mikrofinančními poskytovateli nejvíce nabízena.

Konkrétní službou, která je obecně nejrozšířenější formou mikrofinančních služeb, jsou mikropůjčky. Výše mikropůjček jsou odlišné, nejčastěji se pohybují mezi 50-500 dolary (Sarkar, Nath Dhar, 2011). Půjčky jsou převážně poskytovány za účelem investic a následné tvorby zisku z pracovní činnosti klientů, některé MFIs ale poskytují půjčky i pro spotřebu, či na nenadálé události (Ledgerwood, 2000). Mikropůjčky, ale i obecně další mikrofinanční služby jsou poskytovány dvojím způsobem: individuálně nebo skupinově. Záleží na způsobu jejich distribuce a formě ručení (Waterfield a Duval, 1996 in: Ledgerwood, 2000). Mikropůjčky existují v mnoha podobách, závisejí na cílech mikrofinančních poskytovatelů a preferencí klientů. Poskytují se půjčky krátkodobé či naopak dlouhodobé; půjčky opakované, při nichž při plném splacení půjčky klient získává možnost půjčky nové nebo naopak půjčky jednorázové;

---

<sup>1</sup> Cílem platformy není pouze zisk, jejich činnost má sociální podtext. Advokační činností je míněna snaha organizací o prosazování změn, jako je např. finanční inkluze a rovné příležitosti (Accion, 2019).



půjčky s relativně volným podmíněním využití a naopak půjčky vázané na specifickou činnost (Rhyne a Holt, 1994 in: Ledgerwood, 2000).

Další využívanou službou *finančních intervencí* je spoření. Existují různé podoby spoření, od neformálního spoření svépomocných skupin, přes částečně formální spoření v rámci NNO a MFIs až ke spoření u konvenčních bank. Spoření může být dobrovolné, které se odvíjí od snahy a potřeb jedince, nebo povinné, které může být podmínkou pro získání mikropůjčky. Rozdílná je také frekvence spoření, způsob, jeho výše a možné využití (Hume et al., 2009). Mezi další moderní produkty *finančních intervencí* patří pojištění, kreditní karty a platební služby.

Poptávka klientů po doplňujících produktech *finančních intervencí*, zejména po pojištění, značně vzrůstá. Nejčastěji poptávaným pojištěním je zdravotní pojištění a pojištění pro skupinu v případě úmrtí některého z jejích členů (Ledgerwood, 2000). Existují i možnosti pojištění pro případ nepříznivého počasí: živelných pohrom, jako jsou například povodně či sucho (Bange, 2018b). Doposud nejčastější formou pojištění je kontribuce financí při půjčkách do společného pojistného fondu, který se v případě nenadálých událostí použije na pokrytí nákladů s ní spojených (Ledgerwood, 2000). Tento modul, konkrétně kontribuce 1% z půjčené částky, využívá například Grameen Bank (Yunus, 2008).

Poněkud dosud nerozšířeným trendem v mikrofinancích je poskytování kreditních karet. Kreditní karty jsou poskytovány klientům za účelem minimalizace administrativních nákladů, zjednodušení operací a snadného přístupu k financím. Úskalím tohoto trendu je nerozšířená síť bankomatů v oblastech klientů využívajících mikrofinanční služby. Poslední zmíněnou službou *finančních intervencí* jsou platební služby, které jsou převážně vázané na spoření a snaží se klientům usnadnit jejich operace, například pomocí inkasa či jiných platebních náležitostí. Zahrnují také různé transfery drobných finančních obnosů a remitence. Služby bývají zpravidla zpoplatněny, přesto po nich poptávka vzrůstá (Ledgerwood, 2000).

Pro to, aby byla *finanční intervence* úspěšná a udržitelná, je vhodné ji doprovázet *intervencí sociální*. Tu můžeme dle Ledgerwood (2000) definovat jako proces vytváření lidského a sociálního kapitálu. *Sociální intervence* bývá převážně spojována s institucemi, které pracují se svépomocnými skupinami, ale probíhá i u poskytovatelů, kteří pracují s klienty individuálně. Během *sociálních intervencí* dochází k budování kapacit, k rozvoji schopnosti spolupráce ve skupině, k budování sebedůvěry mezi členy, uvědomování si skupinové zodpovědnosti či síly

skupiny (Ledgerwood, 2000). *Sociální intervence* instituce vyvíjí pomocí zaměřených tréninků na témata, jako jsou například: vedení skupiny, role členů, spolupráce ve skupině, vytváření vlastních pravidel či vedení záznamů činností skupiny (Omondi Onkello, 2018). Vztah mezi *finanční a sociální intervencí* není jednotvárný, někteří mikrofinanční poskytovatelé budují vztah s klienty od *sociální intervence* přes *intervenci finanční*, někteří poskytovatelé vedou obě intervence současně a jiní navazují *sociální intervenci* až po prvotní *finanční intervenci*. V některých případech není nutné intervenovat do skupinových záležitostí, neboť se dovednosti (většinou získané na základě *sociální intervence*) u skupiny rozvinuly samovolně, bez zásahu jiných aktérů. V některých případech se o *sociální intervenci* starají i jiné organizace nežli mikrofinanční poskytovatelé (Ledgerwood, 2000).

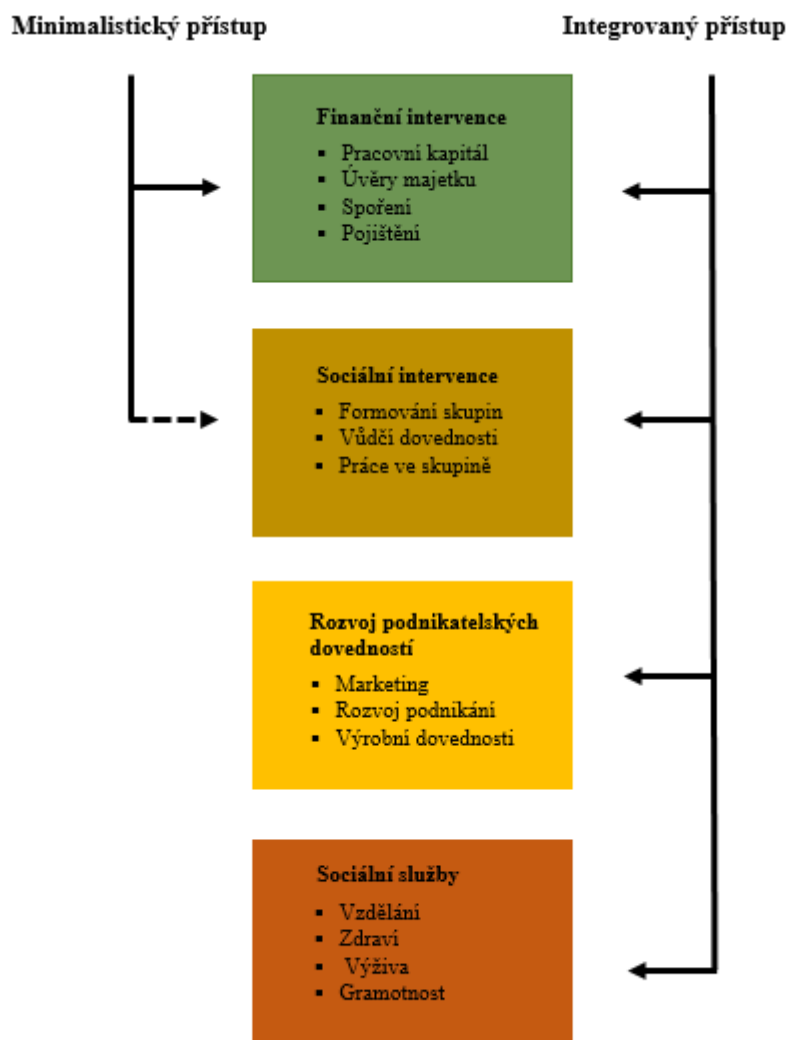
Některé mikrofinanční instituce poskytují svým klientům doplňkové služby. Ledgerwood (2000) dělí doplňkové služby na *rozvoj podnikatelských dovedností a sociální služby*. V rámci *rozvoje podnikatelských dovedností* MFIs klientům poskytují různé semináře, například základy podnikání, marketing, tvorba produktu, ale také sektorově zaměřené semináře, na zemědělství, výuku tkaní, šití atd.

Za *sociální služby* jsou považovány například zdravotní péče či vzdělání pro děti (Ledgerwood, 2000). Nejedná se pouze o přímé poskytování *sociálních služeb*, ale také o osvětové semináře zaměřené na sociální témata, jako je například zdraví, výživa a důležitost vzdělání (Paxton, 1996). Doplňující *sociální služby* jsou již často poskytovány státem nebo jinými nevládními neziskovými organizacemi (např. zdravotnické organizace, vzdělávací organizace) a komunitními sdruženími. Výhodou *sociálních služeb* poskytovaných mikrofinančními institucemi je jejich možné podmínění, příkladem může být povinná školní docházka dětí klientů žádajících o mikropůjčku (Wilson et al., 2010).

Přístup k mikrofinančním službám je rozdílný. Ledgerwood (2000) dělí mikrofinanční instituce na minimalistické a integrované podle toho, jaké služby svým klientům nabízejí. Instituce s minimalistickým přístupem se soustřeďují na finanční intervence, ale také mohou občas nabízet omezené sociální intervence. Instituce s integrovaným přístupem zahrnují více kategorií, nemusejí však vždy poskytovat všechny čtyři kategorie dohromady. Jedná se tedy o různé kombinace zmíněných kategorií: *finanční intervence, sociální intervence, rozvoj podnikatelských dovedností a sociální služby*. Výběr služeb záleží na cíli organizace a poptávce

a nabídce služeb v konkrétní lokalitě. Přehledné rozdělení kategorií a přístupů znázorňuje schéma na obrázku 1.

Obrázek 1 Schéma mikrofinančních služeb a přístupů MFIs



Zdroj: Ledgerwood, (2000, 65); upraveno autorkou.

## 1.5 Klienti mikrofinančních služeb

Mikrofinanční instituce poskytují různé služby, především klientům s nízkým příjmem, převážně v rozvojových či rozvíjejících se zemích (Becker, 2010). Robinson (1996 in: Sarkar, Nath Dhar, 2011) charakterizuje klienty mikrofinančních služeb jejich pracovním zaměřením, tedy jako jedince, kteří se věnují zemědělství, rybaření, pastevectví, drobnému podnikání a službám. Zahrnuje mezi ně ale i ty, kteří jsou zaměstnání či odměňováni provizemi. Klientelu později rozšiřuje ještě o osoby, které si vydělávají pronájmem polí, dopravních prostředků, zvířat, strojů či jiných nástrojů v lokálním měřítku, ve venkovských i městských oblastech

(Robinson, 2001). Jiné přiblížení klientely mikrofinančních institucí uvádí Ledgerwood (2000), která zmiňuje důležitý aspekt v charakteristice klientů MFIs, a to vyloučení z konvenčního finančního sektoru. Možnými důvody vyloučení jedinců z konvenčního finančního sektoru jsou: velká vzdálenost od konvenčních finančních institucí, negramotnost, absence možného ručení, či kulturní zvyky (Ledgerwood 2000). U žen je přístup k bankovním službám omezen ještě značněji, v některých kulturách jim nenáleží využívat bankovních služeb vůbec a jsou tak z procesu prakticky vyloučeny (ILO, 1998, in: Sarkar, Nath Dhar, 2011). Nedostatečný přístup k bankovním službám vede jedince k půjčování u místních movitých lidí, lichvářů či v zastavárnách, za velmi nevýhodných podmínek. Úroky půjček jsou vysoké a mají striktní časové limity, zejména u malých částek. Roční úroky se pohybují mezi 60 i 200 procenty půjčené částky (Sinha, 2005). V důsledku vyššího vyloučení žen z konvenčních finančních služeb a vyšší míry splácení půjček u žen Paxton (1996) poukazuje na charakteristiku klientů dle pohlaví. Podle něj jsou právě ženy preferovanou cílovou skupinou mikrofinančních institucí, zejména neziskových organizací. K upřednostňování ženského pohlaví nedochází pouze kvůli nadměrnému vyloučení z procesu a vysokému procentu splácení, ale také proto, že je u žen prokázáno, že přispívají vyšším podílem na domácnost, stravu, oblečení dětí, vzdělávání a zdravotní péči (Paxton, 1996).

## 2. Svépomocné skupiny

Druhá kapitola se zabývá charakteristikou svépomocných skupin (dále je často používána zkratka SHGs – z angl. Self-help Groups) a jejich činnostmi. Věnuje se také možnému sdružení svépomocných skupin do asociací a federací a jejich typologii. Poslední část kapitoly se zabývá realizovanými výzkumy na téma vliv mikrofinancí a svépomocných skupin na redukci chudoby.

### 2.1 Typologie

Svépomocné skupiny jsou jedním z mikrofinančních modelů, které je rozšířené zejména v Asii a Africe. Existuje však mnoho podob. Původ tohoto modelu pochází z Indie, kde jsou v mikrofinančním sektoru dominantním modelem (Entz et al., 2016). Důležitou charakteristikou svépomocných skupin je, že vznikly na základě vlastního uvážení členů a jsou neformálního původu (Ledgerwood 2000). Dle Wilson et al. (2010) je pojem svépomocných skupin širší, zahrnují mezi ně i skupiny, které vznikly na základě iniciativy zvenčí. Dělí svépomocné skupiny na běžné svépomocné skupiny, které vznikly volně, na základě tradic, z doslechu ze sousedství či ze zkušeností některého z členů s jinou SHG. Hlavní charakteristikou běžných svépomocných skupin je, že nebyly iniciovány žádnou neziskovou organizací či jinou institucí. Za druhou formu považují svépomocné skupiny, které vznikly právě na základě cizí iniciativy. Může se jednat o iniciativu vlády, lokálních nevládních neziskových organizací či mezinárodních agentur. Ty vysílají své zaměstnance nebo dobrovolníky do terénu a podporují v komunitách vznik nových svépomocných skupin, které jsou převážně typu ASCA (Wilson et al., 2010).<sup>2</sup>

Svépomocné skupiny se setkávají pravidelně za účelem spoření. Rozmezí setkávání je různé, od setkávání jednou za čtyři dny, přes jednou týdně až jednou za dva týdny (Entz et al., 2016). Ledgerwood (2000) dokonce uvádí interval jedenkrát za měsíc. Záleží na možnostech a potřebách skupiny. Členové skupiny si společně stanoví pravidla fungování skupiny, domluví si interval setkávání, pravidla pro spoření, půjčování, také si stanoví určitou finanční částku, kterou pravidelně odevzdávají do společného fondu, výši úroku, sankce za nedodržování skupinových pravidel a pravidla pro přijímání nových členů. Důležité také je, aby měli členové skupiny mezi sebou rozdělené funkce, například kdo je vedoucí skupiny, tajemník, pokladník

---

<sup>2</sup> ASCA (z angl. názvu Accumulating Savings and Credit Associations) jsou svépomocné skupiny, které spoří ve společném fondu a později si z něj poskytují mikropůjčky (Wilson et al., 2010). Více viz str. 25.

či zapisovatel (Wilson et al., 2010). Ve skupinách, které spolupracují s neziskovými organizacemi jim s těmito a dalšími jinými úkony mohou pomáhat terénní pracovníci. Ti se také snaží napomoci členům stanovit si skupinové i osobní cíle. Stanovené cíle jsou důležité pro fungování skupiny, rozvoj jedinců a hrají klíčovou roli v jejich motivaci. Cíle jsou často spojovány s výdělečnými činnostmi, rodinou, komunitou nebo s prostředím, ve kterém žijí. Pro dosažení stanovených cílů jsou často skupiny podporovány skrze různé doplňující semináře (Omondi Onkello, 2018).

Svépomocné skupiny také mohou navazovat vztahy s některými konvenčními bankami. Po určitém čase, kdy skupina naakumuluje adekvátní množství financí, může banku požádat o půjčku s nízkým úrokem. Banka se sama rozhodne, na základě solventnosti a důvěryhodnosti skupiny, zda je ochotna skupině požadovanou půjčku poskytnout (Entz et al., 2016).<sup>3</sup>

Jak již bylo zmíněno v úvodu kapitoly, svépomocné skupiny existují v mnoha podobách. Rozdílnost však není pouze mezi skupinami, ale také mezi samotnými členy skupiny. Členové se mohou lišit pracovním zaměřením, pohlavím, věkem, postavením v komunitě nebo úrovní příjmů. Některé skupiny se snaží o fixní nastavení podmínek pro všechny členy, jiné skupiny se zaměřují na podmínky flexibilní (Wilson et al., 2010). Lišící se podmínky členů můžeme například ukázat na systému spoření a půjčování. V případě flexibilních podmínek si některé skupiny určují ve spoření pouze minimální a maximální částku, čímž se snaží umožnit členům reagovat na jejich aktuální finanční situaci. Movitější lidé tak mohou pravidelně přispívat do společného fondu více, chudší lidé naopak méně. Toto nastavení je přínosné pro všechny členy skupiny, neboť naspořená částka může být vyšší, což umožňuje vyšší počet mikropůjček nebo jejich výši (Omondi Onkello, 2018). Flexibilita je tedy různá, jsou členové, kteří méně spoří a více si půjčují, nebo členové, kteří více spoří a méně si půjčují. V některých skupinách je půjčování rozšířené i mimo vlastní členy: SHGs půjčují ze svého fondu ostatním jedincům z komunity, kterým zpravidla účtují vyšší úroky (Wilson et al., 2010).

Počty členů svépomocných skupin jsou různé. Velikost skupin se odvíjí od lokality působení nebo od jejich potřeb. Často se formují skupiny uvnitř jedné vesnice, v odlehlejších oblastech s menšími osadami se skupiny skládají i z více vesnic. Svépomocné skupiny lze nalézt také ve městech, zejména na jeho okrajích v chudších čtvrtích (Ledgerwood, 2000). Mnohdy hraje roli

---

<sup>3</sup> Solventnost je platební schopnost splácet finanční závazky ve stanovených termínech (Britannica, 2017).

jiné pojítka nežli bydliště, příkladem můžou být skupiny vzniklé na základě setkávání žen na společném trhu, kde prodávají. Velikost skupin se také může měnit v čase, v případě touhy po větším kapitálu a vyšších půjčkách se skupiny spojují, dochází ale i k opačnému efektu, kvůli usnadnění kooperace. Na základě velikosti jsou rozdílné pravomoce členů, v menších skupinách členové rozhodují společně, ve větších skupinách je obvykle ustanovený vedoucí orgán (Wilson et al., 2010). Často bývají skupiny složené pouze z žen, ale existují i skupiny sestavené pouze z mužů nebo skupiny smíšené (Krahnén a Schmidt, 1994 in: Ledgerwood, 2000).

Další charakteristikou může být pracovní zaměření členů, některé skupiny chtějí mít společné zaměření jejich výdělečné činnosti: může jít například o skupiny, které se věnují šití či pletení nebo o skupiny sestavené z farmářů. Některé skupiny se naopak snaží o diverzifikaci členů a jejich pracovního zaměření. Důvodem diverzifikace v zaměření členů je vyvarování se konkurence mezi sebou (Wilson et al., 2010).

Zajímavým faktem je, že někteří členové mají tendence zapojovat se do více svépomocných skupin a rozšiřovat tím své možnosti spoření a půjčování. Jedinec tak získává větší nezávislost, vyšší příjem z úspor a v případě selhání jedné skupiny nepřichází o veškeré naspořené peníze (Wilson et al., 2010). Pro některé členy je zapojení do svépomocných skupin důležitější z hlediska sociálních přínosů, nežli přínosů finančních (Robinson, 2001).

Za nejznámější typy svépomocných skupin jsou považovány ROSCAs (z angl. názvu Rotating Saving and Credit Associations) a ASCAs (z angl. názvu Accumulating Savings and Credit Associations). Oba typy mají mnoho společného, v posledních letech dochází částečně i k jejich syntéze: některé skupiny využívají část typických rysů pro ROSCAs a část z ASCAs (Wilson et al., 2010).

Typ ROSCA, známý v různých zemích pod různými jmény, označuje svépomocné skupiny, jejichž hlavním rysem je „rotující“ kapitál. Členové skupiny se pravidelně setkávají každý týden, nebo si interval mohou přizpůsobit a setkávat se i jednou za měsíc (Krahnén a Schmidt, 1994 in: Ledgerwood, 2000). Na setkáních každý člen vloží do společného fondu určenou částku, jejíž velikost závisí na pravidlech skupiny a jejích potřebách. Po každém setkání odchází jeden ze členů se společným fondem, který může využít pro vlastní potřeby. Na dalším setkání odchází se společným fondem jiný člen, až se postupně společný fond dostane k poslednímu

členovi (Wilson et al., 2010). Pořadí, podle kterého členové získávají společný fond, bývá buďto losováno, nebo se na něm členové dopředu společně domluví (Krahnén a Schmidt, 1994 in: Ledgerwood, 2000). Stanovené pořadí a dlouhé čekání může být pro některé členy nepraktické, proto je některými autory, například Armendáriz a Morduch (2007), vyzdvihován spíše model ASCA, který je v tomto ohledu flexibilnější. Krahnén a Schmidt (1994 in: Ledgerwood, 2000) ale také uvádějí, že v některých skupinách je pořadí určováno na základě potřeb, naléhavých událostí či jiných tíživých situací členů skupiny. Poskytnutí přednostního práva v získání společného fondu ve skupině buduje sociální cítění. Často se skupiny dokonce snaží preventivně chránit před nenadálými nepříznivými situacemi a společně odkládají peníze do takzvaných bezpečnostních fondů (Krahnén a Schmidt, 1994 in: Ledgerwood, 2000). Všechny skupiny fungují na principu cti, disciplíny, závazku vůči ostatním členům skupiny a důvěry (Wilson et al., 2010).

ASCA také funguje na principu potkávání členů a společného spoření. Rozdílem oproti ROSCA je, že peníze nerotují mezi členy, ale jsou shromažďovány ve společném fondu a jsou využívány na poskytování mikropůjček mezi členy (Wilson et al., 2010). Výhodou skupin ASCA je dle Armendáriz a Morduch (2007) možnost variability ve spoření a půjčování. Částky nemusí být u všech členů stejné, jsou přizpůsobovány jejich potřebám a mohou se měnit v čase. Někteří členové se mohou soustředit více na spoření a do společného fondu přispívat vyššími částkami, jiní mohou spíše využívat možnost půjčování. O poskytnutí půjček rozhodují všichni členové, skupiny mají své vlastní demokratické systémy schvalování a hlasování pro případy vyššího počtu žadatelů, než je možné uspokojit (Armendáriz a Morduch 2007). Po roce mnohé skupiny uzavírají svůj spořicí cyklus a své úspory si rozdělí. Každému členovi náleží jeho uspořené částka a podíl ze společných příjmů: z úroků z půjček, z různých poplatků, pokut za nedodržování pravidel a jiných společných výdělečných činností. Po distribuci peněz může skupina začít spořit znovu od nuly (Wilson et al., 2010).

Model ASCA je ve srovnání s modelem ROSCA o krok blíže k moderním mikrofinancím, které jsou běžně prosazovány některými organizacemi. Obecně hrají kooperativy, často typu ASCA, v současném pojetí mikrofinancí velkou roli. Například model Vesnických bank, jež často vznikaly na základě aktivit svépomocných skupin, je v současné době implementován mnohými organizacemi, jako jsou například Freedom from Hunger, Pro Mujer či FINCA (Armendáriz a Morduch 2007). Mnohé organizace a země mají různá jména pro skupiny



modelu ASCA, Wilson et al. (2010) uvádí příklady: VSLAs (z angl. Village Savings and Loan Associates), skupiny pojmenované a podporované organizací CARE, SILCs (z angl. Savings and Internal Lending Communities) formované církevní organizací Catholic relief service nebo SFC skupiny (z angl. Saving for Change) nazývané organizací OXFAM. Výčet typů a názvů svépomocných skupin není vyčerpávající, jedná se pouze o nejznámější příklady. Modelů a obzvláště názvů existuje mnoho. Rozdílnost názvů je dána zejména geografickou polohou a přístupem organizací, které se skupinami spolupracují.

Rozšířením modelu svépomocných skupin postupně došlo k vytvoření řady asociací, které SHGs sdružují. Entz et al. (2016) zmiňuje dva základní typy asociací, Cluster Level Associations a Federation Level Associations. Cluster Level Associations sdružují svépomocné skupiny, převážně ze stejné oblasti. Zapojené svépomocné skupiny jsou v asociaci zastoupeny vybranými členy, čímž se podílí na celkovém běhu a směřování asociace. Členství v asociaci je zpravidla podmíněno finančními příspěvky. Členové asociace se především zabývají širšími tématy, převážně sociálními a rozvojovými otázkami jejich oblasti, a finanční aktivity ponechávají na samotných svépomocných skupinách. Fungují převážně jako neformální neregistrovaná uskupení, která napomáhají k *sociální intervenci* a budování kapacit. V neposlední řadě podporují vznik nových svépomocných skupin v jejich oblasti. Druhým typem jsou Federation Level Associations, které vystupují jako zastřešující organizace Cluster Level Associations. Systém fungování je podobný, jedná se „pouze o vyšší“ úroveň. CLAs jsou zastoupeny vybranými členy, odvádí poplatky federaci a podílejí se na jejím chodu. Federace bývají řádně registrované a vládou uznávané. Mají stanovené vlastní cíle a vize, které jsou právně ukotveny v jejich stanovách a jsou v souladu se zájmy jejich členů. Podporují fungování a rozvoj CLAs a zastupují je na politickém a právním poli (Entz et al., 2016).

## 2.2. Vliv svépomocných skupin na redukci chudoby

Vznik konceptu mikrofinancí vyvolal mezi rozvojovými teoretiky a ekonomy mnoho debat. Přestože počátek moderních mikrofinancí sahá do 80. let 20. století, doposud neexistuje ucelený názor na jejich vliv na redukci chudoby. Rychlý boom konceptu vyvolal mnoho otázek a podnítil vznik nové oblasti akademického výzkumu (Wahiduddin a Osmani, 2017).

I přes mnohé výzkumy mikrofinance patří doposud k méně probádaným konceptům. Značná část výzkumů je zaměřena obecně na mikrofinance, konkrétní dopad svépomocných skupin

na redukci chudoby není široce prozkoumán. Jedná se často o mikrostudie konkrétních skupin, projektů, organizací či geografických oblastí, obzvláště v Indii.

Konkrétnímu výzkumu ohledně vlivu svépomocných skupin na redukci chudoby se také autorka práce zabývá v praktické části. Jedná se o výzkum realizovaný v Tanzanii a v Keni v roce 2018, při kterém byly zkoumány dvě nevládní neziskové mikrofinanční organizace, které se svépomocnými skupinami úzce spolupracují. V teoretické části se autorka věnuje poznatkům vybraných autorů z jejich vlastních výzkumů, dále důležitým aspektům svépomocných skupin v jejich předpokladu k redukci chudoby a celkové význačnosti a vlivu konceptu. Dle Sarkary a Nath Dhar (2011, 10) jsou sice mikrofinance nazývané „*mikro, ale jejich dopad na lidi je makro; vezme to jen pár dolarů, často méně než 10\$ a pomůže to ženě k tomu, aby si sama mohla vydělávat a pozvedla tak svou rodinu z chudoby*“.

Wilson et al. (2010) prezentuje tři důvody, proč by SHGs měly být podporovány neziskovými organizacemi. Jako první důvod uvádí možnost pro chudé mít kde spořit. Mnohým chudým lidem, obzvláště v odlehlých oblastech, je konvenční bankovní systém zcela odepřen a nemožnost spořit je může při nenadálých událostech přivádět do velmi složitých situací. Autor věří, že skupiny jsou dobrým místem ke spoření, které jim může pomoci nejen při vyrovnávání se s tíživými situacemi nebo ke zvýšení životního standardu, ale zpřístupňuje jim také možnost půjčky (Wilson et al., 2010). Ta je právě některými autory považována za významný stimulant v začátcích drobného podnikání, které má dobré předpoklady ke generování zisku u chudých lidí (Sarkar, Nath Dhar, 2011).

Druhým důležitým argumentem pro podporu svépomocných skupin je, že spolupráce ve skupinách přináší jedincům i jiné přínosy nežli hledisko finanční. Budování důvěry mezi členy a pocit součásti celku členům přináší jak pozitivní dopad na rozvoj jejich osobnosti, tak šířeji na zvýšení statusu v domácnosti, zejména u žen, nebo dokonce v komunitě. Tyto sociální aspekty mnohdy vedou k vyšší motivovanosti jedinců a k dosažení pocitu sebeúcty. To někdy ústí v širší zapojování do dění v komunitě, členové se stávají součástí aktivistických skupin, například školních výborů či lokálních politických uskupení a podílejí se tak na celkovém rozvoji svého okolí a komunity (Wilson et al., 2010).

