

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

Mobilní peníze: nástroj k dosažení rozvoje Afriky?

Stanislava Schultingová

Plzeň 2016

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra politologie a mezinárodních vztahů

Studijní program Politologie

Studijní obor Politologie

Bakalářská práce

Mobilní peníze: nástroj k dosažení rozvoje Afriky?

Stanislava Schultingová

Vedoucí práce:

PhDr. Linda Piknerová, Ph.D.

Katedra politologie a mezinárodních vztahů Fakulta filozofická

Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2016

Prohlašuji, že jsem práci zpracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2016

Poděkování:

Velmi ráda bych poděkovala PhDr. Lindě Piknerové, Ph.D. za její vstřícnost, ochotu a cenné rady. Děkuji také mým přátelům, paní Glorii Adagi a Osundwa Amos Stoicovi, za jejich srdečnou pomoc. Dále jsem velmi vděčná mé rodině, díky jejíž podpoře jsem v Plzni mohla několik let studovat to, co mě baví. Díky patří ale také každému, kdo si tuto práci přečte a zamyslí se nad tím, čeho všeho se dotyčného v životě dostává.

Obsah

Seznam zkratk	2
Úvod	4
1 Konceptualizace rozvoje a kritika zahraniční pomoci	10
1.1 Vývoj chápání konceptu a pojetí rozvoje ve 20. století	10
1.2 Zahraniční pomoc a kritika jejího poskytování	13
1.2.1 Kritika zahraniční pomoci z pozice Dambisy Moyo	14
1.2.2 Kritika zahraniční pomoci z pozice Williama Easterlyho	17
2 Informační a komunikační technologie v rozvojových zemích	20
2.1 Mobilní telefony	20
2.2 Mobilní peníze	22
2.2.1 Vznik a definice fenoménu mobilních peněz	22
2.2.2 Systém mobilních peněz a jeho aktéři	25
3 Případová studie platformy M-PESA a jejího úspěchu v Keni	28
3.1 Důvody úspěchu prvních mobilních peněz v Keni	28
3.2 Sociální a hospodářské podmínky v Keni	29
3.3 Regulační činnost keňských orgánů	33
3.4 Statistické údaje podkládající argumentaci o úspěšnosti M-PESA	37
3.5 Limity transakcí M-PESA a výše poplatků za využití služby	40
3.6 Portfolio nabízených služeb svázaných s platformou M-PESA	42
3.7 Dotazníkové šetření	45
3.7 Využití aplikace M-PESA Masaji	48
4 Rozvojové cíle OSN a jejich korelace s dopady používání mobilních peněz	51
Závěr	55
Seznam pramenů	59
Resumé	68
Přílohy	69

Seznam zkratek

CAS	Country Assistance Strategy	Strategie pro podporu státu
CBK	Central Bank of Kenya	Keňská centrální banka
CIA	Central Intelligence Agency	Ústřední zpravodajská služba
DAC	Development Assistance Committee	Výbor pro rozvojovou pomoc
EU	European Union	Evropská Unie
HDI	Human Development Index	Index lidského rozvoje
HDP		Hrubý domácí produkt
JAR		Jihoafrická republika
KShs	Kenyan Shilling	Keňský šilink
MDGs	Millenium Development Goals	Rozvojové cíle tisíciletí
MMF		Mezinárodní měnový fond
MNO	Mobile Network Operator	Provozovatel mobilní sítě
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development	Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj
OSN		Organizace spojených národů
P2P	Peer to Peer	Ve vztahu klient - klient
PRSP	Poverty Reduction Strategy Papers	Dokumenty strategie zmírňování chudoby
SB		Světová banka
SDGs	Sustainable Development Goals	Cíle udržitelného rozvoje
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development	Konference OSN o obchodu a rozvoji
USA	United States of America	Spojené státy americké
USD	US Dollar	Americký dolar

„Jednou z charakteristik trhu je, že podporuje inovace: nové výrobky, nové obchodní techniky, nové finanční nástroje, krátce řečeno, nové a lepší způsoby, jak něco uskutečnit.“

Úvod

Expanze evropských velmocí zejména směrem na jih byla ve svých počátcích často vysvětlována jako akt, kdy je morálním závazkem a povinností “vyspělejší” civilizace přinášet kulturu, víru (potažmo spásu) oněm “zaostalým” společnostem. Podle této úvahy měla kolonizace vést k “rozvoji”, jehož konceptualizace v rámci diskurzu raně novověké křesťanské západní společnosti byla úzce spjatá právě s idejí tzv. břímě bílého muže.

Letitá správa území aktéry z vnějšího prostředí na africkém kontinentě způsobila existenci států, kterým chyběla vzdělaná a přirozeně vygenerovaná společenská, politická a ekonomická elita. Míra tohoto nedostatku závisela na konkrétní podobě správy podmaněného území v rámci politiky dané velmocí a nutně se nejvíce projevila při odchodu kolonizátorů.

Dekolonizace, v africkém kontextu především období kolem šedesátých let 20. století, pak může být označována jako katalyzátor pro další humanitárně rozvojové investice nyní již bývalých kolonizátorů. Ti tímto počinem deklarovali svůj pocit viny a snahu odčinit napáchané křivdy a vykořisťování. Proto začíná proces intenzivního projektování a plánování, který měl vést k rozvoji bývalých kolonií, o kterých se v kontextu studené války začalo mluvit jako o zemích tzv. třetího světa. Tento termín použil v roce 1952 demograf a historik Alfred Sauvy ve svém článku *“Tři světy, jedna planeta”*, kde zdůraznil bezmoc nově nezávislých zejména asijských a afrických států v rámci mezinárodního systému. Postavení těchto států přirovnal k opomínání třetího stavu ve Francii, jenž také toužil po emancipaci [Tomlinson 2003: 309].

V rámci souboje dvou velmocí, Sovětského svazu a Spojených států amerických, byly právě státy třetího světa tím místem, kde probíhaly zástupné konflikty, byly místem, kam se oba hegemoni snažili expandovat a mít zde vliv a kontrolu. Získávání spojenců a zajištění jejich loajálnosti bylo chápáno jako nutnost pro udržení vlastního mocenského postavení. K tomu měla přispět finanční podpora vybraných režimů, sdílení technologických postupů, podpora obchodu

(a tudíž závislosti často jednosektorově orientovaných dodavatelů ze zemí třetího světa na vůli a poptávce ze strany svého “mecenáše”), nebo například dodávky zbraní (stejně jako u zámořských objevů se zde tedy objevuje aspekt posilování domácího hospodářství exportem vlastního zboží na nové trhy). Země, jež nejčastěji získaly suverenitu a nezávislost po druhé světové válce, se v rámci bipolárního systému opět staly předmětem zájmu světových velmocí. Rwandský prezident Paul Kagame o poskytování finanční pomoci v době studené války přímo řekl, že: „[...] in the context of post-Second World War geopolitical and strategic rivalries and economic interests, much [...] aid was spent on creating and sustaining client regimes of one type or another, with minimal regard to developmental outcomes on our continent“ [Moyo 2009: 27]. Upozornil na to, že v kontextu geopolitického a strategického soupeření a vlastních ekonomických zájmů donorů, byla v Africe velká část prostředků vynaložena pouze na účet tvorby a udržení klientských režimů obou typů, a to s minimálním ohledem na výsledky v oblasti rozvoje.

Později je světovým společenstvím pro ekonomicky i sociálně slabé státy, často bývalé kolonie a státy s nově přiznanou nezávislostí, používán termín *rozvojové země* a je vyzdvihován *princip spolupráce a partnerství*, nikoli pomoci. Teorie, jak těmto zemím pomoci, se od padesátých let 20. století vyvíjely především na základě zkušeností a neúspěchu. Měli bychom se nejprve zaměřit na ekonomický růst, z něž později přirozeně vyplyne i sociální rozvoj? Nebo se ekonomický rozvoj odvíjí ze změn ve společnosti a v nastavení jejího systémového a hodnotového rámce? Čas ukázal komplexnost a svázanost mnoha dílčích faktorů vedoucích k celkovému, dnes prosazovanému tzv. udržitelnému rozvoji - ten je spjatý jak s ekonomickým růstem, tak i s vývojem společnosti a společenství jako takovými.

Někteří poskytovatelé zahraniční pomoci přímo uvádí, že jejich rozvojové aktivity, jako finanční i materiální podpora, jsou součástí jejich zahraniční

politiky¹, jinde je motivace jejich jednání nspecifikovaná pouze s odkazem na morální závazky. Po přelomu tisíciletí se ale čím dál častěji objevují autoři, kteří efektivitu a přínos zahraniční pomoci pro rozvojové země zpochybňují. Mezi ně patří například William Easterly, Robert Calderisi, Robert Barro, Peter T. Bauer, Dambisa Moyo či nositel Nobelovy ceny za ekonomii pro rok 2015 Angus Deaton. Korupce a krádeže při přepravě pomoci, příliš složité a ambiciozní plány, nekolonialismus², závislost recipientských zemí na donorech, udržování více než úzkých ekonomických vazeb na bývalé velmoci, další zpochybňování společenské smlouvy mezi občany a státem, jehož hlavní funkci zabezpečení obyvatelstva plní někdo z vnějšku. To jsou argumenty, které mají vést k závěru, že pro kýžený rozvoj zemí globálního Jihu není poskytování zahraniční pomoci dlouhodobým ani efektivním řešením. Jak tedy ve 21. století dosáhnout rozvoje Afriky?

Fenomén tzv. mobilních peněz se poprvé objevil v roce 2007 v Keni a postupně se rozšířil do dalších zemí, nicméně v Keni je trend bezhotovostních finančních transakcí prováděných pouze pomocí mobilního telefonu a funkční SIM karty nejvíce rozšířený. Uživatel takovéto služby nemusí být zároveň majitelem bankovního účtu, provozovatelem je přímo mobilní operátor, jehož služby jsou zpoplatněné. Nejedná se tedy o žádný charitativní projekt. Primární motivací provozovatele a poskytovatele služeb zůstává generace zisku, vybudování si velké a stabilní klientské sítě, a výhledově možnost další expanze a rozšíření profitabilní působnosti na otvírajícím se, zvětšujícím a rychle se rozvíjejícím trhu.

¹ Po vyhlášení války proti teroru americký prezident George W. Bush oznámil, že USA do pomoci jiným zemím investují o 5 miliard USD, tedy o 50 % více [Easterly 2010: 57].

² Frank Piasecki Poulsen v roce 2012 uváděl, že každé 1 euro poskytnuté mezinárodním společenstvím na účel humanitární pomoci a rozvoje Afriky vyvažuje dodávka přírodních zdrojů v hodnotě 10 euro (čerpáno z článku *Children of the Congo who risk their lives to supply our mobile phones* dostupném na <http://www.theguardian.com/sustainable-business/blog/congo-child-labour-mobile-minerals>, datum přístupu 13. 2. 2016).

Vysoká míra kriminality, převažující množství finančních transakcí uskutečněných v hotovosti, držení oběživa a tudíž velké části národní měny v domácnostech. To jsou limity, jež neumožňují příchod nových investic a růst domácí ekonomiky. Ekonomická, stejně jako sociální exkluze velkého množství obyvatelstva je překážkou, která brání jakémukoliv rozvoji společnosti. Předkládaná bakalářská práce je případovou studií používání systému mobilních peněz v Keni. Cílem práce je ověřit či vyvrátit tezi, že se systém používání mobilních peněz stal, nebo by se mohl stát, nástrojem k dosažení rozvoje Keni a zároveň fenomén mobilních peněz obecně představit a popsat. Práce bude založena na kvalitativních metodách výzkumu, především na analýze empirických dat.

V první kapitole teoretické části práce bude pro potřeby naplnění cíle práce rozebrán pojem rozvoje. Čerpáno bude z webových stránek organizací jako je Společnost národů (OSN), Světová banka (SB) a Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD). Bude zde také využít teoretický rámec kritiky dosavadního způsobu poskytování zejména finanční zahraniční pomoci rozvojovým zemím prezentovaný názory ekonomky Dambisy Moyo a profesora Williama Easterlyho. Ve druhé kapitole této části práce pak bude představen samotný koncept mobilních peněz a čtenář bude seznámen se základními aktéry systému. Rovněž budou vysvětleny principy, na jejichž základě systém mobilních peněz funguje.

Empirickou část práce poté tvoří třetí kapitola, ve které bude pozornost zaměřena na nejrozšířenější systém převodu financí skrze mobilní telefony - keňské M-PESA³. Nejprve budou popsány důvody úspěchu M-PESA v Keni, dále bude čtenář seznámen s výchozími podmínkami v jejichž rámci systém mobilních peněz v Keni vznikl. Poté bude zkoumána regulatorní činnost Keňské centrální banky (CBK). Zde budou zmíněna i rizika a možné hrozby spojené s využíváním mobilních peněz. Uvedeny dále budou konkrétní statistické údaje, například

³ Provozovatelem služby je společnost Safaricom, jejíž podíl na trhu s mobilními penězi v Keni byl v březnu 2015 76,2 % [Safaricom 2015: 32].

počty uživatelů, celkové výše provedených transakcí za určitá období či limity pro jednotlivé platby, které hovoří o míře dosavadního úspěchu mobilních peněz v Keni. Pozornost bude věnována i výši poplatků při využívání M-PESA a vývoji portfolia nabízených služeb spjatých s platformou M-PESA. Informace budou čerpány převážně z výročních zpráv a oficiálních webových stránek společnosti Safaricom a z dokumentů vydaných keňskou administrativou.

V další části třetí kapitoly budou využity výstupy z online dotazníkového šetření autorky, jehož cílem bylo o něco hlouběji proniknout do problematiky a získat více informací o konkrétních zkušenostech reálných zákazníků s užíváním mobilních peněz v Keni. Kvůli omezeným kapacitám nebylo možné provést dotazníkové šetření osobně přímo v oblasti zájmu, proto byla využita online forma výzkumu, která ovšem již sama o sobě má negativní vliv na reprezentativnost vzorku, čehož si je autorka vědoma. Jako nejstěžejnější a pro práci nejpřínosnější se vyprofilovaly otázky týkající se délky doby využívání služeb spojených s mobilními penězi, četosti jejich používání (výběr z možností), druh poslední provedené platby a nejčastějších plateb a hodnocení služeb ze strany respondentů s ohledem na jimi vnímané výhody a přínosy, ale i možné negativní zkušenosti spojené s užíváním mobilních peněz (otevřené otázky). O vyplnění anonymního dotazníku o 21 otázkách byly skrze elektronickou poštu požádány konkrétní fyzické osoby napojené na mezinárodní studentskou organizaci AIESEC a osoby spolupracující s českou nevládní organizací Centrum Dialog, která v Keni dlouhodobě působí.

Poté budou s ohledem na informace uvedené v předchozích kapitolách analyzovány důsledky zavedení systému mobilního bankovníctví pro společnost v Keni na příkladu vlivu využívání služby M-PESA na život Masajů, jako představitelů skupiny obyvatelstva, jež žije tradičním způsobem života v rurálních oblastech a která kvůli infrastrukturálním nedostatkům i finanční náročnosti trpí finanční exkluzí.

V poslední, čtvrté kapitole budou rozebrány dopady využívání mobilních peněz na společnost a bude sledováno, zda se tyto dopady kryjí s některými z Cílů udržitelného rozvoje sestavených na půdě Organizace spojených národů.

V závěru práce bude zhodnocena míra naplnění cílů práce. Pozornost bude také soustředěna na potenciál poskytování mobilního bankovníctví do budoucna.

1 Konceptualizace rozvoje a kritika zahraniční pomoci

1.1 Vývoj chápání konceptu a pojetí rozvoje ve 20. století

Podrobit kritice samotný koncept rozvoje je možné. “Rozvoj” můžeme chápat jako latentní nástroj k *westernizaci* států Jihu, v důsledku čehož dojde k velké ztrátě diverzity nejen na úrovni společností, ale dojde také ke standardizaci myšlení, přání a snů samotných jednotlivců. “Rozvoj” může být někým chápán jako prázdná nádoba s jedinou funkcí: skrze argumentaci vyšších cílů umožnit ospravedlnění jakékoliv formy intervence [Esteva 2010: 18]. Takovéto argumenty bývají častými zdroji kritiky rozvoje. Tato práce však uvažuje dosažení rozvoje (v jeho dnešním pojetí) jako primárně žádoucí.

Wolfgang Sachs uvádí, že politika rozvoje začíná dnem, kdy Harry S. Truman při své inauguraci označil jižní hemisféru Země jako oblast nerozvinutých zemí. Nový prezident měl tímto novým konceptem podpořit myšlenku světového systému s vůdčí rolí rozvinutých Spojených států amerických. Vystavěl tak nosný pilíř pro politiku zadržování komunismu - rozvoj tak byl touto perspektivou de facto definován jako nástroj prevence [Sachs 2010: XVI-XVII].

Ač byl během studené války rozvoj de facto zbraní používanou v soutěži dvou světonázorů, postupem času se dosažení rozvoje skutečně stalo základním cílem emancipujících se zemí Jihu. Během let se ale myšlenka rozvoje také úzce spojila se zklamáním, úplatkářstvím či útlakem [Sachs 2010: XVI-XVII]. Přesto, jak píše Wolfgang Sachs: „[f]or more than a century, technology carried the promise of redeeming the human condition from sweat, toil and tears“ [Sachs 2010: XVI], tedy, že neustálý technologický vývoj dál nesl příslib lidského vysvobození od potu, lopoty a slz. Sachs zároveň dodává, že kdyby všechny státy následovaly linii vývoje, jakým šel nejdříve industrializovaný Sever, Země by takovouto zátěž neunesla. Proto je podle něj zřejmé, že vyspělé státy a jejich způsob dosažení rozvoje nemohou být modelem hodným následování dnešním rozvojovým světem [Sachs 2010: XV-XVII].

