



USBEKISTAN: Mikrofinanzierung durch „Finanzielle Alphabetisierung“ fördern

Institut für
Entwicklung
und Frieden



UNIVERSITÄT
DUISBURG
ESSEN

Offen im Denken

Wege aus Armut, Vulnerabilität
und Ernährungsunsicherheit (AVE)

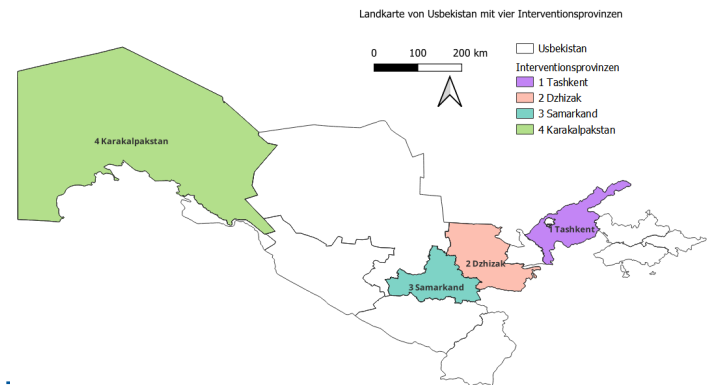
26 GOOD
PRACTICE
REIHE

Frank Bliss

Mikrofinanzierung durch „Finanzielle Alphabetisierung“ fördern

Ländliche Finanzierung, insbesondere Agrarfinanzierung, wird bislang in vielen vor allem ärmeren Ländern im Gegensatz zu verfügbaren Kreditangeboten für Industrie, Gewerbe und vor allem für den Handel im urbanen Raum nur in geringem Umfang angeboten. Im zentralasiatischen Usbekistan ist dies anders. So werden zahlreiche Kreditprogramme auch für den landwirtschaftlichen Bereich mit staatlicher Unterstützung bereitgestellt. Diese zinsgünstigen Angebote sind allerdings zumindest bei einigen staatlichen Programmen bisher durch eine relativ verantwortungslose Bereitstellung von Mitteln gekennzeichnet, mit in der Konsequenz entsprechenden Rückzahlungsproblemen. „Normale“ Kredite, für die es keine staatliche Förderung gibt, sind dagegen mit relativ hohen Zinskosten, erheblicher Bürokratie und restriktiver Mittelvergabe verbunden, da die MitarbeiterInnen der Banken und Mikrofinanzinstitutionen in der Regel nur über wenig Erfahrung mit der Beurteilung landwirtschaftlicher Business-Pläne verfügen.

Zusammen mit der Vereinigung der Usbekischen Geschäftsfrauen (*O'zbekiston Ishbilarmon Ayollar Assotsiatsiyasi*) ist die Nationale Jugendagentur Usbekistans (*Yoshlar Ishlari Agentligi*) seit drei Jahren Partner der deutschen Sparkassenstiftung für internationale Zusammenarbeit im Rahmen eines Projektes, das BerufseinsteigerInnen beim Zugang zu Finanzdienstleistungen insbesondere in der Landwirtschaft unterstützen möchte. Dies erfolgt durch die gezielte Aus- und Fortbildung in unternehmerischer Planung, bei der die jungen Leute (zwischen 18 und 30 Jahren) lernen, wie Geschäftspläne für einen Klein(st)betrieb erarbeitet werden können, um als aussichtsreiche Grundlage für Kreditanträge dienen zu können. Dies soll ihnen helfen, sich bei den Finanzdienstleistern besser als bisher Gehör zu verschaffen. Umgekehrt werden die MitarbeiterInnen dieser Institute gezielt auf die Bedürfnisse der jungen Leute hin geschult. Bereits in einem früheren Projekt wurden seitens der Sparkassenstiftung zudem rund 5.000 Schulklassen im ganzen Land mit einem „Taschengeld-Planspiel“ an das Thema der „Finanziellen Alphabetisierung“ herangeführt.



Länder- und Projekthintergrund

Die zentralasiatische Republik Usbekistan (siehe Abb. 1) ist ein Binnenland mit einer Fläche von 447.400 km². Weite Teile des Landes (79%) werden von ariden flachen Steppenzonen, Halbwüsten und Wüsten eingenommen. Zwar sind fast zwei Drittel (62,6%) des Landes als landwirtschaftlich nutzbare Fläche klassifiziert, davon werden jedoch lediglich 10,1% für den Ackerbau verwendet, und ganzjährig sind sogar nur 0,8% nutzbar, nahezu ausschließlich auf Grundlage künstlicher Bewässerung. (vgl. World Bank / ADB 2021).

