

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Diplomová práce

**Role mikrofinančních institucí a remitancí v rozvoji
zemí globálního Jihu**

Patricie Brunátová

Plzeň 2016

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra politologie a mezinárodních vztahů

Studijní program Politologie

Studijní obor Mezinárodní vztahy

Diplomová práce

**Role mikrofinančních institucí a remitancí v rozvoji
zemí globálního Jihu**

Patricie Brunátová

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

Na tomto místě bych velmi ráda poděkovala PhDr. Lindě Piknerové, Ph.D. za její ochotu, trpělivost a především přívětivý přístup při vedení této diplomové práce.

Mé díky patří i rodině, která mě ve studiu vždy podporovala.

Obsah

1 Úvod	1
2 Mikrofinanční instituce	7
2. 1 Historie vzniku MFIs	9
2. 2 Principy fungování MFIs	12
2. 3 Kritika MFIs	15
3 Remittance	19
3. 1 Druhy motivací migrujících k posílání remitancí	24
3. 2 Remittance a rozvoj	26
3. 2. 1 Makroekonomické dopady remitancí	28
4 Mikrofinanční instituce a remittance	32
4. 1 Remitanční služby MFIs	35
4. 1. 1 Remitanční služby MFIs a jejich vliv na příjemce remitancí	37
5 Případová studie Bangladéše	43
5. 1 Bangladéšské MFIs	44
5. 1. 1 Vývoj bangladéšských MFIs	44
5. 1. 2 Kritika bangladéšských MFIs	48
5. 1. 3 BRAC	49
5. 2 Role remitancí v Bangladéši	53
5. 2. 1 Vliv remitancí na HDP a HDI	57
5. 3 Remitanční služby bangladéšských MFIs	61
5. 3. 1 BRAC a remitanční služby	63
6 Závěr	70
7 Zdroje	76
7. 1 Literatura	76
7. 2 Prameny	83
8 Resumé	90

9 Přílohy	91
9. 1 Příloha I.....	91
9. 2 Příloha II	92
9. 3 Příloha III.....	93
9. 4 Příloha IV.....	94
9. 5 Příloha V	95

Seznam použitých zkratk

ASA	Association for Social Advancement
BBS	Statistický úřad Bangladéše (Bangladesh Bureau of Statistics)
BRAC	Bangladesh Rural Advancement Committee
CGAP	Konzultativní skupina pro podporu chudých (Consultative Group to Assist the Poor)
DFAT	Australské ministerstvo zahraničních věcí a obchodu (Australian Department of Foreign Affairs and Trade)
DFID	Ministerstvo pro mezinárodní rozvoj (Department for International Development)
FDI	Přímé zahraniční investice (Foreign direct investment)
GII	Index genderové nerovnosti (Gender inequality index)
HDI	Index lidského rozvoje (Human Development Index)
HDP	Hrubý domácí produkt (Gross Domestic Product)
ILO	Mezinárodní organizace práce (International Labour Organization)
MDGs	Rozvojové cíle tisíciletí (Millennium Development Goals)
MFIs	Mikrofinanční instituce (Microfinance institutions)
MMF	Mezinárodní měnový fond (International Monetary Fund)
MTOs	Provozovatelé převodů peněz (Money transfer operators)
NELM	Nová ekonomika pracovní migrace (New Economics of Labour Migration)
NGOs	Nestátní neziskové organizace (Non-Governmental Organizations)
ODA	Oficiální rozvojová pomoc (Official Development Assistance)

OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development)
ORT	Orální rehydratační léčba (Oral Rehydration Therapy)
SB	Světová banka (The World Bank)
SEWA	Self Employed Women's Association
UNCTAD	Konference OSN o obchodu a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development)
UNDP	Rozvojový program OSN (United Nations Development Programme)
UNICEF	Dětský fond Organizace spojených národů (The United Nations Children's Emergency Fund)
USAID	Agentura Spojených států amerických pro mezinárodní rozvoj (United States Agency for International Development)
USD	Americký dolar (United States dollar)

1 Úvod

Mikrofinanční instituce (Microfinance institutions, MFIs) a remittance hrají v současném světě velmi důležitou roli v ekonomikách zemí globálního Jihu¹. Remittance se v posledních letech staly jedním z nejdůležitějších zdrojů finančních prostředků pro velkou část světa. Každoročně pošlou zahraniční pracovníci zpět do své země původu několik miliard amerických dolarů (United States dollar, USD). To jsou však pouze údaje, které hovoří o oficiálně přiznávané výši peněz. Většina lidí, která odchází do zahraničí, aby tam mohla pracovat, vydělanou sumu nikde nepřiznává, proto v tomto ohledu nemůžeme hovořit v přesných číslech.

V zemích globálního Jihu se setkáváme také s tím, že lidé mají jen velmi omezený přístup k tradiční formě komerčního bankovníctví. Právě pro tyto lidi vznikly mikrofinanční instituce, které mají zajistit chudým lidem především ve venkovských oblastech přístup k finančním službám. Mikrofinanční instituce jsou založeny na principu poskytování drobných finančních služeb, tím se má na mysli například poskytování malých úvěrů. Právě tyto instituce v posledních letech rozšířily svoji nabídku i o tzv. remitanční služby. Spořicí programy a různé investiční nástroje MFIs jsou speciálně navrženy tak, aby vyhovovaly rizikovým profilům zahraničních pracovníků, kteří posílají část svých výdělků zpět do země původu, kde příjemci těchto peněz bývají nejčastěji jejich rodinní příbuzní. Tato práce se zabývá právě problematikou mikrofinančních institucí a jimi poskytovaných remitančních služeb.

Cílem práce je odhalit vztah mezi remitancemi, mikrofinančními institucemi a rozvojem, následně poukázat na pozitiva/negativa, která s sebou přináší fenomén remitančních služeb mikrofinančních institucí. Pro dosažení deklarovaného cíle bude ověřovaná následující teze, a sice že remittance dokáží ovlivnit růst HDP, který může následně způsobit změnu v hodnotě HDI.

¹ Pojem země globálního Jihu odkazuje na rozvojové země, které se nachází primárně na jižní hemisféře (UNDP 2015).

K ověření této teze bude sloužit případová studie, která se zaměří na tento fenomén v Bangladéši.

Abychom mohli zdárně dosáhnout cíle, budeme v této práci operovat s kvantitativními daty. V teoretické části si nastavíme rámec, do kterého následně zasadíme i případovou studii Bangladéše. Ke zjištění, zda remittance a MFIs napomáhají zlepšení životních podmínek obyvatel zemí globálního Jihu, je nutné, si v teoretické části práce stanovit podmínky, podle kterých můžeme vyhodnotit, zda k takovému jevu skutečně dochází. Pro tyto účely se zaměříme na to, jakým způsobem mohou remittance ovlivnit index lidského rozvoje (Human Development Index, HDI). Vlivem se rozumí to, zda dochází díky zvyšování obnosu oficiální cestou plynoucích remitancí k růstu tohoto indexu. HDI bylo zvoleno, protože slouží k měření klíčových dimenzí lidského rozvoje. Mezi tyto dimenze patří očekávaná délka života při narození, dosažená úroveň vzdělání a v neposlední řadě sem řadíme aspekt ekonomický, který je vyjádřený pomocí hrubého domácího produktu (Gross Domestic Product, HDP) na hlavu (per capita) v paritě kupní síly (UNDP 2016a). Právě poslední dimenze, tedy HDP na hlavu, nás bude v souvislosti s remittancemi zajímat nejvíce. Podíváme se na to, jaký vliv má přísun remitancí na růst HDP. Následně navážeme tím, jakým způsobem se růst HDP odráží na výsledném HDI. Je důležité si uvědomit, že HDI je složeno z více dimenzí. Proto nebudeme v rámci HDI sledovat pouze růst HDP, nicméně vezmeme v potaz i to, jak se mění hodnoty ostatních dimenzí. Díky tomuto budeme schopni poukázat na to, zda mají remittance skutečný vliv na zlepšení životních podmínek obyvatel globálního Jihu. HDI samozřejmě není bezchybné, a to už jen z toho důvodu, že lidský rozvoj je natolik abstraktním a širokým konceptem, že jen těžko ho jde vyjádřit indexem, který pracuje pouze s dimenzemi očekávané délky života při narození, dosažené úrovně vzdělání a HDP na hlavu. Nicméně i tak HDI neustále disponuje alespoň snahou kvantifikovat lidský rozvoj, což může mít význam pro celkovou analýzu rozvoje zemí.