Třetím uváděným důvodem, proč by neziskové organizace měly podporovat rozvoj svépomocných skupin, je „šíření informací“. Wilson et al. (2010) podporu SHGs považuje za

jakýsi odrazový můstek pro další rozvoj komunity. Zmiňuje například zdravotní organizace, které se snaží o šíření správného preventivního chování v běžných hygienických záležitostech, v těhotenství nebo při mateřské péči. Ženy, které se setkávají v rámci své spořicí skupiny, mohou být více ochotné si na setkání vyslechnout šířené informace, nežli by samostatně někde docházely. Skvělou cílovou skupinou jsou SHGs také například pro organizace, které podporují využívání modernějších technologií v zemědělství nebo v energetice. Skupinové tréninky jsou nákladově efektivnější nežli trénování samotných jedinců. Také existuje předpoklad, že získané znalosti a dovednosti budou ve skupině praktikovány déle nežli u samotných jedinců. Zároveň má skupina vyšší potenciál pro financování společných nástrojů a modernějších prostředků (Wilson et al., 2010).

Positivní vliv SHGs na redukci chudoby dokazují například výsledky výzkumů Ravindra a Tiwari (2016), Suri a Kaur (2016) či Saravanan (2017). Výsledky mikro studií ukazují, že činnost zkoumaných skupin přispívá k jejich vyšší úrovni příjmů, Saravanan (2017) dokonce uvádí, že výsledky se dají zobecnit na širší populaci.

Dle Ravindra a Tiwari (2016) je dopad na redukci chudoby skrze svépomocné skupiny následující: přístup k finančním službám a kapitálu samotnému motivuje jedince k ekonomické aktivitě, která jim napomáhá v soběstačnosti. Soběstační jedinci mají větší tendence k zapojování se do okolního dění a přispívají k ekonomickému růstu. Svěpomocné skupiny jsou podle něj efektivní formou k dosažení ekonomického růstu, ale i sociálního a lidského rozvoje. Rozvoj chápe jako širší pojem, než je ekonomický růst, poukazuje právě na to, že strategie svépomocných skupin přispívá v rozvoji v mnoha dimenzích: přístup k finančním službám umožňuje jedincům lépe se vypořádávat s finančními výkyvy během roku. Posiluje pocit bezpečí a povzbuzuje rozvoj osobnosti, soběstačnosti a sebedůvěry. Na základě výzkumu realizovaného v Indii došli autoři na tři hlavní zjištění: 1. existuje těsný vztah mezi redukcí chudoby a svépomocnými skupinami, 2. SHGs mohou být považovány za efektivní model finanční inkluze, neboť hrají důležitou roli ve zpřístupnění půjček chudým obyvatelům, 3. procento populace pod hranicí chudoby je nižší ve státech, ve kterých je velké množství SHGs (Ravindra a Tiwari, 2016, s. 92).

Také dle Suri a Kaur (2016) mají svépomocné skupiny významnou roli v ekonomickém rozvoji země. Toto své tvrzení podkládají výzkumem realizovaným v Indii, v oblasti Džammú a Kašmír, kde byl v roce 2011 implementován mikrofinanční projekt na podporu redukce chudoby,

zejména u žen. Z výsledků výzkumu vyplývá, že u členů SHGs dochází ke zvýšení úrovně příjmů. Členové se po zapojení do projektu stávají soběstačnějšími a ekonomicky silnějšími. Finanční přínosy plynou ze spoření, nebo z vhodně využitých půjček investovaných do samostatně výdělečných činností, které generují zisky. Jako klíčovou roli svépomocných skupin v rozvoji Suri a Kaur (2016) označují sociální rozvoj. Díky SHGs dochází u žen k vyšší participaci ve společenském dění. Dále ženy projevují více své názory, přebírají zodpovědnost a více rozhodují v domácnosti. Současně dochází k změně pohledu mužů, manželů či sousedů na sociální statut zapojené ženy (Suri a Kaur, 2016).

Mikrofinance hrají klíčovou roli v překonávání nenadálých událostí v domácnosti, např. při nemoci, úmrtí nebo při sezónních výkyvech na klimatických šocích (Glewwe a Hall, 1998). Tuto hypotézu se snaží potvrdit Saravanan (2017) svým výzkumem v semi-urbáním regionu v Indii. Výsledky výzkumu poukazují na pozitivní vliv svépomocných skupin na úroveň příjmů domácností. Významný rozdíl v nárůstu příjmů se ukázal jak v případě porovnání individuálních příjmů jedinců před a po zapojení do SHGs, tak v případě porovnání příjmů mezi intervenční a srovnávací skupinou. Výše růstu se liší mezi analyzovanými klastry, ale i nejnižší hodnoty jsou nezanedbatelné.

Oproti příznivcům mikrofinancí se koncept často setkává i se zpochybňováním (např. Bateman, 2010 nebo Karim, 2011). Saravanan (2017) zmiňuje dvě velké skupiny vědců: ti, co mikrofinance spatřují jako silný nástroj v boji proti chudobě, a ti, co jejich vliv popírají. Oponenti vlivu SHGs zvyšující úroveň příjmu vysvětlují například infrastrukturou vesnic (dopravní spojení, dostupnost zdravotní péče, vyšší vzdělávání a průmysl) nežli samotným vlivem svépomocných skupin (Saravanan, 2017). Další vysvětlení udává např. Bateman (2011), který pozitivní výsledky vysvětluje úzkým pozorováním vlivu SHGs. Úspěch zapojených jedinců může mít negativní vliv na nezapojené jedince komunity: vyšší konkurence (Bateman, 2011).

Jiní autoři zpochybňují mikrofinance kvůli neschopnosti mikrofinančních institucí fungovat udržitelně, u některých mikrofinančních organizací dochází k transformaci na ziskové firmy, což ilustruje změnu vize a sociální dopad jejich činnosti se dostává do pozadí. Ledgerwood (2000) zmiňuje jako hlavní bariéru v udržitelnosti MFIs jejich snahu o nízké úroky a poplatky, aby byly půjčky co nejvíce vhodné pro jejich klienty a byly snadno splatitelné. Bohužel tak často organizace nedokáží dlouhodobě fungovat a náklady pokrývají z jiných fondů a od jiných organizací, které nemusejí být stálé (Ledgerwood, 2000).

Neúspěchy rozsáhlých mikrofinančních projektů také rozebírá Becker (2010), který ve své knize o investicích do mikrofinancí poukazuje na efektivnost fungování vzhledem k velikosti a rozsáhlosti působení MFIs. Domnívá se, že mikrofinanční instituce lokálního původu jsou lepším řešením nežli rozsáhlé projekty realizované finančními institucemi. Důvody, které vedly k neúspěchu rozsáhlých mikrofinančních projektů, definuje následně: prvním důvodem byla neschopnost lokálních bank fungovat s regulovanými úroky a vysokými náklady v mnoha regionech. Druhým důvodem bylo, že mnoho dlužníků přijmulo půjčky jako dary od vlád a nespláceli řádně úroky či dokonce samotnou výši půjčky. Třetím důvodem bylo rozvíření korupce v bankovním sektoru. Proto se domnívá, že důležitým prvkem ve fungování mikrofinančních služeb je právě lokální působení (Becker, 2010).

Přestože názory mnoha vědců jsou odlišné, ze zmíněných výzkumů vyplývá, že vliv svépomocných skupin na redukci chudoby je patrný (jedná se však pouze o mikrostudie). Je důležité brát v potaz velkou rozdílnost svépomocných skupin. Jejich struktura, model, velikost, lokalizace, zaměření či možnost půjčování může korelovat s jejich mírou dopadu. SHGs, které nejsou závislé na jiné struktuře, mohou mít jiný vliv nežli skupiny spolupracující s neziskovými organizacemi (i zde může docházet k rozdílům), i nežli skupiny, které jsou navázané na konvenční bankovní systém. Obecně je tedy nemožné určit, jaký dopad na redukci chudoby svépomocné skupiny mají, faktem ale zůstává, že z mnoha mikrostudií jsou výsledky pozitivní. Při tvrzení vlivu SHGs na redukci chudoby je také problematické rozdílné vnímání chudoby. Chudoba je obsáhlý pojem a různí autoři a badatelé ji charakterizují odlišně.

I přes neprokázaný vliv SHGs na redukci chudoby je důležité podotknout, že jejich fungování je spatřováno pozitivně právě jejich členy.

## PRAKTICKÁ ČÁST

### 3. NNO Wakulima Maendeleo Group a NNO ADS Nyanza

První kapitola praktické části se zabývá analýzou dvou výzkumu podrobených nevládních neziskových organizací: Wakulima Maendeleo Group, fungující v Tanzanii, a ADS Nyanza, operující v Keni. Charakteristika obou organizací bude založena na projektové dokumentaci získané během výzkumu, na dostupných informacích z webových stránek organizace a hlavně na pohledu klientů a vedení obou organizací (data z terénního výzkumu 2018). Pohled klientů je dle autorky zásadní ve fungování a udržitelnosti projektu, proto mu bude věnována největší pozornost.

Obě organizace mají status neziskové organizace, obě působí ve venkovských regionech a poskytují své služby typově podobným klientům. Obě organizace zprostředkovávají svým klientům mikrofinanční služby, ale rozdílného typu. Organizace Wakulima Maendeleo Group se věnuje hlavně mikropůjčkám, organizace ADS Nyanza se věnuje hlavně mikrospoření. Obě organizace mají na své činnosti navázané vzdělávací semináře s odlišným zaměřením.

#### 3.1 NNO Wakulima Maendeleo Group

Wakulima Maendeleo Group je nevládní nezisková organizace založená komunitou farmářů v roce 2016, pod správou koncilu distriktu Mbarali/Tanzanie. Vznik organizace byl podnícen na základě dlouholeté spolupráce komunity s nevládní neziskovou organizací Maendeleo, která je českého původu a v Tanzanii působí od roku 2011. V současné době fungují na bázi úzké spolupráce, přičemž Maendeleo (ČR) působí jako hlavní donor činností Wakulimy Maendeleo Group a jako poradní orgán. Wakulima Maendeleo Group (TZN) působí jako hlavní vykonavatel veškerých činností, od finančního plánování po realizaci projektů a jejich kontrolu (Maendeleo, 2017a).

Wakulima Maendeleo Group působí v jihozápadní Tanzanii, konkrétně v okrsku Utengule/Usangu. Široké pláně Usangu jsou vhodnou oblastí pro zemědělskou činnost, zejména na pěstování rýže. Dále se zde pěstuje například kukuřice, kasava, fazole, batáty a jiná drobná zelenina. Rurální charakter oblasti je patrný i na místní infrastruktuře. Nezpevněné cesty jsou přítěží pro obyvatele dané oblasti, obzvláště v období dešťů. Doprava je uskutečňována převážně na motocyklech, občas i automobilem. Nejčastějším dopravním

prostředkem je však kolo. V okrsku Utengule/Usangu žije velké množství kmenů, celková populace oblasti činí 15 407 (NBS a OCGS, 2013). Mezi hlavní náboženství oblasti patří islám, křesťanství a animismus. Obyvatelé pláň spolu žijí i navzdory kulturní a náboženské pestrosti v harmonii.

Projekt je rozšířen do pěti vesnic a jejich okolí. V největší vesnici Utengule jsou v současné době zapojené 4 svépomocné skupiny, v její sousední vesnici Iduya je zapojena 1 svépomocná skupina. Nejdále zapojené skupiny se nacházejí ve vesnici Mahango, kde jsou zapojené 3 skupiny. Poslední skupina, která je v projektu nejkratší dobu, od roku 2017, je skupina složená z farmářů ze dvou vesnic a jejich okolí: z Mahanga (konkrétně čtvrť Kajunjumere) a ze Simike. Bližší rozložení vesnic znázorňuje obrázek 2.

Obrázek 2 Rozložení hlavních vesnic zapojených SHGs



Zdroj: vytvořeno autorkou na základě výzkumu 2018

Poznámka: V schématu jsou zahrnuty pouze 3 vesnice, ve kterých žije většina členů WMG. Někteří členové WMG žijí v dalších okolních vesničkách.

Přestože nezávislá komunitní organizace Wakulima Maendeleo Group vznikla oficiálně před třemi lety, její kořeny sahají mnohem dále. První svépomocná skupina sestavená z šesti farmářů vznikla již v roce 2011. Skupina se postupem času začala pod vedením českého Maendelea rozvíjet, členové přibývali a segmentovali se do vlastních osmičlenných skupin.

Projekt se vyvíjel v souladu s potřebami a možnostmi farmářů a s narůstajícím počtem vznikla silná komunita, která byla schopna založit si vlastní neziskovou organizaci v podobě zemědělské kooperativy a získala tím značnou nezávislost a zodpovědnost.

Samotný vývoj a fungování organizace je tedy ovlivněno předešlým vedením českého Maendelea, v současné době je ale nezávislost WMG veliká, i v rámci finančního plánování. Veškeré aktivity jsou vykonávány na základě rozhodnutí vedení WMG. Spolupráce obou organizací je smluvně ustanovena a každá strana má svá práva a povinnosti. I přes velikou nezávislost Wakulimy Maendeleo Group má české Maendeleo právo schvalování důležitých rozhodnutí a má právo zakročit v případě, když vykonávané činnosti WMG nebudou v souladu se společným cílem a vizí obou organizací (Maendeleo, 2017b).

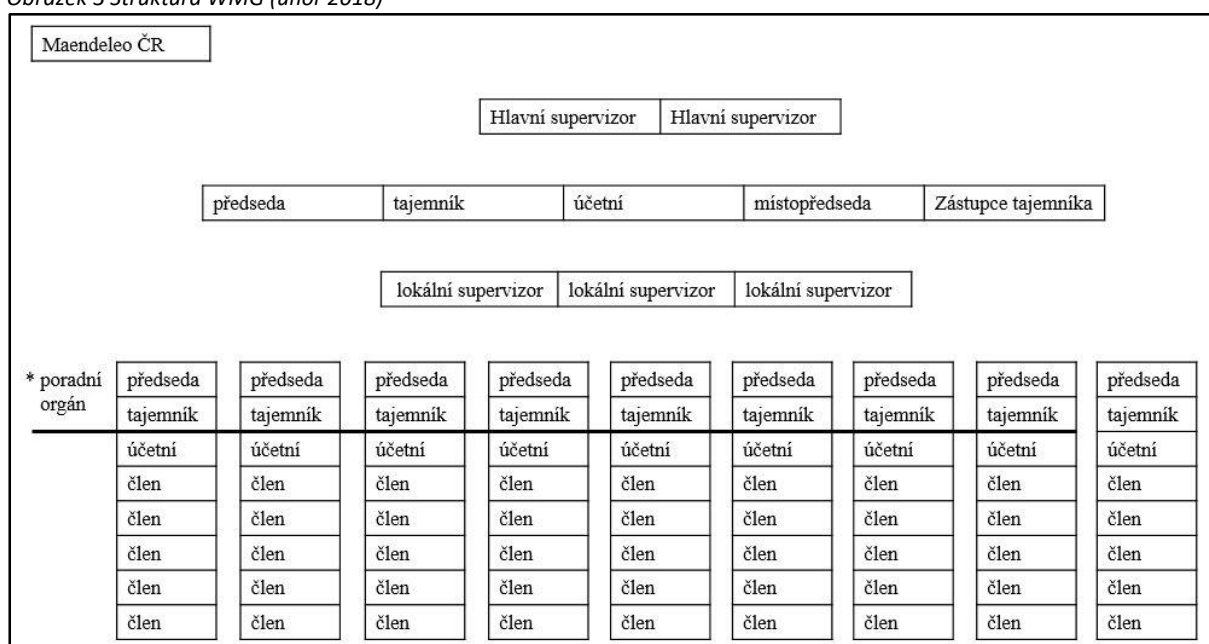
Wakulima Maendeleo Group je zaregistrovaná s počtem 40 farmářů, v projektu je jich ale zapojeno o něco více, v době realizace výzkumu (únor 2018) organizace čítala 9 skupin po 8 členech, tedy 72 farmářů (Mseth, 2018). Od nového roku však do projektu vstoupilo 18 farmářů a změnila se velikost skupin na 10 členů, kooperativa tak nyní čítá (únor 2019) 90 členů (Bange, 2019). Organizace je členěna na několik úrovní: První úroveň je nejvyšší vedení organizace, které je složeno z 5 členů, jejichž pozice jsou: předseda, místopředseda, tajemník, zástupce tajemníka a účetní. Členové vedení byli řádně zvoleni ostatními farmáři na společném setkání (Sumuni, 2018). Druhou úrovní je tzv. poradní orgán, který se skládá z předsedů a tajemníků ze skupin, které jsou v projektu zapojené alespoň jeden rok. Poradní orgán se v době výzkumu (únor 2018) skládal z 16 farmářů. Třetí úrovní jsou ostatní farmáři kooperativy, kteří jsou neméně důležití pro fungování celé organizace (Shibanda, 2018).

Vedení organizace se setkává průměrně jednou za měsíc za účelem probírání důležitých záležitostí a kontroly chodu projektu. Suzana Jackobo (2018) doplňuje: „*V některých obdobích se setkáváme častěji, zejména před splacením peněz a uskladňováním rýže, abychom se ujistili, že všichni včas splatí a uskladní. Také se setkáváme častěji před společným prodejem všech pytlů [rýže], abychom se domluvili, která cena je dobrá a která je moc nízká, abychom to prodali za výhodnou cenu.*“ Celá kooperativa se setkává průměrně 3-4krát za rok. Svépomocné skupiny se pak setkávají častěji, dle jejich potřeb a pracovních povinností. Každá skupina má společné tréninkové pole, na kterém v zemědělské sezóně společně pracují, a v období sucha mají společné aktivity (Shibanda, 2018).



Na činnost svépomocných skupin dohlížejí tři lokální supervizoři z řad kooperativy. Každý supervizor má přidělené svépomocné skupiny, s kterými je v úzkém vztahu a které navštěvuje na jejich společných a individuálních polích. V současné době jsou dva ze supervizorů zároveň členové nejužšího vedení organizace (Jackobo, 2018). Celkový chod projektu je ještě kontrolován dvěma hlavními supervizory, kteří nejsou členy Wakulimy Maendeleo Group. Ti dohlížejí na vykonávané aktivity a tvoří komunikační kanál mezi tanzanskou WMG a českým Maendeleem (Mseth, 2018). Přehledné schéma struktury organizace Wakulima Maendeleo Group v době výzkumu znázorňuje obrázek č. 3.

Obrázek 3 Struktura WMG (únor 2018)



Zdroj: vytvořeno autorkou na základě výzkumu 2018.

Poznámka: poradní orgán je sestaven z 2 členů každé projektově starší skupiny.

Se strukturou organizace jsou členové WMG spokojeni (respondent č. 1-9, 2018). Suzana Jackobo (2018) v této souvislosti zmiňuje, že v takto strukturované organizaci je velmi dobrá komunikace, nejprve diskutují něco v úzkém vedení, pak to sdílejí s poradním orgánem a ten informace předá ostatním farmářům. Respondent č. 6 (2018), řadový člen kooperativy, se na to dívá z jiné pozice a dodává: „Když je ve skupině nějaký problém, tak se nejdřív informuje předseda skupiny a postupně se to dostává až vysoko k vedení, je to dobrá hierarchie.“

V polovině roku 2018 došlo kvůli plánovanému navyšování členů kooperativy a kvůli rostoucímu geografickému rozptýlení k reformě struktury WMG. Myšlenka reformy přišla od českého Maendelea, které na základě informací z reportů od tanzanských supervizorů a

výjezdů českých dobrovolníků dospělo k identifikaci dvou vynořujících se problémů: členové kooperativy se kvůli zvyšujícímu počtu a geografickému rozptylu neznají navzájem (vzdálenost na motorce je z od sebe nejvzdálenějších míst již více než 30 min); skupiny z dvou hlavních vesnic a jejich okolí mají odlišné zájmy a potřeby (Mahango x Utengule).

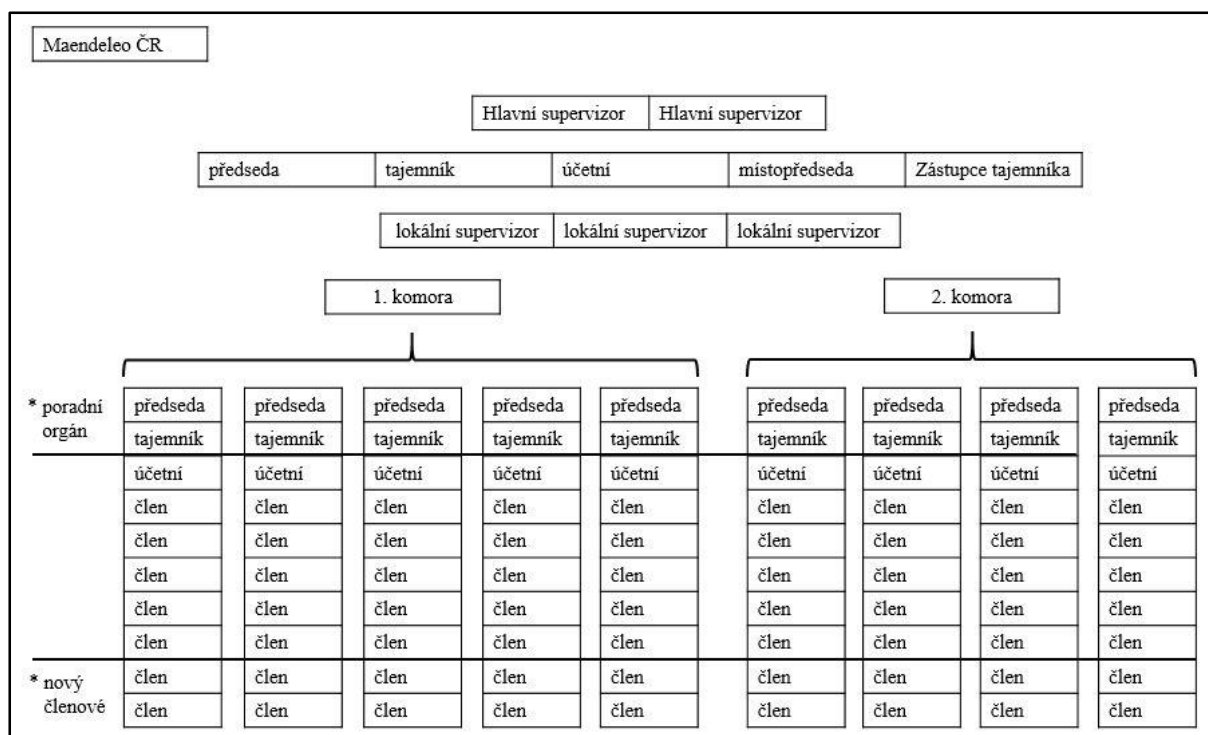
Dle Schlossarka (2018a), předsedy českého spolku Maendeleo, je pro správné fungování kooperativy důležité, aby se členové znali navzájem a aby měli společné smýšlení. Tuto myšlenku zdůvodňuje principem společné zodpovědnosti, která je ve skupinové kooperaci stěžejní. Společná zodpovědnost ve skupině zabraňuje selhání celé skupiny, neboť každý člen ví, že v případě selhání jednoho jedince se negativní dopad přenesse na celou skupinu. Proto se členové kontrolují navzájem a snaží se předcházet selhání všech členů. V případě společné zodpovědnosti napříč svépomocnými skupinami funguje stejná mentalita, neboť při selhání jedné svépomocné skupiny se negativní dopad přenáší na celou kooperativu.

Z výše zmíněných důvodů byla navržena nová struktura, která by měla při narůstajícím počtu farmářů a zvyšující se geografické a zájmové disperzi znovu podpořit společenskou zodpovědnost. Nejedná se o zcela novou strukturu, ale o doplnění dosavadní struktury o systém komor. Komory byly vybudovány na základě geografické blízkosti, přičemž každá komora je složena z 3-5 svépomocných skupin ze stejné oblasti, kde se členové relativně znají (Schlossarek, 2018a).

V současné době má Wakulima Maendeleo Group dvě komory se čtyřmi a pěti svépomocnými skupinami. První komora se jmenuje *Martin* a jsou v ní zapojené skupiny z oblasti Mahango-Malawatu-Iduya. Druhá komora se jmenuje *Renata* a jsou v ní zapojené skupiny z Utengule (Bange, 2018a). V případě nárůstu komory na více než 5 skupin by měla vzniknout komora nová a došlo by k přeskupení skupin.

Komory jsou podrobeny vedení organizace, ale v jistém měřítku mají pravomoce na ustanovení některých pravidel v rámci jejich komory. Dle Schlossarka (2018a) „*systém komor umožňuje decentralizaci rozhodování ve WMG a umožňuje skupinám z odlišných oblastí si projekt přizpůsobit dle vlastních potřeb*“. Poslední změna struktury proběhla na počátku roku 2019, kdy organizace přijala 18 nových členů a z osmičlenných svépomocných skupin se utvořily skupiny desetičlenné (Bange, 2019). Schéma nové struktury znázorňuje obrázek č. 4.

Obrázek 4 Struktura WMG (únor 2019)



Zdroj: vytvořeno autorkou na základě výzkumu 2018 a projektové dokumentace Maendelea

Poznámka: poradní orgán je sestaven ze 2 členů každé projektově starší skupiny; noví členové od roku 2019, při jejichž nástupu došlo ke změně z osmičlenných svépomocných skupin na desetičlenné skupiny.

Organizace má vlastní stanovy, které vznikly na základě úsudků celé kooperativy a komunitního rozvojového pracovníka z Rujewi, Mbaralí distrikt, kde byla organizace zaregistrovaná. „Vymysleli jsme si nějaká pravidla, která jsme chtěli mít v našich stanovách a šli jsme se registrovat s naší organizací k vládě, ke komunitnímu rozvojovému pracovníkovi. On nám pomohl rozpracovat naše návrhy a doporučil nám další nová pravidla. My jsme se pak s obsáhlou verzí vrátili k farmářům a společně jsme diskutovali, která pravidla nám vyhovují a která ne,“ vysvětluje tajemník organizace, Ramadani Sumuni (2018). Po registraci byla finální verze stanov představena ostatním farmářům a uznána její platnost.

Za nedodržování pravidel mají členové stanovené sankce, účetní organizace, Kuruthum Mikidadi (2018), shrnuje jejich tři druhy potrestání: *první je pouze varování, když to uděláte znovu, tak budou jiné následky; druhý je poplatek, když uděláte něco, co byste neměli, tak je tam nějaký finanční trest; a třetí je, když neuposlechnete varování a nechcete zaplatit ani žádný poplatek za trest, tak dojde k vyloučení z projektu.* Část respondentů uvedla, že nedodržování podmínek nepostihuje pouze viníka, ale celou skupinu, která je za něj zodpovědná. Skupina se musí postarat o to, aby bylo vše dáno do pořádku, aby za viníka nemuseli dluh splácet oni

(např. respondent č. 8 a 9, 2018). Tomu se ale snaží organizace předběžně vyvarovat, kladou důraz na pracovitý přístup členů a doporučují zájemcům o projekt, aby si vybírali lidi, které znají a kteří jsou ze stejné vesnice (Mikidadi, 2018).

Wakulima Maendeleo Group má rozvojové cíle shodné s partnerskou organizací Maendeleo, cílem jejích činností je zlepšení životních podmínek chudých farmářů v okrsku Utengule/Usangu a poskytnutí finanční, materiální, či jiné podpory. Zároveň chtějí svou činností přispět k obecnému rozvoji a blahobytu lidí dané oblasti (Maendeleo, 2017a). Všichni respondenti vnímají cíle organizace shodně, uvedli, že cílem je právě posun k lepším životním podmínkám. Ramadani Sumuni (2018) dodává: *„Cílem je pomoci lidem, kteří žijí na nízké úrovni, ale ne je transformovat, nýbrž pomoci jim, aby se sami posouvali.“*<sup>4</sup> Jako nástroj, pomocí kterého může organizace dosáhnout svých cílů, vnímají členové kooperativy mikropůjčky, ale také obecněji pomoc skrze zemědělství a vzdělávací semináře. Další nástroje uvádí např. respondent č. 1, který zmiňuje aktivity v období sucha, jako je drobné podnikání, chov hospodářských zvířat, výroba cihel či sběr dříví. Respondent č. 3 uvedl, rovněž jako Kuruthum Mikidadi (2018), že pro dosažení cíle je důležité, aby farmáři byli pilní. Zároveň ale většina respondentů zmiňuje, že překážkou k dosahování stanovených cílů jsou špatné klimatické podmínky, na kterých je jejich zemědělská činnost závislá (respondent č. 1, 2, 3, 5, 8, 9). Wakulima Maendeleo Group si však podmínky uvědomuje a snaží se budovat strategii, která bude odolnější vůči klimatickým podmínkám. Do projektu například zapojují individuální mikropůjčky pro podnikání, nebo společné pojištění (WMG, 2018a; Bange, 2018b).