Sachs demonstruje frustraci nad výsledky dosahování rozvoje, když uvádí, že v roce 1960 byly státy Severu 20 krát bohatší, než země Jihu. V roce 1980, po 20 letech, kdy do rozvoje byly dlouhodobě investovány velké finanční prostředky, byl Sever 46 krát bohatší [Sachs 2010: XVII]. Ti, co vedli světovou ekonomiku, ji vedli i nadále. Ti, co se měli rozvíjet, stále hospodářsky zaostávali. Bohatství národů je ale nutné vnímat jako vcelku vágní ukazatel vyspělosti či rozvoje - důležitá je také alokace zdrojů v rámci celé společnosti a to, zda není bohatství akumulováno pouze mezi členy určitých skupin (vládnoucí elity, etnika, náboženské skupiny atd.). Pojmy zdroje a bohatství musí být rovněž chápány v širším měřítku – jedná se o finanční zdroje, ale také o přístup ke vzdělání a k zdravotní péči a uspokojení dalších základních lidských potřeb. Může však jít například i o možnosti uplatnění se na trhu a možnosti participovat na veřejném životě, o schopnost naplňovat svůj potenciál a rozvíjet se. Záleží také, za jakých podmínek byl ekonomický růst nastartován. Nemělo by se tak stát za cenu zvýšení nerovnosti, oslabení demokracie, ztráty kulturní identity, nebo překotnou těžbou či přílišným využíváním zdrojů [The World Bank 2016]. Důraz na neekonomické faktory rozvoje⁴ kladou například autoři jako Francis Fukuyama⁵ či Amartya Sen⁶. Sen vyzdvihuje svobodu jednotlivce ve smyslu poskytnutí a zaručení základních příležitostí a možností, kdy je člověk schopen uspokojit své fyziologické potřeby, je mu zajištěno ošacení a přístřešek a je schopný participovat na sociálním životě komunity [Sen 1979: 218]. Sám toto paradigma, které se soustředí na tzv. lidský rozvoj, chápe jako návaznost na Rawlsovu teorii spravedlnosti spojenou s konceptem založeným na primárních dobrech [Sen 1979: 218-219].

⁴ V Bhútánu se například místo k hrubého domácímu produktu přihlíží k míře tzv. hrubého národního štěstí. Viz <http://www.grossnationalhappiness.com>, náhled 1. 3. 2016.

⁵ Viz Fukuyama, Francis (1995). *Trust. The Social Virtues & The Creation of Prosperity* (New York: The Free Press).

⁶ Viz Sen, Amartya (1999). *Development as freedom* (New York: Oxford University Press).

Jako zastřešující indikátor kvality lidského života je koncipován tzv. Index lidského rozvoje (HDI), který operuje s průměrnými hodnotami předpokládané délky dožití, gramotnosti dospělé populace, předpokládané délky školní docházky u nově narozených dětí a s hodnotami HDP na obyvatele. Výhodou HDI je to, že na základě vybraných faktorů poskytuje kvantifikované - nutně tedy v určité míře generalizované, a např. i s ohledem na možné změny v přístupu vlády k vedení sběru statistických dat a možné změně metodiky i pokřivené či nepřesné [Syrovátka 2008: 18-19], ale dobře srovnatelné údaje. Výsledky HDI také můžou reflektovat vliv policy rozhodnutí učiněných konkrétními národními vládami - dva státy s podobnou hodnotou HDP na jednoho obyvatele se kvůli odlišné národní politice mohou značně lišit v umístění v žebříčku indexu HDI. Logicky se zde pak otvírá prostor pro debatu o principu dobrého vládnutí, jenž je v moderním pojetí rozvoje také vyzdvihován [UNDP 2016].

Nicméně jednoznačný vztah mezi růstem HDI a zavedením mobilních peněz vysledovat nelze. V průběhu několika let má vliv na potenciální růst celonárodního HDP, HDP na osobu, HDI, potažmo na dosažení jakékoliv míry rozvoje mnoho okolností (i proto byla do práce zařazena kapitola pojednávající o sociálních a hospodářských podmínkách v Keni). Spuštění systému mobilního bankovníctví a vznik mobilních peněz však může být jedním z těchto faktorů.

V roce 2000 byly představeny Rozvojové cíle tisíciletí, jejichž platnost však vypršela v roce 2015 a byly proto nahrazeny sedmnácti Cíli udržitelného rozvoje (SDGs)⁷, které byly taktéž sestavené na půdě OSN a naplněny by měly být do roku 2030. Každý z cílů je podrobněji rozveden několika podbody, přičemž hlavní témata jsou vymýcení chudoby, zajištění potravinové bezpečnosti, zdravého života, kvalitního vzdělání, dosažení genderové rovnosti, zajištění přístupu ke zdrojům energie pro všechny, podpora trvalého, inkluzivního

⁷ OSN roku 1987 jako žádoucí definuje udržitelný rozvoj, „[...] který zajistí potřeby současných generací, aniž by bylo ohroženo splnění potřeb generací příštích, a aniž by se to dělo na úkor jiných národů“ [MZP 2016]. Vzhledem k dějinám angažmá států Severu v dnešních rozvojových zemích, jeví se zvláště poslední část citace jako stěžejní.

a udržitelného hospodářského růstu, plné a produktivní zaměstnanosti pro všechny, vybudování odolné infrastruktury, podpora inkluzivní a udržitelné industrializace a inovací, snížení nerovnosti uvnitř zemí i mezi nimi, vytvoření inkluzivních, bezpečných, odolných a udržitelných míst pro život, zajištění udržitelné spotřeby a výroby, řešení environmentálních problémů (cíle č. 13-15), podpora mírové a inkluzivní společnosti pro udržitelný rozvoj, a oživení globálního partnerství pro udržitelný rozvoj [Informační centrum OSN v Praze 2016]. Pro potřebu analýzy nutné k naplnění cíle práce bude potenciál mobilních peněz jako nástroje k dosažení rozvoje hodnocen právě v kontextu naplňování rozvojových cílů OSN, tak jak jsou definovány v seznamu SDGs.

1.2 Zahraniční pomoc a kritika jejího poskytování

Kritickou reflexí lze postihnout také ideu poskytování zahraniční pomoci, která už rozvoj jako takový neodmítá. Organizací, jejímž hlavním úkolem „[...] je snižování chudoby prostřednictvím podpory rozvoje ekonomik rozvojových zemí a transformujících se ekonomik, přičemž nástroji k dosažení tohoto cíle jsou dlouhodobé financování (půjčky a kapitálové vklady) a poskytování technické pomoci“ [MFČR 2016], je Světová banka (SB)⁸. SB svou strategii pro snížení chudoby staví na dvou pilířích. První z nich hovoří o vytvoření vhodného prostředí pro soukromé investice a o podpoře podnikání. Druhý pilíř klade důraz na investování do lidského zdraví, vzdělávání a podporu participace občanů na tvorbě rozhodnutí, která ovlivňují životy jejich rodin a jich samých. V návaznosti na tyto strategie vznikají tzv. Poverty Reduction Strategy Papers (PRSPs) a Country Assistance Strategy (CAS). Jedná se o souhrn sociálních politik a o makroekonomické a strukturální programy, které mají zajistit růst a snížit míru chudoby. Tyto plány jsou doplněné o vyčíslení potřebných externě

⁸ SB jako jeden z častých indikátorů toho, že se jedná o rozvojovou zemi, uvádí mimo jiné nedostatečnou energetickou a komunikační infrastrukturu a nedostatek technologických inovací [The World Bank 2012]. Zařazení posledního zmíněného nedostatku se může zdát právě jako nemístné, neboť mobilní peníze a na jejich základě nově vyvinuté služby, jež jsou bezesporu inovativní technologickou záležitostí, vznikly právě v rozvojovém světě.

dodaných finančních prostředků na realizaci výše zmíněného v konkrétní zemi. Na tvorbě finální podoby těchto dokumentů se podílí občanská společnost a národní vláda, ale právě také *partneři*, jako jsou SB či Mezinárodní měnový fond (MMF) [The World Bank 2012]. Díky takovýmto zásahům mají SB a MMF kladně působit na stabilitu celosvětové ekonomiky [Moyo 2009: 12].

Největším světovým donorem rozvojové pomoci je kolektivně EU a její členské země (započítána je jak aktivita fondů EU, tak i finance poskytnuté z národních rozpočtů)⁹. V roce 2013 z EU takto na rozvojovou pomoc směřovalo 56,2 miliard eur, což je 0,43 % HDP EU. Členské země Evropské unie, tedy i Česká republika, se však zavázaly, že by výše pomoci měla stoupnout nejméně na 0,7 % HDP [Europa 2016]. Tento závazek za své přijala i organizace OECD, jejímiž členy jsou ekonomicky vyspělé státy s vysokou životní úrovní, které prosazují tržní hospodářství a význam demokratických hodnot. V rámci OECD je zřízeno speciální fórum, resp. Výbor pro rozvojovou pomoc (DAC), jehož členy jsou mnozí z největších poskytovatelů pomoci a pozorovatelským statutem zde disponuje UNDP, SB a MMF. Cílem činnosti DAC je co nejlepší koordinace, zefektivnění a celkové zvýšení rozvojové podpory ze strany přispívajících států [Kaplan 2006: 2].

1.2.1 Kritika zahraniční pomoci z pozice Dambisy Moyo

Ekonomka zambijského původu Dambisa Moyo ve své knize *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa* ale tvrdí, že zahraniční pomoc Africe, jejíž celková výše v posledních 50 letech přesáhla trilion amerických dolarů, k udržitelnému ekonomickému růstu a zmírnění chudoby

⁹ Více například v materiálu „*EU-International cooperation and development: Fighting poverty in a changing world*“, dostupném na http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/en/development_cooperation_en.pdf, datum náhledu 1. 3. 2016. Na úvodní stránce je přímo uvedeno: „[i]t is recognised today that we have the technological, financial and material resources to eliminate extreme poverty from our planet by 2030. There is no excuse not to do so“. Do roku 2030 by měla být vymýčena extrémní chudoba, neboť již dnes je nutné připustit fakt, že disponujeme dostatkem technologických, finančních a materiálních zdrojů, aby se tak stalo. V poslední větě z citace se přímo dočítáme, že pro nevymýcení chudoby již tedy neexistuje žádná výmluva.

nevedla, nevede a nepovede. Podle ní pomoc jednoduše není funkční, ba naopak - chudé lidi v Africe dělá chudšími a růst, kvůli závislosti na pomoci zvenčí, následnému pokřivení trhu a zabřednutí do kruhu korupce, zpomaluje. Dalším následkem dotování Afriky ze strany západních států je vznik elit, které začnou akumulovat bohatství. V návaznosti na takovouto situaci pak často také dochází k politické nestabilitě [Moyo 2009: XVIII-XIX, 28, 152, 144].

Fenomén poskytování pomoci se podle této ekonomky stal součástí zábavního průmyslu. Osobnosti spojené s médii, filmové hvězdy, rockové legendy¹⁰, ti všichni horlivě propagují zahraniční pomoc, a snaží se přimět Západ stydět se, že nepřispívá mnohem více. Pod takovýmto tlakem představitelé vlád, bojící se ztráty svých preferencí a myslící na svoje dobré jméno, na takovéto výzvy musí reagovat a „něco s tím udělat“ [Moyo 2009: XVIII-XIX].

Moyo se upíná ke vzoru asijských a latinskoamerických států, které díky volnému trhu a rostoucímu privátnímu sektoru dosáhly nevídaného ekonomického růstu. Konkrétně jmenuje Čínu, Indonésii, Koreu, Malajsii, Singapur, Taiwan a Thajsko¹¹. Na příkladech Chile a Peru za vlády prezidenta Pinocheta a prezidenta Fujimoriho ukazuje, že síla trhu se ukázala i v nedemokratických režimech. Zajištěna však musela být určitá vlastnická práva, fungující instituce, snesitelná rozpočtová a monetární politika a *policy* podporující růst [Moyo 2009: 25, 42-43, 149].

¹⁰ Moyo ve své knize několikrát naráží například na politický aktivismus zpěváka Boba Geldofa, stejně jako na přítomnost zpěváka skupiny U2 Bona na světových summitech o *humanitární* pomoci [Moyo 2009: XVIII -XIX]. Přímou píše: „*with 1.5 billion people watching* [jedná se o sledovanost koncertu *Live Aid* v roce 1985- pozn. autorky], *public discourse became a public disco*“ [Moyo 2009: 26]. Snaží se tak říci, že díky velké pozornosti veřejnosti a médií vůči akcím pořádaným populárními umělci se veřejný diskurz stává něčím, co označuje za veřejnou diskotékou. Přitom předmětem debaty není nic jiného než otázka budoucnosti nějakého státu. Proto se nezdá být zcela vhodným řešením takovéto problematiky vkládat do rukou těch, kteří působí v tak odlišné sféře, jakou je ta umělecká, a kteří jako jedinci sami pocházejí z prostředí, jež je od rozvojového světa a jeho problémů velmi vzdálené.

¹¹ William Easterly jako zářné příklady uvádí ještě Japonsko, Indii, Turecko a Botswanu [Easterly 2010: 373].

Moyo vidí velký potenciál pro Afriku v čínských investicích do kontinentu¹², které produkují nová pracovní místa, budují komunikační sítě a mohou tak stabilizovat politický (potažmo mezinárodní) systém, neboť jak Moyo píše: „[...] peace prevails when the median citizen is economically better off“ [Moyo 2009: 152]. Západní rozvojové půjčky a fondy posílají do Afriky peníze, ale nečekají nic na oplátku. A právě země orientované na obchod s komoditami, jak Moyo uvádí, země jako Zambie, Keňa a Uganda, a vlastně většina afrických států, by se měly zaměřit na posílení obchodních vztahů s Čínou a dalšími rozvíjejícími se trhy. Západ sice přispívá finanční pomocí skrze své agentury a mezinárodní instituce, ale vůči cizímu zboží se USA i EU chovají stále protekcionisticky. Moyo vidí možnost faktické pomoci Africe v nastavení fairtrade podmínek pro obchod například s cukrem a bavlnou¹³. Kampaně za takovýto férovější přístup již spustil třeba Oxfam, následován mnoha dalšími nevládními organizacemi [Moyo 2009: 8, 145-146, 152; Bunting 2009].

Za další stěžejní nástroje nutné k rozvoji Afriky autorka knihy *Dead Aid* označuje remittance, mikrofinancování a spoření [Moyo 2009: 145]. Objem remitancí, tedy peněz zasílaných národní diasporou ze zahraničí či pracovními migranty z měst do oblastí jejich původu, skutečně stále roste a mají stále větší vliv na ekonomiky rozvojových zemí. V roce 1980 bylo v rámci remitancí přeposláno 18 miliard USD, o 10 let později to bylo 30 miliard a v roce 2005 remittance stouply na 232 miliard USD. Tyto částky navíc tvoří pouze prostředky přeposlané skrze oficiální kanály, při započtení odhadovaných transakcí

¹² Velkým problémem afrických států je také například nedostatečná elektrifikace. Afrika má přitom potenciál k tomu, aby se stala největším producentem energie z obnovitelných zdrojů na světě. V národním parku Hell's Gate v Keni již začaly přípravy na výstavbu světově největší geotermální elektrárny. U jezera Turkana, na severu Keni, je zase stavěna největší africká tzv. větrná farma. To vše je možné díky otevření trhu soukromým investorům a změně regulatorní činnosti. Ahmed Heikal, předseda Qalla Holdings, jedné z vůdčích firem ve sféře energetiky, říká, že v Africe vzniká nový model (konkrétně myslí produkce energií), který nahrazuje centrální vlády a přebírá jejich funkce. Investice do energetického průmyslu v Africe jsou pak právě také velkým zájmem Číny [The Economist 2014].

¹³ Více o politice EU a obchodu s cukrem například na stránkách: <http://www.rozvojovka.cz/clanky/1425-trtinovy-cukr-z-afriky-repny-z-evropy.htm>, datum přístupu 10. 3. 2016.

mimo tento rámec, by čísla mohla dosahovat až dvoj či troj násobných výší. Objem remitencí je tedy srovnatelný s výší oficiální rozvojové pomoci [Waisová 2007: 136].

Ač Moyo vnímá jako esenciální ekonomiku a její růst¹⁴, přiznává, že: „[...] nothing can stop a bad government from using the new money for old tricks“ [Moyo 2009: 146], tedy že i v případě růstu ekonomik mohou bez dodržování demokratických principů vlády daných zemí dál peníze zneužívat. Přesto je stěžejní nechat Afriku dělat svá vlastní rozhodnutí¹⁵ - závislost na pomoci Afriku konzervuje v trvalém stádiu poručnictví, Moyo přímo používá termín stádia dětství, kdy o ní rozhodují ti moudřejší, vyspělejší [Moyo 2009: 32].

1.2.2 Kritika zahraniční pomoci z pozice Williama Easterlyho

William Easterly ve své knize *Břímě bílého muže: Proč pomoc západu třetímu světu selhává?*¹⁶ píše hlavně o neefektivnosti zahraniční pomoci a nefunkčnosti velkých plánů, které jsou typicky, jak sám dodává, vymyšleny bílými muži ze Západu. Easterly říká, že pokud je pomoc využívána k plošné spotřebě a nikoli k investicím, nemůžeme očekávat, že povede k *udržitelnému* růstu. Podle studie uvedené v Easterlyho knize měla pomoc v hodnotě do 8 % HDP recipienta na růst hospodářství dané země nulový vliv a pokud se podíl pomoci ještě zvýšil,

¹⁴ Např: „It should come as no surprise that the *Dead Aid* [název knihy - poznámka autorky] prescriptions are market-based, since no economic ideology other than one rooted in the movement of capital and competition has succeeded in getting the greatest numbers of people out of poverty, in the fastest time“ [Moyo 2009: 145]. V této citaci Moyo odůvodňuje, proč ve své knize staví na první místo princip, že pro rozvoj je klíčový trh. V historii potírání chudoby totiž více než jakákoliv jiná ekonomická ideologie, uspěl nejvíce a rychleji právě trh ve spojení s kapitalismem a zásadou soutěže.

¹⁵ OSN chce v rámci své agendy SDGs do roku 2030 „[z]ajistit větší zastoupení a silnější hlas pro rozvojové státy v rozhodování v mezinárodních ekonomických a finančních institucích s cílem vytvořit efektivnější, věrohodnější, spolehlivější a legitimnější instituce“ [Informační centrum OSN v Praze 2016] a zároveň v rámci SDGs OSN cílí na podporu „oficiální rozvojov[é] pomoc[i] (ODA) a finanční[ch] tok[ů] zahrnující[ch] přímé zahraniční investice do států, které to potřebují nejvíce, zejména nejméně rozvinuté, africké země, malé ostrovní a vnitrozemské rozvojových státy, v souladu s jejich národními plány a programy“ [Informační centrum OSN v Praze 2016].