Remitanční služby mohou MFIs poskytovat ve dvou fázích, a to v tzv. první fázi (pre-stage) a druhé fázi (post-stage). V první fázi mohou MFIs nabízet remitanční služby v podobě poskytování úvěrů, které mohou lidem napomoci s migrací za prací. Ve druhé fázi MFIs nabízejí služby posílání výdělků zpět do země původu a služby, které klientům nabídnou efektivní využití těchto peněz (Alam 2012: 40). V této práci si proto tyto fáze rozebereme podrobněji a budeme se zabývat jejich dopady na příjemce těchto služeb. I zde budeme pracovat s kvantitativními daty, která nám na případu zkoumané MFI napomohou pochopit, kolik remitancí proudí právě přes tyto instituce a jaké dopady má proudění remitancí přes MFIs na jejich příjemce.

Práce je rozdělena do čtyř hlavních kapitol, přičemž první tři kapitoly tvoří teoretickou část, ve které si obecně představíme MFIs a remittance. Přesněji tedy to, co se pod těmito termíny, které jsou poslední roky dávány do souvislosti především se zeměmi globálního Jihu, skrývá. Nejprve si podrobněji rozebereme fenomén MFIs. Seznámíme se s jejich historií, která nesahá příliš hluboko do minulosti, jelikož MFIs se v moderní formě objevily na světové finanční scéně teprve nedávno. Nedílnou součástí této kapitoly je i to, na jakých principech tyto instituce fungují. MFIs jsou zaměřené především na chudé venkovské obyvatelstvo nejčastěji rozvojových zemí, proto je nutné seznámit se s jejich ideami a tím, jak skutečně pracují. MFIs jsou předmětem i mnohé kritiky, proto se zde zaměříme i na ni.

Další kapitola se bude věnovat tématu remitancí, které je skloňované nejvíce v otázce migrace poháněné především ekonomickými faktory. Během minulých tří dekad se objem migrujících do rozvinutých zemí zdvojnásobil a remittance proudící do rozvojových zemí jsou vyšší než přímé zahraniční investice (Foreign direct investment, FDI) či oficiální rozvojová pomoc (Official Development Assistance, ODA) plynoucí do těchto států (The World Bank 2015). Podrobněji si proto v této části vysvětlíme, co to vůbec remittance jsou. Odhalíme si zde motivace, které vedou lidi k posílání vydělaných peněz zpět do své domoviny. Zjistíme, jaké množství remitancí oficiálně proudí z rozvinutého

světa do toho rozvojového a jaké jsou odhady skutečných čísel, jelikož většina těchto remitancí proudí neoficiální cestou. V této kapitole si také nastavíme rámec, podle kterého budeme v případové studii Bangladéše postupovat, abychom mohli zjistit, jaký mají remittance vliv na růst HDP a jak může HDP v součinnosti s ostatními dimenzemi ovlivnit růst HDI.

Následující kapitola se zabývá již vztahem mezi MFIs a remitancemi, protože právě tento vztah je pro tuto práci stěžejní. Objasníme si zde, jakým způsobem mezi sebou souvisí peněžní částky posílané migranty zpět do své vlasti původu a ony zmíněné instituce snažící se napomáhat chudé části obyvatel především rozvojových zemí. Zjistíme, jak jejich vztah může napomáhat rozvoji různých oblastí. Tuto problematiku následně objasníme i v případové studii zabývající se tímto fenoménem v Bangladéši.

Ve stěžejní kapitole této práce si představíme fenomén remitancí a MFIs konkrétně na případu Bangladéše. Jedná se o stát, který se potýká s vysokou hustotou zalidnění a nedostatkem pracovních příležitostí. Tyto dva aspekty jsou jedním z důvodů, proč právě z Bangladéše odchází velký počet obyvatel za prací do ciziny. A právě z hostitelských zemí tito lidé posílají nemalé části svých výdělků zpět do Bangladéše, nejčastěji tedy tyto peněžní obnosy směřují k jejich rodinným příslušníkům, kteří v této zemi nadále žijí. Také je to stát, který stojí od počátku v popředí mikrofinančnictví. Vznikla zde Grameen Bank, která patří mezi vůbec první instituce tohoto typu. Nacházejí se zde i MFIs, které nabízejí právě služby související s remitancemi. V práci se budeme podrobněji zabývat bangladéšskou MFI Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)², kterou si představíme již v počátku této kapitoly. BRAC patří mezi čtyři největší bangladéšské MFIs, přičemž právě tato instituce poskytuje nejširší spektrum služeb související s migrací a remitancemi. Poté budeme pokračovat tím, jakou roli hrají v Bangladéši remittance. Podíváme se na oficiální statistiky, které se k této problematice vztahují. Porovnáme si zde kvantitativní data obnosu remitancí a jejich vliv prostřednictvím HDP na HDI. Bangladéš je dáván do

² V rámci této práce nebudou názvy jednotlivých MFIs přeloženy do českého jazyka.

souvislosti s fenoménem remitancí již od 70. let, my se v této práci však budeme zabývat o poznání kratším časovým obdobím, a to od roku 2005 do roku 2013. Hraniční rok 2005 byl zvolen z toho důvodu, že od tohoto roku vidíme každoroční signifikantní růst remitancí, které směřují do Bangladéše. Rok 2013 je hraniční zejména kvůli dostupnosti dat. V poslední části této kapitoly se podíváme na to, jak právě v Bangladéši fungují remitanční služby MFIs. Odhalíme zde to, jaká pozitiva/negativa tyto služby přinášejí. K tomu bude sloužit podrobná analýza již zmíněné první a druhé fáze, v rámci které MFIs poskytují remitanční služby. V této části se také budeme zabývat tím, kolik remitancí je posíláno do Bangladéše právě přes MFI BRAC a jak jsou tyto obnosy následně využívány. Předmětem tohoto zkoumání jsou roky 2013 a 2014. Remitanční služby má BRAC ve své nabídce jen velmi krátkou dobu, proto jsou data dostupná jen z těchto dvou roků. Předchozí výroční zprávy BRAC totiž neuvádějí, kolik remitancí přes tuto MFI proudilo. Případová studie Bangladéše je na zdroje poměrně dost náročná. Světová banka (The World Bank, SB) nabízí zprávy hovořící o množství remitancí, které plynou do země oficiální cestou a přináší i pravidelný přehled růstu HDP. Rozvojový program OSN (United Nations Development Programme, UNDP) zase každoročně zpracovává zprávy o HDI. Nicméně studií, které by tato témata provazovaly, moc není. Zdrojovou základnou pro část, která se zabývá MFIs a jejich remitančními službami, jsou především zprávy MFI BRAC. Ty jsou následně doplněny několika studiemi, které byly na toto téma napsány. Jednou takovou je například studie od Mahmuda Alama *Microfinance institutions will be an important instrument to earn more remittance, send remittance and utilize remittance in Bangladesh*. Jedná se o práci, která velmi dobře shrnuje celý fenomén remitančních služeb MFIs konkrétně v Bangladéši a zaobírá se právě i MFI BRAC.