Vize organizace, ohledně její velikosti a počtu zapojených farmářů, je prozatím neucelená. Předsedkyně organizace Suzana Jackobo (2018) spatřuje jako ideální velikost fungující organizace zhruba polovinu současné velikosti, kolem 30–40 farmářů. Účetní WMG Kuruthum Mikidadi (2018) považuje za ideální velikost současný stav (únor 2018: 9 osmičlenných skupin – 72 farmářů) a nové skupiny by již nepřibírala. Svůj názor podkládá zkušenostmi z jiného projektu: *„Když máš vysoký počet lidí a přijímáš stále nové lidi, znamená to, že s nimi do projektu bude přicházet více problémů, protože nevíš, kdo přichází, možná není dobrý, možná není pracovitý. Bez nových příchozích je to pro nás jednoduché, protože ti lidé, co jsou v projektu nyní, se znají, každý zná každého“*. Tajemník organizace Ramadani Sumuni (2018)

---

<sup>4</sup> Myšlenku tajemníka WMG lze přiblížit pomocí známého přísloví: *„Daruješ-li člověku rybu, nakrmíš ho na jeden den, naučíš-li ho lovit, dáš mu potravu na celý život.“*

vidí budoucnost organizace šířeji, do dvou až tří let by mohla podle něj kooperativa čítat alespoň 15 skupin, kolem 120 farmářů (únor 2018: osmičlenné skupiny). Místopředseda Festo Shibanda (2018) sdílí podobné názory. Nejširší vizi ohledně počtu členů kooperativy má jeden z hlavních supervizorů, Chacha John Mseth (2018), který vidí budoucnost organizace až se 100 skupinami, i v odlišných oblastech.

Činnost Wakulimy Maendeleo Group je financována partnerskou organizací Maendeleo, značná část financí je WMG poskytnuta bezúročnou půjčkou, část financí je poskytnuta jako dar. WMG od Maendelea obdrží určitý finanční obnos každý rok, z něhož značnou část vrací: forma půjčky. Částka a data finančních transferů jsou smluvně zakotvena (Maendeleo, 2017c). Maendeleo stanovuje strukturu finančního plánu: minimální a maximální částky a oblasti činností, na které finance mohou být využity. Přesné rozdělení financí plánuje sama Wakulima Maendeleo Group. Finální podoba podrobného finančního plánu musí být před použitím odsouhlasena českou organizací (Maendeleo, 2017b).

Wakulima Maendeleo Group se také začala poohlížet po jiných možnostech podpory, v roce 2017 se zúčastnila soutěže v rámci jiného projektu, nazývaného NAFKA, který je implementován v rámci iniciativy Feed for Future, USAID Tanzanie. Soutěžící návrh byl natolik úspěšný, že se členové WMG stali výherci soutěže a za vlastní spolufinanční účasti získali moderní malotraktor na obdělávání polí, možnost navštívení seminářů v zemědělském institutu v Igurusi a jinou materiální podporu, jako například 2 kg semen pro každého zapojeného farmáře. Soutěže se po diskuzích neúčastnila celá kooperativa, ale pouze členové, kteří měli zájem. Výherci mají s malotraktorem plány jak pro své využití, tak i na pronájem ostatním farmářům, z jejichž poplatků budou stroj udržovat (Sumuni, 2018).

Další finanční rezervu si kooperativa tvoří na základě doporučení komunitního rozvojového pracovníka z Rujewi, díky kterému se rozhodli zavést členský poplatek. Využití poplatku je navrženo tak, že 1/5 může kooperativa využívat pro své organizační potřeby, 4/5 jdou na společné spoření organizace pro její posílení do budoucna a udržitelnost (Mikidadi, 2018).

Organizace Wakulima Maendeleo Group se věnuje několika činnostem, hlavní aktivitou je poskytování mikropůjček na zemědělskou činnost: projekt Podpora farmaření. Projekt zemědělských mikropůjček funguje v modifikované podobě již od roku 2011, kvůli nestálým přírodním podmínkám se však organizace postupně zaměřuje i na podporu činností

nezávislých na přírodních podmínkách a snaží se rozšířit zdroj příjmů lokálních farmářů (Mseth, 2018). Podrobné charakteristice projektu Podpora farmaření se věnuje kapitola 3.1.1. Další projekty, které byly v předešlých letech implementovány (pod vedením českého Maendelea) jsou: Mikropůjčka pro podnikání, Grantová soutěž a Mikroknihovna v Mahangu (Maendeleo, 2012-2016).

Projekt Mikropůjčka pro podnikání byl realizován v roce 2016, společně s Grantovou soutěží. Struktura obou projektů byla na bázi soutěže. Skupiny, které měly zájem se účastnit, sepsaly vlastní projektový plán, ve kterém se snažily představit svůj nápad. V rámci projektu Mikropůjčka pro podnikání skupiny představovaly popis podnikatelského záměru i s finančním plánem. V rámci projektu Grantová soutěž zájemci představovali vlastní nápad na podporu okolní komunity, i s odůvodněním výběru cílové skupiny. Po představení projektových plánů komise sestavená z vybraných zástupců WMG, hlavního supervizora a českých dobrovolníků ve volbách zvolila výherní skupiny obou kategorií. Stěžejním rozdílem v projektech, jak z názvů již vyplývá, byla forma finanční podpory. V případě projektu Mikropůjčka pro podnikání se jednalo o skupinovou mikropůjčku, systémově podobnou zemědělským mikropůjčkám, jen s jiným využitím. V případě Grantové soutěže výherní skupina získala finanční dar, který musela využít dle svého navrženého plánu ve prospěch komunity. Za nejlepší podnikatelský záměr byl vyhlášen projekt na otevření lokální restaurace se smaženou kasavou, na druhém místě se umístil nápad na dovoz a prodej trámů na krovy střech místních domků (i druhé místo bylo nakonec odměněno finanční podporou formou půjčky). Vítězným nápadem Grantové soutěže bylo vyhloubení studny, která slouží v období sucha jako druhotný zdroj vody obyvatelům vesnice Mahango a jejího okolí. Pro udržitelnost projektu byla důležitá podpora místní vlády, která projekt zcela uvítala. Výherní skupině dokonce poskytla pozemek, na kterém mohla být studna vyhloubena (Mejsnarová, 2016). Názory členů kooperativy na oba projekty jsou velmi pozitivní, respondent č. 2, jeden z výherců grantové soutěže, uvedl, že kromě pozitivního vlivu na okolní komunitu měla soutěž i pozitivní dopad na jeho osobnostní a sociální rozvoj: *„Nyní jsem známý, ostatní ví, že jsem někdo, kdo jim pomohl.“*<sup>b</sup>

Dalším projektem, iniciovaným českou organizací, je Mikroknihovna. Projekt byl implementován v roce 2015, kdy bylo zakoupeno malé množství zemědělsky zaměřených knih, které pak byly umístěny do domu jednoho z farmářů ve vesnici Mahango (Maendeleo, 2012-2016). Přestože je stále možné si knihy pronajmout, počet vypůjčených knih je velmi

nízký. Nejčastějšími důvody, proč členové kooperativy nevyužívají knihovnu, byly: její lokalizace, absence potřeby získávání nových zkušeností, protože vzdělávání získávali ze zemědělských seminářů, a nevědomost farmářů o její existenci (respondent č. 1-9, 2018).

Nejnovější projekt, který byl realizován až po terénním výzkumu autorky, je nazýván Letní půjčky. Projekt byl implementován samostatně Wakulimou Maendeleo Group, která v říjnu 2018, v období sucha, poprvé poskytla individuální mikropůjčky na nezemědělskou činnost. Vedení kooperativy ve spolupráci s ostatními členy společně navrhlo pravidla půjčování a splácení. Hlavní pravidla byla následující: časové omezení půjčky je 3 měsíce, zúčtování půjčky je 10 %, žadatel nesmí mít nesplněné závazky vůči organizaci. Žadatel musel podepsat s WMG smlouvu a zaručit se splacením. Pro navýšení fondů Wakulimy Maendeleo Group je žádost o mikropůjčku zpoplatněna (Bange, 2018c). Všichni členové kooperativy měli možnost podat žádost na poskytnutí letní mikropůjčky. Vedení organizace všechny žádosti prodiskutovalo a dle podmínek smlouvy schválilo 41 žádostí. Využití mikropůjček bylo různorodé, někteří investovali do drobného podnikání, jakým je například obchůdek s potravinami, nebo jednorázový nákup a prodej opečeného masa, jiní půjčku využili na dostavbu střechy před příchodem dešťového období, nebo za ni koupili kur domácí (Mseth, 2018a).

#### 4.1.1 Projekt Podpora farmaření

Projekt Podpora farmaření je hlavní aktivitou tanzanské kooperativy, skládá se ze tří částí: mikropůjčky, aktivity v obdobích sucha a vzdělávací semináře. Projekt je v modifikované podobě realizován již od roku 2011, kdy byl poprvé implementován českou organizací Maendeleo. Od roku 2016 je však již pod správou tanzanské Wakulimy Maendeleo Group. Hlavní myšlenkou projektu je poskytnutí financí na modernější a efektivnější způsob obdělávání rýžových polí a zlepšení postavení farmářů při prodeji úrody na trhu (Maendeleo, 2012-2016a).

Dle členů WMG i jeho vedení jsou hlavním nástrojem jejich podpory zemědělské mikropůjčky. Systém půjček závisí na již zmiňované společné zodpovědnosti. WMG poskytuje dva druhy mikropůjček, skupinové a individuální. V případě individuálních mikropůjček je ale částka poskytnuta taktéž skupině, ve které pak dojde k jejímu rozdělení. Smyslem mikropůjčky není zaplatit veškeré výdaje, které jsou při obdělávání polí potřebné, ale poskytnout finance, které mohou být využity nad rámec lokálního způsobu obdělávání polí, pro modernější a výnosnější techniku. Využití mikropůjček je podmiňováno smlouvou, kterou všichni farmáři v případě

obdržení mikropůjčky podepíše. Činnosti, na které by finance měly být využity, jsou následující: pronájem kvalitních polí; nákup a využití lepších semen; nákup a využití doporučených hnojiv; příprava vlastního kompostu v dostatečném množství; sázení v řádcích; nákup pokročilejšího nástroje na sklizení rýže a poplatek za semináře (Maendeleo, 2016a).

V případě projevení zájmu některých farmářů z okolí je pro vstup do projektu nutné sestavit si minimálně osmičlennou skupinu, nejlépe ze stejné vesnice, a aby se členové relativně navzájem znali. Z předešlých pravidel českého Maendelea stále zůstává nepsanou podmínkou, že ve skupině by měly být alespoň nějaké ženy, čím více, tím lépe. Respondent č. 2 uvedl, že *„namíchané pohlaví ve skupině je dobré, neboť pak ve skupině panuje rovnováha“*. Při vstupu do projektu musí nově příchozí členové zaregistrovat všechna jména u vedení WMG a mít zvoleného předsedu skupiny.

V ideálním případě by skupina měla vzniknout na začátku období sucha, aby se mohla účastnit společných nezemědělských aktivit, vyzkoušet si spolupráci ve svépomocné skupině a prohloubit vztahy členů. Pro vedení WMG je důležitým měřítkem schopnost nové skupiny akumulovat určitý kapitál z aktivit v období sucha a prokázání fungující kooperace ve skupině. V tomto období členové navštěvují zemědělské semináře, kde se teoreticky připravují na příchozí zemědělskou sezónu.

V případě nových příchozích má skupina první rok nárok pouze na společnou mikropůjčku na takzvané tréninkové pole. Díky získané mikropůjčce si skupina pronajme společné pole, které dohromady během zemědělské sezóny obdělávají, a snaží se získané teoretické znalosti převést v praxi. Společná mikropůjčka je vhodnou formou pro zkoušení pokročilejších technik obdělávání polí a pro zlepšení spolupráce všech členů, neboť v případě individuálních mikropůjček za selhání jednoho jedince zodpovídá celá skupina. V případě, že se skupina osvědčí a chce v projektu pokračovat dále, má před další zemědělskou sezónou nárok na společnou půjčku na tréninkové pole a zároveň na půjčky individuální.

Systém individuálních půjček funguje obdobně jako skupinové mikropůjčky, s tím rozdílem, že částka, kterou skupina obdrží, je vyšší a členové si ji rozdělí mezi sebe. Kromě určené částky na tréninkové pole tak farmáři obdělávají s finanční podporou i svá vlastní pole. Přestože je farmáři společná půjčka na tréninkové pole často prezentována jako nadbytečná a vyzdvihovány jsou převážně půjčky individuální, respondent č. 2 podotýká: *„Skupinové půjčky*



*jsou velmi důležité, protože nás přivádějí dohromady, pracujeme ve spolupráci.*“ Skupinové půjčky jsou poskytovány také z důvodu prevence návratnosti půjček, neboť v nich funguje již zmiňované křížové ručení díky společné zodpovědnosti.

Půjčka je skupinám poskytována v polovině prosince (přesný termín je stanoven smlouvou) a zpět je v barterové podobě vrácena na začátku srpna, ve finanční podobě je finálně splacena nejpozději do začátku prosince (opět je přesný termín ustanoven aktuální smlouvou). Distribuce peněz je prováděna až po podpisu příslušné smlouvy, kterou musí podepsat všichni členové SHG. Peníze jsou vedením organizace předány předsedům a účetním každé skupiny, kteří ji rozdistribuuji ve své skupině. Finální splacení je uskutečněno hromadným prodejem rýže (Mseth, 2018).

Celý proces obdělávání polí je následující: Převážně v prosinci, kdy farmáři obdrží mikropůjčku, si většina z nich pronajme pole. Doporučením organizace je vhodná lokalizace pole, blízko vodního kanálu. S příchodem dešťů se rozběhne příprava semen. Rozesejí se na takzvané školce, kde rostou do výhonků, které se posléze přesadí na připravené pole. V době růstu semínek farmáři chystají svá pole, vytrhávají plevel, čistí zanesené vodní kanály a orají. Někteří farmáři orají za pomoci býků a pluhu, jiní zaplatí za pronájem příslušného malotraktoru, či přímo za vykonanou práci. Při celém procesu je důležitý vodní management pole, který je řízen pomocí malých hliněných násypů, které vodu v případě potřeb zadržují na poli, nebo naopak zabraňují jejímu vniknutí. Když nasetá semena ve školce dorostou do dostatečné výšky, dochází k jejich vytrhání a přesazení na připravené, vodou zaplavené, pole. Mnoho farmářů dříve sázelo lokálním způsobem, tedy nesouměrným sázením sazeniček. V posledních letech, na základě zemědělských seminářů, přešla značná část farmářů na sázení v řádcích, které je výnosnější. Další činnosti, které mají vliv na budoucí úrodu, jsou hnojení, vytrhávání plevelu, vodní management a finální sklizení rýže.

Všechny výše zmíněné postupy a produkty existují v mnoha variantách, lokální způsoby versus modernější efektivnější způsoby, základní produkty (semena, hnojiva) versus pokročilejší produkty. A právě pro pokročilejší a efektivnější metody je mikropůjčka poskytována, neboť výnosnost polí je v druhém případě mnohem vyšší (Mseth, 2018).

Po sklizení rýže dochází ke společnému uskladnění pytlů. Nejzazší datum uskladnění je podmíněn smlouvou, zpravidla bývá ustanoven na 1. srpna. Každý farmář je povinen uskladnit

určitý počet pytlů podle toho, zda čerpal individuální půjčku, nebo půjčku skupinovou. Společné uskladnění pytlů farmářům prospívá ze dvou důvodů: Prvním je prodejní cena za jeden pytel, neboť v případě prodeje malého množství pytlů je cena nižší nežli při velkém prodeji mnoha pytlů ze společného skladu. Druhým důvodem je doba prodeje. Mnoho farmářů je po zemědělské sezóně nuceno prodat své výnosy hned po sklizni, aby zabezpečili své rodiny. Díky půjčce se však farmáři do takové situace nedostávají a společně vyčkají, až cena za pytel vzroste. Společný prodej se uskutečňuje převážně v listopadu, či na začátku prosince, ale záleží na poptávce a cenách trhu (Bange, 2018d). Ze zisku z hromadného prodeje dojde ke splacení všech mikropůjček a v případě příznivých cen je zbytek zisku rozděluován skupinám (Sumuni, 2018).

Jak již bylo zmíněno, farmáři Wakulimy Maendeleo Group se v období sucha podílejí i na nezemědělských aktivitách za účelem diverzifikace příjmů a prohloubení spolupráce. Svépomocné skupiny se sami rozhodnou, kterou činnost jako skupina budou v období sucha provádět. Nejčastější aktivitou je výroba, pálení a následný prodej hliněných cihel, dále také sbírání a prodej dříví, sběr plodů rostliny tamarind, z kterých se vyrábí ovocná šťáva, či pěstování ovoce, nebo zeleniny na společném poli (Maendeleo, 2018). V posledních letech se některé skupiny rozhodly fyzickou aktivitu v období sucha nahradit společným spořením, kdy na bázi pravidelného setkávání přispívají do společného fondu, který pak využívají na poskytování malých půjček členům své skupiny (Mseth, 2018). Důležitou myšlenkou aktivit v období sucha je vyzkoušení a prohloubení spolupráce členů uvnitř svépomocné skupiny a akumulace zisku z jiných, než jejich hlavních zemědělských aktivit. Během těchto aktivit se noví členové poznávají navzájem a v případě neshod, či nepoctivého přístupu některého jedince se mohou ostatní členové domluvit a člena obměnit (Mikidadi, 2018). Po získání skupinové mikropůjčky již platí pravidlo společné zodpovědnosti.

Nedílnou součástí projektu jsou zemědělské semináře, které jsou členěny na teoretickou a praktickou část. Teoretická část bývá realizována v období sucha, praktická část prolíná obě období. Semináře jsou vykonávány lektory z nedalekého zemědělského institutu Igrusi, přičemž lektor za farmáři kooperativy dojíždí do Utengule (vesnice s největším počtem svépomocných skupin). Pro přiblížení zemědělských seminářů je možné zhlédnout přílohu č. 1 a 2.

Probíranými tématy seminářů jsou: druhy rýží a jejich vlastnosti; různé stupně růstu rýže; rozdílné způsoby přípravy semen; sázení v řádcích; hospodaření s vodou na poli; půdní management; používání umělých a organických hnojiv; pesticidy a nemoci rýže a jejich kontrola; technika sklizení a skladování rýže; výroba a používání kompostu (Meandeleo, 2016b). Pro udržitelnost projektu a vysokou návštěvnost lekcí jsou semináře povinné a jsou financované samotnými členy kooperativy. Pohled členů sdružení na realizované semináře je velmi pozitivní, například respondentka č. 3 uvedla, že se na seminářích naučila sázet v řádcích, připravit semena, dělat kompost a využít ho jako hnojivo (dále také respondent č. 4, 9). Respondent č. 2 se na to dívá šířeji: *„Semináře jsou dobré, směřuje nás to jako skupinu. Má to ale své výzvy, jak vše implementovat, protože to vzdělávání je více pokročilé než naše pole. Je těžké vše využít, protože informace ze seminářů se dají použít na polích, kde je dobrá zásoba vody, a to jsme my neměli, například při správném sázení semen. Ale jsem nyní schopný sázet v řádcích. Dobré je, že to vzdělání, které jsme dostali, je dlouhodobé pro náš život, i kdybych odešel z projektu, mám vzdělání, které můžu využívat.“* Názor ohledně využití nabytých zkušeností při špatných přírodních podmínkách sdílelo více respondentů (dále např. respondent č. 3). Důležité je podotknout, že výzkum byl realizován po velmi nepříznivé úrodě v roce 2017, kdy abnormální sucho ohrozilo život mnoha farmářů, nejen v okrsku Utengule/Usangu, ale v celé východní Africe (Anyadike, 2017).

Harmonogram celého projektu závisí na době vstupu nových skupin. V ideálním případě je nejvhodnější začít na počátku období sucha, aby si farmáři vyzkoušeli spolupráci ve skupině a navzájem se více poznali. V současné době ale mnoho skupin vzniká až na počátku období dešťů, v zemědělské sezóně. Cyklický průběh projektu znázorňuje obrázek č. 5.

Obrázek 5 Harmonogram projektu Podpora farmaření



Zdroj: vytvořenou autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Harmonogram projektu je pouze schematický. Doba vykonávaných činností závisí na příchodu dešťů, přístupu farmářů a dalších proměnných. Období sklizně závisí na datu počátku kultivace polí. Uskladňování rýže bývá zpravidla na začátku srpna (datum je pevně stanoven ve smlouvě). Aktivity v období sucha mohou začínat později a prolínat se i do měsíce listopadu a prosince, závisí na konkrétní aktivitě. Před pronájmem polí, zpravidla v polovině prosince (datum je pevně stanoven ve smlouvě) farmáři obdrží od WMG půjčku.

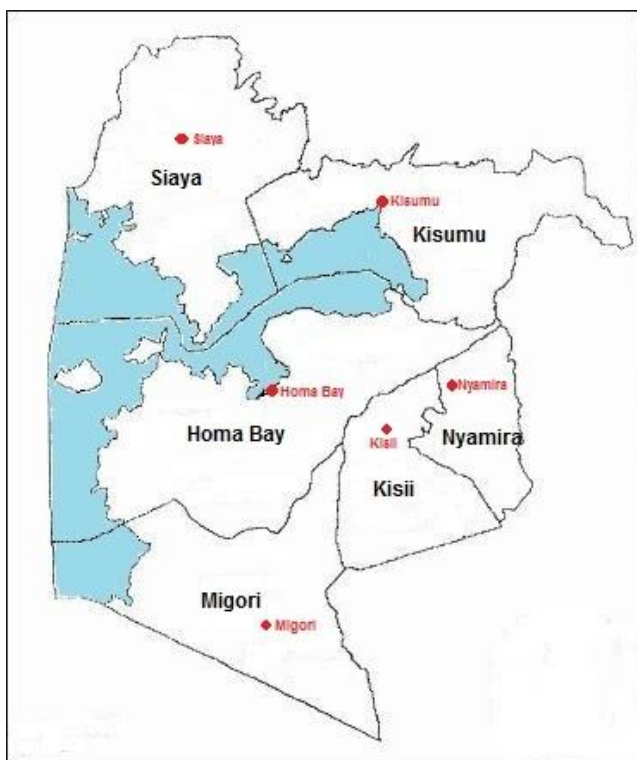
### 3.2 ADS Nyanza

ADS Nyanza, celým jménem Rozvojové služby Anglikánské církve Keni v regionu Nyanza (z angl. Anglican Church of Kenya[ACK] Development Services Nyanza), je církevní organizace založená na spolupráci lokálních diecézí v regionu Nyanza, v Keni. V celé zemi jsou regionální organizace Rozvojových služeb Anglikánské církve Keni, které jsou zaštiťovány organizací ADS Keňa. Organizace jsou však na sobě nezávislé, mají vlastní aktivity, plánování i rozpočet (Omondi, 2018).

Region Nyanza se nachází na jihozápadě Keni u Viktoriina jezera. Do roku 2013 byl jednou z 8 administrativních provincií Keni, se změnou ústavy došlo i k transformaci uspořádání a země je rozčleněna na 47 správních oblastí. Provincie Nyanza byla rozdělena na 6 okresů: Kisumu,

Homabay, Migori, Nyamira, Kisii a Siaya. Region o velikosti 12 613 km<sup>2</sup> čítal dle posledního sčítání lidu v roce 2009 5 442 711 obyvatel, z nichž více než 75 % žije v rurálních oblastech (KNBS, 2015). Většina populace se zabývá farmařením, nejrozšířenější pěstovanou komoditou drobných farmářů je kukuřice, dále se pěstuje čirok, podzemnice olejná, fazole, sladké brambory, banány a jiná drobná zelenina. V oblasti je také hojně rozvinuto pěstování cukrové třtiny, které je však většinou pod správou velkých zemědělských společností. V blízkosti jezera se lidé žijí rybolovem, ten však v posledních letech kvůli přemnožení vodního hyacintu značně poklesl. V celém regionu postupně dochází k rozmachu drobného podnikání (Sombe, 2018). Etnicko-kulturní charakteristika obyvatelstva je velmi pestrá, nejrozšířenější je kmen Luo, dále v regionu žijí lidé z kmene Kalenjin a bantusky mluvící kmeny Gusii, Suba, Kuria a Luhya. S velkým počtem kmenového příslušenství souvisí vysoký počet jazyků. V oblasti je silně rozvinutá síť církví, křesťanství je silně dominantním náboženstvím (s převahou protestantů), druhý post zaujímá animismus. Duchovní podpora církví je kvůli zdravotní situaci obyvatelstva mnohdy propojena s osvětovými programy. V regionu Nyanza je oproti ostatním regionům Keni značně vyšší procento HIV nakažených lidí a vyšší výskyt domácího násilí páchaného na ženách (Jenkins et al., 2015).

Obrázek 6 Nyanza provincie



Zdroj: Wikiwand [nedatováno]

Poznámka: Modrá barva znázorňuje Viktoriino jezero.

ADS Nyanza operuje v celém regionu, kvůli velkému poli působnosti je propojena s pěti hlavními diecézemi ACK: Maseno Jih, Maseno Západ, Jižní Nyanza, Bondo a Maseno Východ. Diecéze jsou dále zastupovány lokálními farnostmi a tvoří tak velmi rozvinutou síť. Díky této církevní síti je ADS Nyanza schopna šířit své znalosti v regionu. Spokojenost s podporou církve a snadným šířením osvěty a projektů skrze širokou síť vyjádřila většina respondentů vedení organizace. Respondent č. 21 (2018) situaci přiblížil následovně: „*Máme bohatou síť kontaktů, díky nim dokážeme oslovit velké množství lidí a komunit.*“

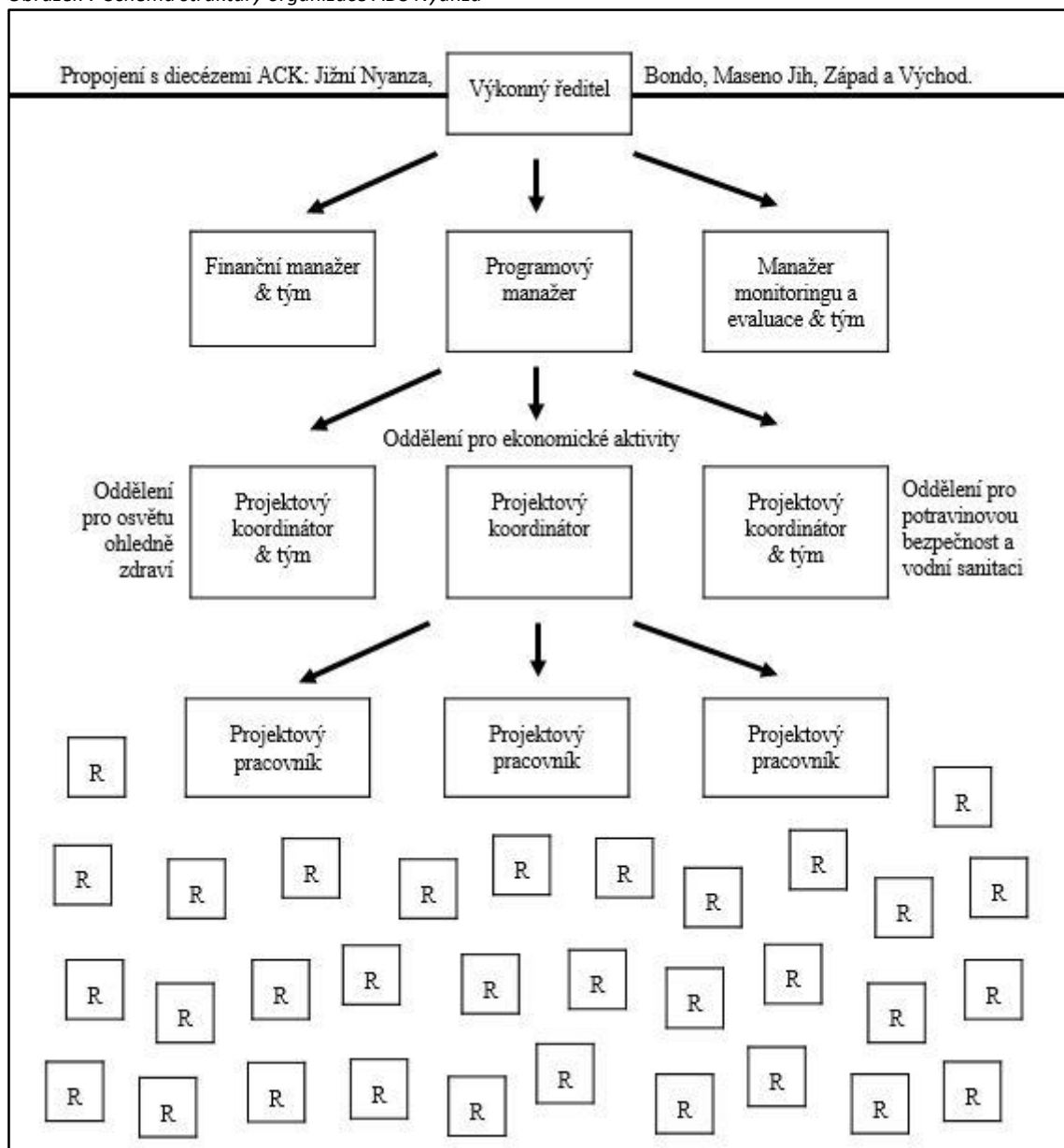
*Za pomoci mnoha farářů máme velký dosah na místní komunity.*“ Být součástí takové sítě nepřináší pouze výhody plynoucí z rozsahu činnosti, ale přispívá to i k důvěryhodnosti organizace. Na druhou stranu část respondentů uvedla, že kvůli velikosti regionu a malému množství projektových pracovníků nejsou efektivně schopni reagovat na veškerou poptávku komunit (respondent č. 23; 31; 40, 2018).