UNDP zufolge ist der *Human Development Index*-Wert (HDI) für Usbekistan zwischen 2000 und 2020 um über 20% von dem HDI-Wert 0.599 auf zuletzt 0.727 angestiegen, was von einer Zunahme des Bruttonationaleinkommens von 2.614 US\$ pro Person und Jahr auf 7.9172 US\$ begleitet wurde. Dieser Wert wurde auf Grundlage eines sehr umstrittenen Kaufkraftparitätsfaktors (*purchasing power parity*) hochgerechnet. Nominell sind es weiterhin nur rund 2.000 US\$ im Jahr. Seit 2000 hat das Land allerdings tatsächlich einen erheblichen wirtschaftlichen Aufschwung erleben können, der durch einen deutlichen Rückgang der Armutsquote begleitet wurde.

Rund 50% der Bevölkerung Usbekistans leben im ländlichen Raum und für rund ein Drittel aller Beschäftigten ist die Landwirtschaft weiterhin wichtigste Einkommensquelle, u.a. der Anbau von Baumwolle. Bei den zumeist kleinen Ackerflächen sind die meisten Haushalte einerseits auf eine möglichst intensive Produktion z.B. durch Bewässerung, die Errichtung von Gewächshäusern oder eine Intensivierung der Viehhaltung, andererseits auf die zusätzliche Schaffung nicht-landwirtschaftlicher Möglichkeiten der Beschäftigung angewiesen. Dies gilt umso mehr, damit zumindest ein Teil der jungen Generation, von denen pro Jahr 600.000 bis 700.000 auf den Arbeitsmarkt drängen, in den Dörfern gehalten werden kann.

Vor diesem Hintergrund will die Regierung über diverse Förderinstrumente den Einstieg junger Frauen und Männer in das Berufsleben unterstützen. Dabei spielen die staatliche nationale Jugendagentur sowie die von dieser unterstützte Usbekische Jugendunion als (staatsnahe) Nichtregierungsorganisation eine wichtige Rolle. Letztere ist landesweit mit Beratungs- sowie weiteren Förderangeboten auf Provinz-, Distrikt- und Gemeindeebene vertreten und unterhält hier Büros und Personal.



Die relative Armut in den ländlichen Gebieten erlaubt der älteren Generation nur in den seltensten Fällen eine finanzielle Förderung der wirtschaftlichen Selbständigkeit ihrer Kinder. Auch die Erweiterung der elterlichen landwirtschaftlichen Betriebe ist ohne eine externe Anschubfinanzierung zumeist kaum möglich. Hier kommt entsprechend die Mikrofinanzierung ins Spiel, die bisher allerdings vor allem im Rahmen staatlicher Sonderprogramme erfolgt, bei denen die Kredite wenig zielgerecht und häufig nicht auf Grundlage von präzisen Wirtschaftsplänen vergeben werden. Entsprechend haben sich viele Geschäftsmodelle als wenig erfolgreich erwiesen.



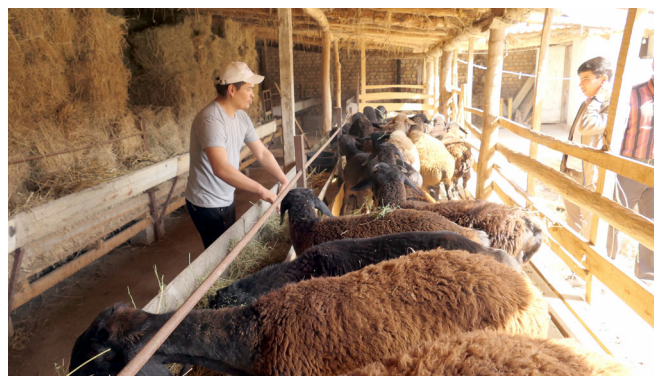
Um im Rahmen staatlichen Existenzförderungsdarlehen, aber auch unabhängig davon die Kreditvergabe effektiver und nachhaltiger gestalten und gleichzeitig die Wirkungen der Darlehen bei den jungen Leuten verstärken zu können, ist die Qualifizierung beider Seiten, d.h. der jungen AntragstellerInnen wie auch der KreditbearbeiterInnen in den Finanzinstitutionen notwendig. Während ersteren vor allem durchdachte und realistische Geschäftspläne

erarbeiten und zusammen mit dem Kreditantrag präsentieren können sollten, müssten die VertreterInnen des Finanzsektors in die Lage versetzt werden, die landwirtschaftliche Produktion und Veränderungsideen besser zu verstehen und entsprechend die Anträge bewerten zu können. Ziel sollte dabei sein, dass gute Vorlagen schnell durch Kreditzusagen beantwortet werden können.