Fenomén MFIs a remitancí není v česky psaných zdrojích časté téma. Pro tuto práci jsou stěžejní anglicky psané zdroje, kterých je poměrně velké množství. Tyto zdroje se zaměřují zejména jednotlivě na fenomén MFIs či remitancí. Tomuto tématu se věnují jak odborné články, tak i monografie. Například kniha od Marguerite Robinson *The Microfinance Revolution* se

věnuje do hloubky MFIs a jejich vlivu na rozvoj chudého obyvatelstva. Remitancím se poté věnují zejména publikace Světové banky. Složitější to je, pokud tyto dva fenomény chceme provázat dohromady. To z toho důvodu, že MFIs, které by poskytovaly remitanční služby, je málo. Tento fenomén je poměrně nový, proto se informace o něm často cyklicky opakují. V mnohých případech jde také pouze o krátké odborné články, které nerozvíjí danou problematiku příliš do hloubky. Do budoucna však budou nejspíš publikace věnující se tomuto tématu přibývat.

Závěr této práce shrne získané postřehy a výsledek toho, zda se podařilo jejím průběhem dosáhnout zvoleného cíle. V této části dojde rovněž k potvrzení či vyvrácení stanovené teze.

2 Mikrofinanční instituce

Mikrofinanční instituce se vyvinuly jako koncept, který má zajistit ekonomický rozvoj ženám a mužům, kteří se během svého života potýkají s chudobou. Mnozí lidé hledají různé alternativy, jak se kvůli nedostatku financí dostat z pasti chudoby. Často se uchylují k půjčování peněz od lichvářů³, kteří poskytují sice snadný přístup ke kreditu, ale za velmi nepříznivých podmínek. Měsíčně požadují úroky, které se pohybují v řádu desítek procent. Oproti tomu tradiční formy komerčních finančních institucí požadují ve většině případů úrok kolem 5 %. Jenže jsou to právě tyto tradiční formy finančních institucí, ke kterým chudí lidé z venkovských oblastí nemají přístup (Robinson 2001: 6–7). Existuje řada důvodů, proč jsou pro chudé obyvatele jejich služby špatně přístupné. Takové instituce totiž často vyžadují doklady totožnosti, dokumenty o výši příjmu či majetku, kterým lze ručit, což je pro mnoho chudých nepřekonatelnou překážkou. Dalším problémem je to, že většina těchto institucí sídlí ve velkých městech, kam se lidé z venkova dostanou jen málokdy. Navíc pro tyto instituce ani není výhodné poskytovat drobné finanční služby, jelikož jsou pro ně takovéto transakce mnohem dražší než transakce velkých obnosů (Schlossarek 2014: 167). Právě z tohoto důvodu vznikly MFIs, které se zaměřují na poskytování finančních služeb lidem, kteří se živí zejména zemědělstvím, pastevečtvím či rybařením. Tedy těm, kteří jsou drobnými podnikateli, a v rámci aktivit produkují, recyklují, opravují či prodávají zboží, či takovým, kteří poskytují drobné služby (Hollis – Sweetman 1998, 1875–1876).

Mikrofinanční instituce poskytují širokou škálu mikrofinančních služeb. Mezi ty nejznámější patří poskytování mikroúvěrů, nicméně MFIs nabízí i možnosti spoření, pojištění, převodu financí a dalších finančních služeb zaměřených na klienty s nízkými příjmy. Tyto různorodé služby mají napomoci jejich klientům ke zvýšení socioekonomického statusu. Například právě spořicí

³ Lichva je v mnohých zemích trestným činem. V některých státech není určena mírou úrokových procent, nicméně obecně se jedná o poskytování půjček, které mají nepřiměřeně vysoké úroky. Od průměrných tržních úroků se mohou lišit o desítky až stovky procent (Česká národní banka 2016).

programy těchto institucí nabízejí chudým lidem možnost spoření i velmi malých finančních částek. MFIs věří, že v dobách, kdy lidé nemají dostatečné příjmy, jim mohou i takto malé úspory pomoci. Jedná se vlastně o takovou záchranou síť v dobách nouze. Klienti tyto úspory mohou využít i k rozvoji svého podnikání, čímž investují do své budoucnosti. Nicméně velmi často je pojem mikrofinančních služeb zaměňován s pojmem mikrokreditu. Avšak mikrokredit je užším konceptem, který odkazuje na poskytování malého množství peněz za předem sjednaných podmínek. Jedná se tedy vlastně o již zmíněné mikroúvěry (International Year of Microcredit 2005 2007). Ty bývají nejčastěji investiční, což znamená, že jsou zaměřené na výdělečnou činnost, tedy nejčastěji na nějaký druh mikropodnikání⁴. Pokud je investiční úvěr správně využit, tak má na rozdíl od toho spotřebitelského, který je nejčastěji použit pro nákup konzumního zboží, trvalý efekt na životní úroveň dlužníka (Schlossarek 2014: 167).

Mikrofinanční služby mohou být poskytovány třemi typy zdrojů. Za prvé jsou to formální instituce, jako jsou venkovské banky a družstva. Tyto instituce podléhají dohledu a regulacím. Za druhé jsou to semiformální instituce, kterými jsou například nevládní neziskové organizace (Non-Governmental Organizations, NGOs). Ty jsou na pomezí formálních a neformálních institucí. Často získávají prostředky pro své fungování od různých donorů. V neposlední řadě sem zahrnujeme i neformální zdroje financí. Do této kategorie řadíme ty poskytovatele financí, kteří se nacházejí mimo strukturu dohledu a regulací. Obecně jsou mikrofinanční instituce definované jako instituce, jejichž hlavní činností je poskytování mikrofinančních služeb, přičemž nezáleží na tom, zda jsou formální, semiformální či neformální (Asian Development Bank 2000, 1–4).

Abychom si celou problematiku MFIs a k tomu se vztahujících fenoménů osvětlili, tak si v této kapitole obecně rozebereme to, jak se MFIs historicky vyvíjely a na jakých principech fungují. Také si zde zmíníme kritiku, které musejí MFIs v současné době čelit.

⁴ Mikropodniky jsou takové typy podniků, které mají méně než pět zaměstnanců. Příkladem mohou být malé novinové stánky (International Year of Microcredit 2005 2007).

2. 1 Historie vzniku MFIs

MFIs nejsou na světové finanční scéně ničím novým. I mnohé země globálního Jihu za sebou mají již dlouhou historii mikrofinančnictví. Měli bychom si uvědomit, že MFIs vznikly v důsledku mnohaletého učení se z pokusů a omylů. Jen díky tomu se mohly vykristalizovat do podoby, kterou známe dnes (Fundación Microfinanzas BBVA 2011: 9).