ADS Nyanza byla založena v roce 1995. O dva roky později, v roce 1997, se organizace zaregistrovala jako společnost s ručením omezením. Přestože je registrována jako společnost, funguje jako nezisková církevní organizace, která prosazuje holistický rozvoj lidstva. Dle církevních hodnot je důležité poskytovat rovnocenné příležitosti všem, bez rozdílů. Aktivita organizace se v průběhu let několikrát modifikovaly a jsou v neustálém rozvoji. Organizace se snaží reagovat na aktuální výzvy a příležitosti a snaží se přizpůsobovat činnost výsledkům projektových evaluací. Vzhledem k růstu velkého množství podpořených komunit roste i samotná organizace. Důležitým aspektem, na který se v současnosti díky rozsáhlejší činnosti zaměřuje, je udržitelnost projektů (ADS Nyanza, 2018a).

Struktura organizace je hierarchická a je větvená podle tematického zaměření činností. Nejvyšším článkem organizace je výkonný ředitel. Ten dohlíží na tři manažery a komunikuje s nimi: s programovým manažerem, finančním manažerem a manažerem monitoringu a evaluace. Finanční manažer se stará o finanční záležitosti všech projektů, včetně administrace. Jeho tým se skládá z účetní, sekretářky a administrativních pracovníků. Manažer monitoringu a evaluace má na starost zkoumání dopadu a implementace všech projektů. V průběhu roku se konstantě sbírají data a kontroluje se chod projektů v terénu. Na konci roku se každoročně vypracovává evaluační zpráva s doporučeními na zefektivnění projektů. Třetím manažerem je programový manažer, který dohlíží na tři projektové koordinátory zaměřených oddělení (oddělení zaměřené na zdraví, oddělení zabývající se potravinovou bezpečností a sanitací vody a oddělení ekonomické podpory) a komunikuje s nimi. Pracovní náplní programového manažera je také předkládání reportů, kontrola sběru dat a chodu projektů v terénu. Dalším článkem jsou již zmínění projektové koordinátory. Každý projektový koordinátor má na starosti chod svého oddělení a dohled projektových pracovníků. Počet projektových pracovníků se různí, většinou se pohybuje mezi 3 až 6 na jedno oddělení. Pracovní náplní projektových pracovníků je komunikace s komunitou a specifické činnosti v terénu, převážně realizace školení a následná supervize skupin. V rámci oddělení ekonomické podpory, konkrétně

v projektu Spoření se vzděláním, se nachází ještě jeden článek, kterým jsou takzvaní replikátoři - komunitní školitelé. Pozice komunitních školitelů vznikla v průběhu šíření projektu, v reakci na nedostatečné množství projektových pracovníků. Komunitní školitelé jsou členové svépomocných skupin, kteří byli organizací proškoleni a pomáhají šířit myšlenky organizace dále a sami realizují školení. Schéma struktury ADS Nyanza znázorňuje obrázek č. 7.

Obrázek 7 Schéma struktury organizace ADS Nyanza



Zdroj: vytvořeno autorkou na základě výzkumu 2018.

Poznámka: R = replikátor, neboli komunitní školitel. V době výzkumu (březen-duben 2018) bylo 32 aktivních komunitních školitelů; schéma se zaměřuje na oddělení ekonomických aktivit, protože do tohoto oddělení patří projekt Spoření se vzděláním, který je předmětem výzkumu.

Se strukturou organizace jsou zaměstnanci spokojeni, hierarchické uspořádání umožňuje snadnou komunikaci a rychlý přenos informací (např. respondent č. 22, 23, 40). Respondent

č. 40 (2018) vysvětluje úspěch dobrého fungování právě tím, že nikdo nemusí dohlížet na velké množství lidí. Struktura organizace je spatřovaná pozitivně jak z hlediska zaměstnanců organizace, tak z hlediska komunity. Klíčovým pojítkem mezi členy SHGs a organizací jsou replikátoři – komunitní školitelé. Komunikace mezi komunitními školiteli a projektovými pracovníky byla hodnocena kladně většinou respondentů.

Pohled organizace na rozvojovou činnost je následující: rozvoj je proces a je vlastnictvím komunity. Podpora komunity proto tkví v její aktivizaci a osvětě. Komunita má potenciál pomoci sama sobě (ADS Nyanza, [nedatováno]). Dle webových stránek organizace má organizace stanovenou vizi, misi, cíl a principy své činnosti:

*Vize: Zodpovědné lidské bytosti, které si budou užívat důstojného života a všech jeho krás.*

*Mise: Skrze udržitelné komunitní rozvojové programy umožnit diecézím a komunitám v regionu Nyanza dosáhnout naplnění života a integrity stvoření.*

*Cíl: Skrze participativní přístup a udržitelný rozvoj zlepšit životní standardy domácností v oblasti Viktoriina jezera.*

*Definované hodnoty a principy: křesťanské duše; společenství; inkluzivní účast; partnerství; lidská důstojnost; udržitelný rozvoj; budování kapacit a společný cíl.*

(ADS Nyanza, 2018b)

V rámci realizované fokusní skupiny respondenti nejčastěji charakterizovali organizaci ADS Nyanza jako církevní organizaci, které pomáhá komunitě dostat se ven z chudoby.<sup>5</sup> Jeden z respondentů zdůraznil: „ADS Nyanza přišla podpořit lidi, kteří jsou na spodní příčce pyramidy. Přišla, aby jim pomohla v jejich prvotním rozvoji, aby si mohli dále pomáhat sami.“

ADS Nyanza svou činnost vykonává na základě strategických plánů. Posledních 5 let se organizace řídila dle strategického plánu 2014-2018, díky kterému dosáhla mnoha pozitivních výsledků. V průběhu roku 2018 byl vytvořen za pomoci odborných konzultantů nový strategický plán 2019-2023, který se snaží reflektovat výsledky evaluací, reagovat na zjištěné nedostatky a upevňovat dosavadní pozitivní výsledky. Strategické plány obsahují pětileté cíle, strategie k jejich dosažení, příslušné aktivity a definování cílové skupiny a její velikosti.

---

<sup>5</sup> Fokusní skupina je typ moderované skupinové diskuze, jež umožňuje odkrývat nové perspektivy, které by bez díky ní vzniklých interakcí s nejvyšší pravděpodobností nevplynuly (Dušková; Šafaříková, 2015).



Plánované cíle aktuální strategie jsou: „*Zlepšit přístup k udržitelné obživě domácností skrze integrovaný program zahrnující oblasti zdraví, potravinové bezpečnosti, posílení ekonomických aktivit, vodní sanitaci a ochranu životního prostředí; podporovat udržitelné partnerství mezi ADS Nyanza a církví a přispívat ke zmírnění chudoby; prostřednictvím budování kapacit a strategie podporující diverzifikaci zdrojů příjmů vybudovat silnou institucionální a udržitelnou finanční základnu pro ADS Nyanza*“ (ADS Nyanza, 2018a).

Organizace je financována několika neziskovými organizacemi z Evropy, Ameriky a z církví (např. USA, Německo). Hlavními donory je 5 organizací, které financují jednotlivé projekty (např. Bread for the World, Episcopal Relief and Development: organizace financující model Spoření se vzděláním, který je předmětem výzkumu). Spolupráci s donorskými organizacemi přibližuje respondent č. 21 (2018): „*Posíláme reporty s plánem a způsoby, jakých daných cílů chceme dosáhnout a také zasíláme rozpočet. Partnerské organizace mohou poslat nějaké komentáře a pak se snažíme najít shodu. Pokud potřebujeme více peněz, musí to být podloženo. Pokud například chceme udělat změnu v průběhu realizace projektu a použít peníze jinak, znovu to musíme diskutovat s partnery, obzvlášť pokud jde o změnu přesahující 20 % původní částky určené na konkrétní aktivitu.*“ Donorské organizace také pomáhají s technickým zabezpečením, podporou při strategickém plánování, monitoringem projektu a občasně realizují semináře. Dle respondenta č. 40 (2018) je systém závislosti na mezinárodních donorech komplikovaný, dlouho trvá, než organizace může opravdu začít dělat to, co chce, finance jsou někdy opožděné a limitované. Nedostatečné množství financí se například odráží na počtu projektových pracovníků a schopnosti rozšiřovat projekt vyšším tempem v celém regionu. Respondent nevidí problém v konkrétní spolupráci se svými donory, ale obecně se závislostí na mezinárodních donorech a se spojenou administrací. S komunikací a spoluprací se svými donory je respondent spokojen a domnívá se, že spokojenost je oboustranná. Domněnku podkládá faktem, že spolupráce s partnerskými donory je dlouholetá: „*Když získáme nějaké sponzory, tak od nás většinou neodcházejí. Napomáhá nám také to, že jsme církevní organizace, partneři nám důvěřují. S některými organizacemi spolupracujeme i přes 20 let.*“

Opoždění s vyplacením financí a jejich limit se přelívá i do komunity. Ovlivňuje to činnost projektových pracovníků a doléhá to i na komunitní školitele, kteří někdy získávají finanční odměnu opožděně a musí na dopravu využívat své vlastní finance (respondent č. 23, 30, 31,

37, 40). Na zmíněné výzvy a limity se organizace snaží reagovat a založila si drobné podnikání ve spojení s místní komunitou. Zisky ze vzniklé pekárny jsou pro financování chodu organizace zatím nedostačující, to se ale organizace snaží postupně změnit. Právě diverzifikace příjmů organizace je jedním ze tří cílů strategického plánu 2019-2023.

Kromě finančních příspěvků od zmíněných donorů je organizace podporována Anglikánskou církví Keni, prostřednictvím bezplatných pronájmů církevních prostor. ACK poskytuje organizaci prostory na její hlavní kancelář, na lokální kanceláře v okresech pro projektové pracovníky a také prostory na osvětové setkávání s širokou komunitou (respondent č. 40, 2018).

Organizace nabízí tematicky zaměřené služby, které jsou vykonávány třemi odděleními: zdraví, potravinová bezpečnost a sanitace vody, ekonomická podpora. Přístup organizace je však velmi komplexní, své služby propojují napříč odděleními, programy i projekty. Jedním ze zastřešujících projektů je IEEP (Integrovaný projekt hospodářského posílení), druhým je PESP (Projekt pro udržitelný lidský rozvoj). Aktivita obou projektů jsou obdobné, jedná se o dělení aktivit kvůli donorským organizacím (respondent č. 40, 2018). Integrace projektů organizaci umožňuje snazší šíření její činnosti a dokáže reagovat na potřeby komunity.

Všechna oddělení se zabývají budováním kapacit ve své oblasti. Zdravotní oddělení se zabývá osvětou komunity v tematech, jako jsou například příčiny nákazy a možné prevence HIV/AIDS, malárie či průjmových onemocnění. Dalšími diskutovanými oblastmi jsou sexuální aktivita mladistvých a s ní související těhotenství mladých dívek, péče o děti a výživa. V neposlední řadě se organizace věnuje osvětě ohledně socio-emočního vývoje dítěte v raném věku. Skrze církevní síť se snaží šířit důležitost zdánlivě obyčejných mravů, jako je například hraní si s dětmi, objetí či pochvala, které doposud nejsou v tamní kultuře zakořeněny (ADS Nyanza, 2017).

Oddělení pro potravinovou bezpečnost a sanitaci vody se zaměřuje na semináře ohledně zemědělských činností, např. na výnosnost polí, pokročilejší metody obdělávání, chov hospodářských zvířat nebo vhodné uskladnění úrody. Za neméně důležitou je považována osvěta ohledně sanitace vody a ochrany životního prostředí. Důležitým tématem je diverzifikace činností generujících zisk. V případě nepříznivých klimatických podmínek je diverzifikace činností farmářů stěžejní pro jejich obživu. Jedná se jak o diverzifikaci

zemědělských plodin, od kukuřice po banány, tak o celkovou diverzifikaci činností. Podporována bývá myšlenka živočišné výroby: chov hospodářských zvířat nebo založení vlastního podnikání, které navazuje na zemědělskou činnost farmáře (respondent č. 21, 2018).

Kromě seminářů zaměřených na zemědělské činnosti se organizace snaží motivovat farmáře ke společnému prodeji vypěstovaných plodin či dokonce ke spolupráci s dalšími SHGs. Farmáři společně vytváří takzvané tržní skupiny, které mají na trhu větší váhu, ceny jsou pro ně příznivější, nedochází k jejich vykořisťování a nevýhodnému prodeji kvůli silné konkurenci. Někteří farmáři utvořili své vlastní kooperativy a společně prodávají sladké brambory, ananasy nebo plody passion. Díky analýze přidaných hodnot produktů, kterou ADS Nyanza realizovala jako vlastní projekt, se podařilo povzbudit farmáře v prodeji výrobků s přidanou hodnotou. Například zmiňovaná kooperativa na prodej sladkých brambor se rozhodla svůj produkt dále zpracovávat, sladké brambory sušit a poté mlít na mouku (ADS Nyanza, 2017).

Za účelem zvýšení zisku pro farmáře a kvůli diverzifikaci příjmů organizace se ADS Nyanza rozhodla založit ve spolupráci s místní komunitou lokální pekárnu. Pekárna s názvem Afya Pride Bakery se nachází ve městě Oyugis, v okrese Homa Bay. Přínosy projektu shrnuje respondent č. 40 (2018): *„Zpracované sladké brambory mají vyšší cenu nežli čerstvé brambory. My od farmářů mouku kupujeme, mícháme to s pšeničnou moukou a děláme z toho chléb a sušenky. Máme to jako vlastní příjem pro organizaci. Je to win-win situace. Další dobrá věc je, že nedochází ke zbytečnému plýtvání brambor. Dříve, když si od farmářů lidé kupovali čerstvé brambory, tak nechávali ty malé ladem, neměli o ně zájem. Třeba i špatně tvarované brambory nikdo nechtěl. S tímto projektem se využije každý kousek, každá brambora se nakrájí a usuší, takže tam nejsou žádné nevyužité brambory, farmář nic neztrácí.“* Kooperativa byla založena v roce 2011 a během svého několikaletého působení nabývá na velikosti a registruje tisíce farmářů (Okewo, 2013).

Posledním odborem je oddělení ekonomické podpory. To se věnuje zejména vzniku nových svépomocných skupin v regionu a jejich školením ohledně spoření, půjčování a rozvoje podnikatelských dovedností. Při rozvoji podnikatelských dovedností je kladen důraz na „maličkosti“, pro podnikání není důležité začít s velkými věcmi, důležité je rozvíjet věci kolem sebe a vnímat příležitosti v okolí (respondent č. 40, 2018). Při podnikatelských seminářích je pozornost věnována zaznamenávání poznámek ohledně výdajů a zisků, aby si čerství podnikatelé mohli po čase zkontrolovat, zda je jejich obchodování úspěšné (respondent č. 23,

2018). Do oddělení ekonomické podpory patří projekt Spoření se vzděláním, který je předmětem výzkumu a je blíže analyzován v kapitole 3.2.1.

V roce 2017 zahájila ADS Nyanza pilotní projekt s názvem Vesnická banka, který navazuje na činnost svépomocných skupin zapojených do projektu Spoření se vzděláním. Projekt je realizován v okrese Homa Bay a jsou v něm zapojené 4 svépomocné skupiny. K identifikaci umístění Vesnické banky byl na začátku roku 2017 proveden malý průzkum. Stěžejními faktory byl nedostatečný přístup k finančním službám a zároveň existence jejich poptávky. Po identifikaci možné lokace byly skupiny obeznámeny s konceptem Vesnické banky, jeho výhodami a přicházejícími možnostmi. Respondent č. 23 (2018) uvedl, že zavedení konceptu byla pro organizaci výzva: *„Lidé se bojí změn. Byli zvyklí na spoření v úzké skupině a na to, že si své úspory mezi sebou půjčují brzy. Nyní si zatím půjčovat nemohou, musejí čekat a spořit do určité doby, než se fond Vesnické banky naplní. Dříve si distribuovali peníze již po začátku cyklu a půjčovali se hodně malé částky, tohle je pro ně změna a změn se lidé obávají.“* Po závěrečném projevení zájmu skupin, zvolení pěti členů do vedení a nastavení základních pravidel byla v říjnu 2017 Vesnická banka zaregistrována. Komunitní organizace je zaevidována jako finanční asociace (respondent č. 31, 2018).

Systém Vesnické banky funguje na principu společného spoření a půjčování. Spoření probíhá na úrovni svépomocných skupin, ve kterých se členové týdně setkávají za tímto účelem. Uspořené peníze SHGs se poté uloží na společný účet Vesnické banky, který je registrován u konvenční banky Equity.<sup>6</sup> Vesnická banka má vlastní kancelář ve vesnici Ramba. Tam se setkává vedení komunitní organizace a probíhá tam zaznamenávání naspořených částek. Pro správnou evidenci finančních pohybů a dalších potřebných administrativních záležitostí byli zástupci Vesnické banky proškoleni. V počáteční fázi projektu probíhalo pouze spoření SHGs, po akumulaci dostatečného množství kapitálu přešla banka v dubnu 2018 k poskytování mikropůjček pro své členy. Půjčky jsou poskytovány malým skupinám, takzvaným buňkám, které jsou složeny z pěti členů. Utvoření systému buněk bylo provedeno za účelem ochrany financí (respondent č. 31, 2018). Díky skupinovému ručení a již zmiňované společné zodpovědnosti má Vesnická banka vysoký potenciál pro udržitelné fungování. Komunitní organizace si vytvořila svou rozvojovou politiku zaměřující se na poskytování mikropůjček a

---

<sup>6</sup> Equity Bank je konvenční banka, která se kromě ekonomického zisku zaměřuje i na sociální stránku svých služeb (Equity Bank, 2019).

pravidla pro jejich čerpání. Půjčky jsou poskytovány s úrokem ve výši 1,5 %, banka má také poplatek za pojištění, které tvoří rovněž 1,5 %, a 1 % tvoří poplatek za zpracování půjčky. Finance z úroků budou využívány na chod organizace (respondent č. 23, 2018).

Při registraci měla Vesnická banka kolem 70 členů, dle respondenta č. 31 (2018) je jejím cílem mít během 4 až 5 let cca 2 000 členů: *„Chceme, aby vyloučení komunity z finančního servisu byla minulost, snažíme se o finanční inkluzi, protože si myslíme, že by mohla vyřešit mnoho problémů v komunitě.“*

V prvních cyklech projektu si mohou půjčovat pouze členové Vesnické banky, tedy členové 4 zapojených SHGs. V průběhu času se ukáže, zda bude vedení Vesnické banky schopno poskytovat půjčky i okolní komunitě. Jak uvádí respondent č. 23 (2018), projekt je stále v procesu: *„Spatřujeme nové možnosti, které se v průběhu objevují, odhalujeme nové služby, které by Vesnická banka mohla poskytovat.“* Jedním z plánů souvisejícím s projektem Vesnická banka je poskytování mikropůjček od organizace ADS Nyanza. Když komunitní organizace naspoří určité množství, ADS Nyanza jim poskytne půjčku, která se bude rovnat násobku jejich uspořené částky.<sup>7</sup> Poskytování mikropůjček od ADS má za cíl navýšit akumulovaný kapitál Vesnické banky a umožnit tak vyšší půjčky poskytované jejím členům.

Projekt vznikl v reakci na zjištění realizovaných evaluací projektu IEEP a potřeb komunit. Zároveň je součástí iniciativy jednoho z pracovníků oddělení ekonomické podpory, jehož dlouholetým osobním cílem byl vznik Vesnické banky. V případě pozitivních výsledků průběžné evaluace projektu a spokojenosti členů již zapojených svépomocných skupin se bude ADS Nyanza snažit o replikaci projektu i na jiné SHGs. Členové ADS Nyanza do projektu Vesnická banka vkládají mnoho víry a očekávají velké pokroky: *„Myslíme si, že to nebude prospěšné jen pro naše skupiny, ale i pro celou komunitu. Doufáme, že v okolí našich Vesnických bank bude z dobře investovaných peněz z půjček vznikat mnoho podniků, ze kterých budou lidé schopni snadno splácet půjčky, a že tam vznikne takový podnikatelský inkubátor* (respondent č. 40, 2018).

---

<sup>7</sup> Výzkum v ADS Nyanza byl realizován v březnu až dubnu 2018. Bližší informace o poskytování mikropůjček od ADS Nyanza, například výše maximální půjčky, časový harmonogram, či její úrok nebyly známy.

V době výzkumu byl projekt v procesu akumulace kapitálu skrze spoření členů SHGs, k distribuci půjček ještě nedocházelo. Dle výpovědí respondentů jiných svépomocných skupin byl již v té době zájem o projekt Vesnická banka zřetelný.

ADS Nyanza nabízí širokou škálu služeb. Možnosti služeb jsou komunitě prezentovány na takzvaných aktivizačních setkáních, kde projektoví pracovníci komunitě představí poskytované služby a komunita si v případě zájmu může písemně zažádat o školení na vyhovující téma. Principem je již zmíněný přístup vlastnictví rozvoje komunitou, komunita je strůjcem svého rozvoje a ví sama nejlépe, co potřebuje. Důležitým aspektem je požadavek z komunity, neboli bottom-up přístup. Ilustraci přístupu znázorňuje výpověď respondenta č. 23 (2018): *„My nepřinášíme komunitě specifické semináře, které jsou pro ni podle nás důležité, my jen představujeme, jaké semináře máme a jaké mají kolem sebe možnosti. Komunita nás potom v případě zájmu sama požádá o seminář na téma, v kterém chtějí být vzděláni. Objevili jsme, že když přijdete do oblasti s danými semináři, tak si nemůžete být jistí, jestli je to zrovna téma, které daná komunita chce rozvíjet. Když zjistí sami, že mají nedostatky například v potravinové soběstačnosti, tak si požádají o seminář na toto téma. Když zjistí, že jejich přístup k financím je omezený, mohou si požádat o seminář na budování kapacit ohledně spoření. Není to řízené námi, ale potřebami komunity. Tento přístup nám pomáhá v udržitelnosti projektu.“* Často jsou informace ohledně možností seminářů předávány přímo skrze církevní zástupce, povětšinou ústy farářů.

ADS Nyanza se snaží jak o propojování aktivit mezi svými oddělení, tak o propojování SHGs s jinými subjekty. Navazování vazeb se týká například zdravotních institucí, lokálních firem, vlád, konvenčních bank či jiných neziskových organizací.

Veškeré činnosti organizace jsou podrobeny monitoringu a evaluaci. Za tu zodpovídá samostatné oddělení na monitoring a evaluaci, které se výzkumné činnosti věnuje během celého roku. Mimo realizaci výzkumu se také věnují projektovému plánování. V průběhu roku se sbírají data, zpravidla čtvrtletně, která jsou zadávána do databází. Evaluace projektů jsou zpracovávány na konci roku, každoročně po dobu trvání projektu. Součástí výzkumu bývá analýza sekundárních dat, strukturované a polostrukturované dotazníky a fokusní skupiny. Evaluace je povětšinou prováděna evaluačním a monitorujícím oddělením, někdy jsou však přizváni odborníci zvenčí, za účelem posílení kredibility výsledků (Sombe, 2018).

### 3.2.1 Projekt Spoření se vzděláním

Projekt Spoření se vzděláním se zaměřuje na podporu vzniku nových spořicíh skupin v regionu Nyanza a na jejich proškolení. Modul SWE: Spoření se vzděláním vytvořila organizace ADS Nyanza na základě podnětů a dlouholeté spolupráce se svépomocnými skupinami. Modul se skládá ze sedmi kroků, které jsou rozdělené do sedmi seminářů. Právě rozdělení témat na sedm krátkých seminářů je hlavní rozdíl od původního systému vzdělávání (dříve byl jednodenní seminář). SHGs se většinou setkávají za účelem spoření každý týden. Modul SWE je navržen tak, aby mohlo vzdělávání probíhat v rámci jejich obvyklých setkávání a nemusela probíhat nákladná mobilizace členů za účelem jednodenního semináře. Jednodenní semináře jsou dle respondenta č. 23 (2018) neefektivní jak z hlediska nákladů, protože všem členům byla proplácena doprava na seminář a oběd, tak vzhledem k reálnému dopadu, většina lidí se nedokáže soustředit celý den. Snaha o udržitelnost projektu a neustálé navyšování poptávky komunit po seminářích na spoření postupně přispěly k přeměně modulu na současnou podobu.

Dle projektové dokumentace je cílem projektu finanční inkluze obyvatel rurálních oblastí. Té se organizace snaží dosáhnout umožněním přístupu k financím skrze spoření. Možnost spoření a půjčování napomáhá k rozvoji drobného podnikání a celkovému rozvoji domácností (ADS Nyanza, 2017). Pohled na cíl projektu mají respondenti obdobný, nejčastější odpovědí bylo, že cílem projektu je umožnění přístupu k financím (např. respondent č. 22, 36, 40) či podrobněji poskytnutí možnosti spoření a půjčování (např. respondent č. 32, 33). Obecnějším výkladem bylo zlepšení životních standardů lidí v komunitě a rozvoj domácností (např. respondent č. 25, 26). Respondent č. 38 (2018) pohlíží na cíl projektu ze dvou perspektiv, z individuálního hlediska a skupinového hlediska: „*Cílem je individuální rozvoj i rozvoj skupiny, přicházíme dohromady a zlepšujeme si vztahy mezi sebou.*“ Obdobný pohled sdílí i respondent č. 25 (2018). Neméně důležitý cíl zmiňuje respondent č. 40 (2018), který doplňuje budování kapacit.

Z výsledků výzkumu vyplývá, že nastavené cíle projektu v projektové dokumentaci se shodují s vnímáním zaměstnanců organizace i jejich klientů. Shodné vnímání krásně znázorňují následné výpovědi odlišných respondentů:

*„Hlavní cíl projektu je mít místo, kam můžeme jít a půjčit si peníze. Potom z toho můžeme platit školné pro své děti a půjčovat si peníze na drobné podnikání, já prodávám ryby na trhu.“* (respondent č. 33, 2018).

*„Hlavním cílem projektu je zvýšit kapacitu chudých žen ve venkovských oblastech a zpřístupnit jim finanční fondy, které jim umožní například začít nové podnikání nebo expandovat jejich současné podnikání. Můžeme to shrnout i obecněji jako zlepšení životních podmínek chudých domácností.“* (respondent č. 31, 2018).

Nástroj, kterým chce svého cíle organizace dosáhnout, je participativní učení: školení, které ADS Nyanza skupinám poskytuje a občasná supervize (respondent č. 31, 2018). Respondent č. 25 (2018) zmiňuje pro něj důležitý nástroj a tím je setkávání skupin. Skupiny se společně setkávají každý týden. Účelem setkání je společné spoření a distribuce půjček. Skupiny jsou unikátní, počet členů se pohybuje mezi 15 až 30 členy a jsou různě zaměřené. Projektoví pracovníci skupinám doporučují zmiňovaný počet, tedy 15–30 členů, neboť dle jejich názoru ve větších skupinách není snadná komunikace a není jednoduché tak velkou skupinu koordinovat (např. respondent č. 23, 2018). Se stanoveným číslem byli všichni respondenti spokojeni.

Projekt SWE je zaměřen převážně na ženy, neboť jsou kvůli kulturním zvykům z finančního procesu vyloučeny a jsou nejvíce zranitelné. Ženy povětšinou nejsou vlastníky žádných nemovitostí ani jiných hodnotných věcí, kterými by v bance mohli ručit (respondent č. 40, 2018). V době výzkumu, březen – duben 2018, bylo v rámci projektu IEEP zapojeno 191 SWE skupin (a podobné množství SWE skupin bylo zapojených v rámci projektu PESP) ve čtyřech okresech: Migury, Homa Bay, Kisumu a Nyamira. Zmíněných 191 skupin čítalo dohromady 3926 členů, z čehož 86 % tvořily ženy a 14 % muži (Omondi Onkello, 2018). Dle respondenta č. 23 (2018) je převaha žen způsobená díky cílenému zaměření organizace a také kvůli nezájmu mužů o skupinové aktivity.