¹⁶ V anglickém originále kniha vyšla v roce 2006.

byl vysledován dokonce záporný vliv. Takovéto výsledky negují premisu tzv. velké ofenzívy (Big Push), že čím větší budou investice do pomoci, tím větší budou vyřešeny problémy, a tím větší budou výsledky. Dalším faktorem způsobujícím neefektivnost pomoci může být častá svázanost poskytnutí financí s podmínkou nákupu zboží či služeb právě v donorském státě [Easterly 2010: 20, 55, 60].

Easterly však není zastánce okamžitého a definitivního utnutí proudění finanční pomoci do Afriky - jako efektivní vnímá poskytování léků na odčervování, potravinových doplňků (např. železa, jódu a vitamínu A), očkování, edukace v oblasti pohlavně přenosných nemocí, prevence proti malárii, distribuce hnojiv, zajišťování přístupu k vodě či ke vzdělání [Easterly 2020: 385]. Tyto činnosti chápe jako „skromné intervence, které zlepšují životy lidí“ [Easterly 2020: 385]. Takováto pomoc sama o sobě ale podle něj k rozvoji nepovede. K tomu je nutné rozvíjet aktivity „vycházející z domácího úsilí, založen[é] na dynamickém chování jednotlivců a firem na volném trhu“ [Easterly 2010: 378, 379].

Velkou částí Easterlyho kritiky je nedostatek inovace v přístupu, jak pomoc delegovat a kam ji směřovat, neboť si uvědomuje, že je investováno stále tím téměř samým (megalomanským) způsobem do téměř těch samých (velko)projektů bez širší reflexe (ne)dosažených pokroků. I přes absenci výsledků byly restrukturalizační půjčky poskytovány Mezinárodním měnovým fondem a Světovou bankou přes 20 let. A co víc, jsou poskytovány i nadále, pouze pod označením “půjčky na zmírnění chudoby”. Plánovači pokračují stále v těch samých stopách. Mít pevně vytyčené konkrétní cíle může být přínosné pro zvýšení motivace, avšak volný trh, na jehož požadavky reagují tzv. hledači, funguje pouze na obecných cílech, jako je spokojenost zákazníků a výtěžek podnikatelů [Easterly 2010: 22, 81].

William Easterly proto rozlišuje právě mezi hledači a plánovači. Druhá skupina striktně rozhoduje, co a jak bude kam dopraveno, první typ lidí si ale zjišťuje, po čem je na trhu poptávka. Trhy totiž „[...] skrývají potenciál pro vzájemně

výhodné transakce“ [Easterly 2010: 84]. Plánovači bez kontaktu s reálným prostředím vytváří robustní celoplošné projekty, hledači se přizpůsobují místním podmínkám a následně si ověřují úspěšnost svého podniku. To, že se hledači musí zodpovídat trhu je to, co plánovačům chybí a úspěch se tak v jejich případech nedostavuje. A nejvíce se vždy musí zodpovídat místní, proto jsou právě oni nejčastěji těmi správnými hledači [Easterly 2010: 16, 26-27].

Oblastí, ve kterých by mohly velké rozvojové agentury přispět k rozvoji, je sdílení know-how¹⁷, například skrze praktické rady ohledně funkčnosti bankovních systémů a akciových trhů, pomoc s otevíráním trhu a rušením nepotřebných obchodních regulací a s dalšími makroekonomickými reformami. Takovéto aktivity by mohly snáze přinést výsledky, které by dlouhodobě pozitivně ovlivnily celý systém. Pokud budou mít hledači možnost přebírat a podle vlastní potřeby a potřeb trhu upravovat západní technologie, podoby institucí a samotné nápady, dokáží s sebou přinést rozvoj [Easterly 2010: 373, 379]. Easterly ve své knize také vzpomíná, že již Adam Smith upozornil na to, že: „v tržním systému každý sleduje vlastní zájem, ale v důsledku přináší společenský prospěch“ [Easterly 2010: 83].

¹⁷ OSN v rámci cíle SDGs číslo 17 uvádí, že ambicí je „[p]osílit spolupráci sever-jih, jih-jih, trojstrannou regionální a mezinárodní spolupráci v přístupu k vědě, technologiím a inovacím, a posílit sdílení znalostí za vzájemně dohodnutých podmínek, mimo jiné prostřednictvím lepší koordinace stávajících mechanismů, zejména na úrovni OSN, a prostřednictvím mechanismu mezinárodního zpřístupňování technologií“ [Informační centrum OSN v Praze 2016].

2 Informační a komunikační technologie v rozvojových zemích

2.1 Mobilní telefony

Každý mobilní telefon má samozřejmě svou cenu - to, kolik za něj zaplatíme, se odvíjí od výše nákladů na výrobu, ceny transportu z místa kompletace až na trh a také hodnoty značky výrobce. S každým “mobilem” ale přichází další cena, kterou někdo musí zaplatit. S mobilními telefony a zejména s jejich výrobou je spojena problematika těžby minerálů v konfliktních oblastech, otázka lidských práv, existence dětské práce a ochrana zdraví zaměstnanců¹⁸, či diskuze o recyklaci elektronického odpadu¹⁹. Při uvažování o vlivu mobilních telefonů na rozvoj nesmíme takováto témata opomínat.

Mobilní telefon v dnešní době poskytuje nejen způsob, jak pohodlně a rychle komunikovat s ostatními, ale stal se také standardním zdrojem zábavy, získávání informací a nástrojem mobilního bankovníctví. Neustálá produkce nových typů produktů a služeb spojených s mobilními telefony se stala obrovským obchodem pro výrobce, distributory i mobilní operátory.

Je odhadováno, že v roce 2015 bylo vlastníky mobilního telefonu 67 % obyvatel Afriky, tedy přibližně 1,13 miliardy lidí [Adepetun 2015]. Zde je však dobré

¹⁸ Více například v článku *Your cell phone, Congo's misery* z roku 2011 od Robin Wrightové (<http://edition.cnn.com/2011/11/28/opinion/wright-congo/>, datum přístupu 26. 12. 2015), o schopnosti a snahách výrobců mobilních telefonů zajistit takovou síť dodavatelů, která vyloučí původ tzv. krvavých či konfliktních minerálů piše zase např. Richard Gray v článku publikovaném v lednu 2016 s názvem *Apple, Samsung and Sony face child labour claims: Amnesty International say batteries used in mobile phones may contain cobalt mined by minors* (<http://www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-3406348/Congo-cobalt-mined-children-mobile-phone-Amnesty.html>, datum přístupu 26. 12. 2015). Problematikou se kromě v názvu článku zmíněné Amnesty International (dokument z roku 2016 s titulkem *Human Rights abuses in the Democratic Republic of the Congo power the global Trade in Cobalt*) zabývá také organizace OECD, která například již v roce 2013 publikovala dokument *OECD Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Affected and High-Risk Areas*

¹⁹ Na základě iniciativy různých agentur OSN vznikl například projekt StEP (Solving the E-waste Problem), v rámci něhož mají spolupracovat vůdčí firmy působící v tomto průmyslu, národní vlády, mezinárodní i nevládní organizace a zástupci vědecko-akademické obce. Vznikla také tzv. EWA (E-waste Academy) - iniciativa zaměřená na vládní orgány a střední až malé podnikatele z rozvojových zemí, kteří se recyklací a sběrem elektronického odpadu živí [Global e-Sustainability Initiative (2016). Dostupné na <http://gesi.org/partner/STEP>, datum přístupu 2. 1. 2016].

sledovat genderovou skladbu uživatelů - mobilní telefon v roce 2014 vlastnilo 77 % Ugandanů z celkové mužské populace, ze všech žen v Ugandě mobilní telefon však vlastnilo pouze 54 % a tento trend je možné vysledovat ve většině Afrických zemích (kromě JAR). Pokud lidé v anketách uvádí, že nejsou vlastníky mobilního telefonu, neznamena to, že k žádnému nemají přístup. V průzkumu z roku 2013 58 % Keňanů (mužů i žen), kteří nebyli majiteli vlastního mobilního telefonu uvedlo, že s nimi zařízení ale sdílí další osoba [Pew Research Center 2015]. V roce 2014 bylo v Keni majitelem mobilního telefonu 75 lidí ze 100, pevnou linku v tom samém roce oproti tomu však vlastnil pouze jeden ze 100 Keňanů [CIA World Factbook 2016].

Co pozitivního přináší mobilní telefony do rozvojových zemí? Díky mobilním telefonům roste nejen míra sociální interakce mezi členy rodin a komunit žijících v odlehlejších oblastech, ale roste také schopnost drobných podnikatelů získávat (pro oba autory - Dambisu Moyo i Williama Easterlyho) stěžejní informace o trhu (např. jaké jsou aktuální ceny jednotlivých komodit), mohou si snáze domlouvat schůzky se zákazníky, kteří jsou zase schopni hledat více nabídek. O to byli dříve, ve stálé absenci fungujících poštovních služeb a pevných linek a v ohledu na nekvalitní silniční síť, ochuzeni [Easterly 2010: 113].

Na Madagaskaru například existuje zdarma poskytovaná služba s názvem *3-2-1*, díky níž posluchači získávají širokou škálu informací např. i o násilí páchaném na ženách - jaké existují právní definice neakceptovatelného jednání a kam je možné se v případě potřeby obrátit. Linka, kde se skrze nastavené menu dostanete k informaci, kterou hledáte, funguje 24 hodin denně. Tuto službu měsíčně využije více než 200.000 unikátních uživatelů a uživatelék. V Turecku, Indii, Keni, Ghaně a Tanzanii funguje Vodafone Farmers' club, jehož členové skrze své mobilní telefony dostávají tipy pro větší úrodu či zprávy s předpověďmi počasí. V Ghaně a Nigerii existuje služba *Mobile Midwife* zprostředkovávaná Grameen Foundation, která informuje ženy během jejich těhotenství a prvního roku života dítěte o tématech jako je správná hygiena, výživa, prevence malárie

a její příznaky a to vždy právě v relevantní dobu. Pro negramotné je velkou výhodou služby možnost ovládání hlasem [GSMA 2015: 38-39].

Zejména subsaharská Afrika díky velkému potenciálu představuje jeden z nejdynamičtěji se rozvíjejících trhů. Navíc je odhadováno, že díky podstatnému populačnímu růstu bude obyvatelstvo Afriky v roce 2050 tvořit 25 % populace Země, v roce 2100 to má být až 39 % [Shapshak 2015].

2.2 Mobilní peníze

2.2.1 Vznik a definice fenoménu mobilních peněz

V březnu roku 2007 byl spuštěn projekt M-PESA (*pesa* znamená ve svahilštině peníze), který z mobilních telefonů pro Keňany vytvořil jakési mobilní peněženky. Tento projekt byl částečně dotován vládou Velké Británie (prvním poskytovatelem služby byla společnost Safaricom, jež je dceřinou společností britského Vodafonu a v Keni nadále zůstává vůdčím aktérem na trhu). Původně se mělo jednat o levnější systém, díky němuž by lidé mohli splácet mikrokreditové půjčky. Přínosem měl být i lepší přehled o toku vlastních financích. Během devíti měsíců, kdy byl systém pilotně spuštěn se ale ukázalo, že služba by mohla být mnohem více užitečná, kdyby se z ní stal nástroj bezhotovostních interpersonálních plateb [Mwangi – Rutten 2012: 82]. Jak Safaricom uvádí ve své výroční zprávě z roku 2014, tedy v době po sedmi letech od spuštění projektu, M-PESA je systém, který představuje rychlý, bezpečný, pohodlný a cenově dostupný způsob, jak poslat a obdržet peníze skrze mobilní telefon [Safaricom 2014:17]. Mobilní peníze skrze službu M-PESA však nelze vložit na jiný, než svůj účet. Až z něj je možné peníze přeposílat na další účty spárované se SIM mobilních telefonů [Safaricom 2016 b].

„Mobilní peníze“ lze definovat jako označení pro *peníze, které jsou uloženy pomocí uživatelské SIM (Subscriber Identity Modul) karty v mobilním telefonu, která se stává identifikačním prvkem namísto v konvenčním bankovníctví používaném čísle účtu. K převodům a vyřizování plateb je stále používán pouze*

mobilní telefon, do kterého se zadávají platební instrukce, pro jejichž autorizaci si uživatelé mohou nastavit čtyřmístný PIN kód. Základní entitou poskytující tyto služby je vždy operátor mobilní sítě (Mobile Network Operator - MNO), který na dané SIM uchovává hodnotu uživatelských vkladů a reálné peníze jsou zatím uloženy v bankách [UNCTAD 2012: 1, 26].

Podle dokumentu vydaném Keňskou centrální bankou v roce 2013 jsou tzv. E-money takovou monetární jednotkou, která je uchovávána v elektronické (i magnetické) podobě, a která je vydávána v protihodnotě ke keňské národní měně, a která je akceptována jako způsob platby dalšími osobami mimo jejího emitenta [Central Bank of Kenya 2013]. V Keni přímo v roce 2013 61 % majitelů mobilních telefonů využívalo tato jejich zařízení k finančním převodům. V tom samém období toto číslo dosahovalo v Ugandě 42 % a v Tanzánii 39 % [Pew Research Center 2015].

Vodafone pak ve své výroční zprávě z roku 2015 uvádí, že rychle rostoucí trhy v Asii a Africe produkují třetinu firemních zisků. Platforma mobilních peněz M-PESA je společností Vodafone popisována jako systém mobilních plateb, který zajišťuje finanční svobodu milionům lidí [Vodafone 2015]. V roce 2011 bylo v Keni 51 % lidí starších 15 let majiteli účtu u některé z formálních finančních institucí, v roce 2014 to už bylo 61 %. Ve vyspělých zemích si bankovní úvěr opatří 51 % všech firem, v rozvojových zemích je to nyní v poměru pouze 34 % firem. A podle *Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD)* má být právě fyzická i cenová dostupnost přístupu ke kvalitním finančním službám, jako je spoření, pojištění či poskytování půjček, hlavním tématem rozvojové agendy po roce 2015. Hlavní roli pak mají hrát nové technologie a inovativní podnikatelské postupy, díky nimž se zvýší finanční gramotnost a dojde k emancipaci širokých skupin obyvatelstva, se zvláštním ohledem na zrovnoprávnění žen a dívek a lidí s postižením [UNCTAD 2015].

V dokumentu věnovaném měření finanční inkluze ve světě v roce 2014 autoři uvádí, že pouze 62 % světové dospělé populace má zřízen účet v bance či u jiné

finanční instituce, nebo využívá služeb mobilních peněz. V období tří let od roku 2011 do 2014 počet dospělých lidí, kteří mají přístup k využívání oficiálních finančních služeb vzrostl o 700 miliónů a čísla ukazující počet lidí trpící finanční exkluzí klesla o 20 %. Účet napojený na systém mobilních peněz mají celosvětově 2 % dospělé populace. V subsaharské Africe je tento podíl až 12% [Demirguc-Kunt – Klapper – Singer – Van Oudheusden 2014: vi, 4].

Pro dosažení finanční inkluze může být překážkou nepravidelný příjem či všeobecně nedostatek finančních prostředků u mnohých z obyvatel, dále nezaměstnanost, přílišná nákladnost finančních služeb, koncentrace funkce hospodaření s rodinným rozpočtem v rukou jednoho jejího člena, ale i vzdálenost a špatné spojení s okolím, nedůvěra v systém či nízká míra vzdělání a finanční gramotnosti [UNCTAD 2015].

S používáním mobilních peněz se však finanční inkluze stává snadnější díky nižším nákladům a menším poplatkům pro zákazníky, pokrytí i odlehlých oblastí, a genderově neutrálním přístupu. Nicméně tyto služby jsou stále omezeny mírou likvidity v rámci sítě agentů, kteří jsou prostředníky mezi zákazníkem a operátorem. Problémy mohou také přetrvávat pro občany s postižením či pro starší a méně fyzicky mobilní občany. Dále je zde možné riziko při nekoordinovanosti finančních a telekomunikačních regulatorních úřadů, a to také v rámci mezinárodního působení. Monopolní postavení jednoho či několika aktérů by zase mohlo vést k zvýšení cen těchto produktů [UNCTAD 2015].

Podle tzv. Global Findex zprávy Světové banky pro rok 2014 je to právě Keňa, která je považována za zemi, kde ke zjednodušení přístupu k finančním službám dochází nejvíce, a sice právě díky vzestupu mobilních peněz a služeb s nimi spojenými. Do budoucna je pak očekáván stále sílící trend digitalizace plateb za spotřební účty, jako je např. platba za elektřinu či vodu, dále školní poplatky, nákupy, a prodej zemědělských komodit a to zejména v oblasti východní Afriky, jejíž ekonomika je na zemědělství založená [Herbling 2016].

Mobilní peníze a mobilní bankovníctví se nyní využívají v různých formách a v různé míře ve většině rozvojových zemích. Příloha č. 1 ukazuje mapu, která zachycuje rozšíření mobilních peněz ve světě v roce 2013 a příloha č. 2 graficky znázorňuje pořadí v počtu uživatelů mobilních peněz již pouze mezi africkými státy, kdy na prvním místě jasně dominuje právě Keňa.

V roce 2014 Vodafon také oznámil, že chce platební systém M-PESA přenést do Rumunska, kde bude společnost cílit na 7 miliónů lidí, kteří spíše než kreditními kartami platí především hotovostí i na ostatní Rumuny, kteří mohou těžit výhody z možnosti přeposílat peníze pomocí textových zpráv. Limit transakcí by měl být stanoven na maximálně 30 000 lei (ani ne 10 USD) denně. Zatímco i tato služba by byla stejně jako v Africe založena na transakcích zadávaných skrze textové zprávy, strategie pro vyspělé trhy se soustředí spíše na bezkontaktní platební platformy, díky nimž by zákazníci mohli zaplatit přiložením mobilního telefonu na platební terminál v dané prodejně. V evropském kontextu se Vodafon pravděpodobně zaměří na trhy ve střední a východní Evropě. V tomto prostoru již operuje v České Republice a Maďarsku, přítomný je skrze partnerství s jinými subjekty i v Lotyšsku, Polsku a Rakousku [Kate Holton 2014].