Odnedávna dochází k tomu, že si lidé berou drobné úvěry, avšak mezi jednu z prvních formálních institucí, která začala s poskytováním mikroúvěrů, patřila Irish Loan Fund. Tento fond, který byl založen na počátku 18. století Jonathanem Swiftem, měl obdobné rysy jako některé dnešní MFIs. Swiftův fond začal poskytovat svým klientům bezúročné mikroúvěry, které se splácely týdně a byly určeny především na podporu obchodní a výrobní činnosti. Hlavním cílem bylo nabízet drobné finanční služby chudým zemědělcům. Swiftova myšlenka poskytování mikroúvěrů pro chudé se začala rychle šířit a do roku 1840 se rozšířil počet fondů založených na podobných principech až na 300 (Seibel 2005: 2). V polovině 19. století však zasáhl Irsko hladomor, což zamezilo vytváření poptávky po službách, které tyto fondy nabízely. A v součinnosti s dalšími okolnostmi většina fondů zanikla. Na začátku 20. století se tyto fondy nadobro vytratily z irského trhu (Hollis – Sweetman 1996: 25–27).

Počátkem 19. století se začaly objevovat podobné instituce po celém evropském kontinentě. Zaměřovaly se na venkovskou a městskou chudinu. Tyto instituce byly známé především jako lidové banky (People's Banks) či družstevní záložny (Credit Unions). Takovéto instituce se objevily například v Německu, kde se Friedrich Wilhelm Raiffeisen zaobíral myšlenkou, jakým způsobem by bylo možné pomoci lidem vymanit se ze spárů lichvy. Pro zlepšení finanční situace chudých přišel právě s vytvořením družstevní záložny (Sethiya 2010: 53–54). Tato záložna byla zřízena na německém venkově a byla určena primárně pro ty, kteří měli malé, na sezóně závislé a tedy velmi málo předvídatelné výdělky. Tento systém byl založen na velké solidaritě a příspěvcích bohatých donorů. Svou roli zde sehrály i hluboce zakořeněné

křesťanské hodnoty typické pro venkovské oblasti. Což znamená, že se tyto instituce spoléhaly na dobrovolníky především z řad učitelů či farářů. Byli to právě oni, kteří zajišťovali chod záložen, a to bez nároku na honorář. Raiffeisenovi se povedlo vytvořením družstevní záložny dokázat, že i chudí lidé jsou schopni splácet úvěry, jelikož většina jeho klientů skutečně byla schopna i přes nepříznivé podmínky, ve kterých se nacházela, úvěr splatit (Hollis – Sweetman 1998: 1882). V téže době se na trhu objevuje se svou představou o družstevních záložnách i Franz Hermann Schulze-Delitzsch. Stavěl však na jiných principech než Wilhelm Raiffeisen. Jeho družstevní záložny byly založeny na tzv. principu svépomoci. Hlavním kritériem pro přijetí do jeho typu družstva byla efektivita a integrita potenciálních klientů. Jeho klientela byla také odlišná, protože služby, které poskytovaly jeho družstevní záložny, byly určeny pro řemeslníky a drobné podnikatele městských oblastí. Jelikož byl tento koncept založen postaven na svépomoci, tak byl i dlouhodobě udržitelný a v dobách nedostatku kapitálu toho využívaly i Raiffeisenovy záložny, které si od nich braly úvěry. Oba typy záložen inspirovaly i další země kontinentální Evropy. Proto se některé nově vznikající instituce spoléhaly na pomoc donorů a některé se naopak snažily být již od svého vzniku nezávislé na vnějších aktérech. Jak MFIs inspirované myšlenkami Wilhelma Raiffeisena, tak Franze Hermanna Schulze-Delitzsche pomohly mnohým lidem s vymaněním se ze začarovaného kruhu braní si úvěrů od lichvářů (Sethiya 2010: 53–54).

Ve 20. století se podobné modely finančních institucí objevily i v zemích Latinské Ameriky. Zde byly úvěry poskytovány především za cílem modernizace a komercializace zemědělství. Tyto instituce měly poskytovat úvěry chudým lidem, kteří se díky nim mohli vymanit z despotických feudálních vztahů, které často panovaly právě mezi nimi a vlastníky půdy. V Evropě byly podobné instituce z velké části vlastněny jednotlivci, kteří měli altruistické motivy k jejich vytvoření. Nicméně v Latinské Americe byly tyto instituce často vlastněny vládními orgány, které po nich chtěly, aby byly schopné generovat zisky. Nicméně se ukázalo, že tento model nefunguje, jelikož je neefektivní a do jisté

míry zneužívá své klienty. Počátky MFIs se proto v Latinské Americe neberou jako příliš úspěšné (Bateman 2010: 3–10).

Modely prvních moderních mikrofinančních institucí se objevují na světové scéně v 70. letech. Za ohnisko vzniku moderních MFIs se považuje Bangladéš, ale experimentální programy vznikají v této době například i v Brazílii či Indii. Objevující se instituce fungují především na principu společného ručení a podpory zejména chudých venkovských žen, které potřebují úvěry na své mikropodnikání (MicroWorld 2016). V roce 1973 vzniká v Indii Self Employed Women's Association (SEWA), která měla zajistit snadný přístup k finančním službám samovýdělečným ženám, které žijí v chudých venkovských oblastech Indie (SEWA 2016). Na základní kapitál přispělo téměř 4 000 žen. Každoročně počet klientů roste až o 35 %. V současné době nenabízí jen služby poskytující úvěry, ale také služby související se socioekonomickým rozvojem, například programy na podporu vzdělávání či rekvalifikací (Blaxall 2004: 4–5).

V 70. letech se bangladéšský profesor ekonomie Muhammad Yunus pozastavil nad tím, jak je možné, že se v Bangladéši mnozí lidé potýkají s chudobou a že tolik lidí musí kvůli stávající situaci trpět hladem. Rozhodl se, že se pokusí najít řešení, které by právě takovými lidem mohlo pomoci. Začal tedy navštěvovat bangladéšské vesnice a snažil se poodhalit to, co stojí za tak vysokou mírou chudoby právě v bangladéšských venkovských oblastech. Narazil tam na celou řadu mikropodniků, které se potýkaly s mnohými problémy, například s nedostatečným kapitálem pro nákup surovin a výrobu produktů (MicroWorld 2016). Tím, že si drobní podnikatelé půjčovali na nákup nutných surovin pro výrobu svých produktů, se velmi často dostávali do zacyklené dluhové pasti, kdy tzv. vytloukali klín klínem. To bylo zejména z toho důvodu, že lidé žijící ve venkovských oblastech neměli přístup k tradiční formě finančních institucí, a tak si ve velkém počtu případů půjčovali peníze od lichvářů, kteří měli tak vysoké úroky, že pro drobné podnikatele bylo jejich splacení téměř nepředstavitelné (The Official Web Site of the Nobel Prize 2006).