ADS Nyanza využívá pro první interakci s komunitou takzvané průvodce.<sup>8</sup> Prostředníci prvotně komunikují s výborem lokálních vlád a informují je o službách, které organizace komunitě nabízí. Po obeznámení zástupců vlády organizace uspořádá aktivizační setkání pro komunitu,

---

<sup>8</sup> Průvodci (z angl. gatekeepers) jsou prostředníci mezi organizací a komunitou, jejichž prostřednictvím probíhá snadné uvedení do komunity. Často jsou využívány pro seznámení s komunitou při výzkumech. V případě ADS jsou to většinou asistenti starostů nebo administrativní pracovníci z dané lokality (respondent č. 31, 2018).



kam jsou zváni i zmínění vládní zástupci. Důležitost zahrnutí lokálních vlád ilustruje respondent č. 31 (2018): „*Děláme školení ohledně spoření a jeho správném využívání. Lidé potom dělají nějaký byznys. Jedná se o práci s penězi a to se může týkat celé komunity. Takže je důležité, aby v tom byly zahrnuty i vůdčí osobnosti dané lokality.*“ Komunitě je představena škála služeb, které jako organizace nabízejí, a je jim vysvětlen princip možného zapojení. Na setkáních bývá většinou minimálně 50 lidí, z nichž se potom tvoří nové svépomocné skupiny. V současné době dochází k ustupování od realizace velkých aktivizačních setkání, neboť nové skupiny vyhledávají replikátory – komunitní školitelé. Často jsou služby šířeny samotnými faráři. V případě zájmu komunita organizaci kontaktuje prostřednictvím dopisu.

Z aktivizačních setkání nebo od komunitních školitelů komunita ví, že pro zapojení do projektu Spoření se vzděláním musí vytvořit skupinu o určité velikosti (15-30 členů). Po utvoření skupiny a po oslovení ADS Nyanzy s žádostí o realizaci školení SWE se projektoví pracovníci ekonomického oddělení nebo komunitní školitelé s komunitou domluví na uskutečnění prvního semináře. Modul SWE je navržen na 7 školení. Jeden seminář trvá průměrně 1-2 hodiny a je realizován jednou týdně, celý cyklus tak probíhá cca 2 měsíce. V úvodní části jsou semináře zaměřeny na organizační záležitosti ve skupině: role členů ve skupině, jejich vedení, zvolení managementu skupiny, název skupiny, pravidla skupiny, jejich dodržování a stanovení poplatků za jejich porušení. Pro přiblížení prvního tréninku je možné zhlédnout přílohu č. 3 a 4. Další semináře se zabývají metodami spoření, výší spořené částky, možnostmi půjčování, intervalem, úrokem, sociálním fondem, zapisováním finančních pohybů do individuálních spořicíh knížek a společné finanční knihy, využíváním půjček - investice do činností, které generují zisk, a dalšími souvisejícími tématy. Témata seminářů, která respondentům utkvěla v paměti nejvíce, jsou: jak spořit, jak si půjčovat a jak splácet půjčku (např. respondent č. 38, 26, 32, 2018).

Vyjma zmíněná témata se ADS Nyanza během svých seminářů snaží skupinu informovat o výhodách registrace SHGs jako komunitní organizace. Registraci interpretuje jako klíčový krok k širší spolupráci komunity s dalšími institucemi. SHGs se registrují na odboru sociálních služeb Keni. Registrace je stěžejní například při podpoře skupiny vládou nebo při žádostech SHGs o půjčku u mikrofinančních institucí. Dle respondenta č. 40 (2018) je přibližně 90 % SWE skupin řádně zaregistrováno.

Spolupráce mezi komunitou a organizací ADS Nyanza je smluvně ustanovená. Základními povinnostmi komunity je vlastní identifikace potřeb a zaměření, které v rámci svého rozvoje požadují. Žádost o realizaci preferovaného školení musí být organizaci zaslána dopisem. Dále jsou například povinni poskytnout zázemí na realizované semináře: myšlenkou organizace je participativní přístup a udržitelnost projektu. ADS Nyanza se komunitě zavazuje poskytnout školení zaměřené na budování kapacit dle potřeb komunity, zavazuje se k její aktivizaci a poskytnutí papírnického zboží do začátku projektu. V případě nedostatku kapacit organizace na požadované téma je ADS Nyanza vázána poskytnutím kontaktu a představením SHG příslušné instituci. Obecně se ADS Nyanza zavazuje k propojování komunity s institucemi z nevládního i vládního sektoru, je-li o to komunitou požádána (ADS Nyanza, [nedatováno]).

SWE skupiny se pravidelně setkávají každý týden, v určitý čas na určitém místě. Účelem setkání je spoření do společného fondu a distribuce půjček z naspořených úspor mezi členy SHGs. Dle respondentů je docházka členů vysoká, neboť v případě nepřítomnosti členové platí pokutu. Každá skupina má nastavená vlastní pravidla a právě pokuty jsou jedním z nejčastějších pravidel. Výše pokut se u skupin různí, nejčastěji se pohybují mezi 10–100 KES.<sup>9</sup> Pokuty se platí za pozdní příchod (ve skupině respondenta č. 25 je pozdní příchod považován za 5 min a více), nedoručení spořené částky, pozdní splacení půjčky, ale i za vyrušování při schůzkách nebo při vyzvánění telefonu během setkání. Nejvyšší pokutu členové platí v případě, že vynesou ze skupiny důležité informace a skupině to může nějak uškodit. V takovém případě se obvykle platí až 500 KES. Většina SHGs má dle rad ADS fixně stanovenou částku spoření: každý týden se platí stejná částka a výše platí pro všechny členy. Nejčastěji se spoří 100 KES/týden, některé skupiny spoří i po menších částkách 50 KES/týden, některé naopak 200 KES/týden. ADS Nyanza skupinám doporučuje fixní částky, neboť jednou z jejich hodnot je rovnocennost, rovné příležitosti pro všechny. Přesto však některé skupiny mají stanovený pouze interval od 50-500 KES a každý člen může každý týden uspořit jinou částku, podle toho v jaké je zrovna finanční situaci (respondent č. 30, 2018).

Přibližně první měsíc skupina pouze spoří a peníze ukládá do společné kasy. Průměrně po měsíci si skupina začíná uspořenou částku půjčovat mezi sebou. Půjčky jsou poskytovány na základě požádání členů, zpravidla týden dopředu. V případě vyššího počtu žádostí a

---

<sup>9</sup> KES neboli keňský šilink je národní měna Keni. Kurz ke dni 18. 3. 2019 je 1 KES = 0.226142 Kč. V přepočtu 100 KES – nejčastější částka na týdenní spoření je zhruba 23 Kč (Kurzy.cz, 2019).

nedostatečné částky na rozdělení se skupina rozhoduje, komu budou finance poskytnuty a v jaké výši. V některých skupinách jsou finance poskytovány na základě nutnosti a jsou schvalovány ostatními členy skupiny, v některých skupinách dochází k rozdělení částky mezi více žadatelů a v některých skupinách si pro usnadnění rozhodování při půjčování utvořily takzvané buňky: malé skupinky složené přibližně z pěti členů a půjčky poskytují postupně všem buňkám. Všichni respondenti odpověděli, že ve skupinách nejsou velké neshody při půjčování a že jsou členové ochotni diskutovat a domluvit se. V případě rozlišných názorů platí pravidlo většiny. Žadatelé jsou vždy povinni členům své skupiny přednést, jakou částku si chtějí půjčit, na jaký interval a co je jejím důvodem. Mezi nejnaléhavější důvody patří půjčky na školné a většina členů dostává přednost pro tento případ, přestože to nejsou půjčky na investice.

ADS Nyanza se skupinu snaží podporovat v tom, aby si lidé peníze půjčovali pouze tehdy, když mají důvod, a nejlépe, aby finance investovali do drobného podnikání. Časový interval bývá zpravidla jeden měsíc, v některých skupinách je v případě nedostatku financí povoleno půjčku prodloužit o další měsíc, maximální doba je však 3 měsíce a každý měsíc musí dlužník zaplatit úrok z vypůjčené částky. Existuje i možnost splácet půjčku po částech, v tom případě se úrok počítá z aktuální nesplacené částky, takže se měsíčně snižuje. Výše úroku bývá a většiny skupin stejná a tvoří 10 % z půjčené částky. S výší úroku jsou všichni členi spokojeni, neboť je úrok majetkem skupiny. Některé skupiny mají zavedené takzvané sociální fondy a investiční fondy. Sociální fond je využíván v případě nouze, na pomoc svým členům v nenadálých událostech, jako je třeba nemoc či pohřeb v rodině. Investiční fond skupiny se využívá na společnou investici, například si z něj skupina koupí společný majetek, který mohou využívat během svých setkání, při individuálních činnostech členů nebo ho pronajímají.

Ve SWE skupinách je doporučováno, aby měla každá skupina 4 konkrétní role, kterými jsou: předseda skupiny, pokladník, hlídač kasy a hlídač klíčku. Většinou setkání zahajuje předseda skupiny, který má právo otevírat společnou kasu. S financemi operuje pokladník skupiny, který veškeré transakce zaznamenává do společné finanční knihy. Všichni členové si zároveň zaznamenávají své uspořené částky do vlastních spořicíh knížek (respondent č. 23, 2018). Nejenže je pro členy důležité mít přehled o vlastních úsporách, ale naspořená částka je také limitujícím množstvím pro maximální výši půjčky. Pravidlem většiny skupin je, že maximální výše půjčky se rovná trojnásobku uspořené částky žadatele (respondent č. 25, 2018).

Vyvrcholením celého dění je takzvané sdílení, které je na konci spořicího cyklu. Většina skupin má stanovený cyklus na jeden rok, některé skupiny mají cyklus kratší, který trvá půl roku. Při sdílení si skupina rozdělí nashromážděnou částku proporcionálně mezi sebe a individuálně ji využije na své plánované cíle. Účastníci projektu jsou s finální distribucí peněz spokojeni, zaměstnanci organizace v tom však spatřují problém, neboť musí členové začít spořit znovu od nuly a částky, které se na začátku mohou půjčovat, jsou velmi nízké. Z tohoto důvodu se také organizace snaží o zavedení pilotního projektu Vesnické banky, ve kterém k finálnímu rozdělování nedochází. Harmonogram projektu během jednoho cyklu znázorňuje obrázek číslo 8.

Obrázek 8 Harmonogram projektu Spoření se vzděláním



Zdroj: vytvořeno autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Harmonogram projektu je pouze schematický. Znázorňuje počátek cyklu v lednu, což není vůbec podmínkou projektu. SHGs se do projektu zapojují během celého roku a rozdělují si peníze ve většině případů po 12 měsících (kratší cykly mívají 6 měsíců). Znázorněná týdenní částka na spoření: 100 KES patří mezi průměrné částky, některé skupiny spoří nižší částku, některé vyšší.

## 4. Výzkum

Čtvrtá kapitola se věnuje samotnému výzkumu, v úvodu diskutuje důvod jeho realizace, výzkumné cíle a hlavní výzkumné otázky. V druhé části popisuje metodologii, konkrétně výzkumný návrh, výzkumný vzorek, časový rámec výzkumu a sběr dat. Třetí část diskutuje etiku výzkumu a jeho limity.

Zdrojem informací pro tuto kapitolu jsou data získaná z terénního výzkumu autorky, realizovaného od února do dubna 2018 v Tanzanii (v okrsku Utengule/Usangu) a v Keni (v distriktu Nyanza).

### 4.1 Cíl a výzkumné otázky

Výzkum dvou nevládních organizací, které úzce spolupracují se svépomocnými skupinami, byl realizován z důvodu dlouholeté praxe autorky v NNO Maendeleo, která se mikrofinancím věnuje od roku 2011 a zároveň je partnerskou organizací zkoumané organizace Wakulima Maendeleo Group. Realizováním výzkumu chtěla autorka přispět k rozšíření vědomostí v oblasti mikrofinancí, ke zvýšení kredibility organizace a k nalezení případných prostorů pro zlepšení a identifikaci potřeb klientů mikrofinančních služeb.

Hlavním cílem výzkumu je popsat plán implementace a reálnou implementaci mikrofinančních projektů obou organizací se záměrem identifikovat jejich silné a slabé stránky, zjistit jejich vliv na životní úroveň klientů a na tomto základě navrhnout doporučení pro jejich management.

Autorka stanovila dva dílčí cíle výzkumu, které přispějí ke splnění hlavního cíle:

- dílčí cíl 1: Popsat implementaci obou projektů a porovnat jejich nastavení,
- dílčí cíl 2: provést analýzu vlivu projektů na životní úroveň klientů.

Hlavní výzkumnou otázku formuluje autorka následovně: *„Jakým způsobem ovlivňují rozdílnosti ve struktuře nastavení služeb (mikropůjčky versus spoření) efektivnost směrem ke splnění stanoveného cíle, kterým je v případě WMG i ADS Nyanza redukce chudoby?“* Prostřednictvím vymezených dílčích cílů autorka hledá odpovědi na dvě základní otázky:

- Jak se liší nastavení obou projektů s ohledem na rozdíly ve způsobu managementu obou organizací?
- Přispívají organizace ke snižování chudoby v oblasti, kde působí? Přispívá některá z nich relativně více?

Záměrem autorky je dojít k závěrům, které budou relevantní nejen pro management organizací, jejichž projekty budou podrobeny výzkumu. Závěry budou formulovány tak, aby mohly potenciálně přispět i ke zkvalitnění fungování jiných podobně zaměřených organizací působících ve venkovských zemědělských regionech a aby přispěly k rozšíření vědomostí o fungování a efektivitě mikrofinančních projektů.

## 4.2 Metodologie výzkumu

Ke splnění cílů výzkumu a zodpovězení výzkumných otázek autorka použila kombinaci kvalitativních a kvantitativních metod. Data byla sesbírána přímo v místě realizace činností obou organizací. Pro zjištění prvního dílčího cíle byl zvolen kvalitativní přístup, pro zjištění druhého dílčího cíle byl zvolen kvantitativní přístup. Kombinace obou přístupů je dle autorky vhodnou formou pro zjištění případných mezer a možných zlepšení a přispěje k relevanci výzkumu.

### 4.2.1 Výzkumný design

Výzkum byl navržen jako kombinace kvalitativních a kvantitativních metod. Kvalitativní metody byly využity převážně pro zjištění dílčího cíle 1, kvantitativní metody byly navrženy pro zjištění dílčího cíle 2.

#### *Dílčí cíl 1: Popsat implementaci obou projektů a porovnat jejich nastavení*

Prvním krokem byla analýza části projektové dokumentace obou organizací. Záměrem této analýzy bylo zjištění cílů organizací a získání obecného pohledu na jejich činnost a plánování. Druhým krokem byla realizace individuálních polostrukturovaných rozhovorů. V obou organizacích došlo k provedení rozhovorů se všemi dostupnými členy vedení organizace a jejich pracovníky, kteří se věnují chodu zkoumaných projektů. Dále došlo k realizaci individuálních polo-strukturovaných rozhovorů s klienty obou organizací. Rozhovory byly provedeny v každé organizaci s alespoň 10 klienty, kteří byli vybráni na základě kriteriálního vzorkování (více v kapitole 4.2.2). Cílem realizace individuálních rozhovorů bylo zjištění nastavení projektů a jeho vnímání ze subjektivního pohledu klientů (více viz kapitola 4.2.3). V posledním kroku byly ustanoveny fokusní skupiny. V obou organizacích došlo k realizaci dvou fokusních skupin (více viz kapitola 4.2.3). Obecně se autorka při realizaci kvalitativní části výzkumu řídila zásadami a postupy dle Duškové a Šafaříkové (2015).

Během celého procesu docházelo k pozorování a analyzování relevantních aspektů prostředí obou oblastí, kde jsou projekty realizovány. Záměrem bylo charakterizovat obě prostředí s ohledem na rysy, které by mohly ovlivňovat funkčnost daného projektu.

#### *Dílčí cíl 2: Provést analýzu vlivu projektů na životní úroveň klientů*

Pro naplnění dílčího cíle 2 byly aplikovány kvantitativní metody. Sběr dat byl realizován pomocí dotazníků. Na jejich základě byl sestaven tzv. asset Index, který agreguje data týkající se majetku lidí, vzdělání, zdraví a dalších dimenzí chudoby (viz např. Oyekale, 2015). Pro potřeby výzkumu byly stanoveny dvě skupiny respondentů: a) klienti organizace, kteří jsou v projektu zapojeni alespoň jeden rok (dále intervenční skupina) a b) noví klienti projektu a potenciální budoucí klienti (dále srovnávací skupina). Celkově byla data distribuována všem klientům WMG a čtyřem SHGs ADS Nyanza (intervenční skupiny), dále jedné nové SHG ve WMG, čtyřem novým SHGs v ADS Nyanza a dvěma SHGs nespádajícími pod žádný projekt (srovnávací skupiny; více viz kapitola 4.2.3). Celkový počet vyplněných dotazníků je 309.<sup>10</sup> V případě organizace ADS Nyanza byla poptávána data k aktuálnímu měsíci sběru dat a ke stejnému měsíci předcházejícího roku. V případě WMG byla poptávána data ke konci roku 2017 a předcházejícího roku, tedy roku 2016. Důvodem toho bylo časové přizpůsobení k již realizovaným dotazníkům v letech 2015 a 2016. Takto strukturovaný dotazník umožnil analýzu meziročního nárůstu či poklesu životní úrovně domácností klientů napříč zkoumanými skupinami.

V rámci fokusních skupin sestavených primárně pro splnění dílčího cíle 1 byly samotnými klienty navrženy váhy pro sestavení kompozitního asset Indexu. Tato procedura byla stejně jako testování statistické významnosti výsledků provedena v programu STATA.

#### 4.2.2 Výzkumný vzorek

Vzhledem k nastavení výzkumu byl vzorek sestaven na základě kriteriálního vzorkování, pro závěrečné určení klientů (jmen) byla využita metoda náhodného výběru. Nastavení kritérií bylo přizpůsobeno každé organizaci zvlášť, a to z důvodů rozlišné velikosti obou organizací, jejich záběru působení, dostupnosti projektových dat a časových možností.

---

<sup>10</sup> 309 dotazníků bylo vyplněno v rámci celého výzkumu, v regionu Nyanza bylo vyplněno 237 dotazníků, v okrsku Utengule/Usangu 72 dotazníků. Bližší upřesnění naleznete v kapitole 4.2.3, konkrétně v části C) Sběr dotazníků.

V případě WMG byl výzkumný vzorek pro kvalitativní část výzkumu stanoven na základě 3 kategorií a jejich kritérií:

- a) geografické rozložení klientů: Mahango (4) – Utengule (4) – Iduya (2)
- b) rok získání 1. individuální mikropůjčky: 2012 nebo 2013 (2); 2014 nebo 2015 (4); 2016 nebo 2017 (4);
- c) pohlaví: muž (5) – žena (5)

Čísla v závorce znázorňují počet klientů náležících do dané kategorie kritérií (každé kritérium dohromady čítá 10 klientů). Podle náhodného výběru byla kritéria přiřazena k sobě a vytvořilo se tak 10 různých kombinací (např. Utengule - 2016 nebo 2017 - žena; Mahango - 2012 nebo 2013 - muž; Iduya - 2014 nebo 2015 - žena). Výběr konkrétních 10 respondentů odpovídajících výše uvedeným kritériím byl vytvořen pomocí funkce náhodného výběru v programu Excel, v dokumentu se seznamem klientů. Respondenti byli podrobeni individuálním rozhovorům a zároveň se účastnili fokusní skupiny. Dalšími respondenty individuálních rozhovorů byli všichni dostupní členové vedení organizace a hlavní supervizor projektu. Celkem bylo v rámci WMG podrobena individuálním rozhovorům 14 respondentů. Dvou fokusních skupin se dohromady účastnilo 10 respondentů, v první skupině bylo 6 klientů WMG, v druhé skupině byli 4 členové vedení organizace.

Pokud jde i kvantitativní část výzkumu, dotazníky vyplnili všichni klienti WMG, protože je v rámci průběžné evaluace projektu vyplňují každoročně. Pouze jedna nově zapojená SHG tvořila srovnávací skupinu.

V případě organizace ADS Nyanza byl výzkumný vzorek pro kvalitativní i kvantitativní část výzkumu stanoven na základě 2 kategorií a jejich kritérií:

- a) geografické rozložení klientů: Kisumu (4) – Homa Bay (4)
- b) rok zapojení do projektu: 2014 nebo 2015 (2); 2016 nebo 2017 (2); 2018 (4)

S ohledem na rozsáhlost regionu, ve kterém ADS Nyanza operuje, byl proveden výběr respondentů nikoliv na úrovni jednotlivců, ale skupin. Čísla v závorce tedy znázorňují počet skupin náležících dané kategorii kritérií (každé kritérium dohromady čítá 8 skupin). Výběr dvou konkrétních okresů byl proveden na základě dostupnosti srovnávacích skupin. Před výzkumem vznikly 2 nové skupiny v okrese Kisumu a 2 v okrese Homa Bay. Vzhledem ke dvěma okresům a dvěma časovým kategoriím pro intervenční skupiny byly stanoveny čtyři kombinace kritérií



(Kisumu - 2014 nebo 2015, Kisumu - 2016 nebo 2017; Homa Bay - 2014 nebo 2015; Homa Bay - 2016 nebo 2017). Náhodný výběr čtyř skupin byl vytvořen pomocí funkce programu Excel, v dokumentu se seznamem SHGs. Z vybraných skupin byla část klientů podrobena individuálním rozhovorům a fokusním skupinám. Všichni členové vybraných skupin pak vyplnili dotazníky. Dalšími respondenty individuálních rozhovorů byli všichni dostupní zaměstnanci organizace, kteří se věnují projektu SWE, vedení organizace a dva komunitní školitelé pracující s vybranými skupinami. Celkem bylo v rámci ADS Nyanza podrobena individuálním rozhovorům 19 respondentů. Dvou fokusních skupin se účastnilo 10 a 10 respondentů, mezi nimiž byli i členové vybraných SHGs, kteří nebyli podrobena individuálním rozhovorům.

Nad rámec výše popsaného vzorku byly ještě navíc podrobena dotazníkovému šetření dvě SHGs, které nejsou zapojené v žádném z projektů ADS Nyanza. V některých testech hypotéz byly tyto SHGs použity jako kontrolní skupina. Tyto SHGs byly výzkumu podrobena díky lokálnímu průvodci autorky výzkumu a jsou z regionu Nyanza, z okresu Siaya.

#### 4.2.3 Sběr dat

Sběr dat proběhl v několika rovinách, prvním krokem byla analýza projektové dokumentace obou organizací. Druhým krokem byla realizace polostrukturovaných rozhovorů, na které navazovala realizace fokusních skupin. Třetím krokem byl sběr dotazníků zaměřených na domácnost respondentů.

##### A) Analýza projektové dokumentace

Záměrem analýzy projektové dokumentace bylo zjištění cílů organizací, jejich projektového nastavení a získání celkového vhledu do jejich činností. Projektová dokumentace byla analyzována u zkoumaných organizací, v případě WMG také u její partnerské organizace Maendeleo.

V rámci analýzy projektové dokumentace byly analyzovány interní dokumenty organizací, projektové plány, smlouvy, výroční zprávy, evaluační zprávy a informační reporty.

Sekundární data sloužila převážně pro zjištění *dílčího cíle č. 1: Popsat implementaci obou projektů a porovnat jejich nastavení.*

## B) Polostrukturované rozhovory a fokusní skupiny

Záměrem polostrukturovaných rozhovorů bylo zjištění vnímání projektu ze strany managementu organizace a ze strany klientů projektu. Polostrukturované rozhovory (oproti strukturovaným a hloubkovým rozhovorům) byly vybrány ve prospěch příjemnější atmosféry pro respondenty, pro nenucené dodržování přesné struktury a k předejití zkreslení při překladu otázek překladatelem.

### Ukázka otázek:

*Co je podle vás hlavním cílem projektu?*

*Jakým způsobem se toho cíle organizace snaží dosáhnout?*

*Jaký je harmonogram projektu během roku?*

*Jakým způsobem funguje vzdělávání?*

*Jakým způsobem jsou vytvářené skupiny?*

*Jaké jsou vaše úspěchy v životě?*

*Mění projekt něco pro lidi v okolní komunitě, kteří do projektu nejsou zapojeni?*

*Vyhovuje vám, jak v současnosti projekt funguje?*

Výše zmíněné otázky jsou pouze ilustrativní, není to konečný výčet otázek. Vzhledem ke zvolené metodě polostrukturovaných rozhovorů docházelo k jejich obměně, k vytváření nových otázek v reakci na respondentovy odpovědi a k jejich vynechávání, podle vhodnosti dané situace.

Rozhovory byly nahrávány pomocí rekordéru v mobilním telefonu. Na začátku byli respondenti seznámeni s účelem výzkumu a jeho využitím k vědecké činnosti a napsání diplomové práce. Zároveň byli ujištěni o jejich anonymizaci a dotázáni, zda souhlasí s provedením rozhovorů a jeho nahrávání.

Po realizaci individuálních rozhovorů následovaly fokusní skupiny. Během výzkumu byly realizovány čtyři fokusní skupiny. V rámci výzkumu organizace WMG byla realizována jedna fokusní skupina s již individuálně dotazovanými klienty projektu, které se účastnilo 6 respondentů. Druhá fokusní skupina byla sestavena z managementu organizace, rozhovoru se účastnili 4 respondenti. V rámci výzkumu organizace ADS Nyanza byly realizované rovněž dvě fokusní skupiny. Fokusní skupiny byly sestavené z již individuálně dotazovaných klientů

projektu, jedna v rámci okresu Kisumu, druhá v rámci okresu Homa Bay. Obě fokusní skupiny se skládaly z 10 respondentů. Realizaci fokusní skupiny s managementem ADS Nyanza se kvůli časovému vytížení zaměstnanců a jejich rozptýlení po regionu nepovedlo uskutečnit.

Hlavní otázky fokusních skupin byly vytvořeny na základě krátké analýzy již realizovaných individuálních rozhovorů. Otázky byly zaměřeny na vybraná témata, ve kterých se odpovědi respondentů rozcházel (např. vize ohledně velikosti organizace, charakteristika seminářů, pravidla skupin), a na vnímání možností dalšího rozvoje komunity. Důležitým tématem fokusní skupiny bylo přiřazení vah proměnných pro výpočet asset indexu.

### C) Sběr dotazníků

Dotazníkové šetření bylo vybráno jako hlavní metoda pro zjištění *dílčího cíle 2: Provést analýzu vlivu projektů na životní úroveň klientů*. Dotazníky byly zaměřené na zjištění majetku domácností respondentů. V případě ADS Nyanza byla data zjišťována k aktuálnímu měsíci sběru dat a ke stejnému měsíci předcházejícího roku. V případě WMG byli respondenti dotazováni na konec roku 2017 a konec roku 2016. Důvodem dotazování stejných dat ve dvou časových obdobích je možná identifikace vývoje domácností. Dotazníky byly distribuovány jak vybraným členům projektů, tak respondentům, kteří projektem nebyli v době výzkumu ovlivněni (více viz 4.2.1). Důvodem toho bylo vytvoření intervenční a srovnávací skupiny, což umožňuje porovnání vlivu projektů napříč skupinami a odfiltrování některých proměnných, které s dopadem projektu nesouvisí.

Celkový počet vyplněných dotazníků je 309. V rámci regionu Nyanza bylo vyplněno 237 dotazníků, z čehož 125 dotazníků vyplnili klienti ADS Nyanza (z okresu Kisumu a Homa Bay), 68 dotazníků vyplnili respondenti ze stejných okresů (Kisumu, Homa Bay) a 44 dotazníků vyplnili respondenti z okresu Siaya. Ty společně s novými skupinami z Kisumu a Homa Bay tvořili srovnávací skupinu. V rámci okrsku Utengule/Usangu bylo vyplněno 72 dotazníků, z čehož 64 dotazníků vyplnili klienti WMG a 8 dotazníků vyplnili noví členové projektu, kteří tvořili srovnávací skupinu.

## Ukázka dotazníku:

Obrázek 9 Ukázka dotazníku

<p>2. Please put a tick <input checked="" type="checkbox"/> if the property can be found in the house where you live. Put a cross <input type="checkbox"/> if it is not there.</p> <p><input type="checkbox"/> Television</p> <p><input type="checkbox"/> Computer</p> <p><input type="checkbox"/> Hi-fi sound system</p> <p><input type="checkbox"/> Radio</p> <p><input type="checkbox"/> Fridge</p> <p><input type="checkbox"/> Electric or gas stove</p> <p><input type="checkbox"/> Flush toilet</p> <p><input type="checkbox"/> Sofa</p> <p><input type="checkbox"/> Sewing machine</p>	<p>3. Please put a tick <input checked="" type="checkbox"/> if the property was in the house where you lived <u>one year ago</u>. Put a cross <input checked="" type="checkbox"/> if it was not there.</p> <p><input type="checkbox"/> Television</p> <p><input type="checkbox"/> Computer</p> <p><input type="checkbox"/> Hi-fi sound system</p> <p><input type="checkbox"/> Radio</p> <p><input type="checkbox"/> Fridge</p> <p><input type="checkbox"/> Electric or gas stove</p> <p><input type="checkbox"/> Flush toilet</p> <p><input type="checkbox"/> Sofa</p> <p><input type="checkbox"/> Sewing machine</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Zdroj: zpracováno autorkou na základě projektové dokumentace organizace Maendeleo

V případě Wakulima Maendeleo Group byla dostupná data i z dotazníkových šetření z roku 2016 (kde byli respondenti dotazováni i na rok 2015). Tato data byla využita pro výpočet asset indexu.