An dieser Stelle setzt der Beitrag der Deutschen Sparkassenstiftung für Internationale Zusammenarbeit mit zwei Vorhaben ein.

Ziele und Aktivitäten im Überblick

Ein abgeschlossenes und ein daraus erwachsenes derzeit laufendes Programm wurden im Rahmen dieser INEF-Studie hinsichtlich ihrer Umsetzungsmethodik und erzielter Wirkungen untersucht. Ersteres ist das hier in Kurzform benannte Vorhaben „Sparkassenstiftung 1“ (SKS1) zur *inkluisiven Finanzsektorentwicklung* mit einer Laufzeit 2013 bis 2017. Ziel war die Verbesserung der sozialen und wirtschaftlichen Situation ärmerer Bevölkerungsschichten und hier insbesondere von Frauen. Bis 2016 wurden vor allem Frauenberatungszentren in allen Provinzen Usbekistans gegründet, zahlreiche Beratungskurse unterstützt und der Zugang zu Mikrokrediten gefördert. 2016 und 2017 wurde die Zusammenarbeit auf Oberschulen (*colleges*) und eine Reihe von Stadtviertelorganisationen, den *mahallas*, erweitert. In diesem Zusammenhang konnten in Kooperation mit dem Bildungsministerium Usbekistan landesweit rund 5.000 Klassen und damit 130.800 SchülerInnen für Finanzfragen im Rahmen des Planspiels „Aufbau eines Fruchtsaftladens“ sensibilisiert werden.



Unter dem Projektnamen *Sparkassenstiftungsprojekt zur Stärkung des Agrarsektors und Förderung der ländlichen Entwicklung in Usbekistan durch das Angebot von adäquaten Finanzdienstleistungen* (hier kurz „SKS2“) wird an das letzt-

genannte Vorhaben angeknüpft. Projektziel ist dabei die „Schaffung des Zugangs zu adäquaten Finanzdienstleistungen für landwirtschaftliche Betriebe und in der Landwirtschaft tätige Einzelunternehmer bei gleichzeitiger Stärkung der unternehmerischen und finanziellen Bildung der Akteure in der Agrarwirtschaft“. Dabei umfasst der Unternehmerbegriff natürlich auch Unternehmerinnen.



Hierbei wurde der bisherige Schwerpunkt von Frauen als Unternehmerinnen als wichtigste Zielgruppe nunmehr auf junge Menschen allgemein verlagert. Dabei ist die Idee sehr ähnlich, diesen „Jugendlichen“ (18-30 Jahre) den Berufsstart zu erleichtern, indem ihnen einerseits das Wissen um Geschäftsbetriebe und deren Finanzierung sowie den damit verbundenen Risiken beigebracht und andererseits in einem relativ schwierigen Kreditsystem der Zugang zu Finanzierungen erleichtert werden soll. Entsprechend des oben genannten Bedarfs sind dabei beide Seiten angesprochen: (a) die jungen Leute in ihrer Rolle als zukünftige UnternehmerInnen (dabei spielt die Größe des Unternehmens keine Rolle), denen für die Unternehmensgründung bzw. eine Erweiterung elterlicher Betriebe die finanziellen Mittel fehlen, und (b) die KreditbearbeiterInnen der Banken bzw. MFI, die nicht hinreichend auf ihre in der nationalen Politik als besonders wichtig herausgestellten jungen Kundschaft eingestellt sind - und dabei am allerwenigsten auf die Darlehensvergabe für die landwirtschaftliche Produktion und Viehhaltung.