V roce 1976 tak Muhammad Yunus vytvořil projekt Grameen Bank, díky němuž začal poskytovat drobné úvěry chudému venkovskému obyvatelstvu. V roce 1983 byl poté tento projekt transformován na nezávislou instituci Grameen Bank. Díky vytvoření této MFI byl schopen lidem poskytnout bezúročné úvěry, přičemž lidé, kteří si takovéto úvěry brali, nemuseli ručit svým majetkem. Využil vzájemné komunitní důvěry a odpovědnosti klientů. Grameen Bank operuje prostřednictvím sítě bankovních poboček. Ty jsou umístěné tak, aby pracovníci těchto institucí mohli navštěvovat přilehlé vesnice, ve většině případů jedna pobočka dokáže pokrýt 15 až 20 vesnic, a mohli zde nabízet své služby. Tyto služby v sobě primárně zahrnují poskytování úvěrů a možnost spoření, nicméně řeší například i agendu finančního vzdělávání či zdravotního pojištění. Grameen Bank se snaží neustále své spektrum služeb rozšiřovat (UNESCO 2016). Tato instituce má prokazatelné výsledky v pomoci chudým. Vytváří z nich soběstačné, aktivní a plnohodnotné členy společnosti. Díky tomu se stala vzorem i pro ostatní jak nově vznikající, tak již zaběhlé MFIs. Odhaduje se, že v současné době existuje po celém světě až na 10 000 MFIs. Rok 2005 byl vyhlášen rokem mikrokreditu a následující rok dostal Mohammed Yunus za podporu ekonomického a sociálního rozvoje znevýhodněných oblastí Nobelovu cenu míru. Mikrofinance se tak staly globálním fenoménem, který je předmětem mnoha diskuzí (Hes 2012).

2. 2 Principy fungování MFIs

Od svého vzniku měly MFIs dvě mise. Za prvé to byla snaha zlepšit životy lidí s nízkými příjmy pomocí poskytování finančních služeb a za druhé to byla zodpovědnost za finanční udržitelnost těchto institucí. Tato přirozená dualita mezi ekonomickými a sociálními cíli se často rozcházela a ne všechny MFIs byly schopné naplnit obě mise (Fundación Microfinanzas BBVA 2011: 13). Oblast mikrofinančnictví byla signifikantně poznamenána velkou debatou v 90. letech, která se zabývala tím, jakým způsobem poskytovat finanční služby chudým lidem žijícím především ve venkovských oblastech. Jedna z těchto stran debaty chtěla poskytovat finanční služby chudým lidem prostřednictvím institucí, které

by byly založeny donory či vládními dotacemi. Nicméně tento typ institucí nebyl od svého vzniku dlouhodobě udržitelný. Druhá strana přišla s tím, že by ony instituce poskytující finanční služby chudým lidem měly být již od svého vzniku ziskové. V současné době nazýváme tento typ institucí komerčními MFIs. Tyto instituce hospodaří s financemi, které získávají úsporami či například ziskovými investicemi. Většina institucí prvního typu, tedy ty, které byly závislé na jiných aktérech, kteří je dotovali, se postupem času staly také komerčními MFIs, což znamená, že jsou nyní schopny fungovat samostatně a jsou udržitelné. Také tradiční komerční finanční instituce začínají svoji nabídku rozšiřovat o mikrofinanční služby (Robinson 2001: 9–12).

Jednotlivé MFIs se od sebe navzájem liší, nicméně můžeme najít stěžejní principy, na jejichž základě většina těchto institucí funguje. Prvním principem je široká nabídka mikrofinančních produktů. Chudí nepotřebují jen nabídku úvěrů, ale celou škálu finančních služeb, například možnost úspor, výběru hotovosti či pojištění. Tyto služby by měly reflektovat aktuální poptávku a také jejich cena by měla být dosažitelná pro chudou část populace (CGAP 2016). Druhým principem je finanční udržitelnost MFIs. Jedině tak lze dosáhnout široké klientely, která se poté může na takovou instituci spolehnout. Pokud instituce dosáhnou dlouhodobé finanční udržitelnosti, tak to také znamená lepší nabídku služeb, jelikož mohou čerpat ze získaných zkušeností týkajících se potřeb klientů (Bank for International Settlements 2010: 2–3). Třetím principem je snaha MFIs vytvořit takový systém, který dokáže pokrýt velké teritorium. MFIs mají celou řadu poboček na lokálních úrovních zodpovídajících se centru. Díky lokálním pobočkám mohou MFIs nabídnout své služby širokému okruhu klientů. Tyto pobočky navíc vysílají své pracovníky do terénu, aby se služby MFIs dostaly i k lidem žijícím ve velmi odlehlých oblastech. Tito terénní pracovníci jsou vyškoleni tak, aby byli schopni obeznámit potenciální klienty s nabídkou služeb a s podmínkami, které musí pro jejich využití splnit. Tedy dělají určité prostředníky mezi MFIs a jejich klienty (Duvendack et al. 2011: 8–11).

Základní službou MFIs je poskytování mikroúvěrů. My si zde nastíníme to, co je nutné splnit, aby klient mohl takový úvěr u MFI získat. Samozřejmě existuje nepřeberné množství MFIs a jejich podmínky pro získání úvěru se mohou lišit, nicméně v základních bodech podmínek se často shodují (CGAP 2016). My si zde uvedeme, jaké principy při poskytování úvěrů zastává Grameen Bank, jelikož právě tato instituce se stala vzorem pro mnoho dalších.

Prvním a hlavním principem je exkluzivní zaměření se na chudé. Instituce má jasně daná kritéria pro výběr cílené klientely. Tato kritéria jsou stanovena na základě dlouholetých zkušeností a neustálého monitoringu finančních podmínek v jednotlivých oblastech. Kritériem je pro Grameen Bank i to, že primárně poskytuje své služby ženám. To zejména z toho důvodu, že až 70 % světové populace, která žije v chudobě, je ženského pohlaví. Ženy mají také tendenci používat svůj příjem ve větší míře ve prospěch celé rodiny než muži, čímž dokáží například zajistit kvalitní vzdělání svým dětem. A tradičně jsou to právě ženy, které jsou znevýhodněny v přístupu k finančním službám. Tímto se snaží Grameen Bank posílit jejich socioekonomický status. Nicméně ne všechny MFIs zastávají stejné stanovisko. Mnoho MFIs nedělá rozdíly v pohlaví při poskytování svých služeb. Druhým principem Grameen Bank je to, že klienti jsou organizováni do malých homogenních skupin. Tyto skupiny mají v průměru pět členů, kteří společně tvoří model kolektivního ručení. To znamená, že pokud jeden z členů nesplácí svůj úvěr, tak ostatní jsou povinni jej splatit za něj. Členové skupiny musejí dodržovat přísnou disciplínu, která spočívá jak včasném splácení úvěru, tak v povinné účasti na společných úvěrových schůzkách (Smith – Todaro 2008: 252–258). Skupina má ve svém čele také jednoho zástupce, který vybírá splátky od jednotlivých členů a jedná s bankou. Třetí princip je založen na poskytování jen velmi drobných úvěrů, přičemž úvěrový cyklus, tedy doba, ve které musí být úvěr splacen, bývá zpravidla velmi krátký. Nejčastěji je to nastaveno tak, že úvěr je splácen po týdnech, přičemž první splátka následuje již týden poté, co MFI klientovi úvěr poskytla. Tento krátký interval má v klientech vybudovat disciplínu. Pokud klient prokáže, že je úvěr schopný splácet, tak je možné, aby příště získal úvěr vyšší a na delší úvěrový

cyklus. Toto jsou tedy tři základní pilíře, na kterých Grameen Bank staví při poskytování svých úvěrů (Grameen Bank 2011).