### D) Pozorování

Během celého výzkumu se autorka účastnila běžných aktivit a setkání SHGs obou projektů. V případě WMG se účastnila informační schůze členů WMG a zemědělských aktivit na tréninkových polích některých skupin. V případě ADS Nyanza se autorka zúčastnila běžného setkání SHGs za účelem spojení a prvního tréninku nově zapojené skupiny. Veškerá pozorování byla zapisována do terénního deníku, který byl později podroben analýze.

#### 4.2.4 Časový rámeček terénního výzkumu

Časový rámeček výzkumu je pro větší přehlednost znázorněn tabulkou.

Tabulka 1 Časový rámeček výzkumu

říjen 2017 – leden 2018	únor	březen	duben	květen 2018 - duben 2019
přípravná fáze	realizace výzkumu			závěrečná fáze
vytváření výzkumného návrhu hledání 2. organizace sběr sekundárních dat	sběr sekundárních dat rozhovory dotazníky pozorování			sběr sekundárních dat přepis rozhovorů analýza dat sepsání výsledků výzkumu

Zdroj: Zpracováno autorkou

Terénní výzkum byl realizován od února do dubna 2018. První část výzkumu, která byla realizovaná v Tanzanii, v okrsku Utengule Usangu, se týkala organizace Wakulima Maendeleo Group. V druhé polovině února proběhlo sestavení výzkumného vzorku, sběr sekundárních dat a komunikace s komunitou ohledně načasování individuálních rozhovorů a fokusních skupin. V první polovině března proběhlo 9 individuálních rozhovorů s klienty projektu, 4 individuální rozhovory s vedením WMG a 1 individuální rozhovor s hlavním supervizorem.<sup>11</sup> Dále byly realizované 2 fokusní skupiny, s vedením organizace a s již dotazovanými klienty projektu, a byly dosbírány chybějící dotazníky.

V druhé polovině března a v první polovině dubna byla realizovaná druhá část výzkumu, která se uskutečnila v Keni a týkala se organizace ADS Nyanza. Na začátku proběhlo seznámení s organizací a okolím a došlo k přizpůsobení dotazníků s ohledem na specifika dané oblasti. V první fázi proběhla distribuce dotazníků srovnávacím skupinám v okrese Siaya. V druhé fázi proběhla distribuce dotazníků v okrese Kisumu, kde zároveň došlo k realizaci individuálních rozhovorů a fokusní skupiny. Ve třetí fázi došlo k distribuci dotazníků, k realizaci individuálních rozhovorů a fokusní skupiny v okrese Homa Bay. Průběžně byly realizovány individuální rozhovory se zaměstnanci organizace a s komunitními školiteli. V rámci výzkumu se autorka zúčastnila prvního tréninku nové SHGs a navštívila běžné setkání projektově starší skupiny.

Po realizaci terénního výzkumu došlo k přepisu rozhovorů, dotazníků, k analýze dat a k sepsání výsledků výzkumu (více viz 4.3).

#### 4.3 Postup analýzy dat

Všechna data, která byla během výzkumu sesbírána, byla podrobena analýze. Data týkající se kvalitativní části výzkumu, individuální rozhovory a fokusní skupiny, byla analyzována pomocí procesu kódování a kategorizování. Jednalo se tedy o analýzu tematickou (Dušková; Šafaříková, 2015). Tematické analýze předcházela objemný přepis všech individuálních rozhovorů a fokusních skupin. Rovněž byla analyzována data z terénního deníku.

Data týkající se kvantitativní části výzkumu byla analyzována pomocí statistického programu STATA. Podrobné analýze dat předcházela přepis všech dotazníků do databáze v programu Excel. Data znázorňující sociální situaci respondentů se skládají v případě WMG z 23

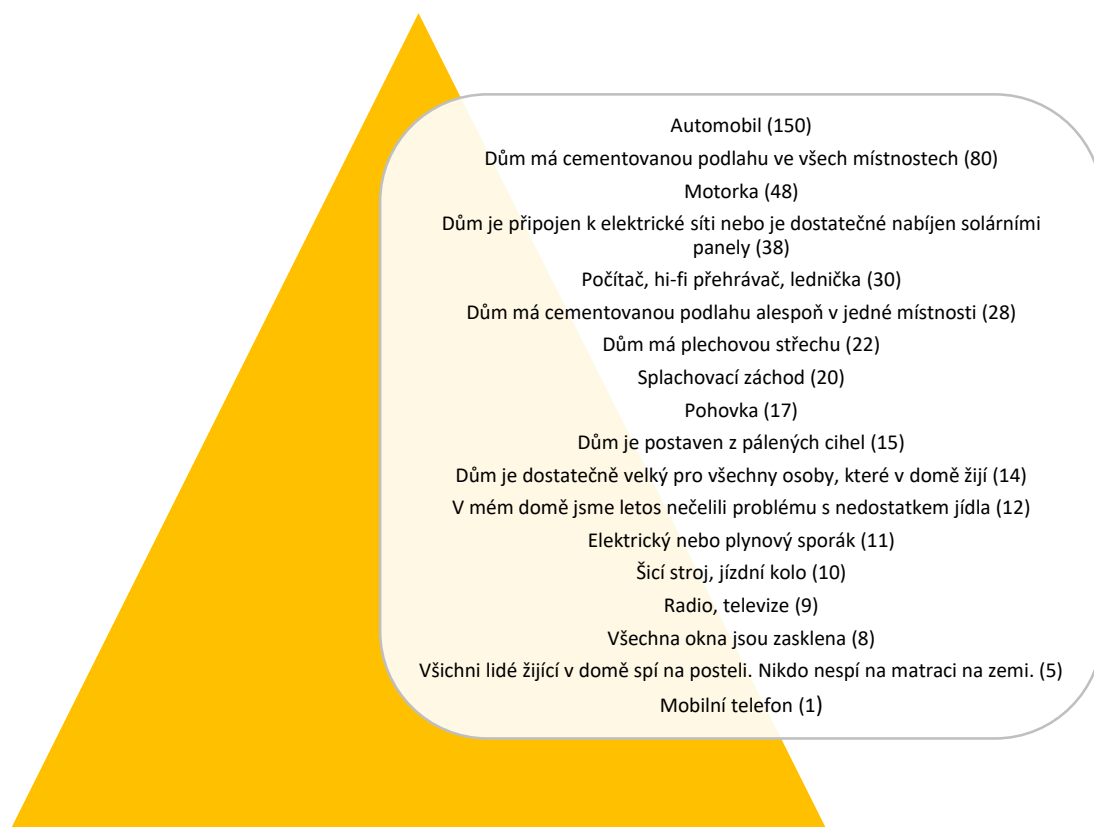
---

<sup>11</sup> Plánovaný počet individuálních rozhovorů byl navržen na 10, jednoho z náhodně vybraných respondentů se však opakovaně nepodařilo zastihnout doma.

proměnných, v případě ADS Nyanza z 27 proměnných. Rozdíl v množství proměnných je z důvodu rozdílnosti oblastí, ve kterých organizace působí. Přidáním 4 proměnných chtěla autorka na základě doporučení jejího průvodce přizpůsobit dotazník tamní situaci. Konkrétně se jedná o 3 proměnné specifikující úroveň domu: *tradiční dům* (hliněný, slaměná střecha) – *moderní dům* (pálené cihly/kamenný, plechová střecha) a *přechodný dům* (obsahuje složky z obou zmíněných úrovní). Čtvrtou proměnnou jsou *dlažby v domě*. Na základě zjištěných proměnných byl proveden výpočet kompozitního asset indexu, který umožňuje znázornění přímého vlivu projektu prostřednictvím rozdílů meziročního růstu/stagnace/poklesu životní úrovně intervenční a srovnávací skupiny obou projektů.

Váhy pro stanovení kompozitního asset indexu byly stanoveny přímo samotnými respondenty v rámci realizovaných fokusních skupin. Respondenti společně diskutovali o váze proměnných z dotazníků a sestavili obodované pořadí či kategorie proměnných, které dle jejich názoru představují žebříček životní úrovně obyvatel komunity. V případě WMG byly realizované 2 fokusní skupiny, z nichž jedna (členové WMG) byla zaměřena na stanovení vah proměnných pro výpočet asset indexu a druhá (vedení WMG) byla zaměřena na otázky vyplývající z průběžné analýzy již realizovaných rozhovorů a na možný rozvoj komunity. Stanovení vah členy Wakulimy Maendeleo Group znázorňuje schematický obrázek č. 10. Ukázkou z fokusní skupiny je možné nalézt v příloze č. 5.

Obrázek 10 Váhy pro stanovení asset indexu, respondenti WMG



Zdroj: vyrobenou autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Čísla v závorce znázorňují přiřazenou váhu dané proměnné.

V případě ADS Nyanza byly realizované rovněž 2 fokusní skupiny. Pro stanovení vah proměnných dotazníků byla přizpůsobena druhá fokusní skupina realizovaná v okrese Homa Bay. První skupina realizovaná v okrese Kisumu byla zaměřena na identifikaci potřeb klientů a další možný rozvoj komunity. Určení vah proměnných v rámci druhé fokusní skupiny ADS Nyanza znázorňuje obrázek č. 11. Ukázkou realizace zmíněné fokusní skupiny je možné nalézt v příloze č. 6.

Obrázek 11 Váhy pro stanovení asset indexu, respondenti ADS Nyanza

Elektrický nebo plynový sporák; Počítač; Lednička; Pohovka; Hi-fi přehrávač; Splachovací záchod; Automobil; Dlažby v domě; Moderní dům; Všechna okna jsou zasklena; Dům je připojen k elektrické síti nebo je dostatečně nabíjen solárními panely; Všichni lidé žijící v domě spí na posteli. Nikdo nespí na matraci na zemi; Dům je postaven z pálených cihel.

Dům má plechovou střechu; Dům má cementovanou podlahu ve všech místnostech; Přejížděný dům; V mém domě jsme letos nečelili problému s nedostatkem jídla; Život je lepší, než před 3 lety; Jízdní kolo; Motorka; Dům je dostatečně velký pro všechny osoby, které v domě žijí; Televize; Rádio; Mobilní telefon; Šicí stroj.

Tradiční dům; Dům má cementovanou podlahu alespoň v jedné místnosti.

Zdroj: vyrobeno autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: V případě respondentů ADS Nyanza byly váhy proměnných seřazeny do tří kategorií, z nichž nejnižší tvoří spodní kategorie. Rozdíl mezi kategoriemi není jednotný, mezi nejnižší kategorií a střední kategorií je rozdíl větší, nežli mezi kategorií střední a nejvyšší. Přiřazené hodnoty jsou 1-3-4.

Přehledem výsledků analýzy dat a upřesnění proměnných se zabývá kapitola č. 5.

#### 4.4 Etika výzkumu

Autorka přistupovala k výzkumu s ohledem na etické kodexy. Respondenti byli obeznámeni s účelem výzkumu a byli dotázáni na souhlas s realizací rozhovoru a jeho nahráním. Informovaný souhlas byl získán i pro povolení fotografování na setkáních. Práce neuvádí respondenty jmenovitě, s výjimkou vedení organizace WMG a jednoho pracovníka ADS Nyanza, kteří se zveřejněním souhlasili. Data z výzkumu jsou zálohována, aby nedošlo ke zničení cenných informací a tím tedy i k případné „časové ztrátě“ respondentů.

Autorka přistupovala k etice ve výzkumu zodpovědně ve všech rovinách: etika a účastníci výzkumu, etika a nakládání s informacemi, etika ve vztahu ke společnosti, etika/odpovědnost vůči ostatním kolegům a dalšímu výzkumu (Dušková; Šafaříková, 2015).

#### 4.5 Limity výzkumu

Za hlavní limit výzkumu autorka považuje nezáměr mikrofinančních organizací na participaci výzkumu. Veliké úsilí bylo věnováno identifikaci organizace, která měla zájem stát se součástí



výzkumu. V důsledku toho se autorka nemohla dostatečně dopředu připravit na jiné podmínky organizace, přesto se však autorka domnívá, že realizace výzkumu proběhla v dostatečném rozsahu a kvalitě a nemělo by to mít vliv na konečné výsledky výzkumu.

Za další limit autorka považuje jazykové bariéry, neboť při překladech dochází ke snižování autentičnosti výpovědí. Ke změnám významu však nedochází, proto tento limit nepovažuje za významně negativní element pro výzkum, spíše ho považuje za omezující kvůli komfortu respondentů a celkově snadnějšímu průběhu rozhovorů.

V neposlední řadě autorka považuje za limit výzkumu velikost statistického souboru pro organizaci Wakulima Maendeleo Group, neboť v rámci sesbíraných dat pro rok 2016 a 2017 byla příliš malá srovnávací skupina (projekt se v tomto období příliš nerozšiřoval, tj. nebyli nabíráni noví členové). Změny ve výši asset indexu tak nemohly být interpretovány jako efekt projektu, neboť velikost změn nebylo s čím porovnávat. Pro testy hypotéz proto byly v případě WMG použity změny v asset indexu pro roky 2015 a 2016 (za toto období má organizace data pro 35 lidí v intervenční a 33 lidí v kontrolní skupině). Obecně menší množství respondentů v rámci WMG (přestože dotazník vyplnili všichni členové družstva) znesnadňuje prokázání efektu projektu na životy klientů za použití kvantitativních metod.

## 5. Výsledky výzkumu

Pátá kapitola diskutuje výsledky výzkumu. V rámci kvalitativní části výzkumu charakterizuje shodné a rozdílné rysy obou organizací. V rámci kvantitativní části výzkumu popisuje životní úroveň klientů obou organizací, meziroční růst/stagnaci/pokles jejich životní úrovně a analyzuje efekt projektu na změnu životní úrovně pomocí testů hypotéz. V závěru kapitoly autorka diskutuje možná doporučení pro obě organizace.

### 5.1 Dílčí cíl 1: Porovnání nastavení obou organizací

*Celé znění dílčího cíle 1: Popsat implementaci obou projektů a porovnat jejich nastavení.*

První část *dílčího cíle 1 (Popsat implementaci obou projektů)* byla zahrnuta v kapitole č. 3, kde se autorka zaměřila na vnímání kvality implementace očima zaměstnanců organizace a klientů projektů. Druhé části *dílčího cíle 1 (porovnat nastavení obou projektů)*, konkrétně stanovené podotázce: „*Jak se liší nastavení obou projektů s ohledem na rozdíly ve způsobu managementu obou organizací?*“ se věnuje tato kapitola.

Přestože obě organizace mají podobně stanovené cíle (směřují k redukci chudoby v oblasti) a mají obdobný přístup k rozvojové činnosti (zaměřují se na rozvoj svépomocí a udržitelnost projektu), existuje mnoho rozdílností, které mohou ovlivňovat dopad projektu. Následné shrnutí se zaměřuje na shodné a rozdílné rysy.

#### **Wakulima Maendeleo Group**

Širším cílem organizace je redukce chudoby, úžeji je cíl vnímán jak členy vedení, tak klienty jako posun k lepším životním podmínkám.

Rozvojový přístup je založen na potřebách komunity a její svépomoci. Důraz je kladen na udržitelnost projektu.

Podpora skrze vzdělávací semináře:

Není to hlavní aktivitou WMG, semináře jsou převážně zaměřeny na zemědělské aktivity (možnost jiných seminářů není vyloučena),

#### **ADS Nyanza**

✓ Širším cílem organizace je redukce chudoby, úžeji je cíl vnímán jak zaměstnanci, tak klienty jako posun k lepším životním podmínkám.

✓ Rozvojový přístup je založen na potřebách komunity a její svépomoci. Důraz je kladen na udržitelnost projektu.

✓ Podpora skrze vzdělávací semináře:

✗ Budování kapacit prostřednictvím seminářů je hlavní aktivita projektu, nabízena je široká škála zaměření seminářů, semináře jsou povětšinou

klienty projektu nejsou školeni vedením WMG a za semináře si platí.

vykonávané zaměstnanci organizace nebo komunitními školiteli a jsou pro klienty projektu zadarmo.

Mikrofinanční aktivity:

✓ Mikrofinanční aktivity:

Organizace poskytuje mikropůjčky jak individuální, tak skupinové (obě jsou poskytovány v rámci SHGs), výše individuálních půjček je cca 5300 Kč, výše skupinových půjček je cca 8000 Kč. Půjčky jsou poskytovány na rok a mají 10% úrok. Finance z úroku jsou využity na chod organizace a její udržitelnost. Využití mikropůjček je povětšinou vázané na zemědělskou činnost.

✗ Organizace neposkytuje mikropůjčky, hlavním nástrojem je spoření v komunitě. Během spoření také dochází k distribuci mikropůjček, jejich výše se průměrně pohybuje od 460 Kč do 690 Kč. Výpůjční doba je většinou jeden měsíc, s 10% úrokem. Zisky z úroků jsou v závěru cyklu rozděleny mezi skupiny. Pro využití půjček je doporučována investice do drobného podnikání, jejich využití však není nijak vázáno.

Podpora svépomocných skupin:

✓ Podpora svépomocných skupin:

Organizace podporuje SHGs, které čítají 8-10 členů. Ve skupině je zvolen předseda, tajemník a účetní.

✗ Organizace podporuje SHGs, které čítají průměrně 15-30 členů. Ve skupině je povětšinou zvolen předseda, pokladník, hlídač klíčů a hlídač kasy.

Podpora komunity v relativně chudé oblasti rurálního charakteru:

✓ Podpora komunit v relativně chudých oblastech, převážně rurálního charakteru:

Činnost probíhá v Tanzanii, v oblasti Utengule/Usangu, kde se většina obyvatel věnuje zemědělské činnosti. Přestože je oblast působení menšího rozsahu, rozdílnost mezi SHGs je dle geografického rozložení patrná. Podporovaná oblast měří cca 50 km<sup>2</sup>.

✗ Činnost probíhá v Keni, v regionu Nyanza, kde se většina obyvatel věnuje zemědělským aktivitám a drobnému podnikání. Region Nyanza je rozlehlý a ekonomická úroveň obyvatel se různí. Podporovaná oblast měří cca 12 613 km<sup>2</sup>.

Podpora relativně chudých obyvatel:

✓ Podpora relativně chudých obyvatel:

V projektu bylo v době výzkumu zapojeno 72 klientů: 9 SHGs.

✗ V projektu bylo v době výzkumu zapojeno 3926 klientů: 191 SHGs.

Na projektu pracuje vedení organizace složené z 5 členů, kteří jsou zároveň klienti projektu, 3 lokální supervizoři, kteří jsou rovněž klienti projektu, 2 hlavní supervizoři a jako poradní orgán působí tým českého Maendelea.

Projekt je financován zahraničními donory.

✘ Na projektu SWE pracují 3 projektoví pracovníci, 2 koordinátoři, vedení organizace a 32 komunitních školitelů (v době výzkumu).

✓ Projekt je financován zahraničními donory.

Za hlavní rozdílnost autorka považuje rozdílný mikrofinanční nástroj (mikropůjčky a mikrospoření). V projektu SWE sice také dochází k distribuci mikropůjček, jejich výše je však rozdílná. V obou případech tedy dochází k akumulaci kapitálu v komunitě, v případě WMG je však většina kapitálu vypůjčena zvenčí, v případě ADS Nyanza je kapitál shromažďován uvnitř komunity. Přestože autorka považuje kapitál pocházející z komunity jako vhodnější prostředek pro rozvoj, problémem zůstává fakt, že zmíněný kapitál není dostačující. Dle výpovědí respondentů je poptávka pro vypůjčení financí mimo komunitu výrazná.

Všechny výše zmíněné rozdílnosti mohou ovlivňovat dopady zkoumaných projektů, které charakterizuje kapitola č. 5.2.

## 5.2 Dílčí cíl 2: Vliv projektů na životní úroveň klientů

*Celé znění dílčího cíle 2: Provést analýzu vlivu projektů na životní úroveň klientů*

Analýza vlivu projektů byla provedena na základě dat z dotazníkového šetření z terénního výzkumu v roce 2018. Klienti ADS Nyanza byli dotazováni na měsíc realizace výzkumu (2018) a stejný měsíc roku předchozího (2017). Klienti WMG byli dotazováni na konec roku 2017 a 2016, aby byla data srovnatelná s předešlými daty, která byla sbírána ke konci roku 2016 a obsahovala data i pro konec roku 2015.

Analýza dat byla provedena pomocí statistického programu STATA, kde byl vytvořen kompozitní asset index znázorňující dynamiku životní úrovně intervenční a srovnávací skupiny u obou projektů.

Dotazníky se skládaly z otázek na majetek domácností respondentů, úroveň jejich domů a z výroků ohledně zabezpečení rodiny. V případě WMG byli respondenti dotazováni na 23 proměnných, v případě ADS Nyanza na 27 proměnných. Konkrétní indikátory životní úrovně a

jejich podíl u respondentů znázorňuje tabulka č. 4 (pro WMG, 2017) a tabulka č. 5. (pro ADS Nyanza, 2018).

Tabulka 2 Indikátory životní úrovně klientů WMG, 2017

<b>Úroveň domu respondenta:</b>	<b>% souhlasících:</b>
Dům má plechovou střechu	70 %
Dům je postaven z pálených cihel	62 %
Dům má cementovanou podlahu alespoň v jedné místnosti	40 %
Dům má cementovanou podlahu ve všech místnostech	17 %
Dům je připojen k elektrické síti nebo je dostatečně nabíjen solárními panely	42 %
Všechna okna jsou zasklena	4 %
Dům je dostatečně velký pro všechny osoby, které v domě žijí	81 %
<b>V domě respondenta se nachází:</b>	<b>% souhlasících:</b>
Televize	16 %
Počítač	0 %
Hi-fi přehrávač	14 %
Rádio	71 %
Lednička	0 %
Elektrický nebo plynový sporák	2 %
Splachovací záchod	10 %
Pohovka	10 %
Šicí stroj	10 %
<b>Respondent je vlastníkem:</b>	<b>% souhlasících:</b>
Jízdního kola	85 %
Motorky	2 %
Automobilu	2 %
Mobilního telefonu	88 %
<b>Následující výrok odpovídá situaci respondenta</b>	<b>% souhlasících:</b>
Všichni lidé žijící v domě spí na posteli. Nikdo nespí na matraci na zemi.	51 %
V mém domě jsme letos nečelili problému s nedostatkem jídla.	1 %
Život je lepší než před 3 lety.	45 %

Zdroj: zpracováno autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Procentuální podíl je stanoven na základě odpovědí 64 respondentů.

Nejvíce klientů Wakulimy Maendeleo Group vlastní mobilní telefon, ten má 88 % respondentů. Na druhé příčce se umístilo jízdní kolo, které je vlastněno 85 % respondenty. Třetí místo zaujímá subjektivní názor ohledně velikosti domu. 81 % respondentů prohlásilo, že žije v domě, který je dostatečně velký pro všechny osoby v něm žijící. Z opačné strany, u klientů WMG se nacházejí dvě proměnné, které nikdo nevlastní. Je to počítač a lednička. Dalšími nejméně vlastněnými položkami jsou elektrický nebo plynový sporák, motorka a automobil. Tyto položky jsou vlastněny 2 % respondentů.

Tabulka 3 Indikátory životní úrovně klientů ADS Nyanza, 2018

<b>Úroveň domu respondenta:</b>	<b>% souhlasících:</b>
Tradiční dům	23 %
Přechodný dům	63 %
Moderní dům	10 %
Dům má plechovou střechu	96 %
Dům je postaven z pálených cihel	13 %
Dům má cementovanou podlahu alespoň v jedné místnosti	11 %
Dům má cementovanou podlahu ve všech místnostech	25 %
V domě jsou dlažby	7 %
Dům je připojen k elektrické síti nebo je dostatečně nabíjen solárními panely	58 %
Všechna okna jsou zasklena	47 %
Dům je dostatečně velký pro všechny osoby, které v domě žijí	49 %
<b>V domě respondenta se nachází:</b>	<b>% souhlasících:</b>
Televize	43 %
Počítač	1 %
Hi-fi přehrávač	9 %
Rádio	90 %
Lednička	6 %
Elektrický nebo plynový sporák	17 %
Splachovací záchod	3 %
Pohovka	61 %
Šicí stroj	11 %
<b>Respondent je vlastníkem:</b>	<b>% souhlasících:</b>
Jízdního kola	63 %
Motorky	10 %
Automobilu	4 %
Mobilního telefonu	89 %
<b>Následující výrok odpovídá situaci respondenta</b>	<b>% souhlasících:</b>
Všichni lidé žijící v domě spí na posteli. Nikdo nespí na matraci na zemi.	42 %
V mém domě jsme letos nečelili problému s nedostatkem jídla.	38 %
Život je lepší než před 3 lety.	54 %

Zdroj: zpracováno autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Procentuální podíl je stanoven na základě odpovědí 125 respondentů.

V případě klientů ADS Nyanza zaujímá nejvyšší podíl plechová střecha na domě, kterou má 96 % respondentů. Druhou příčku zaujímá rádio, které vlastní 90 % respondentů a třetí příčku mobilní telefon, který vlastní 89 % respondentů. Naopak na třech nejnižších příčkách se umístily počítač, splachovací záchod a automobil. Nejnižší podíl respondentů, 1 %, vlastní počítač. Předposlední místo zaujímá splachovací záchod, který mají v domě 3 % respondentů. Třetí místo od spodu zaujímá automobil, který vlastní 4 % respondentů.

Mezi prvními třemi nejvíce vlastněnými proměnnými u klientů WMG a klientů ADS Nyanza se nachází jedna shodná komodita, kterou je mobilní telefon. Naopak na třech nejnižších příčkách se nachází již dvě společné proměnné, jimiž jsou počítač a automobil.

Znázornění indikátorů životní úrovně klientů obou organizací ilustruje graf č. 1. Ten je sestaven ze sesbíraných dat z roku 2017 (v případě WMG z dotazníku obsahujícího data z let 2016-2017, v případě ADS Nyanza z dotazníků obsahujících data z let 2017-2018). Důvodem ilustrace dat z roku 2017 je co největší časové přiblížení pro relevanci srovnání životní úrovně klientů obou organizací. Z indikátorů jsou vyloučena data, která nebyla dostupná pro obě organizace (typy domů, dlažby v domě, výrok “Život je lepší než před 3 lety”).

Graf 1 Životní úroveň klientů obou organizací, 2017



Zdroj: zpracováno autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Graf je stanoven na základě odpovědí 64 respondentů pro WMG a 125 respondentů pro ADS Nyanza.

Přestože se na první pohled může zdát, že více vyšších podílů stanovených indikátorů náleží organizaci Wakulima Maendeleo Group, po bližší analýze grafu vyplývá, že u indikátorů skutečně znázorňujících vyšší životní úroveň mají vyšší procentuální podíl klienti organizace ADS Nyanza. Dobrým příkladem mohou být indikátory *jízdní kolo – motorka – automobil*. Jízdní

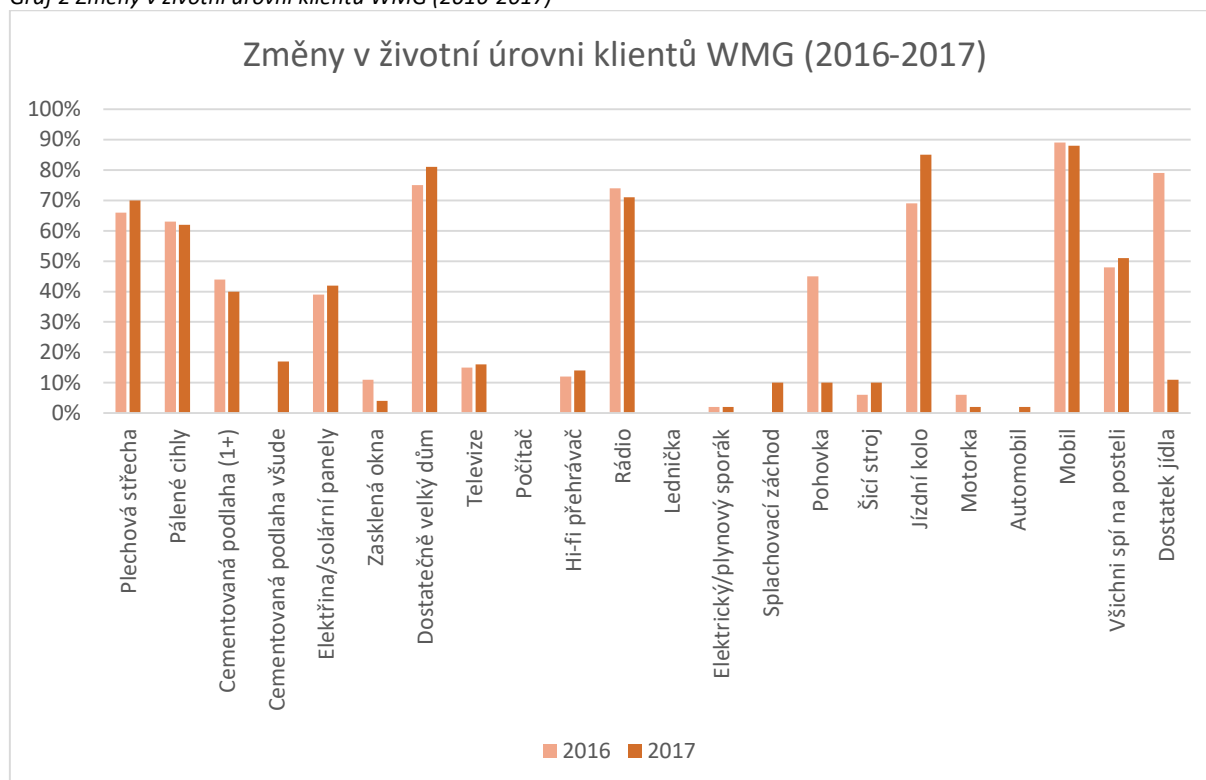
kolo – individuální dopravní prostředek nejnižší kvality – je výrazně více vlastněno klienty WMG, zatímco motorky a automobil (tj. individuální dopravní prostředky vyšší kvality, tedy i symboly vyšší životní úrovně) jsou více vlastněny klienty organizace ADS Nyanza. Dalšími znaky znázorňující vyšší životní úroveň jsou například *televize, hi-fi věž, počítač, lednička nebo elektrický/plynový sporák*. Tyto indikátory jsou kromě hi-fi věže vlastněny vyšším podílem klientů organizace ADS Nyanza. Na druhou stranu si klienti organizace WMG vedou lépe v proměnných souvisejících s úrovní domu (pálené cihly, cementovaná podlaha, elektrické připojení, všichni lidé v domě spí v posteli), byť i v této kategorii jsou proměnné, u kterých převládá vyšší procentuální podíl u klientů ADS Nyanza (plechová střecha a zasklená okna).