Planspiele stehen im Mittelpunkt

Der Trainingsansatz ist mehrstufig aufgebaut. TrainerInnen sind dabei von der Sparkassenstiftung ausgebildete MitarbeiterInnen der Jugendunion und der Vereinigung der Geschäftsfrauen. Diese führen die jungen Frauen und Männer in die Geheimnisse der Geschäftsplanung (*business planning*) und des Kreditwesens ein. Parallel dazu sollen die BankenmitarbeiterInnen lernen, vor-

gelegte Geschäftspläne besser beurteilen zu können. Beide „Seiten“, die über einen guten Kreditantrag und seine ebenso professionelle Prüfung und Bewilligung zusammengeführt werden sollen, starten (i.) mit einem Planspiel, dem „Sparspiel“ (*savings game*), das eineinhalb Tage dauert.

Die Grundidee dabei ist, dass allen Beteiligten klar wird, wie wichtig für Investitionen das Ansparen ist, für die späteren KreditnehmerInnen, um die Investition durch Eigenbeteiligung mit dem Cashflow für die Tilgung ins Lot zu bringen und für die BankerInnen, um ihrerseits für das Sparen qualifizierter werben und die Sparbeiträge bewerten zu können. Das zweite von insgesamt vier Seminarmodulen (ii.) behandelt für die jungen TeilnehmerInnen und (hoffentlich) zukünftigen Klein(st)unternehmerInnen die Bedeutung der Planung und Ausarbeitung von Geschäftsplänen für das erfolgreiche „Start-up“ (*Importance of planning and developing business plans*). Es dauert ebenfalls eineinhalb Tage. Als „Hausaufgabe“ gibt es die Erarbeitung eines „richtigen“ Geschäftsplans, der indes noch rein fiktiv sein kann. Die BankerInnen wiederum lernen im Rahmen dieses zweiten Moduls ebenfalls, wie gute Geschäftspläne aussehen sollten.

Im (iii.) dritten Modul, das einen Tag dauert, wird die Präsentation des Geschäftsplans gegenüber BankenvertreterInnen vorbereitet und in spielerischen Verhandlungssitzungen erprobt. Danach werden unter Anleitung des Teamers bzw. der Teamerin jeweils die Stärken und Schwächen der „Sitzung“ sowie Verbesserungsvorschläge diskutiert. Die BankerInnen wiederum lernen in einem eigenen Modul die Kommunikation mit den KundInnen, was angesichts bisheriger Schwächen (z.B. Top-down-Behandlung der KundInnen und ihre Behandlung mehr als Bittsteller denn als KundInnen) eine nicht unwichtige „Innovation“ im Kreditgeschäft darstellt.

Beim (iv.) vierten Modul geht es darum, spielerisch die wichtigsten Elemente eines Geschäftsplanes zu rekapitulieren und in Gruppen Ideen zu dessen Konkretisierung zu entwickeln. Dieses Seminar ist mit vollen fünf Tagen das längste und soll alle Elemente zusammenführen, die für den danach zu erstellenden konkreten, d.h. wirklich einzureichenden Geschäftsplan benötigt werden, um bei dem Antrag erfolgreich sein zu können. Je nach Interesse der Teilnehmenden läuft das Planspiel als „*Micro Business Game*“ oder als „*Farmers Business Game*“.

Am Ende der Seminarserie steht bei erfolgreicher Teilnahme - und die zu investierende Zeit wollen die meisten

nicht verschenken - die „Belohnung“, d.h. bei den zukünftigen UnternehmerInnen ein Empfehlungsschreiben, gerichtet an die Kreditabteilungen der drei Partnerbanken der SKS, das die Kenntnisse der AntragstellerInnen bestätigt. Die BankerInnen erhalten ein Zertifikat, das ihnen eine kundenorientierte Beratungsbefähigung attestiert.



Bisherige Aktivitäten von SKS2 und erzielte Projektwirkungen

Von den durch die SKS ausgebildeten TrainerInnen (derzeit über 80 Männer und Frauen) wurden zwischen Mitte 2019 und August 2022 rund 2.750 junge Menschen aus bäuerlichen Haushalten in die geschilderten Fortbildungsmaßnahmen einbezogen, wie auch die Lehrinhalte für Bankangestellte im Rahmen von 88 Seminaren und zusammen 2.155 Teilnehmenden umgesetzt werden konnten. Zu den Sachmitteln seitens der Stiftung gehören sechs in Usbekistan unter der Marke Chevrolet produzierte Minibusse, die als „Trainingsmobile“ eingesetzt werden. Jeder Bus ist mit zwei Dutzend Klappstühlen, Flipcharts und Unterrichtsmaterial ausgestattet, um in Dörfern Veranstaltungen ggf. unter freiem Himmel durchführen zu können. Dies erhöht die Erreichbarkeit der Angebote für die vielen nicht-motorisierten jungen Leute erheblich.