2.2.2 Systém mobilních peněz a jeho aktéři

Už s masivním přílivem mobilních telefonů na africký trh začali jejich noví uživatelé mezi sebou směňovat předplacené minuty určené k volání, tzv. airtime, za zboží i za služby. Airtime se jako měna a platidlo běžně používá v Pobřeží Slonoviny, Egyptě, Ghaně, Ugandě, Nigérii i Keni. Na rozdíl od mobilních peněz hodnota airtime není přímo závislá na hospodářské politice vlády, míře její zodpovědnosti při tisku nového oběživa a schopnosti vlády udržovat přijatelnou míru inflace (proto je také velmi oblíben např. v Zimbabwe). Pomocí airtime je navíc možné platit bez jakékoliv registrace a tedy bez jakéhokoliv čekání. Anonymita takovýchto plateb ale přináší větší příležitosti pro různé kriminální

a extremistické skupiny pro provádění zcela skrytých transakcí. Mobilní operátoři navíc de facto vydávají vlastní měnu a nastavují její směnný kurz a to bez koordinace s centrálními bankami [The Economist 2013].

V systému, který kolem mobilních peněz vznikl, pak ale figuruje hned osm základních aktérů, kteří jsou mezi sebou navzájem propojeni přímými vztahy, a zároveň každý hraje jinou roli a čerpá odlišné benefity. Prvním subjektem jsou stejně jako u airtime MNO, kteří zajišťují mobilní infrastrukturu a mají k dispozici již existující základnu uživatelů, kteří využívají jimi poskytované telekomunikační služby. Mnoho z MNO tak nejen díky značnému marketingu disponuje statusem uznávané značky s vysokou důvěrou na trhu. MNO se díky mobilním penězům může potenciálně zvyšovat počet zákazníků a tudíž i výnosnost svého podnikání [UNCTAD 2012: 2].

Druhým aktérem jsou banky, nebo jiné oficiální finanční instituce s bankovní licencí a infrastrukturou umožňující výměnu peněz mezi více stranami. V těchto partnerských bankách jsou uloženy reálné vklady, proti nimž jsou vydávány mobilní peníze. Jejich funkcí je také zprostředkování shody s národními finančními regulacemi a politikami [UNCTAD 2012: 2, 22]. Třetím subjektem jsou pak právě regulatorní orgány z různých sektorů. Ty zajišťují legislativní úpravu systému mobilních plateb, skrze níž je zajištěna ochrana zákazníků, stabilita trhu a systém se tak může dále rozvíjet. Velkou roli mají často centrální banky a telekomunikační úřady, které také sledují cíle národních vlád, jako je rozvoj skrze finanční a komunikační inkluzi obyvatel [Šedivcová 2014: 123, UNCTAD 2012: 2].

Čtvrtým subjektem je zprostředkovatelská síť. Ta se může skládat z obchodních jednatelů či zmocněnců (dále označovaných jako agenti), bankomatů nebo poboček. Na této úrovni dochází k výměně hotovosti za mobilní peníze, a na vyžádání, i obráceně k vybrání hotovosti z účtu uživatele mobilních peněz. Jako jedna z příčin úspěchu mobilních peněz v Keni je často uváděna právě

rozsáhlá síť agentů²⁰, zatímco zprostředkovatelská síť vytvořená bankami je soustředěná ve městech nebo hustě osídlených oblastech [UNCTAD 2012: 2]. Pátým typem aktérů jsou obchodníci, kteří za své zboží a služby přijímají platby ve formě mobilních peněz [UNCTAD 2012: 2]. Šestým subjektem jsou firmy, které využívají mobilní peníze jako nástroj poskytování svých služeb. Například lze uvést společnosti poskytující pojištění či instituce poskytující mikro-finanční služby [UNCTAD 2012: 3]. Sedmým typem hráčů jsou například výrobci mobilních telefonů, dodavatelé síťového zařízení atd. [UNCTAD 2012: 3]. Osmým článkem ekosystému mobilních peněz jsou uživatelé, tedy zákazníci operátorů, kteří těží z nižších nákladů na převody svých financí a celkově z větší efektivity systému [UNCTAD 2012: 3].

²⁰ Agenti pracující pro Safaricom musí být majiteli bankovních účtů, protože jimi vybraná hotovost je následně vložena na konta zvaná *M-PESA Trust Accounts*, která jsou společností Safaricom Keňa vedena v rámci účtů u třech různých komerčních bank. Ač se pravidelně jedná o velké částky, díky takovému nastavení systému M-PESA je s vklady, tj. reálnými penězi, které kryjí měnu mobilních peněz, zacházeno jako s běžnými depozity na bankovní účet podle podmínek stanovených centrální bankou [Jack – Suri 2014: 5].

3 Případová studie platformy M-PESA a jejího úspěchu v Keni

3.1 Důvody úspěchu prvních mobilních peněz v Keni

Úspěch služby M-PESA v Keni byl zapříčiněn právě unikátní konstelací postavení těchto aktérů. Za nejdůležitější můžeme považovat vysoký podíl populace vlastníci mobilní telefon (viz následující kapitola). Jedním z dalších hlavních důvodů počátečního úspěchu M-PESA byl dále fakt, že služba začala být poskytována právě společností Safaricom, která byla již v té době největším mobilním operátorem na trhu a lidé tak měli v poskytovatele zcela nové služby důvěru. V tomto případě tedy monopolní postavení Safaricomu vedlo k rychlému rozšíření zákaznické základny [Popper 2015].

Uživatelé M-PESA navíc nebylo nutné v nějaké větší míře lákat k přistoupení využívání mobilních peněz od nějakých konkurenčních služeb, například od bankovních institucí. Zákazníky se stali ti, jež dříve neměli přístup k oficiálním finančním službám - a to až už v důsledku nespolehlivých a nedostatečných dopravních spojení, nerozvinutosti bankovního sektoru či slabé vlády, která byla ochotna, stejně jako klasické finanční instituce, podstoupit mnohem větší riziko zneužití takovéto služby pro nelegální aktivity (praní špinavých peněz by bylo bez jakékoliv regulace možné uskutečnit pouze posláním SMS zprávy). V počátku skutečně portály s mobilními penězi mohli využívat a zřejmě využívali i obchodníci s drogami a pašeráci, ale centrální banka se distancovala a do systému se nevměšovala (tolerovala například téměř úplnou absenci pojištění vkladů - v případě nedodržení závazků by pak velmi pravděpodobně nebylo možné peníze všem nespokojeným zákazníkům vrátit) [Popper 2015]. Analytik mobilního bankovníctví Peter Wennemacher k úspěchu M-PESA přímo říká: „[a]ll the reasons it worked there are the same reasons that it wouldn't work if you tried to bring it to the more developed and tightly regulated markets“ [Popper 2015], tedy, že úspěšnost v Keni byla zapříčiněna

tím, čím byl projekt M-PESA v rozvinutých státech odsouzen k neúspěchu kvůli přísnější regulaci tamních trhů²¹.

Velkou výhodou také bylo a je snadné ovládání aplikace M-PESA, které na uživatele nekladlo přílišné nároky na technické schopnosti. Dalším důvodem úspěchu byla široká základna agentů po celé zemi - čísla jsou uvedena v tabulce č. 1 v následující kapitole.

V Keni byly a jsou mobilní peníze také využívány jako jednodušší způsob zasílání domácích remitancí [KPMG 2012: 5]. V rozvojových zemích celosvětově tyto remitance v roce 2014 stále posílalo v hotovosti okolo 14 % dospělých lidí (kolem 270 miliónů lidí), kteří nevyužívají žádné oficiální finanční služby a 5 % z nich, tedy okolo 100 miliónů, peníze svým příbuzným předávalo přímo při osobním setkání. V rámci subsaharské Afriky pak remitance v hotovosti posílá dokonce 22 % lidí vyloučených z finančních služeb a 12 % tak činí osobně při setkání [Demirguc-Kunt – Klapper – Singer – Van Oudheusden 2014: 5-6]. Potenciál pro využití mobilních peněz je tak stále velký.

3.2 Sociální a hospodářské podmínky v Keni

Keňa, kde je systém mobilních peněz nejuspěšnější, byla v roce 2015 s téměř 46 miliony obyvateli 31. největším státem na světě. Odhaduje se, že 41,5 % z celkové populace tvoří děti do věku 14 let. Druhou nejpočetnější skupinou jsou lidé mezi 25 a 54 lety (33,17 %), dále následuje skupina mladých ve věku 15 až 24 let (18,6 %), lidé mezi 55 a 64 lety tvoří 3,76 % populace a občanů starších 65 je 2,85 % [CIA World Factbook 2016].

82,6 % obyvatel Keni bylo v prosinci 2014 majiteli mobilního telefonu, číslo se tedy blíží hodnotě 33,3 milionu lidí, oproti roku 1999, kdy vlastnilo mobilní telefon okolo 10 000 Keňanů (mužů i žen). Rychle a ve velké míře vzrostl i počet

²¹ I v dalších afrických a asijských zemích, kde byl projekt mobilních peněz spuštěn následně, byly ale regulatorní úřady už také striktnější než v Keni a nastavené hranice ohledně toho, které entity mohou sloužit jako finanční instituce, byly těsnější [KPMG 2012: 7].

uživatelů internetu z jednoho milionu v roce 2005 na 22 miliónů (47 % obyvatel) v roce 2014 [Government of Kenya 2016].

Podíl obyvatel žijících ve městech je 25,6 % z celkové populace Keni. Míra vzdělanosti, která je myšlena jako schopnost lidí starších 15 let číst a psát, dosahuje mezi muži kolem 81 % a u žen dosahuje přibližně 75 % [CIA World Factbook 2016]. Je odhadováno, že mimo hranice Keni žije tři milionová diaspora, která se stále zvětšuje. Zvyšuje se i hodnota remitancí, jež tito lidé zasílají zpět do domoviny - v roce 2004 se jednalo o 338 milionů USD, v roce 2014 už to bylo 1,4 miliardy USD. Za období 10 let tedy můžeme vypočítat nárůst o 315 %. Hodnoty poslaných remitancí za měsíc pak mezi lednem 2013 (2 miliony USD) a květnem 2015 (12,1 milionu USD) vzrostly o 500 % [Mbugua 2015: 4, 11].

V Keni se setkáme i s velkým počtem domácích remitancí. Lidé, kteří předtím museli za svými příbuznými kvůli předání naspořené podpory pro rodinu cestovat, nebo museli důvěřovat známým, že peníze, které s nimi pošlou skutečně předají - kdy zde zároveň při manipulaci s hotovostí neustále byla hrozba ztráty či krádeže peněz, nemuseli být při představení služby M-PESA přemlouváni k odchodu od jiných poskytovatelů finančních služeb. Tito zcela noví zákazníci na trhu začali službu M-PESA pro své potřeby masivně využívat. Východní Afrika nyní také často bývá označována jako "Silicon Savannah", stává se totiž častým cílem investic technologických společností [Olopade 2014]. A v rámci východní Afriky je to právě Keňa, která je ekonomickým a dopravním uzlem, nicméně je stále zemí s nižším středím příjmem a půjčky od mezinárodního společenství, stejně jako zahraniční pomoc, jsou pro ni stále důležité. Reálný růst keňského HDP v roce 2013 dosahoval výše 4,7 %, v roce 2014 to bylo 5,3 % a v roce 2015 6,5 % (22. nejvyšší na světě). Kolem 80 % lidí v Keni je alespoň částečně zainteresováno v zemědělství²², které produkuje celou

²² Hlavními exportními komoditami Keni je čaj, zahradnické produkty (Keňa vyniká ve vývozu řezaných květin, které dováží na holandskou burzu), káva, ryby a ropné produkty a cement [CIA World Factbook 2016].

jednu čtvrtinu celkového HDP Keni. A zároveň přes 85 % zemědělské produkce pochází od drobných farmářů. Kolem poloviny HDP se pak odvíjí ze sektoru služeb. V terciárním sektoru a v průmyslu dohromady je pak zaměstnáno kolem 25 % populace [CIA World Factbook 2016]. A právě početní střední a menší obchodníci, často farmáři, majitelé a majitelky různých pohostinství a salónů jsou ti, kteří platby skrze M-PESA v Keni využívají. Jako definiční znak keňského hospodářství je na webových stránkách americké Ústřední zpravodajské služby (CIA) přímo uvedeno, že v Keni existuje silná rostoucí podnikatelská střední třída, jejíž potenciál pro růst ekonomiky a zmírnění chudoby má být ale brzděn vysokou mírou korupce. Díky držení statusu finančního centra regionu východní Afriky se také zvyšuje potenciál pro kriminální činnost spojenou s praním špinavých peněz a pro výskyt aktivit spojených s obchodem s narkotickými látkami. Problémem je také dlouhodobá 40% nezaměstnanost. Vliv na rozvoj země má také fakt, že v Keni ročně na HIV/AIDS zemře na 33 000 lidí (údaje z roku 2014), což je deváté nejvyšší číslo na světě. Hrozbou pro pozitivní hospodářský vývoj Keni je i nedostatečná infrastruktura - přesto, jak CIA uvádí, že se vláda prezidenta Kenyatty snažila zasadit o příliv zahraničních investic. Těch v roce 2014 nejvíce, 23,4 %, přicházelo z Číny, dále 21,3 % investic bylo z Indie, 7,6 % z USA, 6 % tvořily investice ze Sjediněných arabských emirátů a 4,5 % z Japonska [CIA World Factbook 2016]. Například výše investic americké rozvojové agentury do Keni pak stále každoročně stoupá²³: v roce 2013 investice dosahovaly výše 260,4 miliónů USD, v roce 2014 384,2 miliónů USD a v roce 2015 to bylo již 458,6 miliónů dolarů [USAID 2016]. V roce 2014, kdy byl 1 USD směňován za 85 KShs, zároveň dosáhla výše amerického exportu do Keni 1,6 miliardy USD

²³ Barack Obama jednou během své návštěvy v JAR řekl: „Our primary interest when it comes to working with Africa on energy issues has to do with how do we power Africa so that it can be an effective market creating jobs and opportunity in Africa, but then we also have somebody to trade with and sell iPods to, and airplanes, and all kinds of good stuff” [Shapshak 2015]. Těmito slovy zdůraznil nutnost posílení a rozvoje Afriky tak, aby zde fungoval efektivní trh, který bude tvořit nová pracovní místa, ale zároveň zde pro USA bude existovat konsolidovaný trh, kam budou moci americké společnosti dodávat Obamou zmíněné iPody či letadla.

(136 miliard KShs). Keňa v protiváze do USA ve stejném roce exportovala zboží v hodnotě 520 miliónů USD (44,2 miliard KShs)²⁴ [USAID 2014].

V roce 2011 bylo pouze 25 % dospělých Keňanů majiteli bankovních účtů. O rok později 86 % majitelů mobilních telefonů používalo mobilní peníze [KPMG 2012: 7]. Ve výroční zprávě společnosti Safaricom z roku 2013 jsou dále uvedeny odhady o 200 miliardách KShs, které mají stále ležet mimo formální bankovní systém [Safaricom 2013: 39]. Pro využití služby M-PESA je zde tak stále velký potenciál.

Keňské ministerstvo decentralizace a plánování v roce 2013 vydalo materiály s názvem Kenya Vision 2030, jejichž obsahem je plán na produkci takových opatření, která by do roku 2030 pomohly v Keni zvýšit životní standard obyvatel a došlo k inkluzivnímu ekonomickému růstu díky silnému partnerství veřejného a privátního sektoru. Za stěžejní jsou v dokumentu označeny daňové reformy, které mají pro Keňu přinést vlastní prostředky na financování rozvojových projektů a programů. Velkým přínosem má být zavedení možnosti odvádět daně pomocí mobilních peněz skrze Common Cash Receipting System, tedy systém, který bude integrovaný s Keňskou centrální bankou (CBK). Podle Kenya Vision 2030 je pro dosažení stanovených cílů do roku 2030 rozhodující faktor pokračujícího trendu ekonomického růstu vedeného využíváním informačních a komunikačních technologií [Ministry of Devolution and Planning 2013: ii, xii, 14, 32].

V roce 2010 byla v Keni také schválena nová ústava, která omezila moc prezidenta, byly podniknuty kroky k decentralizaci a k odstoupení od politiky mocenského boje mezi jednotlivými kmeny. Do ústavy byla nově zařazena Listina základních práv občanů [Greste 2010].

Po teroristických útocích na obchodní centrum Westgate v Nairobi v roce 2013 a po útocích somálského islamistického hnutí al Shabaab na Univerzitu ve městě

²⁴ Jedním z SDGs cílů je „[v]ýrazně zvýšit vývoz rozvojových zemí, zejména s cílem zdvojnásobit podíl nejméně rozvinutých států na světovém vývozu do roku 2020“ [Informační centrum OSN v Praze 2016].

Garissa v dubnu 2015, o kterých kvůli velkému počtu obětí informovala celosvětová média, pak znatelně oslabil keňský sektor turismu. Mnoho lidí ztratilo zaměstnání a stát přišel o velkou část svého příjmu [Morris 2015].

V Keni tak velkou roli hraje stále mnoho bezpečnostních faktorů²⁵, které se pojí právě například s geografickou polohou a menší stabilitou vlád v Keni, které mohou zvýšit či snížit počet nejen zahraničních investic a výši růstu HDP. Proto by například analýza vztahu vývoje hodnot HDI v rozmezí let 2006 až 2015 k nastoupení mobilních peněz na keňský trh mohla být velmi zavádějící. Práce, jak již bylo dříve uvedeno, tedy bude pro analýzu stanovené teze v úvodu práce uvažovat vztah mobilních peněz a rozvoje ve smyslu naplňování rozvojových cílů OSN.

3.3 Regulatorní činnost keňských orgánů

Oblastmi regulatorní činnosti, které se mobilních peněz nejvíce týkají, je e-obchod, ochrana zákazníka, telekomunikace, finanční regulace, právo hospodářské soutěže a ochrana dat a soukromí [UNCTAD 2012: 18, 20]. Centrální banky by měly vykazovat takovou činnost, aby v případě zhroucení platformy mobilních peněz byly minimalizované potenciální škody na národním platebním systému [UNCTAD 2012: 27]. V prosinci 2014 například činila výše transakcí provedených v Keni skrze mobilní bankovníctví 25 miliard USD za rok, tedy průměrně 68 milionů dolarů denně [Government of Kenya 2016]. Když transakce dosahují takovýchto částek, zhroucení systému by již mělo nutně záporný vliv na celé keňské hospodářství.