Lze konstatovat, že organizace Wakulima Maendeleo Group pracuje s o něco (absolutně) chudšími obyvateli, rozdíl však není výrazný. Faktem zároveň zůstává, že je Keňa o něco bohatší zemí než Tanzanie, tudíž je možné, že relativní postavení klientů ADS Nyanza je v jejich zemi horší, než relativní postavení klientů Wakulima Maendeleo Group (tj. relativně chudší by byli klienti ADS Nyanza).

Pro znázornění meziročního růstu/poklesu/stagnace klientů byly pro obě organizace vytvořeny ilustrující grafy. Pro Wakulimu Maendeleo Group byly vytvořeny dva grafy, znázorňující meziroční dynamiku v období 2016-2017 a 2015-2016. V případě dat pro období 2015-2016 se graf skládá z nižšího počtu proměnných, neboť podoba dotazníků byla trochu odlišná a respondenti byli dotazováni „pouze“ na 16 proměnných.



Graf 2 Změny v životní úrovni klientů WMG (2016-2017)

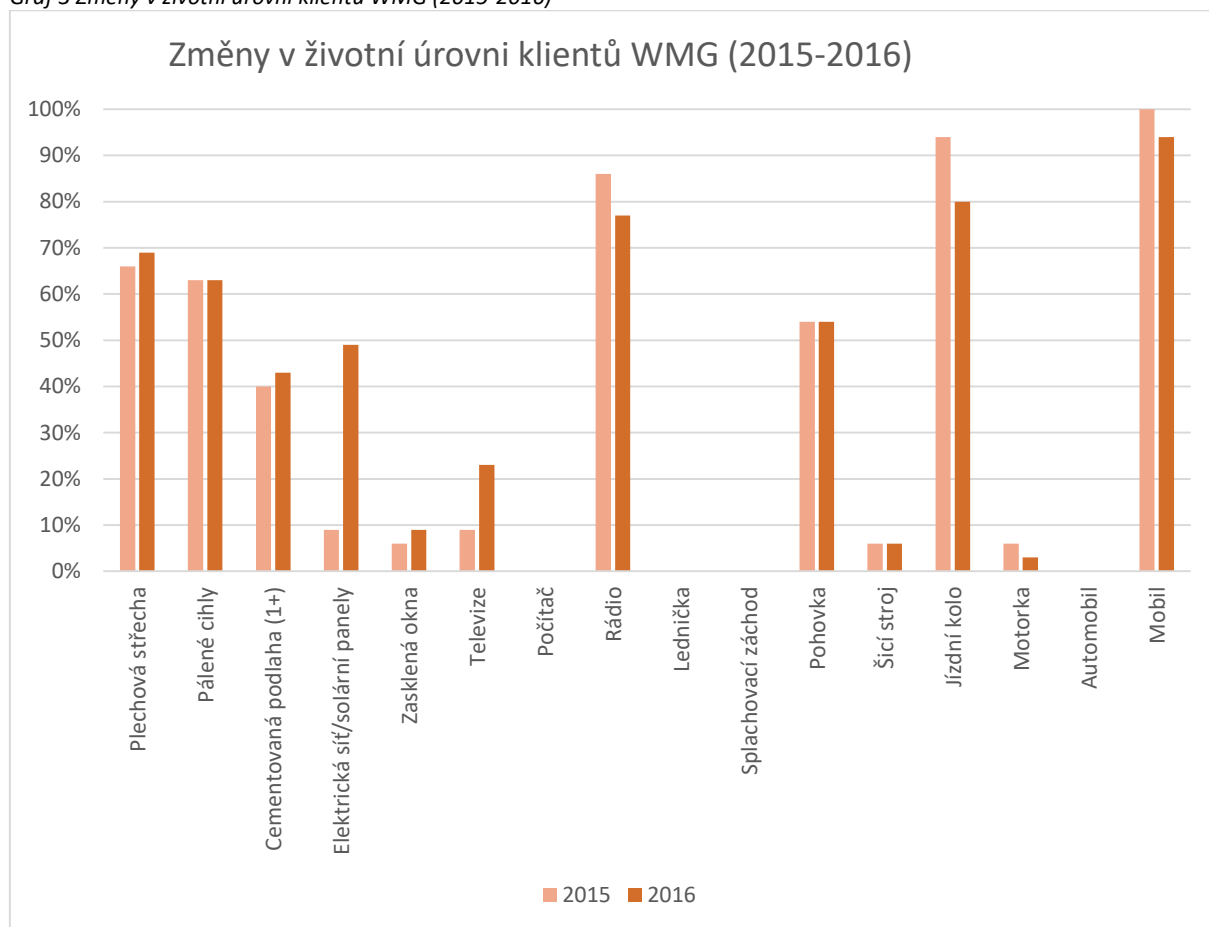


Zdroj: zpracováno autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Graf je stanoven na základě odpovědí 64 respondentů.

Graf znázorňuje změny v životní úrovni klientů WMG v období 2016–2017. Graf naznačuje v průměru pozitivní trend vzrůstu životní úrovně indikátorů. Pokles podílu indikátoru *cementovaná podlaha alespoň v jedné místnosti* může být vysvětlen nárůstem podílu indikátoru *cementovaná podlaha ve všech místnostech*. Pokles podílu indikátoru *rádio* může být vysvětlen nárůstem indikátorů *hi-fi věž* a *televize*. Nejmarkantnější pokles můžeme zaznamenat v případě indikátoru *pohovka* a *dostatek jídla*. Pokles podílu indikátoru *pohovka* by mohl být vysvětlen spíše změnou definice pojmu *pohovka* v regionu, kde WMG působí, nežli reálným poklesem indikátoru. Se zvyšováním životní úrovně obyvatel si lidé začali kupovat luxusnější typy pohovek (mohutné čalouněné pohovky) a pro dřevěné sedačky s matrací lidé přestali slovo *pohovka* (svahilsky „kitanda“) používat. Pokles indikátoru *dostatek jídla* může být pravděpodobně vysvětlen abnormálním suchem, které negativně ovlivnilo úrodu mnoha farmářů, nejen v okrsku Utengule/Usangu, ale v celé východní Africe (Anyadike, 2017). Někteří klienti WMG kvůli nadměrnému nedostatku dešťů nezačali ani obdělávat svá pronajatá pole a půjčku tak z velké části nevyužili. Zdali půjčka i přesto ovlivnila zmíněné indikátory pozitivně či naopak negativně ve srovnání s ostatními obyvateli okrsku, není možné posoudit.

Graf 3 Změny v životní úrovni klientů WMG (2015-2016)



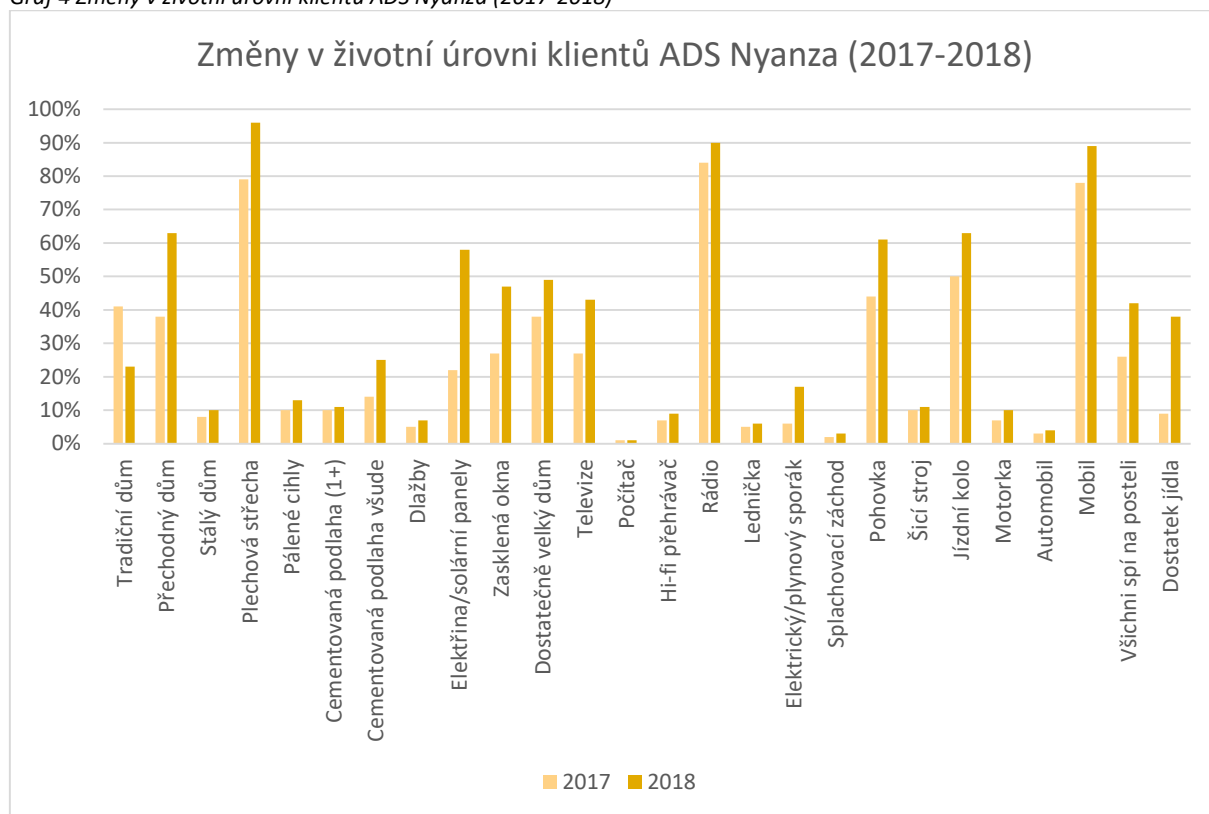
Zdroj: zpracováno autorkou na základě dat z databáze organizace Maendeleo, 2015-2017

Poznámka: Graf je stanoven na základě odpovědí 35 respondentů.

Z výše uvedeného grafu vyplývá, že většina indikátorů životní úrovně klientů WMG v období 2015-2016 se vyvíjela pozitivně nebo zůstala stejná. Ke snížení procentuálního podílu došlo v případě indikátorů *rádio*, *jízdní kolo*, *motorka* a *mobilní telefon*. Pokles podílu indikátoru *rádio* by mohl souviset se zvýšením podílu indikátoru *televize*, u kterého došlo k 14% nárůstu. Nejvyšší nárůst můžeme zaznamenat v případě připojení k elektrické síti nebo dostatečného nabíjení solárními panely. Během zjišťovaného období došlo k nárůstu podílu sledovaného indikátoru o 40 procentních bodů. To je možné zdůvodnit zavedením elektrické sítě do oblasti. Tento indikátor je významným měřítkem rozvoje klientů WMG, neboť zavedení přípojky do domu je nákladnou položkou.

V případě organizace ADS Nyanza byla analyzována data za roku 2017 a 2018. U klientů ADS Nyanza je možné pozorovat nejvíce indikátorů životní úrovně, neboť jejich dotazník byl na základě tamní situace rozšířen. Změny životní úrovně znázorňuje graf č 4.

Graf 4 Změny v životní úrovni klientů ADS Nyanza (2017-2018)



Zdroj: zpracováno autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Graf je stanoven na základě odpovědí 125 respondentů.

Z uvedeného grafu vyplývá, že meziroční růst indikátorů životní úrovně klientů organizace ADS je kompaktní. Vzrůstající trend je možné vidět téměř u všech indikátorů, vyjma indikátor *tradiční dům*, což je v případě tohoto indikátoru pozitivní efekt, neboť dochází k substituci tradičních domů za přechodné nebo moderní domy. Nejvyšší nárůst podílu indikátoru můžeme spatřit v případě připojení k elektrické síti nebo dostatečného nabíjení solárními panely. Během sledovaného období došlo k nárůstu podílu elektrického připojení domácností respondentů o 36 procentních bodů.

Přes všechny pozitivní výsledky problémem zůstává fakt, že z grafů není možné pozorovat přímý vliv projektů, neboť vývoj životní úrovně klientů mohl být ovlivněn i jinými faktory, jako je například ekonomický růst a rozvoj celé země. Pro tento důvod byla data sbírána i u obyvatel stejné oblasti, kteří nejsou ovlivněni projektem a mohou tak tvořit srovnávací skupinu. Relevantní výsledky budou znázorněny pomocí kompozitního asset indexu.

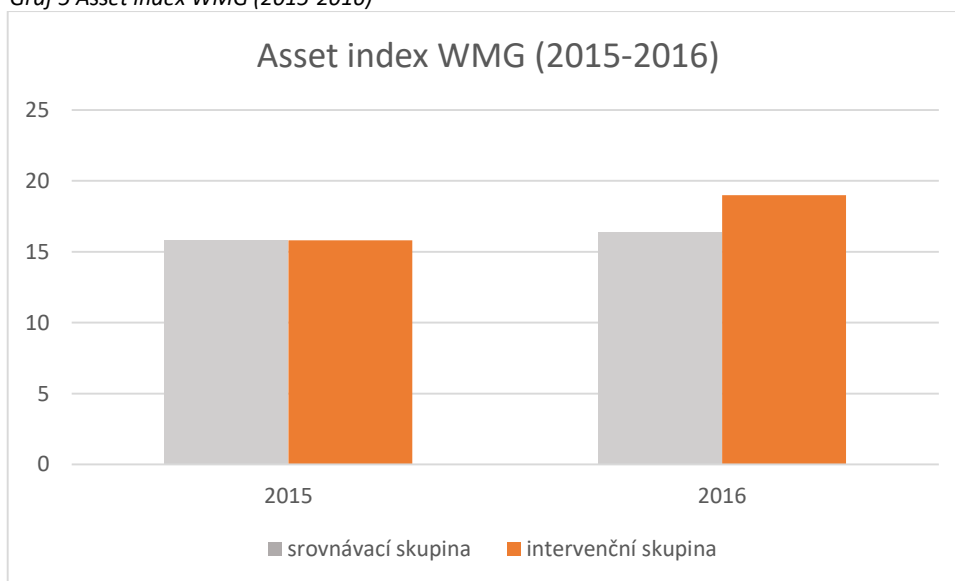
Pro vypočítání kompozitního asset indexu byla v případě WMG využita data z roku 2015-2016. Důvodem použití starších dat je příliš malá srovnávací skupina v roce 2017. Srovnávací skupina

je u Wakulimy Maendeleo Group sestavována z nově zapojených farmářů (tím se zajišťuje to, že jsou lidé ve srovnávací skupině charakterově podobní lidem z intervenční skupiny). V době výzkumu byla zapojena pouze jedna nová osmičlenná skupina, což není relevantní počet respondentů ke srovnání s intervenční skupinou.

Váhy pro stanovení kompozitního asset indexu byly stanoveny přímo samotnými respondenty v rámci realizovaných fokusních skupin (více viz kapitola 4.3) a následně lineárně normalizovány tak, aby škála obou asset indexů nabývala hodnot 0-100 (0 pro respondenta, který nemá nic, 100 pro respondenta, který má vše). Vzhledem k tomu, že asset index pro ADS Nyanza má jiné váhy než asset index pro WMG, nelze přímo srovnávat výši jejich hodnot, ani meziroční změny v hodnotách.

Výsledky zjištěné pro vývoj asset indexu pro Wakulimu Maendeleo Group v období 2015-2016 znázorňuje graf č. 5.

Graf 5 Asset index WMG (2015-2016)



Zdroj: zpracováno autorkou na základě dat z databáze organizace Maendeleo, 2015-2017

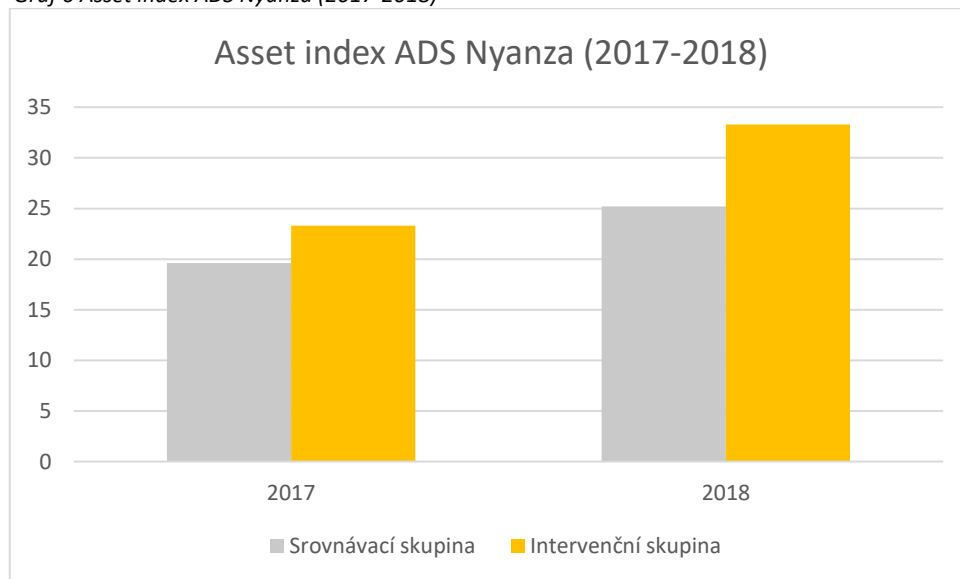
Poznámka: Intervenční skupinu tvořilo 35 respondentů, srovnávací skupinu tvořilo 33 respondentů.

Graf ilustruje meziroční růst životní úrovně intervenční skupiny a srovnávací skupiny. Srovnávací skupina se během roku posunula o 0,6 bodů. Intervenční skupina se během roku posunula o 3,2 bodů. Rozdíl mezi skupinami je tedy 2,6 bodů. Statistická významnost rozdílu mezi růstem životní úrovně klientů WMG (intervenční skupina – in.s.) a lidmi, kteří v pozorovaném období nebyli ovlivněni činností družstva (srovnávací skupina – sr.s.) byla otestována pomocí jednostranného testu hypotézy. Jako  $H_0$  bylo stanoveno, že průměrný růst

(v bodech) pro intervenční skupinu odpovídá průměrnému růstu (v bodech) pro srovnávací skupinu, tj.  $\mu_{in.s.} = \mu_{sr.s.}$ .  $H_1$  byla stanovena jako  $\mu_{in.s.} > \mu_{sr.s.}$ . Pro test byl použit nepárový t-test se zvolenou hladinou významnosti 5 %, výpočet byl proveden v programu STATA 12. Rozdíl mezi průměrnými růsty se ukázal jako statisticky významný ( $t = 1,888$ ;  $p\text{-value} = 0,031$ ).

Výsledky zjištěné pro vývoj asset indexu v případě ADS Nyanza v období 2017-2018 znázorňuje graf č. 6.

Graf 6 Asset index ADS Nyanza (2017-2018)



Zdroj: zpracováno autorkou na základě dat z výzkumu 2018

Poznámka: Intervenční skupinu tvořilo 120 respondentů, srovnávací skupinu tvořilo 80 respondentů.

Meziroční růst životní úrovně je vyšší u intervenční skupiny nežli i skupiny srovnávací. Konkrétně se srovnávací skupina posunula o 5,6 bodů (na základě stanovených vah respondenty fokusní skupiny), zatímco intervenční skupina se ve stejném časovém období posunula o 10,1 bodů: rozdíl mezi srovnávací a intervenční skupinou je tedy 4,5 bodů. Statistická významnost rozdílu mezi růstem životní úrovně klientů ADS Nyanza (intervenční skupina – in.s.) a lidmi, kteří v pozorovaném období nebyli ovlivněni činností organizace (srovnávací skupina – sr.s.) byla otestována pomocí jednostranného testu hypotézy. Jako  $H_0$  bylo stanoveno, že průměrný růst (v bodech) pro intervenční skupinu odpovídá průměrnému růstu (v bodech) pro srovnávací skupinu, tj.  $\mu_{in.s.} = \mu_{sr.s.}$ .  $H_1$  byla stanovena jako  $\mu_{in.s.} > \mu_{sr.s.}$ . Pro test byl použit nepárový t-test se zvolenou hladinou významnosti 5 %, výpočet byl proveden v programu STATA 12. Rozdíl mezi průměrnými růsty se ukázal jako statisticky významný ( $t = 2,369$ ;  $p\text{-value} = 0,009$ ). Vzhledem ke způsobu výběru respondentů a vzhledem k tomu, že jednotlivé SHGs mají na projektu ADS Nyanza poměrně velkou míru autonomie, je možné

argumentovat, že ke každé SHG by mělo být přístupováno jako k samotnému vzorku respondentů. Pokud na tuto argumentaci přistoupíme, měli by být v ideálním případě porovnávání nově vstupující členové jednotlivých SHGs s lidmi z těchto SHGs, kteří byli členy po celé pozorované období. K tomu však autorka nemá data (vždy je příliš malá buď srovnávací, nebo intervenční skupina). Alternativně lze srovnávat nové členy jedné SHG proti „starým“ členům jiné SHG. Autorka takto provedla šest testů hypotéz pomocí Mann-Whitneyho U testu (tento test byl upřednostněn před nepárovým t-testem s ohledem na malou velikost testovaných skupin, jež se pohybuje mezi 15 a 22 členy; menší skupiny testovány nebyly). Testovány byly 2 intervenční skupiny a 3 srovnávací skupiny (byla vždy srovnávána jen intervenční versus srovnávací skupina). U všech testů byl prokázán statisticky významný rozdíl ve výsledcích, ovšem s tím, že v jednom případě byla střední hodnota (průměrný růst v bodech) srovnávací skupiny vyšší než střední hodnota intervenční skupiny (v ostatních pěti případech tomu bylo podle očekávání naopak). S ohledem na výše popsané metodologické problémy a s ohledem na překvapivý výsledek jednoho z testů je třeba k interpretaci výsledků jako důkazu o funkčnosti projektu ADS Nyanza přistupovat s jistou opatrností.

Na základě diskutovaných výsledků je nyní možné odpovědět na konkrétní otázku stanovenou pro dílčí cíl 2: „*Přispívají organizace ke snižování chudoby v oblasti, kde působí? Přispívá některá z nich relativně více?*“

Díky výpočtům kompozitního asset indexu pro intervenční a srovnávací skupinu je možné odhadovat přímý vliv projektů bez ostatních proměnných, které nemusejí souviset s činností organizací. Z výše popsaných výsledků a dat můžeme říci, že obě organizace *pravděpodobně* přispívají ke snižování chudoby ve své oblasti. Vzhledem k omezením, jež jsou dána způsobem sběru dat a velikostí výběru respondentů však nelze říct, která z organizací přispívá k redukci chudoby více.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Autorka pro zajímavost spočetla dvěma způsoby alternativní hodnoty asset indexů pro intervenční a srovnávací skupiny z Tanzanie a Keňi způsobem, kdy lze výsledky pro WMG a ADS Nyanza srovnávat. V prvním případě byl alternativní asset index spočítán tak, že pro tanzanské i keňské respondenty byly použity zcela stejné proměnné a "tanzanské" váhy. V případě WMG zůstal rozdíl mezi intervenční a srovnávací skupinou +2,6 bodů (prvně jmenovaná rostla o 3,2 bodů, druhá o 0,6 bodů), v případě ADS Nyanza byl rozdíl +3,2 bodů (prvně jmenovaná rostla o 6,6 bodů, druhá o 3,4 bodů). Ve druhém případě byl alternativní asset index spočítán tak, že pro tanzanské i keňské respondenty byly použity zcela stejné proměnné a "keňské" váhy. V případě WMG byl rozdíl mezi intervenční a srovnávací skupinou +4,7 bodů (prvně jmenovaná rostla o 2,5 bodů, druhá klesla o 2,2 bodů), v případě ADS Nyanza byl rozdíl +3,3 bodů (prvně jmenovaná rostla o 6,7 bodů, druhá o 3,4 bodů).

### 5.3 Doporučení pro organizace

Autorka na základě výzkumu navrhla možná doporučení pro obě organizace, která by mohla přispět k rozvoji životní úrovně jejich klientů. Zjištěné faktory a doporučení znázorňuje tabulka č. 4 a 5.

Tabulka 4 Doporučení pro organizaci WMG

Zjištění	Přiblížení situace	Doporučení
<b>Wakulima Maendeleo Group</b>		
Závislost na klimatických podmínkách	Hlavní zdroj příjmů klientů WMG závisí na příchodu dešťů a jejich dostatečném množství. V roce 2017 ohrozilo abnormální sucho úrodu a život mnoha farmářů.	Diverzifikace příjmů: rozšíření mikropůjček i na nezemědělské činnosti (již v procesu). Možné rozšíření zemědělské činnosti i na jiné rostlinné produkty (např. kasava) a více na živočišnou výrobu (skot, kozy).
Rozlišné potřeby a vnímání skupin z Mahanga x Utengule	Vize a potřeby SHGs z Mahanga jsou rozlišné od vizí SHGs z Utengule (viz například vize o velikosti družstva, projekt NAFKA).	Na základě zjištění byl předsedou spolku Maendeleo navržen a WMG doporučen systém komor (realizováno na podzim v roce 2018, více viz kapitola 3.1).
Možnost inspirace od organizace ADS Nyanza	Obě organizace se věnují mikrofinančním službám, využívají však jiné nástroje (mikropůjčky versus mikrospoření). Oba nástroje lze propojovat.	Přes zjištěný vliv projektu Spoření se vzděláním by se organizace mohla inspirovat spořicími metodami od ADS Nyanza a provozovat tyto praktiky v období sucha (jedna z WMG SHGs se spoření věnuje v rámci projektu pro období sucha od roku 2016). Druhou možnou inspirací je provedení malé analýzy přidaných hodnot produktů WMG samotným vedením organizace, které by je mohlo motivovat k prodeji komodit s vyšší přidanou hodnotou za účelem většího zisku (jak pro skupiny, tak pro NGO, viz například projekt pekárna Afya Pride). Poslední inspirací by mohl být integrační přístup organizace: zahrnutí větší škály oblastí školení a propojování se s jinými institucemi.