Úvěry se také ne vždy poskytují jen za účelem podpory mikropodnikání. V některých případech může být poptávka klientů jiná. A jsou to právě MFIs, které by to ve své nabídce služeb měly reflektovat. V některých oblastech se může jednat například o potřebu vystavení zavlažovacích systémů, latrín či vybudování kanalizace. Takovéto úvěry si mohou brát celé vesnice. V některých případech jim mohou pomoci i jiní aktéři, například NGOs, které část projektu zafinancují (Rosenberg 2009).

Stává se, že ani klienti, kteří naplnili kritéria pro získání úvěru, ho nejsou schopni splatit. MFIs mají různá opatření, jak se s tímto vyrovnat. Patří sem například finanční penalizace a nemožnost vícekrát úvěr získat. Největší dopady má však vyloučení z úvěrové skupiny. Jak již bylo zmíněno, pokud jeden člen nesplácí, může přejít dluh na ostatní členy skupiny, což s sebou samozřejmě nese sociální vyloučení toho člena, který nebyl schopen svůj úvěr splatit, protože ostatní ho musejí splatit za něj. Navíc jsou tyto úvěrové skupiny velmi často tvořeny lidmi žijícími v sousedství či rodinnými příslušníky, což celou situaci ještě zhoršuje a sociální vyloučení je o to znatelnější. Nicméně neschopnost splácet mikroúvěry se pohybuje pouze kolem 2 %, což je méně než u jiných typů finančních institucí (Hes 2012).

2. 3 Kritika MFIs

Jako celé řadě fenoménů se ani MFIs nevyhnula vlna kritiky. Mezi její nejzásadnější předměty patří to, že systém mikrofinančnictví není ve skutečnosti schopen snižovat chudobu a že je celý tento koncept neudržitelný. MFIs často bývají posuzovány dle toho, zda jsou jejich klienti schopni splácet své dluhy, ale otázkou zůstává, snižují MFIs chudobu? Když se na tento problém podíváme podrobněji, tak zjistíme, že některé studie vyvrací tvrzení, že by mikrofinančnictví snižovalo počet lidí žijících v chudobě. Jedna z takovýchto studií porovnávala míru chudoby u lidí z indických a filipínských slumů

s mikroúvěry a bez mikroúvěrů. Studie se zabývala časovým obdobím 18 měsíců a přišla se závěrem, že poskytnuté mikroúvěry nebyly téměř vůbec využity k investicím do mikropodnikání. Bylo jich využito zejména ke spotřebním účelům, což mělo však dle autorů této studie jen krátkodobý vliv na životy tamějších obyvatel a z dlouhodobého hlediska se tak chudobu v této oblasti snížit nepodařilo (Green 2009).

Kritice MFIs čelí i v otázce udržitelnosti. MFIs musejí mít dostatek zdrojů na to, aby byly dlouhodobě udržitelné bez zásahů jiných aktérů. To je možné například zajistit nastavením úrokových sazeb při poskytování úvěrů. Tyto úroky musejí být natolik vysoké, aby byly schopné pokrýt provozní a administrativní náklady a také ztráty z úvěrů, což znamená, že musejí být schopni zajistit návratnost investic. Na druhou stranu klienty těchto institucí jsou chudí lidé, proto není možné, aby byly úroky příliš vysoké, jelikož by je nebyl nikdo schopen splácet. Proto se MFIs neustále pokoušejí tuto situaci vybalancovat. Na jednu stranu se snaží nastavit co nejnižší úrokovou sazbu a na druhou se snaží být schopni poplatit veškeré své náklady. Kritické hlasy říkají, že vybalancovat se to povede je velmi malému počtu MFIs. Velmi často se stává, že náklady MFIs jsou vyšší než jejich příjmy, což znamená, že se tyto instituce musejí obracet na jiné aktéry, kteří jim mohou finančně pomoci, nicméně MFIs to velmi často silně oslabuje, jelikož se stávají závislé na vnější pomoci, která když přestane proudit, může znamenat jejich konec. Právě bod dlouhodobé udržitelnosti je velmi silně kritizován. Většina autorů tvrdí, že právě z tohoto důvodu je nemožné, aby tento koncept finančnictví mohl fungovat. Nicméně, jak již bylo zmíněno, MFI neposkytují pouze mikroúvěry. Pro své fungování získávají prostředky i z jiných jimi nabízených služeb (Khan 2008: 21–24).

Jedním z největších kritiků mikrofinančnictví je Milford Bateman. Ten v článku *Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years* (Bateman – Chang 2012) společně s Ha-Joon Changem tvrdí, že mikrofinančnictví je v antagonistickém vztahu jak s finanční udržitelností, tak se snižováním chudoby. Dle něj jednoduše celý tento koncept nefunguje. Dokonce

říká, že naopak mikrofinance celou situaci jen zhoršují. Mikrofinance totiž vytváří mikrofinanční milionáře. Tyto instituce nutí klienty půjčovat si víc, než jsou schopni splácet, a tak si lidé často berou další úvěr na to, aby splatili ten předchozí. Přičemž z této situace netěží nikdo jiný než MFIs, kterých je v současné době takové množství, že pro dlužníky není problém vytloukat klín klínem, což je obvyklý úkaz i u tradičních forem komerčních institucí. Kvůli této situaci se vytváří ohromná bublina, která může kdykoliv prasknout, což bude mít za následek ještě větší propad některých lidí do chudoby (Bateman – Chang 2012: 18–19).

MFIs podporují celou řadu mikropodnikatelů. Dle Batemana to však znamená, že se lokální trhy přesycují těmito mikropodniky, a tím jak roste konkurenceschopnost, tak se snižují ceny jak produktů, tak služeb. Nedochozí zde ani k rozvoji inovací, což by se mohlo při vysoké konkurenceschopnosti předpokládat. Majitel kavárny, který dostane úvěr, jednoduše nahradí dalšího majitele kavárny. Čímž nedochází k rozvoji inovací, ale jen k tomu, že jeden typ podniku nahradí jiný. Chybou také je, že se MFIs zaměřují jen na chudé, jelikož tyto lidé nenakládají s úvěry natolik efektivně. Je lepší dát vyšší a dlouhodobější úvěry lidem například ze střední třídy, kteří jsou schopni generovat větší zisky a napomáhat celkové finanční prosperitě státu (Bateman – Chang 2012: 17).

Mezi další kritiky mikrofinančnictví patří Thomas Ditcher a Malcolm Harper, kteří společně napsali knihu *What's wrong with microfinance?* (Ditcher – Harper 2007). V této knize se setkáváme s názorem, že MFIs se vezou na neoliberalní vlně a že využívají chudých lidí, kteří se kvůli tomuto systému dostávají do dluhové pasti. MFIs jsou jen institucionální formou lichvy. Dle Ditechera a Harpera MFIs ve velké míře poskytují spotřebitelské úvěry, což znamená, že si lidé mohou vzít úvěr na mobilní telefon, oblečení, notebook či jinou konzumní věc. Díky takovému úvěru negenerují nové zisky, jako je to u investičních úvěrů, kvůli čemuž se velmi snadno dostanou do dluhové pasti. Toto je dle autorů typické především pro MFIs, které se nacházejí v Africe (Ditcher – Harper 2007: 16–21). Nicméně tato kritika je velmi diskutabilní, jelikož až 99 %

lidí, kteří si berou od MFIs úvěry, tyto peníze používají na své podnikání a na konzumní produkty používají tyto úvěry jen v krajních případech (Abdur 2013: 86).