Stěžejní je pak také harmonizace regulatorní činnosti mezi sektory, ale i mezi vládami - mobilní peníze jsou fenoménem spojeným s novými technologiemi, se kterými přichází zcela nová a velmi rychle se vyvíjející oblast *kyberzločinu*, který překonává politické hranice států [UNCTAD 2012: 18].

²⁵ Ve článku Zvonění, které probudilo Afriku píše Tomáš Nídr, že pro rozvoj je zásadní to, že „vlády hospodaří lépe a že na kontinentě je méně válek než dříve. Tato stabilita dává lidem peníze navíc, které mohou utratit i za něco jiného než za zajištění přežití. Taková poptávka vytváří nové pracovní příležitosti“ [Nídr 2014].

V roce 2013 byly Keňskou centrální bankou vydány tři dokumenty přímo se týkající mobilních peněz. Jsou jimi: A. *Ani-money Laundering Guidelines for the Provison of Mobile Payment Services*, B. *E-money Regulation*, a C. *Retail Transfers Regulation: Regulation for the Provision of Electronic Retail Transfers*, které byly začleněny do National Payment System Act z roku 2011.

V dokumentu A je například uvedeno, že provozovatel služeb či zprostředkující agent má podniknout takové kroky, které mohou snížit riziko užívání produktů spjatých s mobilními platbami k praní špinavých peněz či financování terorismu. Mezi tato opatření patří nastavení limitů pro platby a transakce. Čím větší bude povolená hodnota a frekventovanost transakcí, tím větší bude riziko, a to obzvláště v případě, že zákazníci mohou být majiteli více uživatelských účtů. Situaci, kdy na jednom účtu za den vznikne obrat větší než 100.000 keňských šilinků (KShs)²⁶, nebo když je z některého z osobních účtů týdně převedeno více než 300 000 KShs, je již vhodné prověřit a případně ohlásit příslušným orgánům. MNOs proto limity jednotlivých druhů plateb nastavily tak, aby k takovýmto podezřelým transakcím docházelo pouze minimálně. Dalším preventivním opatřením je povinná legitimace žadatele o poskytnutí služby - k tomu je přípustný např. rodný list, pas, občanský či řidičský průkaz [Central Bank of Kenya 2013 a: 4].

Regulace označená pod písmenem B mimo jiné vytyčuje práva CBK, která může v rámci ochrany držitelů mobilních peněz po poskytovateli služeb chtít sdílení informací např. o proceduře rekrutování nových agentů, lokaci jejich navrhovaných stanovišť, informace o materiálech používaných při školení těchto agentů, informace o zabezpečení či popis využívaných technologií k poskytování služeb [Central Bank of Kenya 2013 b: 11]. Dále je v tomto dokumentu poskytovatelům služeb spjatých s “e-money” uloženo uchovávat záznamy o každé transakci po dobu 7 let [Central Bank of Kenya 2013 b: 13]. Na konci každého kalendářního měsíce pak musí každý poskytovatel do 10 pracovních dnů

²⁶ 1 USD je na počátku roku 2016 přibližně 101 KShs [Central Bank of Kenya 2016].

odevzdat CBK dokumentaci ohledně počtu nově zřízených uživatelských účtů, objemu a hodnotě provedených transakcí, celkové výše finančních zůstatků ve formě mobilních peněz, vlastního likvidního majetku, případů krádeže či podvodu, pokud k nějakým došlo (na agentech či zákaznících), a počtu stížností, které musí být seřazeny podle kategorií [Central Bank of Kenya 2013 b: 16].

KCB si také vyhrazuje právo pověřit emitenta mobilních peněz k rozdělení jeho vkladů do více bankovních institucí, stejně jako KCB může také vymezit určité druhy investic, které partnerské banky nemohou s takovými penězi podnikat. To vše v úmyslu minimalizovat riziko, že by špatná investice uložených finančních prostředků ovlivnila uživatele mobilních peněz, kterými se v průběhu času stala většina keňské společnosti [UNCTAD 2012: 27].

Dokument *Retail Transfers Regulation: Regulation for the Provision of Electronic Retail Transfers* byl pak sepsán za účelem usnadnění poskytování elektronických platebních služeb, aniž by byla ohrožena bezpečnost a efektivita národního platebního systému. Za další cíl této regulace je uvedeno zajištění standardů pro ochranu spotřebitele a krizového managementu [Central Bank of Kenya 2013 c].

Tyto celistvé dokumenty jsou ale až z roku 2013, vznikly tedy šest let po spuštění služby M-PESA. Jiné regulace přicházely v čase, tak jak se objevovala témata, která bylo nutné postihnout. Nejdříve se například kvůli vkládání pouze malých částek nepředpokládalo, že by depozity mobilních peněz měly generovat jakýkoliv úrok. V případě M-PESA však výše vkladů vzrostla a v roce 2011 generovala úrok ve výši 7,5 miliónů USD. Keňská centrální banka zprvu nařídila společnosti Safaricom tuto sumu darovat na charitu, později pak bylo doporučeno nalézt způsoby, jak tyto načtené úroky investovat tak, aby se snížila cena služeb pro zákazníky, jejichž peníze za vznikem těchto peněz stojí. V ostatních státech východní Afriky ale pokyny pro MNO v tomto směru nejsou. V tomto kontextu ale také vzniká otázka, zda by právě MNO neměli být povinni vyplácet

svým zákazníkům úroky? Dokument *The Kenya Draft E-money Regulation* však platformám vystavujícím mobilní peníze výslovně zakazuje, aby svým uživatelům platily jakýkoliv úrok nebo další odměny, čímž jasně stanovuje, že mobilní peníze nemohou být přímým nástrojem pro investice či zúročování úspor. Služby jako M-Kesho toto nařízení obcházejí tak, že peníze z mobilní peněženky se během procesu převádí na řádné bankovní účty, z nichž je posléze již možné generovat úrok [UNCTAD 2012: 27-28].

Dobře nastavený systém a regulace mobilních peněz může posloužit i samotným vládám. Vlády díky mobilním penězům mohou v prostředí doposud limitovaném dosahem finančních institucí zefektivnit výplaty mezd státním zaměstnancům a výplaty dávek svým občanům. Státní podporu přitom nejen v Keni, ale i v dalších rozvojových státech pobírají zejména ti, co jsou zároveň také postiženi ekonomickou exkluzí. S jejich začleněním do formální ekonomiky bude prosazování sociálních politik, jako jsou například nouzové příspěvky po katastrofách, při epidemiích a při lékařské léčbě, snazší [UNCTAD 2012: 32]. Ve zprávě OSN z roku 2012 je však upozorňováno na možné negativní důsledky uvalení nové daňové zátěže na transakce mobilních peněz. Tato zátěž by totiž padla přímo na bedra uživatelů, nikoli poskytovatelů služeb a v důsledku zdražení nákladů na užívání mobilních peněz by se snížily objemy transakcí. Celý systém by se více připodobnil představám obyvatelstva o nedostupnosti bankovních služeb kvůli jejich nákladnosti a k žádoucí finanční inkluzi těch nejchudších obyvatel by znovu nedošlo. Mobilní peníze by tak mohly být pouze alternativou běžných bankovních účtů pro ty, kteří je již mají [UNCTAD 2012: 32].

Skrze *Finance Act 2012* však keňská vláda na poplatky z převodů mobilních peněz a veškeré další finanční transakce zavádí 10% spotřební daň²⁷, která vstoupila v účinnost 5. února 2013. V reakci na toto nové zdanění Safaricom přenastavil své tarify pro poskytování služby M-PESA [Safaricom 2013: 5]

Ke snížení nákladů za služby by pro uživatele mobilních peněz však mohl pomoci návrh keňské vlády z ledna 2016, který by mobilním operátorům uložil sdílet jejich síťovou infrastrukturu. Cílem má být povzbuzení soutěže na trhu, z něhož však odchází jeden z (mimo Safaricomu) hlavních provozovatelů platformy mobilních peněz, společnost Orange, která na keňském trhu negenerovala zisky [CitizenTv 2016].

V lednu 2013 keňská vláda také vydala zákon o povinné registraci všech předplatitelů a odběratelů mobilních služeb. Zákon byl poté ještě v prosinci 2013 upraven skrze *Kenya Information and Communications Act*. Tím byly nastaveny přísnější sankce pro případ nedodržení zákona a došlo k postavení pouličního prodeje SIM karet mimo zákon [Safaricom 2014: 7].

3.4 Statistické údaje podkládající argumentaci o úspěšnosti M-PESA

Na počátku roku 2008 službu M-PESA využívaly téměř 2 miliony uživatelů, hranice 5 miliónu byla přesažena v březnu 2009 a v březnu 2010 využívalo tuto službu více než 8 miliónů lidí. Jednalo se tedy přibližně o 50% meziroční růst. V roce 2012 M-PESA již využívalo téměř 15 miliónů zákazníků [Safaricom 2010: 5, 22, Safaricom 2012: 2].

V současnosti je odhadováno, že služba M-PESA je v Keni využívána v 97 % domácnostech a denně skrze tento systém projde 6 miliónů transakcí.

²⁷ Ve výše zmíněné zprávě OSN z roku 2012 jsou jako příklady daňových sazeb uvedeny daň na předplacené mobilní hlasové služby ve výši 26 % (16 % DPH, a 12 % spotřební daň). V Ugandě je pak stejná daň nastavena na 30 % (18 % HDP a 12 % spotřební daň) [UNCTAD 2012: 32]. Jedná se tedy o kombinaci více než 15 % HDP a větší než 10 % spotřební daně - v případě keňskou vládou zavedené nové daně byla však sazba nastavena "pouze" na 10 % spotřební daň.

V roce 2015 pak skrze M-PESA byla převedena částka, která je přibližným ekvivalentem hodnoty 42 % keňského HDP [Pharm Access 2016].

Nejstarší online dostupnou výroční zprávou společnosti Safaricom je ta za rok 2009. V tomto roce, stále krátce po spuštění, avšak po dostatečné době, kdy se již ukázal potenciál mobilních peněz, Safaricom přiznal roční tržby za službu M-PESA v hodnotě 12,93 miliard KShs²⁸ (přibližně 128 miliónů USD), v roce 2015 tyto tržby vzrostly na 32,63 miliard KShs (cca 322 miliónů USD) [Safaricom 2012: 4, Safaricom 2015: 4].

V následující tabulce jsou prezentovány tržby společnosti Safaricom Keňa v průběhu let 2009 až 2015²⁹, jsou zde také uvedeny počty uživatelů a agentů.

Tabulka č. 1: Data z výročních zpráv společnosti Safaricom z období mezi lety 2009-2015

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Počet uživatelů celkově (v miliónech obyvatel)	13,36	15,79	17,1	19	19,4	21,57	23,35
Roční tržby za M-Pesa (v miliardách KShs)	2,93	7,56	11,7	16,87	21,8	26,56	32,63

²⁸ Na začátku dubna 2016 1 USD se rovnal hodnotě 101 keňských šilinků (KShs) [XE Currency Converter, <http://www.xe.com/currencyconverter/convert/?Amount=1&From=USD&To=KES>, datum přístupu 2. 4. 2016].

²⁹ Bob Collymore, výkonný ředitel keňského Safaricomu, v daňovém přiznání za rok 2015 deklaruje plat ve výši 10 miliónů KShs měsíčně (cca 99,000 USD) [Murimi 2015]. Výše jeho platu může být jedním z faktorů, který může dobře demonstrovat bezprecedentní úspěch v generaci zisku největšího keňského MNO, který distribuuje službu užívání mobilních peněz.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Roční tržby celkově (v miliardách KShs)	70,48	83,9	94,8	106,9	124,3	144,67	163,36
Provozní zisk před zdaněním (v miliardách KShs)	15,3	20,9	18,3	17,4	25,4	34,98	46,1
Počet agentů	7,000	17,653	24,000	39,400	65,547	81,025	85,756

zdroj: Safaricom Annual Report 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 (dostupné z <http://www.safaricom.co.ke/investor-relation/financials-and-reports/annual-reports>, datum přístupu 3. 3. 2016)

Mezi 200 partnery Safaricomu, kteří již v roce 2010 přijímali platby skrze M-PESA, byli i *Kenya Power and Lighting Company*, *Nairobi Water Company* a *Kenya Airways*. Uživatelé M-PESA tak mohli platit účty například za elektřinu i za vodu skrze své mobilní telefony (funkce Pay Bill). Pro obě strany je takovýto způsob výhodnější - roste efektivita, snižují se poplatky a časová náročnost. Objem tohoto typu transakcí dosáhl 4,1 miliardy KShs [Safaricom 2009: 27].

Posílání peněz skrze M-PESA pak v tom samém roce využívalo 50 organizací (Bulk Payment Service), které tak například mohly snadněji vyplácet mzdy. Hodnota těchto plateb dosáhla částky 1,36 miliardy KShs [Safaricom 2010: 23]. Nicméně takovéto typy transakcí byly v roce 2010 stále teprve na vzestupu. Systému dominovaly interpersonální transakce mezi zákazníky služby M-PESA (P2P)³⁰, které již během finančního roku 2008 až 2009 měsíčně dosahovaly

³⁰ Jako výhodu využívání mobilních peněz při P2P platbách jeden ze zákazníků Safaricomu například uvedl, že když mu lidé platili útratu v hodnotě 300 šilinků tisícovou bankovkou, musel dlouhou dobu hledat drobné na vrácení. S mobilními penězi tak šetří čas a on i zákazníci jsou spokojenější [Safaricom 2012: 31].

hodnot 17 miliard KShs, tedy přibližně 168 miliónů USD [Safaricom 2009: 27, 29].

Důležitým milníkem byl rok 2012, kdy 25 bank umožnilo jejich zákazníkům přeposílat peníze mezi jejich bankovními účty a účtem M-PESA. Svůj M-PESA účet tak zákazníci mohli také spravovat z více než 700 Pesapointů, bankomatů patřících Equity Bank a Diamond Trust Bank [Safaricom 2012: 31].

3.5 Limity transakcí M-PESA a výše poplatků za využití služby

Podle oficiálních webových stránek společnosti Safaricom jsou limity pro registrované uživatele služby M-PESA a jejich převody od 21. 8. 2014 nastaveny takto:

Tabulka č. 2: Nastavení limitů pro transakce prováděné skrze platformu M-PESA k únoru roku 2016

Maximální hodnota zůstatku na účtu	100, 000 KShs
Maximální hodnota transakcí za den	140, 000 KShs
Maximální hodnota 1 transakce	70, 000 KShs
Maximální hodnota 1 transakce na vrub neregistrovaného účtu	35, 000 KShs
Minimální hodnota 1 transakce	10 KShs
Minimální hodnota výběru u M-PESA agenta	50 KShs

Zdroj: Safaricom 2016 (<http://www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/get-started-with-m-pesa/m-pesa-tariffs>, 21. 2. 2016).

Výše poplatků za jednotlivé transakce je stanovena následovně:

Tabulka č. 3: Nastavené výše poplatků při využívání služby M-PESA

Poplatek za převod v hodnotě 10 až 49 KShs	1 KShs
Poplatek za převod v hodnotě 50 KShs	3 HShs
Poplatek za převod v hodnotě 500 KShs	11 KShs

Poplatek za převod v hodnotě 1,000 KShs	15 KShs
Poplatek za převod v hodnotě 10,000 KShs	85 KShs
Poplatek za převod v hodnotě 20,000 KShs	100 KShs
Poplatek za převod v hodnotě 70,000 KShs	110 KShs
Poplatek za výběr 50 až 100 KShs	10 KShs
Poplatek za výběr 500 KShs u M-PESA agenta	27 KShs
Poplatek za výběr 1,000 KShs u M-PESA agenta	27 KShs
Poplatek za výběr 10,000 KShs u M-PESA agenta	110 KShs
Poplatek za výběr 20,000 KShs u M-PESA agenta	176 KShs
Poplatek za výběr 70,000 KShs u M-PESA agenta	330 KShs

Zdroj: Safaricom 2016 a (<http://www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/get-started-with-m-pesa/m-pesa-tariffs>, 21. 2. 2016).

Při koupi airtime skrze M-PESA menu pak poplatky účtovány nejsou [Safaricom 2016 b].

Výhodou limitů nastavených pro službu M-PESA je fakt, že je uživatelům umožněno zasílat částky v přepočtu již od 1 centu (z USD), poplatek za takovou transakci přitom tvoří 10 % z částky. Ekonomicky výhodnější je pro zákazníky ale provádět transakce o větším objemu - při převodu necelých 5 USD (500 KShs) je už poplatek stanoven pouze na 2,2 %, což se rovná 11 centům (z USD). Při transakci v maximální hodnotě, která se blíží 690 USD zákazník zaplatí poplatek ve výši 0,157 %, což je 1,1 USD. Při výběru 99 USD (10 000 KShs) poplatek činí 1,1 %, tedy něco málo přes 1 USD. Za výběr 690 USD byste pak jako zákazník zaplatili poplatek ve výši 0,43 %, tedy něco málo přes 3 USD. Velkou výhodou je platformy M-PESA je možnost vkladu zdarma, poplatky za transakce nejsou také nastaveny příliš vysoko, avšak za výběr zákazníci již odvádí vyšší poplatky.