Seitens der beiden Partnerorganisationen wurden die fortzubildenden MitarbeiterInnen und späteren AusbilderInnen abgestellt, von der Jugendunion zusätzlich die überaus großzügigen Räumlichkeiten in den zumeist recht neuen Jugendzentren der drei Provinzhauptstädte bereitgestellt, in denen das Trainingsprojekt umgesetzt wird. An der Ausstattung mit moderner Technik hat sich die Stiftung beteiligt, jedoch stellt die Union für die Seminare zusätzliche Tagungsräume und ggf. Hilfskräfte zur Verfügung.

Mit Blick auf die entwicklungspolitischen Wirkungen (*Impacts*) ist die Kreditkomponente im Projekt SKS2 noch zu neu, um grundsätzliche Schlüsse ziehen zu können. Anders sieht es mit den Ergebnissen, die sich aus der

Vorbereitung der KursteilnehmerInnen durch die Schulungen für Kreditanträge und deren Gewährung ergeben haben, sprich deren tatsächliche Vergabe auf Grundlage der verbesserten Geschäftspläne und der Verhandlungsperformance (*Outputs*). Hier bestätigen sowohl die in den drei Provinzen befragten 99 AntragstellerInnen wie auch die Vertreter der drei Partnerbanken die verbesserte und zeitlich verkürzte Kreditabwicklung bei deutlich erhöhter Erfolgsquote. Vor allem seien die Darlehen zumeist in der beantragten Höhe vergeben worden, was im allgemeinen Kreditgeschäft in Usbekistan so nicht der Fall sei.

Die Kreditvergabe erlaubt innerhalb des Projektpaketes nur investive Kredite für die Gründung oder Ausweitung eines Gewerbes. Konsumtive Kredite sind bereits durch die Antragstellung und das vorgeschriebene Verfahren ausgeschlossen. Auch die Verwendung der Kreditgelder abweichend von den in den Businessplänen vorgelegten Zielen und Maßnahmen ist durch die Art der Auszahlung der Darlehen kaum möglich. So bestätigten alle 99 Befragten mit laufenden oder bereits zurückgezahlten Krediten, genau das mit den Geldern getan zu haben, was in ihrem eingereichten Businessplan angeführt war und wofür sie den Antrag gestellt hatten.

Dies reduziert einerseits das Risiko für die Banken, auf der anderen Seite ist auch die Überschuldung angesichts der überdurchschnittlich sorgfältigen Cashflow-Analysen im Vergabeverfahren eher unwahrscheinlich. Zudem verhindert die Schwierigkeit des Kreditzugangs in Usbekistan allgemein, zusammen mit den intensiven Schulungen der späteren KreditnehmerInnen, hastige und unreflektierte weitere Kreditaufnahmen. Darüber hinaus beinhalten die Schulungsprogramme auch die Wichtigkeit des Ansparens von Kapital im Vorfeld von Investitionen und legen besonderen Wert auf die Risikoanalyse. „Nehmt einen Kredit nur auf, wenn Ihr ihn wirklich benötigt und das Geld nicht aus den bisherigen laufenden Erträgen nehmen könnt“, ist ein wichtiger Lehrsatz.

Was die *Outcomes* betrifft, also die Nutzung der Kredite, so gaben die befragten KreditnehmerInnen an, mit ihnen entweder eine bereits in der Familie praktizierte Viehhaltung erweitert zu haben, die von dem jungen Mann oder der Frau mit Hilfe des Kredits (auf eigene Rechnung zumeist!) ergänzt werden konnte, oder in die Erweiterung oder den erstmaligen Bau von Gewächshäusern investiert zu haben. Nur in zwei Fällen wurden Kredite für den Aufbau bzw. die Ausweitung eines Gewerbebetriebes aufgenommen.