Ditcher s Harperem také tvrdí, že úvěry vedou ke ztrátě respektu, nezávislosti a identity v rámci komunit. Což znamená, že pokud si obyvatel nějaké vesnice vezme úvěr, tak ostatní obyvatelé na něj mohou pohlížet jako na někoho, kdo si není schopen zajistit živobytí a stává se závislým na pomoci zvenčí (Ditcher – Harper 2007: 20). Nicméně i toto tvrzení je v rozporu s mnohými studiemi, které jsou tvořeny například SB či Agenturou Spojených států amerických pro mezinárodní rozvoj (United States Agency for International Development, USAID), které říkají, že díky společným úvěrům se vztahy v komunitách naopak zlepšují. Ditcher a Harper se také zaměřují především na nabídku mikroúvěrů a zapomínají, že MFIs nabízejí nepřeberné množství jiných druhů produktů (Abdur 2013: 87).

3 Remittance

Svět v současné době čelí velmi silným migračním tokům. Více jak 251 milionů lidí, tedy kolem 3,5 % světové populace, žije mimo zemi svého narození. V roce 2000 to bylo pouze 175 milionů lidí, nicméně poměr se světovou populací se nezměnil, i v té době migrující tvořili kolem 3,5 % obyvatel světa. Mezi cílové země migrantů patří země, jako jsou Spojené státy americké, Saúdská Arábie, Německo, Ruská federace, Spojené arabské emiráty či Velká Británie. Podle SB patří mezi největší migrační koridory hranice mezi Mexikem a USA. Přes tuto hranici prošlo v roce 2013 až 13 milionů migrantů. Dalším významným koridorem je hranice mezi Ruskou federací a Ukrajinou či mezi Bangladéšem a Indií. Míra jiho-jihní migrace se pohybuje kolem 38 %, zatímco ta z globálního Jihu na Sever se pohybuje pouze kolem 34 %. Nesmíme však opomenout ani severo-severní migraci, která činí přibližně 22 % a v neposlední řadě je zde migrace z globálního Severu na Jih, která tvoří však pouze něco kolem 6 % (Global Knowledge Partnership on Migration and Development 2016: 5–7).

Na migraci se uplatňuje model push a pull faktorů, který vysvětluje její příčiny. Push faktory jsou takové, které podmiňují to, že migranti opouštějí zemi původu. Mezi ně patří například nedostatek ekonomických a pracovních příležitostí, sociální nejistota, populační tlaky, znečištěné životní prostředí, politické represe, přírodní katastrofy či válečné konflikty. Na druhou stranu zde máme pull faktory, které naopak ztraktivňují migrujícím cílovou oblast. Sem řadíme lepší ekonomickou situaci, dostatek pracovních příležitostí, lepší sociální zabezpečení, politické svobody či přítomnost příbuzných a přátel. Dříve byly pro migranty důležitější push faktory, nicméně v současné době jsou to zejména pull faktory, které podmiňují migraci vysokého počtu lidí (Duží – Stojanov 2013: 10–11). Mezi nejčastější push i pull faktory patří ty ekonomické, což znamená, že velká část migrantů opouští své domovy z toho důvodu, aby mohla v hostitelské zemi pracovat a zajistit si tím tak vyšší životní úroveň. V tomto případě hovoříme tedy o tzv. pracovních migrantech. Mnozí z těchto migrantů posílají části svých výdělků zpět do země původu, kde příjemci těchto obnosů

bývají zejména jejich rodinní příbuzní. A právě v tomto případě hovoříme o fenoménu remitancí (IOM 2012: 4).

Remittance lze podle Mezinárodního měnového fondu (International Monetary Fund, MMF) rozdělit do tří kategorií. Za prvé se jedná o remittance pracovníků (workers remittances). Ty pocházejí od migrantů, kteří zůstávají a pracují v hostitelské zemi déle jak jeden rok. V tomto případě můžeme hovořit o zahraničních pracovnících, kteří směřují například do zemí Blízkého východu, kde zůstávají i po dobu několika let. Pracují zde především jako dělníci na stavbách či jako výpomoc v domácnostech. Za druhé se jedná o zaměstnanecké kompenzace (compensation of employees), které pocházejí od pracovníků, kteří pracují v zahraničí méně než jeden rok. Tyto kompenzace jsou ve většině případů příjmy lidí, kteří odcházejí pracovat do zahraničí jen sezonně. Typické je to především pro pracovníky v zemědělství. Obyvatelé Tongy se například vydávají za sezonní práci do Austrálie či na Nový Zéland. Lidé z Bulharska a Rumunska zase směřují v období sklizně do Velké Británie, Itálie či Španělska. V neposlední řadě sem patří migrační transfery (migrants transfers), které pocházejí od migrujících, kteří se přesouvají z jednoho hostitelského státu do druhého. V nejvyšší míře se však setkáváme s prvním typem, tedy remitancemi pracovníků (OECD 2006: 140–143). Remittance jsou jejich příjemci využívány jak ke spotřebním, tak k investičním účelům. Pokud se jedná o výjimečný či krátkodobý příliv remitancí, tak je jejich příjemci ve většině případů investují. Pokud jde však o jejich dlouhodobější a stabilnější přísun, tak je jejich příjemci častěji využívají ke spotřebním účelům. Současné debaty se vedou nad tím, zda remittance využívané právě ke spotřebním účelům mohou vést ke zvyšování životní úrovně příjemců, či nikoliv. Většina odborníků zastává názor, že i díky takovému využití dochází k pozitivnímu ovlivnění jak života jednotlivců, tak celé společnosti (Mikes – Schroth – Stojanov 2011: 56–57).

V roce 2015 patřily mezi největší příjemce remitancí země, jako jsou Indie, Čína, Filipíny či Mexiko, nicméně pokud to vezmeme z pohledu, jak se remittance odráží na podílu HDP zemí, tak mezi největší příjemce patří

Kyrgyzstán, Nepál, Tonga či Moldavsko. Největším zdrojem těchto financí jsou bohaté země. Jedná se například o USA, Saúdskou Arábii, Ruskou federaci, Švýcarsko či Německo (Global Knowledge Partnership on Migration and Development 2016: 5–6).

Zahraniční pracovníci posílající remittance mohou být sociálním a ekonomickým přínosem jak pro země původu, tak pro ty hostitelské. Pokud hovoříme o zemích původu, tak na ně mají remittance v zásadě kladný vliv (IOM 2012: 4). V roce 2015 překonal oficiální tok remitancí 601 miliard USD. Z toho 441 miliard USD směřovalo do zemí globálního Jihu, což je téměř třikrát vyšší suma než ta, která tam plyne oficiální rozvojovou pomocí (Global Knowledge Partnership on Migration and Development 2016: 5). Remittance také úspěšně kopírují navyšování FDI směřujících do rozvojového světa. Samozřejmě se to liší stát od státu. Například v Nikaragui je patrná ekonomická závislost na ODA, přičemž FDI ani remittance zde v externích zdrojích financí nehrají důležitou roli. Na druhou stranu je tu například Guatemala, které profituje především z remitancí. Ještě si zde můžeme uvést případ Nigérie, která profituje především z FDI a remitancí. Měli bychom si však uvědomit, že ohledně remitancí se jedná pouze o oficiální čísla, předpokládá se, že skutečná výše těchto obnosů je mnohem vyšší. Některé zdroje uvádějí, že až dvě třetiny plynou neoficiální cestou (Stojanov 2016). Remittance jsou soukromými penězi jednotlivců a neměly by být považovány za náhradu ODA, i když z řady studií vyplývá, že remittance jsou často investovány do vzdělání, zdravotní péče či bydlení. Tedy, že mohou napomáhat řadě rozvojových cílů stejně tak, jak již zmíněná ODA. Podle odhadů podporuje jeden člověk žijící v zahraničí až na pět osob v zemi původu (IOM 2012: 5).