3.6 Portfolio nabízených služeb svázaných s platformou M-PESA

Nejrozšířenějším typem služby je *Lipa Na M-PESA*. Jedná se o službu, díky níž mohou obchodníci³¹ skrze M-PESA běžně přijímat platby. Z každé transakce je obchodníkovi účtován poplatek ve výši 1 % dané platby. Pokud chce zákazník skrze tuto službu platit, musí na svém mobilním telefonu vstoupit do M-PESA menu, vybrat možnost “Lipa na M-PESA” a zvolit tlačítko “Buy Goods”. Poté je třeba vložit číslo virtuální pokladny daného obchodníka, zadat částku od 50 KShs do 70 000 KShs a transakci potvrdit svým M-PESA pin kódem. Následně ještě vyskočí okénko, kde si zákazník znovu zkontroluje detaily platby a transakci dokončí stisknutím tlačítka “OK”. Po provedení platby přijde oběma stranám okamžitě potvrzení o provedené transakci formou SMS zprávy. Pokud zákazník zadá špatné číslo pokladny, musí se co nejdříve obrátit na zákaznickou linku M-PESA a mylnou transakci nahlásit. Zaměstnanci Safaricomu pak kontaktují daného obchodníka, na vrub jehož účtu byly peníze poslány a zažádají ho o zpětnou platbu. Každý obchodník si ze své virtuální pokladny může denně vybrat maximálně 140 000 KShs. Nejvyšší možná výše jednoho výběru je pak nastavená na 70 000 KShs [Safaricom 2013: 40, Safaricom 2016 c]. V roce 2015 tuto službu využívalo 49 413 obchodníků, kteří byli aktivní na bázi průměrně třiceti dnů v měsíci. Safaricom za jednu z výhod této služby označuje snížení rizika šíření falešných bankovek a zjednodušení vedení detailních záznamů o platbách. Jako pozitivní faktor je prezentována i krátká doba cyklů

³¹ Safaricom sám začal touto cestou prodávat sady solárních panelů a příslušenství. Projekt nese jméno M-KOPA. Zařízení si je možné vyzvednout přímo u agentů Safaricomu a je možné platit pouze skrze M-PESA [FSD Kenya 2015]. V Keni může být až 35 milionů obyvatel závislých na kerosenových lampách a své mobilní telefony nabíjí přes automobilové baterie. V tomto případě je v solárním panelu zabudována SIM karta propojená skrze síť Safaricomu. Pokud lidé nezaplátí vystavený účet za použití M-KOPA, je jejich přístroj odstaven a oni nemohou dále odebírat elektřinu. To se změní hned jak částku doplatí [Popper 2015]. M-KOPA (kopa = půjčit si) funguje také v Tanzanii a Ugandě. Úspěch této služby mezi nízko příjmovými domácnostmi může být zapříčiněn tzv. pay-per-use plánem. Zákazníci dostanou solární systémy za menší vklad a poté si kupují “kredit” na další denní používání. Po roce, kdy takto zákazník za službu platil, se solární systém stává jeho vlastním majetkem a může užívat větší výkon [M-KOPA Kenya 2016].

od momentu, kdy byla na vrub obchodníka provedena platba za zboží či službu, do chvíle, než dané zdroje podnikatelé reinvestují [Safaricom 2015: 17, 45].

Velkým krokem kupředu k finanční inkluzi se stalo představení platformy *M-Shwari*. Služba je poskytována společností Safaricom ve spolupráci s Africkou komerční bankou a Keňanům usnadňuje přístup k finančním službám, jako je spoření a udělování půjček. Uživatelé této služby mohou skrze svůj mobilní účet na své spoření vkládat částky od 1 KSh a získávat půjčky v hodnotě od 100 KShs (cca 1,2 USD). Za přesouvání svých finančních zdrojů z M-PESA na M-Shwari účet nejsou účtovány žádné poplatky. Stejně tak nejsou nastaveny ani limity frekvence výběrů. Na konci roku 2015 činil poplatek za zprostředkování půjčky 7,5 % její hodnoty. Půjčka je zpravidla poskytnuta tomu, kdo je nejméně 6 měsíců aktivním uživatelem aplikace M-PESA a pravidelně na svém M-Shwari účtu spoří. Dále by dotyčný měl být stálým uživatelem hlasových či datových služeb poskytovaných společností Safaricom. Podle údajů o uživatelově platebním a finančním chování při využívání těchto služeb budou nastaveny maximální možné výše půjček jednotlivým lidem. Půjčka je splatná do 30 dnů, a pokud jí zákazník splatí dříve, zvýší se tím jeho osobní limit na výši dalších potenciálních půjček. Jednomu uživateli bude poskytnuta vždy pouze jedna půjčka. O další je možné požádat po splacení prvního dluhu [Safaricom 2013: 39, Safaricom 2016 c]. Během prvních dvou let provozu tato služba přilákala na 9 miliónů zákazníků [Popper 2016].

Platforma *M-Tiba* zase přináší nové možnosti v oblasti zdravotnictví. Její uživatelé totiž mohou šetřit a následně uspořené peníze použít pouze na účely úhrady zdravotní péče. Celý proces spoření je zákazníky opět ovládan pouze skrze jejich mobilní telefony. Služba M-Tiba byla spuštěna v prosinci 2015

ve spolupráci společnosti Safaricom a nadace Pharm Access Foundation³². Tato nadace má sídlo v Nizozemí, kde je registrována jako nezisková organizace., která usiluje o zlepšení přístupu ke kvalitní zdravotnické péči v subsaharské Africe. Do projektu je zapojena také keňská platforma CarePay, jejíž vznik byl ale iniciován až posléze právě ze strany nadace Pharm Access a její funkcí je zprostředkovávání plateb. Safaricom chce do budoucna tuto službu a její dosah rozšířit skrze navázání partnerských smluv s veřejnými i soukromými pojišťovny [Thika Town Today 2015]. Podle poskytovatelů má služba M-Tiba potenciál zvýšit transparentnost, efektivnost a výkonnost financování zdravotní péče a jejího poskytování, snížit náklady a omezit možnost podvodu. Velkou výhodou je to, že do založeného účtu, v podstatě virtuální peněženky, může přispívat více členů rodiny a to i ze zahraničí [Pharm Access 2016].

M-Tiba je však již třetím projektem Safaricomu v oblasti zdravotnictví - spuštěna byla také mikropojišťovací služba *Linda Jamii* a služba *Sema Doc*, která přihlášeným odběratelům nabízí konzultace a zdravotní rady skrze zaslání SMS zpráv [Thika Town Today 2015].

Další služba, která stojí na platformě M-PESA, nese název *Easy Travel* a umožňuje svým uživatelům rezervovat, platit a obdržet jízdenky

³² V kolonce “naši partneři, donoři, investoři a klienti” jsou na webových stránkách Pharm Access uvedeny také MNCs jako Heineken, Shell, Aegon, Achmea, SNS Reaal a Pfizer [Pharm Access 2016]. Poslední název patří americké farmaceutické společnosti, který ve své výroční zprávě za rok 2014 uvádí roční tržby v hodnotě 49,6 miliard USD, rok předtím to mělo být 51,582 miliard USD a řadí se tak mezi největší společnosti v oboru [Pfizer 2014]. Je také vůdčím členem U.S. Global Leadership Coalition, která sídlí ve Washingtonu D.C. a spadá pod ní více než 400 velkých společností, NGOs, dále také akademici a experti na národní bezpečnost a zahraniční politiku, a sama sebe definuje jako tzv. influential network - vliv mající síť aktérů. Cílem této skupiny je zasazovat se o větší rozpočet pro oblast mezinárodních vztahů a obrany a zprostředkovat kontakt mezi podnikatelskými subjekty a NGOs, aby mohly být diskutovány přístupy (přímo označené jako “smart power approaches”) k dosažení rozvoje a navázání vztahů s klíčovými aktéry, označenými jako *opinion leaders* a tudíž posílení humanitních hodnot. Cílem je také budování ekonomické prosperity, které má být dosaženo rozvojem mezinárodních trhů, budováním pracovních míst v Americe a expanzí amerického exportu. Mezi přední členy mimo Pfizer patří Abbott, Facebook, The Coca-Cola Company, Walmart, Chevron, Procter & Gamble a Intel [USGLE 2016 a, USDLE 2016 b]. Máme zde tedy příklad praxe, kdy se ekonomické zájmy společnosti, jež je jedním z partnerů jednoho z poskytovatelů služby M-Tiba, stávají motivací pro investice do nových projektů, které mohou mít pozitivní vliv na vlastní podnikání. Princip trhu, tak jak navrhuje Dambisa Moyo, se tak stává hnací silou pro rozvojové aktivity.

do svého mobilního telefonu [Safaricom 2010: 23]. Služba *Faini Chap Chap* pak pachatelům dopravních přestupků přináší možnost zaplatit pomocí M-PESA inkasovanou pokutu. V roce 2013 bylo hrazení sankcí touto cestou akceptováno soudními dvory v Kimbeře a Miliamni. Do budoucna se očekává rozšíření i do dalších částí země. Přínosem je omezení byrokracie a zrychlení celého procesu [Safaricom 2013: 39]. Zmíněné jízdenky, ale například i lísky na kulturní či sportovní akce, si je možné koupit i skrze *M-PESA Ticketing*. *Lipa Karo* je pak služba, která umožňuje skrze zadání příkazu do mobilního telefonu hradit školné [Safaricom 2012: 31].

Platforma M-PESA ve spolupráci s Vodafonem také zahájila projekt určený pro Keňany žijící ve Velké Británii, který této diaspoře usnadní přeposílání remitancí zpět do Keni [Safaricom 2010: 23].

3.7 Dotazníkové šetření

Online dotazníkového šetření se v období od 24. 2. 2016 do 23. 3. 2016 zúčastnilo celkem 30 respondentů, 15 žen a 15 mužů, kteří žijí v Keni a jsou zároveň uživateli mobilních peněz u některého z tamních MNO. Dotazník byl sepsán v anglickém jazyce a distribuován skrze službu Google Disk.

16 respondentů bylo, jak sami uvedli, ve věku 16-26 let, 12 jich bylo ve věku 27 až 37 let a 2 respondenti uvedli stáří 37 až 57 let. 23 z celkových 30 respondentů dosáhlo univerzitního vzdělání, 6 respondentů vychodilo střední školu a jeden respondent získal nejvyšší dosažené vzdělání na základní škole.

19 respondentů při odpovědi na otázku, kde v současnosti žijí (nemusí se shodovat s trvalým pobytem respondenta), vybralo možnost "city"- tedy velké město s více než 10 000 obyvateli. 5 respondentů v době vyplňování dotazníku žilo ve městě s počtem mezi 3 001 a 9 999 obyvateli. Na malém městě (501 až 3 000 obyvatel), stejně jako na vesnici (do 500 obyvatel) žili 3 respondenti.

26 respondentů uvedlo, že je zároveň majiteli bankovního účtu. Zde do dotazníku mohla být pro lepší pochopení situace uživatelů mobilních peněz zařazena

otázka, jak dlouho je respondent majitelem tohoto svého účtu. Zbylí čtyři respondenti uvedli, že majiteli bankovního účtu nejsou - jeden z nich z důvodu³³, že bankovnímu systému nedůvěřuje (I don't trust the banking system), jeden kvůli přílišné finanční náročnosti vedení bankovního účtu (Having bank account seems too expensive to me, I can't afford it) a dva vybrali možnost nevím (I don't know).

Největší část, 13 ze 30 respondentů, byla studentů, 13 lidí bylo zaměstnanci, čtyři byli podnikatelé (I run my own business), a dva respondenti byli momentálně nezaměstnaní. 29 respondentů bylo uživateli služby M-PESA, jeden odpovědivší uvedl, že využívá služby jiného MNO než je Safaricom, Airtel Networks, Telkom Kenya (Orange) či Essar Yu Cash³⁴. 18 účastníků ankety pak uvedlo, že službu M-PESA využívají již od roku spuštění, tedy od roku 2007.

Nejvíce respondentů, 16 ze 30, uvedlo, že službu využívají téměř každý den. 6 respondentů pak využívá platformu mobilních peněz denně, 3 jednou týdně a 6 respondentů službu využije 1 až 3 krát do měsíce.

Výplatu ve formě mobilních peněz nyní, nebo v minulosti na svůj mobilní účet dostávalo 10 respondentů ze 30³⁵. Platby skrze platformu mobilních peněz od svých zákazníků přijímá 11 respondentů³⁶ a svým dodavatelům skrze mobilní peníze platí 5 účastníků této ankety. Zdrojem informací o službách spojených s mobilními penězi³⁷ byla pro 15 respondentů reklama umístěná na internetu, v rádiu nebo na billboardech, pro 8 dalších to bylo doporučení přátel a příbuzných. 2 respondenti jako informační zdroj uvedli oficiální brožury

³³ Jednalo se o doplňující uzavřenou otázku s výběrem možností

³⁴ Tito MNO byli do výběru z možností zařazeni, protože se jedná o největší poskytovatele služeb spojených s mobilními penězi v Keni.

³⁵ Dva respondenti uvedli, že jim je výplata posílána na konto jejich bankovního účtu.

³⁶ Tato otázka byla určena pro ty, kteří na začátku dotazníku uvedli, že sami podnikají - tedy se měla týkat 4 respondentů. Zřejmě však i lidé, kteří pracují jako zaměstnanci, jsou studenti či nezaměstnaní provozují určitou formu podnikání.

³⁷ Otázka byla položena takto: What were/ are the sources of your awareness of mobile money services?

poskytovatelů služeb a oficiální webové stránky. Další 2 získali informace z televizních spotů a 1 respondent se byl informovat osobně u agenta MNO.

Na tyto všechny otázky mohli účastníci ankety vybírat odpovědi z předpřipravených možností. Na další otázky měli odpovídat vlastními slovy. V pár případech několik respondentů políčka na odpověď nechali prázdná.

Za nejčastější účel plateb skrze mobilní peníze³⁸ byly uživateli označeny úhrady účtů např. za elektřinu a vodu, dále nákupy v supermarketu a nákup všeobecně, úhrada nájmu a placení za pohonné hmoty. Jedním uživatelem (mužem ve věku 27 až 37 let s univerzitním vzděláním provozujícím vlastní podnikání) bylo za nejčastější platbu označeno posílání remitancí (jím formulováno jako “family support”). Dalším respondentem (muž ve věku 16 až 26 let, absolvent střední školy) bylo jako nejčastější platba uvedeno sázení na sportovní klání (“sports betting”). Jako zboží, nebo služba, za kterou respondent platil formou mobilních peněz naposledy, bylo jednou uvedeno placení školného, ale také úhrada hotelového účtu či splátka půjčky. Pouze 4 respondenti na otázku zda, a jaké další služby spjaté s mobilními penězi kromě plateb využívají, odpověděli, že žádné. Ostatní uváděli spoření³⁹, pojištění a půjčování si (služba M-Shwari).

Při hodnocení pozitiv plynoucích z používání systému mobilních peněz byla nejvíce vyzdvihována pohodlnost využívání služeb, dobrá přístupnost, účinnost a efektivnost, rychlost, úspora času a relativně větší míra bezpečnosti transakcí díky omezení možnosti krádeže peněz. Pouze jedním respondentem byla jako výhoda zmíněna cenová dostupnost služeb. Jedna odpověď se pak týkala toho, že díky M-Shwari je získání půjčky jednodušší. Proces se obejde bez kladení mnoha otázek a ověřování.

³⁸ Otázka byla formulována takto: What might be the service or type of goods you pay for via mobile money most often (please be as concrete as possible) ?

³⁹ Odpovědi ženy ve věku 27 až 37 let s univerzitním vzděláním bylo: „Yes, i have education insurance with cooperative bank.This will go for eight years at the saving rate of kshs 3000 per month.Interest rate is 5% per year.This for paying secondary school fees for my child who now one year old“. Využívá tedy studijního spoření na studia svého zatím dvouletého dítěte. Doba spoření je fixovaná na 8 let, během nichž bude každý měsíc na svůj účet vkládat 3 000 KShs.

Za negativum, které se s využíváním systému mobilních peněz pojí, bylo nejvíce respondenty označeno impulsivní nakupování a přílišně spontánní utrácení mobilních peněz, které lze nyní k platbě využít kdykoliv a kdekoliv⁴⁰. Jednou byla jako negativum zmíněna hrozba nabourání účtu. Jeden respondent se obával omezení osobních setkání a oslabení vztahů. 2 respondenti se bojí situace, kdy provedou platbu na vrub špatného čísla. Provedení reklamace takovéto platby není jisté a může trvat dlouhou dobu. Další 2 účastníci antety negativně hodnotí prodlevy systému, ke kterým občas dochází. Vysoké nastavení transakčních poplatků bylo jako negativum zmíněno třikrát⁴¹. Jednou byla za nedostatek služby uvedena příliš malá hodnota spořicího úroku a jednou bylo také zmíněno přílišné omezení maximálních limitů pro jednotlivé transakce. Vyskytla se i jedna odpověď, která říká, že se kvůli mobilním penězům stal snazším i gambling.

3.7 Využití aplikace M-PESA Masaji

Masajové jsou podle některých odhadů až jednomilionové kočovné etnikum, které žije tradičním způsobem života v jižní části Keni a na severu Tanzanie. Masajové, ač žijící tradičním způsobem života, pro komunikaci běžně používají své mobilní telefony [Šedivcová 2014: 134-135].

Negramotnost v keňském regionu Kajiado, kde Masajové žijí, kulminuje kolem 35 %. U masajských žen je tento problém ještě tíživější, než u mužské populace Masajů [Šedivcová 2014: 134-135]. Výhodou M-PESA pak zde je jednoduchý a intuitivní způsob ovládní.

⁴⁰ Respondenti tuto odpověď formulovali například těmito slovy: „poor planning of how to use the money you have“, „easy spending now that is easy available“, „get tempted to use the money anytime instead of getting an interest“, „impulsive buying because the money is easily accessible“, „sometimes you spend too much because of the misconception of it being inexhaustible“, „because it is easy to use you might not be so quick to keep track of monthly expenditures“, „there is the temptation to always use it and in most cases you end up using it in ways that you hadn't planned“.

⁴¹ Jeden z respondentů uvedl: „The fees are still high [...] but it is the price of convenience“.

Hlavní roli v životech Masajů hraje zemědělství - jejich obydlí, která budují výhradně ženy, jsou postavena z bláta a z kravského trusu a moči. Muži jsou pastevcí a starají o dobytek, jako je skot, kozy a ovce, který poté prodávají na trzích⁴² [Šedivcová 2014: 134-135]. Pokud jsou muži zrovna na cestách, například buď za kvalitnějšími pastvinami, nebo ženou svá stáda na trh, díky M-PESA mohou vydělané peníze poslat domů svým ženám a zajistit tak pravidelný příjem domácnosti. Jako nevýhodu pak ale masajské ženy vidí to, že jejich manželé nyní zavítají domů ještě více zřídka [Rutten – Mwangi 2012: 96].

Základem masajské komunity je však stále rodina, jejíž členové často v případě nouze podporují i své vzdálenější příbuzné. Pokud někteří Masajové odejdou hledat lepší pracovní příležitosti do měst, jsou stále vázáni posílat remittance svým příbuzným. Kvůli privatizaci pozemků, které se stávají soukromým vlastnictvím, jsou ale Masajové a jejich způsob života ohroženi [Šedivcová 2014: 134-135].