Zdroj: zpracováno autorkou na základě zjištění z výzkumu 2018

Tabulka 5 Doporučení pro organizaci ADS Nyanza

Zjištění	Přiblížení situace	Doporučení
<b>ADS Nyanza</b>		
Velké pole působení – malý počet zaměstnanců	ADS Nyanza působí v rozlehlém regionu, poptávka komunity je dle vedení organizace vyšší, nežli je možné uspokojit.	Organizace se snaží na tuto situaci reagovat skrze proškolení vybraných členů SHGs – replikátoři – komunitní školitelé. Tento systém autorka shledává jako přínosný pro kvalitu prováděné práce komunitních školitelů a k většímu šíření projektu by kromě finanční odměny prospěl finanční příspěvek na transport. Dalším rozšířením komunitních školitelů, nebo rozšířením projektových pracovníků, by mohlo dojít k uspokojování žádostí SHGs o požadované semináře a vyšší návštěvnost SHGs, které by přítomnost zaměstnanců ADS Nyanza uvítali jako podporu. Dle výpovědí respondentů se autorka domnívá, že toto doporučení by uvítala většina zaměstnanců, bohužel však souvisí s limitujícími finančními prostředky organizace.
Nedostatečný kapitál ve fondu SHGs	Dle výpovědí některých respondentů SHGs mají členové zájem o navýšení kapitálu pro možnost půjčování.	Z rozhovorů se zaměstnanci organizace autorka ví, že tento nedostatek si zaměstnanci a vedení uvědomují. Z tohoto důvodu v druhé polovině roku 2017 organizace začala implementovat pilotní projekt Vesnická banka. Možné rozšíření Vesnických bank je však na delší období. Poskytování mikropůjček není z finančních důvodů a velkého pole působnosti možné. Zaměstnanci organizace spatřují problém v distribuci peněz na konci spořicího cyklu (autorka s nimi souhlasí). Klienty SWE skupin je však tato část oblíbeným prvkem. Pro možné půjčování z fondu i na začátku cyklu a zároveň uspokojení klientů by mohlo být navrženo částečné rozdělení peněz. Například polovina uspořené částky by zůstala ve fondu a mohla být hned na začátku cyklu využívána pro poskytování mikropůjček, polovina by mohla být rozdělena zpět členům SHGs. Napomohlo by to ke kontinuálnímu procesu půjčování, navýšování fondu a zároveň by to mohlo členy motivovat spořit větší částky, neboť v případě navýšené



		částky (z 50 na 100 KES; ze 100 KES na 200 KES) by mohly na konci spořicího cyklu dostat stejnou částku jako doposud.
Možnost inspirace od organizace WMG	Obě organizace se věnují mikrofinančním službám, využívají však jiné nástroje (mikropůjčky versus mikrospoření). Oba nástroje lze propojovat.	Přes zjištěný vliv projektu Podpora farmaření by se organizace mohla inspirovat společnými aktivitami SHGs WMG. Například v rámci zemědělských seminářů (tréninkové pole) nebo v rámci běžného fungování skupin (společné podnikání: v rámci celé skupiny by to v případě ADS Nyanza nebylo vhodné, kvůli velikosti skupin, ale např. v jejich systému takzvaných buněk). V neposlední řadě by se organizace mohla inspirovat projektem Grantová soutěž, který napomáhá k budování kapacit jedinců SHGs a k rozvoji celé komunity.

Zdroj: zpracováno autorkou na základě zjištění z výzkumu 2018

## 6. Závěr

Cílem diplomové práce byla realizace výzkumu dvou mikrofinančních organizací, jejich charakteristika, zjištění pohledu klientů na implementaci projektů a analýza vlivu intervencí na životní úroveň klientů. Výzkum byl realizován v Tanzanii, v okrsku Utengule/Usangu: organizace Wakulima Maendeleo Group a v Keni, v regionu Nyanza: ADS Nyanza.

Teoretická část práce se zabývala obecně mikrofinancemi, se zaměřením na svépomocné skupiny a jejich vliv na redukci chudoby.

Mikrofinance jako takové jsou praktikovány již staletí, vznik konceptu moderních mikrofinancí je však datován od 80. let 20. století, nejčastěji v souvislosti s ekonomem, profesorem a zakladatelem bangladéšské mikrofinanční banky Grameen Bank, Muhammedem Yunusem. Mikrofinanční služby jsou buď poskytovány mikrofinančními poskytovateli a stakeholdery nebo jsou praktikovány v rámci svépomocných skupin. Mikrofinančních poskytovatelů a stakeholderů existuje mnoho a mají mnoho podob (např. mikrofinanční instituce, nevládní neziskové organizace, kooperativy, banky, vládní rozvojové agentury). Služby, které různé instituce a organizace nabízejí, se také liší. Za nejrozšířenější služby jsou považovány mikropůjčky a mikrospoření, dále také mikropojištění, penzijní produkty, transfery drobných finančních obnosů a doplňkové aktivity, jako jsou například semináře. Nejčastěji jsou klienti MFIs definováni jako relativně chudí obyvatelé, kteří se věnují samostatně výdělečným činnostem, jako je například farmaření či drobné podnikání. Další důležitou charakteristikou je pohlaví, značná část klientů jsou ženy, neboť jsou často z finančního procesu kvůli kulturním zvyklostem vyloučeny.

Svépomocné skupiny jsou uskupení lidí, která vznikají buďto na základě myšlenky komunity nebo na základě intervence mikrofinančních institucí a neziskových organizací. Podoba svépomocných skupin není ucelená, existují skupiny čítající 6 členů, ale i skupiny složené z 30 členů. Důvod a interval setkávání se také různí, členové se mohou potkávat na týdenní bázi nebo klidně i jednou za měsíc. Účelem setkání bývá nejčastěji spoření nebo společné aktivity. Skupiny bývají složené buďto pouze z žen nebo pouze z mužů (ženské skupiny převažují) a mnohdy bývají skupiny smíšené.

Nejčastějším typem svépomocných skupin jsou ROSCA a ASCA. Skupiny typu ROSCA jsou zaměřené na společné spoření, které využívají k postupnému obdarování všech členů skupiny.

Skupiny typu ASCA jsou také zaměřené na společné spoření, to však není postupně distribuováno mezi členy, ale využívá se na poskytování mikropůjček v rámci skupiny.

Svépomocné skupiny se někdy sdružují do různých asociací a federací, které primárně slouží pro řešení širších záležitostí (rozvoj komunity, rozvoj oblasti, sociální otázky) a finanční záležitosti přenechávají na samotných SHGs. Důležitou aktivitou asociací a federací je podpora vzniku nových svépomocných skupin v oblasti.

Názor na vliv SHGs na redukci chudoby není ucelený. Mnozí příznivci mikrofinancí svými výzkumy a diskuzemi prokazují pozitivní vztah (např. Wilson et al., 2010 nebo Sarkar a Nath Dhar, 2011), mnozí odpůrci však jejich vliv vyvracejí a pozitivní výsledky některých výzkumů vysvětlují jinými faktory (např. Bateman, 2010 nebo Karim, 2011). Faktem zůstává, že vliv SHGs je často prokazován na základě mikrostudií konkrétních skupin, projektů a oblastí a výsledky jsou těžko přenositelné na jiné projekty a oblasti, neboť nastavení mikrofinančních projektů se různí. Jaký je tedy vliv SHGs na redukci chudoby, není možné určit, samotné rozšiřování fenoménu svépomocných skupin však naznačuje jejich pozitivní vliv a spokojenost jejich členů.

Jednou ze zkoumaných organizací byla Wakulima Maendeleo Group, která působí v Tanzanii, v okrsku Utengule/Usangu. Hlavní činností organizace je poskytování mikropůjček vázaných na zemědělskou činnost, v rámci projektu Podpora farmaření. Důležitou součástí projektu jsou zemědělské semináře zaměřené na pokročilejší a efektivnější způsoby obdělávání polí. Organizace se v současné době začíná zaměřovat na diverzifikaci příjmů jejích členů, neboť je jejich činnost doposud závislá na klimatických podmínkách. Součástí projektu jsou i společné aktivity členů SHG v období sucha. Pohled zapojených členů na činnost organizace je velmi pozitivní.

Druhou zkoumanou organizací je ADS Nyanza, která působí v Keni, v regionu Nyanza, který se nachází u Viktoriina jezera. ADS Nyanza je církevní organizace založená na spolupráci lokálních diecézí, které jí napomáhají šířit její činnost v celém regionu. Hlavní činností organizace je budování kapacit, zejména ve třech odvětvích, jimiž jsou: zdraví, potravinová bezpečnost a sanitace vody a ekonomická podpora. Zkoumaným projektem byl projekt Spoření se vzděláním, který se zaměřuje na poskytování seminářů (ohledně spoření, půjčování a vedení skupin) a na vznik nových svépomocných skupin. Organizace má integrovaný přístup, činnosti

jejích oddělení jsou propojovány a skupiny je mohou na základě jejich potřeb různě využívat. Pohled klientů na činnost organizace je velmi pozitivní.

Výzkum byl založen na kombinaci kvalitativních a kvantitativních metod. Cíl výzkumu byl rozdělen na dva dílčí cíle, jimiž jsou: „*Popsat implementaci obou projektů a porovnat jejich nastavení (dílčí cíl 1), provést analýzu vlivu projektů na životní úroveň klientů (dílčí cíl 2).*“ Pro stanovení dílčího cíle 1 byly využity kvalitativní metody výzkumu (individuální rozhovory, fokusní skupiny, pozorování, analýza projektové dokumentace), pro stanovení dílčího cíle 2 byly využity převážně kvantitativní metody (sběr dotazníků, statistická analýza, kompozitní asset index).

Přestože se liší nastavení mikrofinančních organizací (mikropůjčky versus mikrospoření), i jejich struktura, počet klientů, velikost SHGs a rozsah působení, testy hypotéz naznačují podobný vliv obou projektů. Z popisné statistiky vyplývá, že životní úroveň klientů organizace Wakulima Maendeleo Group se v období 2015-2016 lišila o 2,6 bodů oproti skupině srovnávací. Životní úroveň klientů ADS Nyanza se v období 2017-2018 lišila o 4,5 bodů oproti srovnávací skupině. Porovnání pozitivní změny organizací mezi sebou, 2,6 a 4,5 však není relevantní, neboť byla hodnota asset indexu počítána u každé organizace na základě rozlišných vah proměnných. Váhy pro výpočet asset indexu byly stanoveny samotnými respondenty v rámci realizovaných fokusních skupin. Vnímání indikátorů životní úrovně z pohledu klientů obou organizací je dle autorky nedílnou součástí hodnocení efektu projektu, neboť právě klienti jsou příjemci rozvojové pomoci a jejich pohled je v rámci udržitelnosti projektu a celkového rozvoje komunity stěžejní.

Realizace výzkumu umožnila navržení některých doporučení pro obě organizace. Družstvo WMG se může od organizace ADS Nyanza inspirovat podporou diverzifikace příjmů, spořicími metodami, analýzou komodit s vyšší přidanou hodnotou a integračním přístupem. Organizace ADS Nyanza se naopak může inspirovat společnými aktivitami SHGs WMG (např. tréninkové pole, společné podnikání) nebo projektem Grantová soutěž, který napomáhá k rozvoji celé komunity.

## Použitá literatura

Accion. 2019. Accion: How we work [online]. Dostupné z: <https://www.accion.org/how-we-work/> [cit. 2019-03-28]

ADS Nyanza. 2018b. About us: Mission and Mandate [online]. Dostupné z: <http://www.ads-nyanza.org/our-mission.html> [cit. 2019-04-03]

Anyadike, Obi. 2017. Drought in Africa [online]. Nairobi, Kenya: IRIN. Dostupné z: [2017https://www.irinnews.org/feature/2017/03/17/drought-africa-2017](https://www.irinnews.org/feature/2017/03/17/drought-africa-2017) [cit. 1.3.2019].

Armendáriz, Betriz a Morduch, Jonathan. 2007. The Economics of Microfinance [online]. The MIT Press: Cambridge. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=eeKlivwtPHQC&printsec=frontcover&dq=microfinance&hl=cs&sa=X&ved=0ahUKEwi1nf7xsdbfAhUqzYUKHXyID8AQ6AEIVDAG#v=snippet&q=ASCA&f=false>

Armendáriz, Betriz a Labie Marc. 2011. The Handbook of Microfinance [online]. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltc. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=fV5gobtsylgC&pg=PA508&dq=microsavings+group&hl=cs&sa=X&ved=0ahUKEwjHub7HhNnfAhWBdCwKHVpyA88Q6AEIMDAB#v=onepage&q=microsavings%20group&f=false>

Bateman, Milford. 2010. Why Doesn't Microfinance Work?: The Destructive Rise of Local Neoliberalism. London: Zed Books.

Bateman, Milford. 2011. Microfinance as a development and poverty reduction policy: is it everything it's cracked up to be?. London: Overseas Development Institute.

Becker, M. Philipp. 2010. Investing in Microfinance: Integrated New Asset Classes into an Asset Allocation Framework Applying Scenario Methodology [online]. Wiesbaden: Gabler Verlag. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=GrshuNM3WqMC&lpg=PA46&dq=microfinance&hl=cs&pg=PA46#v=onepage&q=microfinance&f=false>

BMC Psychiatry. Dostupné z: [https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4673710/pdf/12888\\_2015\\_Article\\_693.pdf](https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4673710/pdf/12888_2015_Article_693.pdf)

Britannica: The Editors of Encyclopaedia Britannica. 2017. Encyclopædia Britannica: Financial statement [online]. Encyclopædia Britannica, inc. Dostupné z: <https://www.britannica.com/topic/financial-statement> [cit. 2019-29-03]

Dasgupta a Rao. 2003. Savings and Development [online]. Vol. 27, No. 2. Giordano Dell-Amore Foundation. Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/i25830820>

Dušková, Lenka a Simona Šafaříková. 2015. Kvalitativní metody pro rozvojová studia. 1 vydání. Olomouc: Univerzita Palackého. ISBN 978-80-244-4740-7.

Entz, Meghan; Karsgaard, Janet a Salomons, Michael. 2016. Savings & Self-Help Groups Literature Review: An Overview of Savings and Self-Help Groups, Their Contributions to Improved Food Security, and How to Improve their Function [online]. Canadian Foodgrain Bank. Dostupné z: <https://www.prismaweb.org/nl/wp-content/uploads/2017/07/An-Overview-of-Savings-and-Self-Help-Groups-Their-Contributions-to-Improved-Food-Security-and-How-to-Improve-their-Function%E2%94%82Entz-Karsgaard-Salomons%E2%94%82November-2016.pdf>

Equity Bank. 2019. About us: Corporate Philosophies [online]. Dostupné z: <https://ke.equitybankgroup.com/about-us/our-history/corporate-philosophies> [cit. 2019-10-03]

Ezzrari, Abdeljaouad a Paolo Verme. 2012. A Multiple Correspondence Analysis Approach to the Measurement of Multidimensional Poverty in Morocco, 2001–2007. Policy Research Working Paper (World Bank) 6087: 2-40.

Glewwe, Paul, and Gilette Hall. 1998. "Are Some Groups More Vulnerable to Macroeconomic Shocks than Others? Hypothesis Tests Based on Panel Data from Peru." *Journal of Development Economics* 56/1: 181-206.

Hulme, David; Moore, Karen a Barrientos, Armando. 2009. Assessing the insurance role of microsavings [online]. DESA Working Paper No. 83. Dostupné z: <https://pdfs.semanticscholar.org/456a/0632ae7d681e6b19f0f3f302b21cbe4be858.pdf>

Jenkins, Rachel; Othieno, Caleb; Onger, Linnet et al. 2015. Common mental disorder in Nyanza province, Kenya in 2013 and its associated risk factors –an assessment of change since 2004,

using a repeat household survey in a demographic surveillance site [online]. Dostupné z: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4673710/>

Karim, Lamia. 2011. Microfinance and Its Discontents: Women in Debt in Bangladesh. London: University of Minnesota Press.

KNBS: Kenya National Bureau Statistics. 2015. Population and Household Characteristics of Kenya, 2009 [online]. Dostupné z: <http://kenya.opendataforafrica.org/jawneyf/population-and-household-characteristics-of-kenya-2009> [cit. 2019-03-03]

Kurzy.cz. 2019. Osobní finance: Kurzy měn [online]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/kurzy-men/kurzy.asp?a=X&mena1=KES&mena2=CZK&c=100&d=18.3.2019&convert=P%F8eve%EF+m%ECnu> [cit. 2019-18-03]

Ledgerwood, Joanna. 2000. Sustainable Banking with the Poor: Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective [online]. Washington D. C.: The World Bank. Dostupné z:

<https://books.google.cz/books?id=ciFt3kcRYGIC&pg=PA14&dq=microfinance&hl=cs&sa=X&ved=0ahUKEwi1nf7xsdbfAhUqzYUKHXYID8AQ6AEIRTAE#v=onepage&q=microfinance&f=false>

Mader, Philip. 2017. Microfinance and Financial Inclusion [online]. Oxford: Oxford University Press. Dostupné z:

[https://www.researchgate.net/profile/Philip\\_Mader/publication/313553041\\_Microfinance\\_and\\_Financial\\_Inclusion/links/589ddc2a92851c7fb4bb1382/Microfinance-and-Financial-Inclusion.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Philip_Mader/publication/313553041_Microfinance_and_Financial_Inclusion/links/589ddc2a92851c7fb4bb1382/Microfinance-and-Financial-Inclusion.pdf)

Maendeleo, 2012-2016a. Maendeleo: Podpora farmaření [online]. Maendeleo.cz. Dostupné z: <http://www.maendeleo.cz/zakladni-info> [cit. 2019-03-02]

Maendeleo. 2012-2016. Maendeleo: projekty [online]. Maendeleo.cz. Dostupné z: <http://www.maendeleo.cz/projekty> [cit. 2019-03-02]

MyELEN, 2018. O nás [online] [www.myelen.com](http://www.myelen.com). Dostupné z: <https://index.php/cs/nosotros/nosotros-3> [cit. 2019-02-02]

NBS (National Bureau of Statistics) a OCGS (Office of Chief Government Statistician, Zanzibar). 2014. The 2012 Population and Housing Census: Basic Demographic and SocioEconomic Profile; Key Findings [online]. Dar es Salaam, Tanzania: NBS and OCGS. Dostupné z:

[https://nbs.go.tz/nbs/takwimu/census2012/Basic\\_Demographic\\_and\\_Socio-Economic\\_Profile\\_PopularVersion-KeyFindings\\_2012\\_PHC\\_EnglishVersion.pdf](https://nbs.go.tz/nbs/takwimu/census2012/Basic_Demographic_and_Socio-Economic_Profile_PopularVersion-KeyFindings_2012_PHC_EnglishVersion.pdf)

Okewo, Everline. 2013. Nyanza group turns sweet potatoes into a thriving business [online]. Business Daily. Dostupné z: <https://www.businessdailyafrica.com/magazines/Nyanza-group-turns-sweet-potatoes-into-a-thriving-business/1248928-1858130-13mexn3/index.html> [cit. 2019-03-15].

OSN. 2005. UN bulletin: časopis OSN v České republice [online]. Informační centrum OSN v Praze: Praha. Dostupné z: [http://www.osn.cz/wp-content/uploads/UNbulletin-%C4%8D%C3%ADslo-10-11\\_2005.pdf](http://www.osn.cz/wp-content/uploads/UNbulletin-%C4%8D%C3%ADslo-10-11_2005.pdf) [cit. 2019-02-13]

Oyekale, Abayomi Samuel. 2015. Non-monetary assesement of pro-poor growth in Nigeria: evidence from demographic and health surveys. *The Journal of Developing Areas* 49/1: 107-132.

Paxton, Julia. 1996. Sustainable Banking with the Poor: Worldwide Inventory of Microfinance Institutions [online]. Washington D. C.: The World Bank. Dostupné z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/184061468739265775/pdf/multi-page.pdf>

Ravindra K. a Tiwari, Abhay Kumar. 2016. Self Help Groups, Eradication of Poverty and Inclusive Growth [online]. Volume 4, Issue 7, ISSN 2349-4476. IJETMAS. Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/307638492\\_Self\\_Help\\_Groups\\_Eradication\\_of\\_Poverty\\_and\\_Inclusive\\_Growth/download](https://www.researchgate.net/publication/307638492_Self_Help_Groups_Eradication_of_Poverty_and_Inclusive_Growth/download)

Robinson, S. Marguerite. 2001. The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor [online]. Washington D. C.: The World Bank. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=ymPCBiFwzmMC&pg=PA251&dq=microsavings+group&hl=cs&sa=X&ved=0ahUKEwjHub7HhNnfAhWBdCwKHVpyA88Q6AEIZTAI#v=onepage&q=MICROFINANCE%20SERVICES%20&f=false>

Saravanan, Sivagandhi. 2017. Does SHG Program Alleviate Poverty?: Evidence from Four Clusters in Semu-urban Regions of India [online]. 14(2): 19-30, ISSN 2406-2588. *The European Journal of Applied Economics: Madras*. Dostupné z: <https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/2406-2588/2017/2406-25881702019S.pdf>



Sarkar, Soumitra a Nath Dhar, Samirendra. 2011. Microfinance: Concepts, Systems, Perceptions and Impact : a Review of SGSY operations in India [online]. New Delhi: Readworthy Publications (P) Ltd. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=tFuQY4mzLr0C&lpg=PA112&dq=microsavings%20group&hl=cs&pg=PR4#v=onepage&q=microsavings%20group&f=false> [cit. 2019-01-06]

Sinha, Frances. 2005. Access, Use and Contribution of Microfinance in India: Findings from a National Study [online]. Economic and political weekly. Dostupné z: [https://www.researchgate.net/publication/262125321\\_Access\\_Use\\_and\\_Contribution\\_of\\_Microfinance\\_in\\_India\\_Findings\\_from\\_a\\_National\\_Study](https://www.researchgate.net/publication/262125321_Access_Use_and_Contribution_of_Microfinance_in_India_Findings_from_a_National_Study)

Suri, Kavita a Kaur, Rasmeet. 2016. Role of Self Help Groups (SHGs) in poverty alleviation and micro-entrepreneurship of women in Bishnah block of Jammu district [online]. .4, Issue 2, ISSN: 2321-8819. Asian Journal of Multidisciplinary Studies: Jammu. Dostupné z: [https://www.academia.edu/21497124/Role\\_of\\_Self\\_Help\\_Groups\\_SHGs\\_in\\_poverty\\_alleviation\\_and\\_micro-entrepreneurship\\_of\\_women\\_in\\_Bishnah\\_block\\_of\\_Jammu\\_district](https://www.academia.edu/21497124/Role_of_Self_Help_Groups_SHGs_in_poverty_alleviation_and_micro-entrepreneurship_of_women_in_Bishnah_block_of_Jammu_district)

Wahiduddin, Mahmud a Osmani, S. R. 2017. The Theory and Practice of Microcredit [online]. New York: Routledge. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=6fAwDQAAQBAJ&lpg=PT6&dq=Wahiduddin%2C%20Mahmud.%202017.%20The%20Theory%20and%20Practice%20of%20Microcredit.%20New%20York%3A%20Routledge.&hl=cs&pg=PT17#v=onepage&q=Wahiduddin,%20Mahmud.%202017.%20The%20Theory%20and%20Practice%20of%20Microcredit.%20New%20York:%20Routledge.&f=false> [cit. 2019-01-05]

Wikiwand. [nedatováno]. Nyanza: province du Kenya [online]. Dostupné z: [http://www.wikiwand.com/fr/Nyanza\\_\(province\\_du\\_Kenya\)](http://www.wikiwand.com/fr/Nyanza_(province_du_Kenya)) [cit. 2019-03-25]

Wilson, Kim; Harper, Malcolm a Griffith Matthew. 2010. Financial Promise for the Poor: How Groups Build Microsavings [online]. Sterling: Kumarian Press. Dostupné z: <https://books.google.cz/books?id=rVVS5HMMirYC&printsec=frontcover&hl=cs#v=onepage&q&f=false>

Yunus, Muhammad. 2008. Banker To The Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty. New York: Publicaffairs.

## Jiné zdroje

### Wakulima Maendeleo Group

Jackobo, Suzana. *Rozhovor*. Rozhovor realizovaný K. Mejsnarovou. Mahango, 9. 03. 2018.

Mikidadi, Abdallah Kuruthum. *Rozhovor*. Rozhovor realizovaný K. Mejsnarovou. Iduya, 5. 03. 2018.

Mseth, John Chacha. *Rozhovor*. Rozhovor realizovaný K. Mejsnarovou. Mswisvi, 11. 03. 2018.

Shibanda, Festo. *Rozhovor*. Rozhovor realizovaný K. Mejsnarovou. Utengule, 7. 03. 2018.

Sumuni, Ramadani. *Rozhovor*. Rozhovor realizovaný K. Mejsnarovou. Utengule, 7. 03. 2018.

Respondent	Bydliště	Rok zapojení	Datum
1	Iduya	2014/2015	5. 03. 2018
2	Mahango	2016/2017	8. 03. 2018
3	Mahango	2012/2013	9. 03. 2018
4	Mahango	2016/2017	9. 03. 2018
5	Mahango	2014/2015	9. 03. 2018
6	Utengule	2016/2017	7. 03. 2018
7	Utengule	2016/2017	7. 03. 2018
8	Utengule	2014/2015	7. 03. 2018
9	Utengule	2014/2015	12. 03. 2018

Fokusní skupina	Počet respondentů	Datum
Členové WMG	6	12. 03. 2018
Vedení WMG	4	12. 03. 2018

Bange, Harouny, 2018d. E-mailová dokumentace: Report for middle of November.

Bange, Harouny. 2018a. E-mailová dokumentace: October Report.

Bange, Harouny. 2018b. E-mailová dokumentace: Report for last of November.

Bange, Harouny. 2018c. E-mailová dokumentace: Last of September report.

Bange, Harouny. 2019. E-mailová dokumentace: Report for beginning of January.

Maendeleo. 2015-2017. Projektová dokumentace: Asset index databáze.

Maendeleo. 2016a. Projektová dokumentace: Rulebook.

Maendeleo. 2016b. Projektová dokumentace: Contract Igurusi.

Maendeleo. 2017a. Projektová dokumentace: Dokument for NMB.

Maendeleo. 2017b. Projektová dokumentace: Výstup Ondřejovice.

Maendeleo. 2017c. Projektová dokumentace: WMG – Maendeleo 2017-12 to 2018-12, 2017.

Maendeleo. 2018. Projektová dokumentace: Zprávy o činnosti v Tanzanii a v Česku: období duben 2018 - srpen 2018.

Mejsnarová, Kateřina. 2016. E-mailová dokumentace: Report 5.

Mseth, John Chacha. 2018a. E-mailová dokumentace: Report for middle of October.

Schlossarek, Martin. 2018a. Projektová dokumentace: Proposal of WMG reform.

WMG. 2018a. E-mailová dokumentace: Report for middle of September.

#### ADS Nyanza

<b>Respondent</b>	<b>Místo</b>	<b>Datum</b>
Omondj, Onkello Stephen	Kisumu	28. 03. 2018
21	Kisumu	21. 03. 2018
22	Kisumu	27. 03. 2018
23	Kisumu	27. 03. 2018
24	Kisumu	27. 03. 2018
25	Ahero	29. 03. 2018
26	Ahero	29. 03. 2018
28	Ahero	29. 03. 2018
29	Ahero	29. 03. 2018
30	Ahero	29. 03. 2018
31	Homa Bay	30. 03. 2018
32	Homa Bay	30. 03. 2018
33	Homa Bay	30. 03. 2018
34	Homa Bay	30. 03. 2018
35	Homa Bay	30. 03. 2018
36	Homa Bay	30. 03. 2018
37	Homa Bay	30. 03. 2018
38	Homa Bay	30. 03. 2018
40	Kisumu	03. 04. 2018

<b>Fokusní skupina</b>	<b>Počet respondentů</b>	<b>Místo</b>	<b>Datum</b>
27	10	Ahero	29. 03. 2018
39	10	Homa Bay	

ADS Nyanza. [nedatováno]. Projektová dokumentace: Agreement of Cooperation with Groups.

ADS Nyanza. [nedatováno]. Projektová dokumentace: Saving with Education: Formation of Savings Groups

ADS Nyanza. 2017. Projektová dokumentace: Economic Empowerment Annual Narrative Report 2017

ADS Nyanza. 2018a. Projektová dokumentace: Terms of References for Review and Development of Organization's Strategic Plan for the Period 2019 to 2023.

Sombe, Michael. 2018. Projektová dokumentace: Integrated Economic Empowerment Project (IEEP): Final Evaluation Report.

## Přílohy

### Příloha 1 Zemědělské semináře WMG: teoretická část, 2016



(Fotografie z archivu Maendelea)









### Příloha 2 Zemědělské semináře WMG: praktická část, 2016



(Fotografie z archivu Maendelea)

**Saving with Education  
Savings Group Rules**

*These rules are decided by the Savings Group during its Training Meetings. The rules are recited at the beginning of each meeting.*

1. We are a Savings Group. Our Savings Group's name is  \_\_\_\_\_ (name of Savings Group).
2. We save  \_\_\_\_\_ (amount) per member at each meeting.
3. We attend all group meetings. If we miss a meeting, we pay a fine  of \_\_\_\_\_ (amount).
4. If we do not pay our savings, we pay a fine  of \_\_\_\_\_ (amount).
5. We can have 1 loan at a time with a maximum duration  of \_\_\_\_\_ (number of months).
6. We charge interest  of \_\_\_\_\_ (amount) for every 500 borrowed every 4 weeks and pay the loan at the end of the loan duration.
7. If we do not pay loans or interest on time, we pay a fine  of \_\_\_\_\_ (amount).
8. We are going to distribute our group fund  by \_\_\_\_\_ (percentage).

(Fotografie z výzkumu)

Příloha 4 První školení nové skupiny: modul Spoření se vzděláním, ADS Nyanza, 2018



(Fotografie z výzkumu)

Příloha 5 Fokusní skupina s klienty WMG, 2018



(Fotografie z výzkumu)

Příloha 6 Fokusní skupina s klienty ADS Nyanza, 2018



(Fotografie z výzkumu)