32 der 99 Befragten mit laufenden Krediten aus dem Programm bezeichneten die allgemeinen Wirkungen aus der Kreditaufnahme, verstanden als Einkommenszuwächse, als „sehr positiv“. Weitere 55 gaben die Wirkungen mit „positiv“ an und 10 weitere wollten zum Zeitpunkt der Studie weder einen Gewinn noch einen Verlust sehen, da sie *„den Kredit erst vor kurzer Zeit erhalten haben und die finanziellen Wirkungen noch nicht erkennbar sind“*. Nur drei KreditnehmerInnen sprachen von „leichten Verlusten“. Die Vorsicht und Differenzierung einiger der Befragten bei ihren Antworten bezüglich der Kreditwirkungen kann als Erfolg der Trainingskurse gewertet werden. Hierzu gehört auch die Aussage einer jungen Frau, dass *„wir ja Zitronenbäume gepflanzt haben, die erst in drei Jahren einen guten Ertrag und damit auch Gewinn bringen können“*. Ihr sei vor der Kreditaufnahme durchaus bewusst gewesen, die Tilgung zunächst aus ihrem Gehalt als Lehrerin leisten zu müssen und *„richtig erst nach drei Jahren verdienen zu können“*.



Unmittelbaren Gewinn – also Geldeinnahmen über die Deckung der Tilgungsraten hinaus – scheinen dagegen sowohl der Gemüseanbau im Gewächshaus wie auch Investitionen in die Tierhaltung liefern zu können. In mehreren Fällen berichteten die jungen Leute über vorzeitige Tilgung ihres Kredits bzw. über mäßige bis substantielle Einkommenssteigerungen schon nach wenigen Monaten. Bei Hausbesuchen gaben zwei der Befragten an, aus den Erträgen ihres ersten, kreditfinanzierten Gewächshauses, bereits ein zweites errichtet zu haben.

Herausforderungen und Erfolgsbedingungen

Einige zu kritisierende Vorgaben der Partnerbanken werfen allerdings ein etwas gedämpftes Licht auf die Praxis der Darlehensvergabe, unter der einige der jungen KreditnehmerInnen durchaus wirtschaftlich zu leiden haben. So wurden und werden in mehr als nur Ausnahmefällen

die Kredite nicht bar ausgezahlt, sondern durften bzw. dürfen nur zur Begleichung von Rechnungen etwa eines Händlers (z.B. von Rindern) oder eines Handwerksbetriebes (Bau eines Gewächshauses) verwendet werden. Bei Vieh beklagten sich Befragte z.B., dass sie unter Druck ihrer Bank nur an Hohertragsrassen herankämen, die aber zu teuer im Unterhalt seien. Dagegen seien auf dem Basar (Markt) gekaufte lokale Tiere mit geringeren Anforderungen an Futter und Veterinärleistungen vom Ertrag her deutlich wirtschaftlicher. In mehreren Fällen hätte man zudem Gewächshäuser von einem Lieferanten kaufen müssen, der auch den Aufbau übernehmen wollte. Im Selbstbau hätte man das gleiche Ergebnis um 30% billiger haben können..

Allerdings kann der gute Kontakt einer Bank zu einem seriösen Händler landwirtschaftlicher Inputs oder Gerätschaft auch von Vorteil sein, weil anders als auf dem „freien“ Markt die Qualität des Saatguts, der Düngemittel oder von Landmaschinen hier gesichert ist. Auf dem „Basar“ kann dagegen schon einmal Kunstdüngemittel mit Kalk oder Sägemehl gestreckt sein.

Dennoch sollte sich das Projekt grundsätzlich dafür einsetzen, dass die Kredite nach Wunsch der DarlehnehmerInnen ausgezahlt werden. Auf diese Weise kann auch eine Vorteilnahme durch BankenvertreterInnen bei der Vermittlung der LieferantInnen grundsätzlich unterbunden werden. Auch wäre es wichtig, die enge Beziehung zwischen fortgebildeten KreditnehmerInnen und BankenvertreterInnen auch über die Partnerbanken hinaus für den gesamten Mikrofinanzsektor in Usbekistan nutzbar zu machen.



Unter dem Strich hat die „finanzielle Alphabetisierung“ den jungen BerufseinsteigerInnen bzw. BetriebsgründerInnen schon nach relativ kurzer Zeit (maximal zwei Jahre seit Start des Kreditprogramms) zu substantiellen *Outcomes* geführt, in einigen Fällen auch bereits zu *Impacts* (d.h. entwicklungspolitischen Wirkungen im Sinne der Kriterien der OECD, der Organisation für wirtschaftliche

Zusammenarbeit und Entwicklung) (vgl. OECD 2021). So geht die Eigentümerin von zwei Gewächshäuser und nach der dritten Anbausaison davon aus, dass sich das Einkommen der Familie erkennbar erhöht und damit der Lebensstandard verbessert hat und sie derzeit keine Gründe sieht, dass dies nicht auf Dauer so bleiben sollte.