V roce 2008 M-PESA v masajské komunitě používalo 25 % dospělých mužů (starších 18 let), o rok později to bylo již 54 %. Mezi ženami toto číslo v roce 2008 dosahovalo 15 % a v roce 2009 41 %. Základní podmínkou pro příchod nových zákazníků bylo získání jejich důvěry v nově nabízenou službu. V roce 2008 se například v 16 % případů stalo, že žádosti uživatele M-PESA o výběr hotovosti nebylo agenty kvůli nedostatku hotovosti vyhověno. V roce 2009 tato hodnota klesla na 5 % případů. Důvěru ve službu posiloval i systém okamžitého zasílání potvrzovacích SMS zpráv o provedených platbách, kde je uvedena výše převedené částky a jména obou uživatelů, dále identifikační číslo platby, datum a čas jejího provedení a zůstatek na účtu daného uživatele. V čase se zlepšující znalosti a schopnosti M-PESA agentů a sdílení pozitivních vlastností se službou vedlo k širokému rozšíření uživatelské základny M-PESA. Pro Masaje je důležité,

⁴² Často se však stále jedná spíše o směnu, nežli prodej. Jako protihodnota je často nabízeno zboží, jako je oblečení, obilí, rýže či korálky, z kterých ženy vytváří tradiční šperky [Šedivcová 2014: 134-135].

že díky M-PESA došlo k urychlení jejich obchodů [Rutten – Mwangi 2012: 90]. Po prodeji dobytka a zboží na trhu bylo běžnou praxí, že obchodník veškeré nově utržené peníze nesl v hotovosti domů. Ojedinělé nebyly ty případy, kdy obchodníka někdo po cestě přepadl a veškerou hotovost mu zcizil. V zemi stále také zavládá vysoká míra korupce, která je vázaná na hotovostní a neevidované transakce. Díky M-PESA se tato problematika jistě nevyřeší, avšak trend se může pomalu snižovat [Rutten – Mwangi 2012: 93, 95].

Masajové M-PESA začali využívat také ke spoření, což má velký efekt na kvalitu jejich života zejména v krizových situacích, jako je dlouhodobé sucho, nemoc v rodině či vyšší ztráty na počtech kusů dobytka. V období dešťů pak zase může cesta k nejbližší bankovní pobočce kvůli špatnému stavu cest trvat i několik dní a do nákladů na cestu je nutné připočítat i cenu ubytování. Pokud se naskytne vhodná příležitost, jsou nyní Masajové schopni rychle vybrat naspořené prostředky a vhodně je investovat. Více lidí začíná s drobnými podnikatelskými činnostmi, jako je poskytování veterinárních či motocyklových taxi služeb, včelaření, výroba dřevěného uhlí, těžba písku atd. [Rutten – Mwangi 2012: 91-92, 94].

V roce 2011 byla v reakci na tíživé sucho v oblasti severní Keni uspořádána celonárodní sbírka na podporu tamních lidí. Peníze byly vybírány skrze aplikaci M-PESA. Přispívalo i mnoho příslušníků masajského etnika, kteří si byli vědomi, že do budoucna by mohli být příjemci pomoci i oni sami [Rutten – Mwangi 2012: 95].

4 Rozvojové cíle OSN a jejich korelace s dopady používání mobilních peněz

Prvním bodem MDGs i SDGs je vymýcení chudoby. V podbodu číslo 4 je přímo uvedeno, že cílem je zajistit, „aby všichni muži a ženy, zejména chudí a zranitelní, měli stejná práva v přístupu k ekonomickým zdrojům i základním službám, [...] a stejná práva na [...] finanční služby, jako například mikrofincování“ [Informační centrum OSN v Praze 2016]. Podbod číslo 5 pak hovoří o nutnosti posílení „odolnost[i] chudých a zranitelných a [nutnosti] zmírn[ění] jejich zranitelnosti před extrémními klimatickými jevy a jinými ekonomickými, sociálními a environmentálními otřesy a pohromami“ [Informační centrum OSN v Praze 2016]. A právě mobilní peníze přináší mnohým lidem nový způsob, jak si užít benefity oficiálních finančních služeb. Mobilní peníze tak mohou znamenat alternativní cestu k docílení stability a soběstačnosti.

Easterly ve své knize uvádí, že „[f]inanční trhy vyvracejí běžný názor, že investice do budoucnosti je dána tím, jaké zdroje dnes vlastníte. Peníze si totiž můžete půjčit a koupit si za ně půdu nebo založit malý podnik“ [Easterly 2010: 84]. Půjčky u bankovních institucí jsou však často vázány na trvalé bydliště a žadatel musí splnit další administrativní úkony než je mu půjčka schválena a udělena. Takovéto nároky se můžou pro nejchudší část populace rozvojových zemí stát nepřekonatelnou překážkou [Pánek 2014].

Díky snazšímu přístupu k půjčkám mohou obyvatelé rozvojových zemí snadněji zakládat a dále rozvíjet vlastní, často malé a střední podniky (podbod číslo 8.3

SDGs⁴³ a číslo 9.3 SDGs⁴⁴), což se již empiricky potvrdilo například ve výzkumu vlivu používání mobilních peněz na životy členů masajského etnika v Keni.

Již ve studii publikované UNCTAD v roce 2012 jsou mobilní peníze označeny za nástroj pro „vybudování lepší kultury spoření mezi chudými“ [UNCTAD 2012: 27]. Skrze jednodušší způsob zakládání spořicíh účtů pak mohou lidé z rozvojových zemí relativně velmi bezpečně ukládat své peníze a využít je až v případě nouze, jakou může být například živelná katastrofa či úraz a onemocnění samotného zřizovatele spoření, nebo jiného člena rodiny. Tím může dojít k naplnění cíle SDGs číslo tři, který vyzývá k zlepšení zdraví a kvality života všech. Díky spoření a půjčkám poskytovaným skrze systémy mobilních peněz, jak bylo zjištěno například i v online dotazníkovém šetření autorky, je možné dojít i k naplnění zajištění přístupu ke vzdělání (cíl číslo čtyři a podbod 8.6⁴⁵) [Informační centrum OSN v Praze 2016].

Rozvojovým cílem číslo pět je „[c]elosvětově skoncovat se všemi formami diskriminace žen a dívek“ [Informační centrum OSN v Praze 2016]. Jak bylo dříve uvedeno v textu, pokud již žena vlastní mobilní telefon, pravděpodobnost využití služeb spojených s mobilními penězi je v jejím případě stejně velká, jako v případě mužů. Cíl 10.2 se týká snahy „posilovat a podporovat sociální, ekonomické a politické začleňování všech, bez ohledu na věk, pohlaví, zdravotní postižení, rasu, etnický původ, náboženské vyznání a ekonomické či jiné postavení“ [Informační centrum OSN v Praze 2016]. Pokud ženy skrze mobilní bankovníctví získají přístup k finančním službám jako jsou půjčky, mohou se emancipovat i v oblasti podnikání a stát se nezávislými a sebevědomými

⁴³ Podbod 8.3 přímo říká, že je nutné „[p]odporovat politiky orientované na rozvoj, které podporují produktivní činnosti, vytváření důstojných pracovních míst, podnikání, kreativitu a inovace, a podporují vznik a růst mikropodniků, malých a středních podniků, mimo jiné prostřednictvím zpřístupňování finančních služeb“ [Informační centrum OSN v Praze 2016].

⁴⁴ 9.3: „Zlepšit přístup malých průmyslových a jiných podniků – zejména v rozvojových zemích – k finančním službám, včetně dostupných úvěrů, a jejich začleňování do hodnotových řetězců a trhů“ [Informační centrum OSN v Praze 2016].

⁴⁵ Podbod 8.6 SDGs uvádí jako cíl „[d]o roku 2020 podstatně snížit podíl mladých lidí, kteří nepracují ani nestudují“ [Informační centrum OSN v Praze 2016].

členkami společenství (podbod 5.5 SDGs). Takové ženy pak budou i méně pravděpodobně vstupovat třeba do nucených sňatků (podbod 5.3 SDGs).

Cílem číslo osm je udržovat ekonomický růst. Objemy transakcí provedených skrze službu M-PESA dosahující v roce 2015 42 % keňského HDP [Pharm Access 2016] ukazují nezanedbatelnou účast tohoto systému na vývoji růstu domácí ekonomiky. Jak již bylo zmíněno, Dambisa Moyo pro rozvoj Afriky za zásadní považuje remittance. Bod 10.c cílů SDGs chce „snížit náklady na převody remitencí migrantů na méně než 3 procenta a eliminovat transakční kanály s náklady vyššími než 5 procent“ [Informační centrum OSN v Praze 2016]. Díky mobilním penězům se tato cena skutečně snižuje. Bod 17.1 pak vyzývá ke „[...] zlepšení domácích kapacit pro výběr daní [...]“ [Informační centrum OSN v Praze 2016], čehož je při dobrém nastavení systému a pozitivnímu přístupu daných vlád možné dosáhnout i díky využívání mobilních peněz.

Podbod 8.10 je formulován jako zájem OSN na tom „[p]osílit kapacitu domácích finančních institucí na podporu a rozšíření přístupu k bankovníctví, pojišťovnictví a finančním službám pro všechny“ [Informační centrum OSN v Praze 2016]. Zde je korelace s vlivem vzniku a rozvoje mobilních peněz velmi dobře viditelná.

Podbod 8.7 pak ale připomíná nutnost implementace takových opatření, aby zmizely případy nucené a dětské práce, stejně jako nedodržování bezpečných pracovních podmínek a porušování práv zaměstnanců. Tato problematika, která, jak bylo zmíněno na začátku druhé kapitoly této práce, je spojená právě i s výrobou mobilních telefonů, skrze něž uživatelé spravují své účty s mobilními penězi, i s likvidací elektronického odpadu. Tlak na výrobce ale musí vyvinout zejména zákazníci.

Cíl 9.c SDGs se soustředí na rozšíření dostupnosti informačních a komunikačních technologií a na zprostředkování přístupu k cenově dostupnému internetu [Informační centrum OSN v Praze 2016]. V bodu 10.5 OSN stanovuje

za cíl „[z]lepšit regulaci a monitoring globálních finančních trhů a institucí a posílit uplatňování těchto regulací“ [Informační centrum OSN v Praze 2016]. To je výzvou i pro oblast mobilních peněz a jejího pokrytí vhodnými regulatorními normami, díky nimž bude systém bezpečný a transparentní.

Závěr

Předkládaná práce si kladla za cíl obecně představit a popsat fenomén mobilních peněz a ověřit či vyvrátit tezi, že se systém používání mobilních peněz stal, nebo by se mohl stát, nástrojem k dosažení rozvoje Keni. Teoretická část se proto pro potřeby naplnění cíle práce zabývala konceptem rozvoje, vývojem jeho chápání a uchopení. Zde bylo stanoveno, že vliv mobilních peněz na dosažení rozvoje bude hodnocen v kontextu naplňování rozvojových cílů OSN, tak, jak jsou definovány v seznamu SDGs.

Protože mobilní peníze představují trend, který vznikl přímo v jedné z rozvojových zemích a jedná se o klasický podnikatelský projekt, který je veden za účelem generace zisku, jako výchozí teoretický rámec byla použita kritika poskytování zahraniční pomoci zastoupená dvěma autory, kteří pocházejí z různého prostředí - Dambisou Moyo, ženou, která pochází z Afriky a Williamem Easterlym, mužem, který se narodil v Americe. Oba však velkou roli připisují trhu - princip poptávky a nabídky zajišťuje neúspěch toho, co se neosvědčí. To se zdá být nejlepší možnou zpětnou vazbou. Stěžejní jsou podle obou také inovace.

V další kapitole byl představen fenomén mobilních peněz jako systém plateb prováděných pouze skrze mobilní telefony, jejichž vlastnictví je v Africe běžné. Mobilní telefony jsou zde pak využívány nejen pro komunikaci s druhými osobami, ale jsou také využívány jako informační kanály, díky nimž například zemědělci mají představu o výkupních cenách plodin i o výhledové předpovědi počasí, nebo například matky dostávají doporučení a instrukce k péči o novorozence.

Protože je práce případovou studií nejúspěšnější platformy mobilních peněz, která v Keni nese název M-PESA, byl čtenář seznámen s ekonomickými a demografickými podmínkami tohoto státu, které měly vliv na to, že právě tady je systém využívání mobilních peněz tak populární a úspěšný.

Důvodem úspěchu mobilních peněz v Keni bylo monopolní postavení společnosti Safaricom na trhu, velká míra důvěry zákazníků v tuto značku, smířlivý postoj keňských regulatorních orgánů, které byly ochotny zejména z počátku při spuštění služby nechat systém rozvíjet se bez jejich větších zásahů. Dalším důležitým faktorem bylo dobré technické vyvedení aplikace M-PESA, jehož ovládnutí nebylo těžké si osvojit. Svou roli měla i v Keni vysoká míra zasílání domácích remitancí. Finanční podporu lidé doručovali svým příbuzným buď osobně, nebo peníze v hotovosti posílali po prostředníkovi. Mobilní peníze ale přinesly zcela nový, pohodlnější a bezpečnější způsob zasílání těchto remitancí. Výhodou využívání mobilních peněz je také rychlost převodů - transakce probíhají v reálném čase.

Platformy mobilních peněz se dnes ale nepoužívají pouze k přeposílání peněz. Uživatelé touto cestou, pouze zadáním příkazu do svého mobilního telefonu, mohou například platit za zboží či služby, mohou si založit spořicí účet, nebo vyřídit pojištění či půjčku. Takovéto služby mohly být dříve kvůli finanční náročnosti zřizování a vedení účtu, nebo kvůli nedostatečně rozvinuté infrastruktuře zejména pro nejchudší část obyvatel nedostupné. A právě přístup k finančním službám pro ty, jež dříve trpěli finanční exkluzí je hlavní přínos mobilních peněz. S používáním mobilních se finanční inkluze stává snadnější zejména díky nižším nákladům uživatelů a pokrytí i odlehlých oblastí.

Lidé si tak nyní například mohou pohodlně a bezpečněji spořit na dobu stáří či pro případ nouzové situace. Peníze na zaplacení zdravotní péče či školného si však mohou i půjčit, díky úvěru mohou také například získat potřebný kapitál pro založení či rozšíření svého podnikání. Tímto způsobem může být narušen kruh chudoby, jejíž vymýcení je cílem číslo jedna v rámci SDGs. Pulzující soukromý sektor spjatý se zvýšenou spotřební silou společnosti, která dále pozitivně ovlivňuje míru zaměstnanosti, má pak také vliv na celkový hospodářský růst dané ekonomiky. V Keni využívání služby M-PESA vykazuje

také trend genderové neutrality - to je významný fakt pro dosažení jednoho z dalších rozvojových cílů OSN a sice zrovnoprávnění žen a jejich emancipace.

Jak někteří respondenti online dotazníku autorky uvedli, kvůli pro mnohé nové situaci, kdy mají peníze stále s sebou a platby je možné provádět pohodlněji, mohou někteří uživatelé mobilních peněz utrácet impulzivněji a více neplánovaně. Pro některé uživatele M-PESA se pak jako negativum jeví výše poplatků za využití služby či limity nastavené pro jednotlivé transakce. Ty jsou však zvoleny tak, aby se minimalizovala možná rizika využití vcelku anonymního prostředí v rámci systému mobilních peněz pro kriminální aktivity jako je praní špinavých peněz či financování terorismu. Systém mobilních peněz je pak také silně omezen mírou likvidity v rámci sítě agentů, kteří de facto směňují hotovost za mobilní peníze a zároveň zprostředkovávají výběr hotovosti z “mobilních peněženek”, za které jsou uživatelské účty označovány. Negativní vliv na trh s mobilními penězi by mohla mít i nekoordinovanost finančních a telekomunikačních regulatorních úřadů a nekoordinovanost jednotlivých administrativ na mezinárodní úrovni.

Pro investory a provozovatele služeb subsaharská Afrika představuje stále a velmi rychle rostoucí trh s velkým potenciálem. Lze tedy očekávat další bujarý vývoj a produkci nových typů služeb. Pokud se pak ale například v Keni nenaruší monopolní postavení společnosti Safaricom a konkurence mezi mobilními operátory zůstane slabá, nelze očekávat tlak na cenu služeb. To by mohlo omezit dostupnost služeb pro nejhudší vrstvu obyvatelstva. Kroky regulatorních orgánů jsou tak důležité i v tomto ohledu.

Velký potenciál pro rozvoj do budoucna pak může přinést rozšíření internetu a tzv. chytrých telefonů, u kterých se otvírají další možnosti využití a vývoje služeb spojených s mobilními penězi. Při vývoji nových projektů je ale nutné, aby investoři neopomíjeli fakt, že profil každého národního trhu je zcela unikátní. Mohou tedy mobilní peníze vést k rozvoji Afriky? Každý by zřejmě na otázku, zda se lze přiblížit k dosažení rozvoje a to pomocí nástroje, který je poplatný

tržnímu mechanismu, vznikl přímo v rozvojovém světě a je teoreticky snadné ho přenést do dalších oblastí, rád slyšel kladnou odpověď. Při zkoumání využívání mobilních peněz v Keni lze vyzorovat a vytušit pozitivní vliv na naplňování některých z Cílů udržitelného rozvoje OSN. A jak bylo ukázáno v první části textu, fenomén rozvoje má multidimenzionální charakter - posun v jedné oblasti se může přenést dál. Vždy se však míra tohoto kladného dopadu využívání mobilních peněz bude odvíjet od politického, bezpečnostního, sociálního a ekonomického kontextu v rámci místního prostředí, v němž má být rozvoje dosaženo.

Seznam pramenů

Adepetun, Adeyemi (2015). *Africa's mobile phone penetration now 67%*. The Guardian, 17. 6. 2015 (<http://guardian.ng/technology/africas-mobile-phone-penetration-now-67/>, 3. 3. 2016).

Bunting, Madeleine (2009). *The road to ruin*. The Guardian, 14. 2. 2009 (<http://www.theguardian.com/books/2009/feb/14/aid-africa-dambisa-moyo>, 11. 10. 2015).

Central Bank of Kenya (2013 a). *Anti-money Laundering Guidelines for the Provision of Mobile Payment Services*.