Erfolgsbedingung für die Tätigkeit der SKS ist die gute Zusammenarbeit mit ihren beiden in Usbekistan stark verankerten Partnern und deren *Commitment*, in diesem Fall die Priorisierung des Trainingsprogramms bei den eigenen Zielen und innerhalb des Gesamtleistungsangebots für die Mitglieder. Letzteres reicht zumindest bei der Jugendunion von der Provinzebene über die Distrikte oder Landkreise letztlich bis in die *Mahallas* (Gemeinden), wo der Verband mit eigenem Personal vertreten ist. Hierdurch ist das Potential für die Breitenwirksamkeit der Maßnahmen gegeben und ihre Nachhaltigkeit durch eigenständige Weiterführung des Trainingsmodells durch die Jugendunion und den Unternehmerinnenverband aller Voraussicht nach gesichert.

Schlussfolgerungen für die EZ allgemein

Erfolgsversprechende Programme zur „finanziellen Alphabetisierung“ arbeiten mit starken Partnern zusammen, die im besten Fall im ganzen Land mit einer festen Struktur verankert sind. Dies können staatlich beeinflusste Organisationen wie die Jugendunion Usbekistans sein, aber auch zivilgesellschaftliche Institutionen wie der Unternehmerinnenverband. In anderen Kontexten mögen dies mitgliederstarke Vereinigungen von Gewerbetreibenden, Berufsvereinigungen (Lehrer, ViehhalterInnen), aber auch Gewerkschaften, Kammern, u.a. sein.

In diesem Sinne sind auch Kampagnen besonders breitenwirksam, wenn sie sich auf bestehende Strukturen stützen wie es bei dem in rund 5.000 Schulklassen durchgeführten Taschengeld-Planspiel der SKS der Fall war.

Die INEF-Studie hat gezeigt, dass ein Commitment auf Partnerseite, ausgedrückt in der substantiellem Bereitstellung von eigenen Ressourcen (Infrastruktur und Personal) eine wichtige Erfolgsbedingung darstellt und selbst NRO-gestützten Vorhaben mit relativ bescheidenen finanziellen Volumina erhebliche Breitenwirksamkeit ermöglicht.

Eine Herausforderung für die Übertragbarkeit des Ansatzes ist daher, in anderen Ländern adäquate Partner

zu finden, die nicht erst von der Geberseite „aufgebaut“ werden müssen und nicht selten deshalb unter entsprechend fragwürdiger Legitimität und geringen Aussichten auf institutionelle und funktionelle Nachhaltigkeit leiden.

Literatur

Bliss, Frank (2023): Mikrofinanzierung in Usbekistan. Das Länderprogramm der deutschen Sparkassenstiftung. AVE-Studie 32/2023. Duisburg (Institut für Entwicklung und Frieden, INEF).

OECD (2021): Applying Evaluation Criteria Thoughtfully. Paris.

UNDP. United Nations Development Programme (2022): Human Development Report 2021/2022. Uncertain Times, Unsettled Lives: Shaping our Future in an Transforming World. New York.

World Bank / ADB. Asian Development Bank (2021): Climate Risk Country Profile Uzbekistan. Washington.

Abbildungen

Titelbild: Versammlung von Kursteilnehmern in Samarqand; 1. Usbekistan mit den vier Projektprovinzen; 2. Einfaches Wohnhaus in der Provinz Taschkent; 3. BaumwollpflückerInnen auf einem Feld in Jizzakh; 4. Mit einem Kredit wurde die Schafzucht deutlich erweitert; 5. Zitronen im Gewächshaus erlauben einen frühen Zugang zum Markt mit guten Preisen; 6. Vom Projekt bereitgestellte mobile Trainingseinheit; 7. Die Herstellung von PE-Rohren für die Bewässerung bietet zusätzliche Arbeitsplätze; 8. Bananen sogar in Zentralasien – zunächst noch ein Experiment.