Central Bank of Kenya (2013 b). *Regulations - E- Money regulations 2013.pdf*

Central Bank of Kenya (2013 c). *Retail Transfers Regulation: Regulation for the Provision of Electronic Retail Transfers*,

Central Bank of Kenya (2016). *Forex Exchange Rates* (<https://www.centralbank.go.ke/index.php/rate-and-statistics/exchange-rates-2>, 12. 2. 2016).

Centre For Bhutan Studies & GNH Research (2016). *GNH Index* (<http://www.grossnationalhappiness.com/articles/>, 1. 3. 2016).

CIA World Factbook (2016). *The World Factbook: Kenya* (<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ke.html>, 19. 3. 2016).

CitizenTv (2016). *Kenya proposes law for phone companies to share networks*. 8. 1. 2016 (<https://citizentv.co.ke/business/kenya-proposes-law-for-phone-companies-to-share-networks-111280/>, 12. 2. 2016).

Demirguc-Kunt, Asli – Klapper, Leora – Singer, Dorothe – Van Oudheusden, Peter (2014). *The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World*. The World Bank (http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2015/10/19/090224b08315413c/2_0/Rendered/PDF/The0Global0Fin0ion0around0the0world.pdf, 12. 11. 2015).

Easterly, William (2010). *Břímě bílého muže: Proč pomoc západu třetímu světu selhává?* (Praha: Academia).

Esteva, Gustavo (2010). Development. In: Sachs, Wolfgang eds., *The Development Dictionary: A guide to knowledge as power* (Chippenham: Zed Books), 1-24.

Europa (2016 a). *Development and cooperation* (http://europa.eu/pol/dev/index_en.htm, 2. 3. 2016).

European Union (2014). *EU-International cooperation and development: Fighting poverty in a changing world* (http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/en/development_cooperation_en.pdf, 11. 1. 2016), 1-16.

FSD Kenya (2015). *M-KOPA III solar home systems*. 22. 7. 2015 (<http://fsdkenya.org/retail-innovation/sample-retail-innov/>, 1. 3. 2016).

Fukuyama, Francis (1995). *Trust. The Social Virtues & The Creation of Prosperity* (New York: The Free Press).

Government of Kenya (2016). *MOBILE MONEY: The Kenyan Experience* (<http://www.cto.int/media/events/pst-ev/2015/Broadband%202015/Presentations/Mobile%20Money%20Service%20Joseph%20Tiampati%20Ole%20Musuni.pdf>, 10. 3. 2016).

Greste, Peter (2010). *Kenya's new constitution sparks hopes of rebirth*. BBC, 27. 8. 2010 (<http://www.bbc.com/news/world-africa-11103008>, 3. 2. 2016).

GSMA (2015). *The Mobile Economy Sub-Saharan Africa 2015* (<https://gsmaintelligence.com/research/?file=721eb3d4b80a36451202d0473b3c4a63&download>, 12. 3. 2016).

Herbling, David (2016). *A Comparative Study of Existing Platforms and Regulations*. Business Daily Africa, 7. 3. 2016 (<http://www.businessdailyafrica.com/Corporate-News/Nine-years-of-M-Pesa-revolution/-/539550/3107136/-/14875ks/-/index.html>, 10. 3. 2016).

Informační centrum OSN v Praze (2016). *Cíle udržitelného rozvoje (SDGs) 2015 – 2030* (<http://www.osn.cz/osn/hlavni-temata/cile-udrzitelneho-rozvoje-sdgs-2015-2030/>, 1. 4. 2016).

Kaplan, Michal (2006). *Rozvojová politika zemí OECD/ DAC*. Businessinfo (https://www.businessinfo.cz/files/archiv/zahranicni-obchod/Rozvojova_politika_zemi_OECD_DAC-090527.pdf, 24. 4. 2016).

KPMG (2012). *International Development Advisory Services (IDAS)* (https://www.kpmg.com/estafrica/en/services/Advisory/Development-Advisory-Services/Thought_Leadership_at_DAS/Documents/Financial%20Deepening%20and%20M4P%20-%20Lessons%20from%20Kenya%20and%20Rwanda.pdf, 11. 10. 2015).

M-KOPA Kenya (2016). *Company Overview* (<http://solar.m-kopa.com/about/company-overview/>, 1. 2. 2016).

Mbugua, Elizabeth (2015). *Cross Border Mobile Payments: The Case of Safaricom and Western Union*. 20. 7. 2015 (http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/elizabeth_presentation_for_ampi_workshop_ivory_coast.pdf, 1. 2. 2016).

MFČR(2016). *Zahraniční sektor* (<http://www.mfcr.cz/cs/zahranicni-sektor/mezinarodni-spoluprace/mezinarodni-institute/skupina-svetove-banky-11654>, 1. 3. 2016).

Ministry of Devolution and Planning (2013). *Second Medium Term Plan 2013* (http://www.vision2030.go.ke/wp-content/uploads/2015/12/Second_Medium_Term_Plan_2013_-_20171%5B1%5D.pdf, 1. 3. 2016), 1-117.

Morris, Huge (2015). *Kenya visitor numbers fall 25 per cent as terrorism hits tourism*. The Telegraph, 12. 6. 2015 (<http://www.telegraph.co.uk/travel/destinations/africa/kenya/articles/Kenya-visitor-numbers-fall-25-per-cent-as-terrorism-hits-tourism/>, 3. 2. 2016).

Moyo, Dambisa (2009). *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa* (New York: Farrar, Straus and Giroux).

Murimi, Maureen (2015). *Bob Collymore declares wealth, reveals he earns Sh10 million*. Citizen TV, 9. 12. 2015 (<https://citizentv.co.ke/business/bob-collymore-declares-wealth-reveals-he-earns-sh10-million-salary-108293/>, 1. 2. 2016).

MZP ČR (2016). *Udržitelný rozvoj* (http://www.mzp.cz/cz/udrzitelny_rozvoj, 1. 2. 2016).

Nídr, Tomáš (2014). *Zvonění, které probudilo Afriku*. Mafra - mimořádná příloha MF Dnes pro společnost Člověk v tísni, 26. 5. 2014.

OECD 2016. *Regulatory Issues Around Mobile Banking* (<http://www.oecd.org/ict/4d/43631885.pdf>, 15. 1. 2016).

Pánek, Jiří (2014). *Na nákup bez peněženky: platby přes telefon ovládly globální Jih*. Mafra - mimořádná příloha MF Dnes pro společnost Člověk v tísni, 26. 5. 2014.

Pew Research Center (2015). *Cell Phones in Africa: Communication Lifeline*. 15. 8. 2015 (<http://www.pewglobal.org/2015/04/15/cell-phones-in-africa-communication-lifeline/>, 25. 4. 2016).

Pfizer (2014). *Pfizer reports fourth-quarter and full-year 2014 results; provides 2015 financial guidance* (http://www.pfizer.com/system/files/presentation/Q4_2014_PFE_Earnings_Press_Release_alksdjindfls.pdf), 1-37.

Pharm Access (2016 a). *mHealth: Strengthening health systems through mobile technology* (<http://www.pharmaccess.org/RunScript.asp?page=463&p=ASP\Pg463.asp>, 1. 4. 2016).

Pharm Access (2016 b). *About us* (<http://www.pharmaccess.org/RunScript.asp?page=261&p=ASP%5CPg261.asp>, 1. 4. 2016).

Popper, Ben (2015). *Can mobile banking revolutionize the lives of the poor?* (<http://www.theverge.com/2015/2/4/7966043/bill-gates-future-of-banking-and-mobile-money>, 1. 2. 2016).

Poulsen, Frank Piasecki (2012). *Children of the Congo who risk their lives to supply our mobile phones*. The Guardian, 7. 12. 2012 (<http://www.theguardian.com/sustainable-business/blog/congo-child-labour-mobile-minerals>, 13. 2. 2016).

Rutten, Marcel – Mwangi, Moses (2012). Mobile cash for nomadic livestock keepers: The impact of the mobile phone innovation (M-Pesa) on Maasai pastoralists in Kenya. In: Gewalt, Jan-Bart – Leliveld, André – Peša, Iva, *Transforming Innovations in Africa: Explorative Studies on Appropriation in African Societies* (Leiden: Koninklijke Brill NV), 79-102.

Safaricom (2009). *Annual Report & Accounts 2009* (http://www.safaricom.co.ke/images/Downloads/Annual_Reports/2009_annual_report.pdf, 1. 4. 2016).

Safaricom (2010). *Annual Report & Group Accounts 2010* (http://www.safaricom.co.ke/images/Downloads/Annual_Reports/2010%20_annual_report.pdf, 1. 4. 2016).

Safaricom (2012). *Safaricom Annual Report & Group Accounts for the ended 31st March 2012* (http://www.safaricom.co.ke/images/Downloads/Annual_Reports/Annual_Report_2012_Final.pdf, 1. 4. 2016).

Safaricom (2013). *Safaricom Annual Limited Report 2013* (http://www.safaricom.co.ke/images/Downloads/Resources_Downloads/Annual_Report.pdf, 1. 4. 2016).

Safaricom (2014). *Safaricom Annual Report 2014* (http://www.safaricom.co.ke/images/Downloads/Resources_Downloads/annual_report-2014.pdf, 2. 4. 2016).

Safaricom (2015). *Safaricom Annual Report 2015* (http://www.safaricom.co.ke/images/Downloads/Resources_Downloads/annual_report_2015.pdf, 2. 4. 2016).

Safaricom (2016 a). *Annual Reports* (<http://www.safaricom.co.ke/investor-relation/financials-and-reports/annual-reports>, 3. 3. 2016).

Safaricom (2016 b). *M-PESA Rates* (<http://www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/get-started-with-m-pesa/m-pesa-tariffs>, 21. 2. 2016).

Safaricom (2016 c). *Lipa Na M-PESA* (<http://www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/lipa-na-m-pesa>, 21. 2. 2016).

Sachs, Wolfgang (2010). Introduction. In: Sachs, Wolfgang eds., *The Development Dictionary: A guide to knowledge as power* (Chippenham: Zed Books), XV - XX.

Sen, Amartya (1979). *Equality of What?* (http://tannerlectures.utah.edu/_documents/a-to-z/s/sen80.pdf, 29. 3. 2016).

Sen, Amartya (1999). *Development as freedom* (New York: Oxford University Press).

Shapshak, Toby (2015). *Africa's Growing Population Is 'Biggest Change Of Our Time' - With Economic, Political Potential*. Forbes, 25. 8. 2015 (<http://www.forbes.com/sites/tobyshapshak/2015/08/25/africas-growing-population-is->

biggest-change-of-our-time-with-economic-political-potential/#147881a32c5f, 12. 10. 2015).

Syrovátka, Miroslav (2008). Jak (ne)měřit kvalitu lidského života: kritické pohledy na index lidského rozvoje. *Mezinárodní vztahy* 2008 (1), 9-37.

Šedivcová, Olga (2014). Proměny trhu s informačními technologiemi. In: Němečková – Adamcová – Šedivcová. *Měníci se tvář Afriky* (Praha: Metropolitan University Prague Press), 97-138.

The Economist (2013). *Airtime is money*. 19. 1. 2013 (<http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21569744-use-pre-paid-mobile-phone-minutes-currency-airtime-money>, 12. 11. 2015).

The Economist (2014). *Lighting a dark continent*. 27. 9. 2014 (<http://www.economist.com/news/middle-east-and-africa/21620245-power-shortages-have-been-holding-africa-back-are-last-easing-lighting>, 11. 10. 2016).

The World Bank (2012). *What we do* (<http://www.worldbank.org/en/about/what-we-do>, 12. 11. 2015).

The world bank (2016). *What is development* (http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondco/beg_01.pdf, 10. 3. 2015).

Thika Town Today (2015). *Safaricom launches 'M-TIBA' health payment platform*. 4. 12. 2015 (<http://www.thikatowntoday.co.ke/2015/12/safaricom-launches-m-tiba-health.html>, 3. 3. 2016).

Tomlinson, B. R. (2003). *What Was the Third World?*. *Journal of Contemporary History* 38 (2), s. 307-321.

UNCTAD (2012). *Mobile money for business development in the east african community*. United Nations Conference on Trade and Development (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dtlstict2012d2_en.pdf, 2. 2. 2016).

UNCTAD (2015). *Access to financial services as a drive for the post-2015 development agenda*. United Nations Conference on Trade and Development (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2015d7_en.pdf, 2. 2. 2016).

UNDP (2016). *Human Development Reports* (<http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>, 10. 3. 2016).

USAID (2014). *The U.S. – Kenya Partnership: 2014 Report to the People* (<https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1860/2014%20USAID%20KENYA%20ANNUAL%20REPORT.pdf>, 10. 3. 2016), 1-52.

USAID (2016). *Country profile: Kenya* (<https://www.usaid.gov/sites/default/files/documents/1860/14.%20Kenya%20Country%20Profile.pdf>, 10. 3. 2016).

USGLE (2016 a). *Chairman's Caucus*. U.S. Global Leadership Coalition (<http://www.usglc.org/about/our-coalition/chairmans-caucus/>, 1. 4. 2016).

USGLE (2016 b). *Our Mission*. U.S. Global Leadership Coalition (<http://www.usglc.org/about/our-mission/>, 1. 4. 2016).

Vodafone 2015. *Annual Report 2015* (<http://www.vodafone.com/content/annualreport/annualreport15/index.html>, 9. 3. 2016).

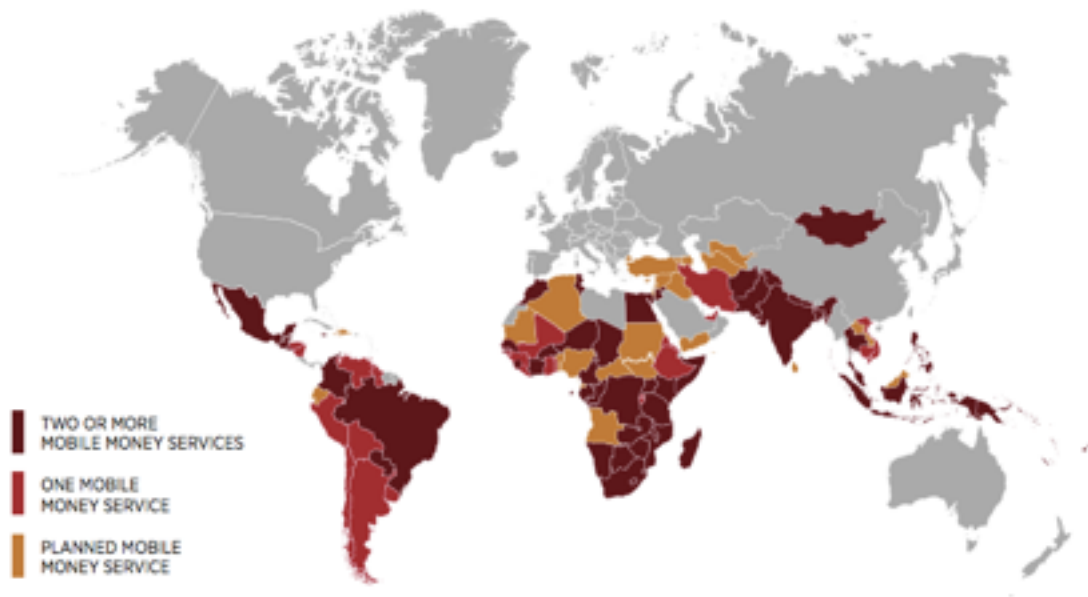
Resumé

The thesis deals with the topic of how to achieve development and if mobile money can help it. There are such authors as Dambisa Moyo or William Easterly who claim that foreign aid is either not working for the cause of development or is rather even hurting the affected recipient states. According to those two authors development should be driven by market principles of demand and supply. And that is what happened when mobile money system was settled.

Mobile money is a phenomena what has first established in Kenya in 2007. The country's leading mobile network operator Safaricom created a new platform for sending money more safely. The service called M-PESA (“M” for mobile, “PESA” means money in Swahili) has already in the first years attracted millions of subscribers, who now, were allow to benefit from being a part of an official financial system. Mobile money accounts turn into something like e-wallets that became a very convenient tool for receiving and making payments in stores and paying utility bills. Later new services appeared - like savings programs, insurance programs and loan providing. That could mean a big difference to those who were previously unbanked - they can more easily access funds in case of an emergency or more smoothly obtain finance to expand or settle their own business. Deepening of financial inclusion, that is also stated as one of the UN’s Sustainable Development Goals, can be a way how to break the circle of poverty and therefore mobile money might became a tool how to achieve development in those countries, where needed.

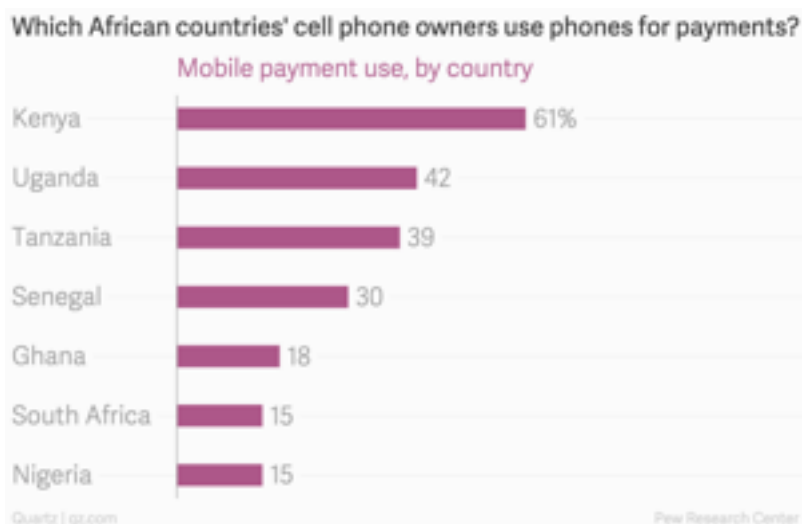
Přílohy

Příloha č. 1: Mapa rozšíření mobilních peněz ve světě v prosinci roku 2013



Zdroj: <http://www.financialaccess.org/blog/2015/7/31/quiz-how-much-do-you-really-know-about-mobile-money>, datum náhledu 20. 3. 2016

Příloha č. 2: Africké státy s největším podílem majitelů mobilních telefonů využívajících mobilní peníze



Zdroj: <http://www.africanbusinesscentral.com/2015/04/16/the-top-7-african-countries-for-mobile-money-infographics/>, datum náhledu 20. 3. 2016