Projektkennndaten*

B5-6 – Bearbeitungsintensität durch Forschungsteam
G1 – Gender Kennung
P2 – Partizipation
A3 – Zielgruppenkennung

* Erläuterung siehe Good-Practice Handreichung oder auf www.uni-due.de/inef/inef_projektreihen.php

Bislang in der Good-Practice-Reihe erschienen:

AVE Handreichung zur Good-Practice-Reihe

- 08 Kenia: Hunger Safety Net Programme – Soziale Sicherung in Turkana County im Norden Kenias
- 09 Kenia: Diversifizierung der Existenzgrundlage durch Agropastoralismus
- 10 Äthiopien: Landwirtschaftliche Produktion und Nahrungssicherheit in der Amhara Region
- 11 Äthiopien: Livelihoods for Transformation (LIFT) in der Oromiya Region
- 12 Benin: Wiederherstellung der Bodenfruchtbarkeit im Norden Benins
- 13 Benin: Das Beispiel Soja. Die Förderung einer Wertschöpfungskette in Benin
- 14 Äthiopien: Nachhaltiges Management natürlicher Ressourcen reduziert Armut und Vulnerabilität
- 15 Benin: „Positive Abweichung“: Arme Haushalte und trotzdem gesunde Kinder. Bekämpfung der Mangelernährung
- 16 Tschad: Trinkwasserversorgung in Eigenregie der Bevölkerung
- 17 Äthiopien: Soziale Sicherung in Dürregebieten. Das Productive Safety Net Programme
- 18 Burkina Faso: Bodenverbesserung durch den Bau von Steinwällen
- 19 Burkina Faso: The Building Resilience and Adaptation to Climate Extremes and Disasters Programme (BRACED)
- 20 Burkina Faso: Gut organisierte Frauenverbände zur Karitéverarbeitung
- 21 Burkina Faso: Förderung von Wertschöpfungsketten
- 22 Ethiopia: The R4 Initiative as a Comprehensive Disaster Risk Management Strategy to Build Rural Resilience in Tigray
- 23 Vietnam: Forstprogramm Vietnam. Ressourcenschutz in enger Verbindung mit nachhaltiger Armutsbekämpfung
- 24 Madagaskar: Ganzheitliche Landwirtschaftsförderung im Rahmen Technischer Zusammenarbeit
- 24b Malgache: Promotion holistique de l'agriculture dans le cadre de la Coopération Technique
- 25 Kambodscha: Landwirtschaftliche Genossenschaften und Agrarfinanzierung
- 26 Usbekistan: Mikrofinanzierung durch „Finanzielle Alphabetisierung“ fördern
- 27 Äthiopien: Nutzung von Landtiteln als Sicherheit zur Erlangung von Krediten im ländlichen Raum
- 28 Sambia: Förderung der Agrarfinanzierung
- 28b Zambia: Promotion of Agricultural Finance

INEF - Forschungsvorhaben

Das Forschungsvorhaben zielt darauf ab, Empfehlungen für die staatliche Entwicklungszusammenarbeit (EZ) zu entwickeln. Ziel ist es, Maßnahmen zu identifizieren, die arme, vulnerable und ernährungsunsichere Bevölkerungsgruppen besser erreichen und sie wirksam dabei unterstützen können, ihre Lebenssituation nachhaltig zu verbessern.

Wir untersuchen die Wirkungszusammenhänge von Armut, Vulnerabilität und Ernährungsunsicherheit, um sowohl Blockaden als auch Erfolgsfaktoren für die EZ zu identifizieren.

Basierend auf Literaturanalysen und Befragungen von

Fachorganisationen im In- und Ausland werden erfolgreich praktizierte Ansätze (good practices) aufgefunden und im Rahmen der Feldforschung intensiv analysiert. Die sozio-kulturelle Kontextualisierung, die Gender-Dimension und die Partizipation der betroffenen Bevölkerung sowie deren Sichtweise der Probleme und Ideen für Lösungsansätze stehen im Mittelpunkt jeder Untersuchung.

Das Projekt wird aus Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) im Rahmen der Sonderinitiative „EINWELT ohne Hunger“ (SEWOH) finanziert.

AutorInnen der Reihe

Prof. Dr. Frank Bliss
Prof. Dr. sc. pol. Tobias Debiel
Dr. rer. pol. Karin Gaesing
Jana Herold, M.A.
Anika Mahla, M.A.

Herausgeber

Institut für Entwicklung und Frieden (INEF)
Universität Duisburg-Essen

Gestaltung

cMore.MEDIA
Katrin Kämpf

© Institut für Entwicklung und Frieden 2023

Lotharstr. 53 – D-47057 Duisburg
Tel: +49 203 379-4420 – Fax: +49 203 379-4425
inef-sek@uni-due.de
www.uni-due.de/inef
ISSN: 2512-4552