Nicméně svůj pozitivní dopad mají toky remitancí a tedy pracovní migrace i na země hostitelské. První výhodou pro ně může být to, že některé vlády investují nemalé finanční zdroje ve snaze získat přístup na mezinárodní trhy pro své občany, kde jejich mzdy mohou být až dvacetkrát vyšší. Dalším kladem je pro hostitelské země získání nové pracovní síly. Mnohé pracovní

pozice totiž nejsou rodilými občany příliš žádané, proto na řadu přicházejí lidé ze zahraničí, kteří takovouto pracovní příležitostí nepohrdají. Tímto se země stávají silně závislémi na migrantech, některé z nich trvale a některé pouze sezonně. Navíc většina vyspělých států se týká stárnutí populace, což pohání rostoucí poptávku po nových pracovních silách. Mnozí migranti tak spíše v hostitelských zemích doplňují pracovní kapacity, než že by o ně museli soutěžit s tamějším obyvatelstvem (Ghosch 2006: 52–54). Není tedy pochyb o tom, že mnohé hostitelské státy z pracovní migrace těží nemalé výhody. Stačí si položit otázku, kdo by stavěl mrakodrapy, zatímco většina lidí sedí v klimatizovaných kancelářích. Zářným příkladem jsou země Perského zálivu, které hostí nepřeborné množství zahraničních pracovníků, což je do jisté míry dáno i tamějším laxním přístupem k dodržování pracovněprávních předpisů. Mnohé soukromé firmy si nastavují vlastní pracovní podmínky pro své zaměstnance. Ty mohou mít podobu vyplácení mzdy, která je velmi hluboko pod státním průměrem. Posledním diskutovaným tématem ohledně zneužívání zahraniční pracovní síly v zemích Perského zálivu se staly nepřijatelné pracovní podmínky migrantů, kteří pracují na výstavbě stadionů pro světovou sportovní událost FIFA World Cup, která se má odehrávat v roce 2022 v Kataru. Až 94 % dělníků, kteří se podílejí na stavbě těchto stadionů, pochází ze zahraničí, přičemž většina z nich čelí psychickému i fyzickému násilí a za odvedenou práci není adekvátně zaplácena. Země Perského zálivu jsou si však vědomy své závislosti na pracovní síle ze zahraničí, proto se snaží zavádět postupné reformy, které mají zlepšit tamější podmínky pro zahraniční pracovníky. Například v Saúdské Arábii byla ustanovena nejnižší možná měsíční mzda, která musí být migrantům za odvedenou práci vyplácena, na 400 USD (BBC 2016).

Negativním aspektem pracovní migrace může být i tzv. odliv mozků (brain drain), což je jev, ke kterému dochází, pokud zemi opouštějí zejména z důvodu nedostatku pracovních příležitostí vysoce schopní a vzdělaní lidé. Nejznatelnější je to v oblastech, jako je vzdělávání či zdravotnictví (Vidal 2015). V roce 1972 vznikla snaha rozvojových zemí o zabránění odlivu mozků. Některé z těchto států na Konferenci OSN o obchodu a rozvoji (United Nations

Conference on Trade and Development, UNCTAD) diskutovaly o tom, jak omezit emigraci jejich kvalifikovaných obyvatel. Padl zde i názor, že by hostitelské země měly kompenzovat ztrátu, která vzniká domovským státům migrantů, a to například ve formě mezinárodní daně. Tyto požadavky však nikdy nevstoupily v platnost, jelikož odporují právu každého člověka opustit svou zem (Dušková a kol. 2011: 187). Jak již bylo zmíněno, odliv mozků je patrný zejména v oblasti vzdělávání a zdravotní péče. Některé africké státy se právě kvůli tomuto fenoménu potýkají s nedostatkem zdravotnického personálu. Například v Ghaně či Zambii připadá na jednoho lékaře až 10 000 pacientů. V ostatních afrických státech to nicméně není o moc lepší, v průměru má jeden lékař na starosti kolem 5 000 lidí. Navíc si v Ghaně či Zambii zdravotní sestra vydělá měsíčně něco kolem 40 USD, zatímco v USA její plat může dosáhnout i 3 000 USD. Tito lidé odcházejí do zahraničí tedy zejména z ekonomických důvodů (Naujoks 2016). Nicméně v současné době se ani na tento aspekt nehledí tak černobíle. Mnoho migrantů se totiž po nějaké době strávené v zahraničí vrací zpět do své země původu, čímž do těchto států přinášejí know-how a další zkušenostmi získané dovednosti. Z takovýchto lidí se mohou vyprofilovat také velmi dobří investoři. To se týká například Taiwanu či Jižní Koreje. Do těchto zemí se v 90. letech vrátili mnozí zahraniční pracovníci, kteří využili tam nabytých znalostí a zkušeností k tomu, aby se jejich země původu staly jedničkami v oblasti moderních technologií (O'Neil 2003).

Předpokladem pro vhodné využití potenciálu, který migrace přináší, je vhodně nastavený ekonomický a politický rámec, jenž vytváří pro tento fenomén příznivé prostředí. A také to, jak jsou remittance využívány a koho ovlivňují. V tomto případě sehrává významnou roli výchozí ekonomické i sociální zázemí jak migrujících, tak jejich rodin. Migrace může mít i své nedozírné sociální následky. Příkladem může být situace, kdy oba rodiče migrují za prací do jiných zemí a děti zůstávají u prarodičů, jiných rodinných příbuzných či rodinných přátel. Děti tímto sice mohou být finančně zajištěné, nicméně své rodiče vidí například pouze jedenkrát do roka, čímž se velmi drasticky přetrhávají rodinné vazby (Drbohlav – Stojanov – Strielkowski 2011: 377–380). Velmi častým

jevem je to u filipínských rodin. Odjezd z Filipín se stal běžným způsobem, jak finančně zabezpečit sebe a svou rodinu. V současné době se v zahraničí nachází na 11 milionů Filipínců, kteří posílají zpět do své domoviny velké obnosy remitancí. Často se stává, že za prací migrují oba rodiče, zatímco děti zůstávají na Filipínách u svých rodinných příbuzných. Mnozí pracovní migranti stráví v zahraničí i několik let, aniž by navštívili své potomky. Až z 60 % jsou to právě ženy, které odcházejí z Filipín za prací do zahraničí. Ty si na dálku udržují osobnější vztah se svými dětmi prostřednictvím balíků, do kterých jim strádají nejrůznější věci nakoupené v hostitelských zemích. Jedenkrát či dvakrát do roka jim tyto balíky zasílají. Je to pro ně způsob jak obdarovávat své milované, kteří se nacházejí daleko od nich. Zasilání balíků plných dárků je pro ně způsob, jak navázat intimnější vztah se svými dětmi (ILO 2015).

3. 1 Druhy motivací migrujících k posílání remitancí

To, jak mohutné jsou toky remitancí, je dáno tím, jaké množství peněz jsou zahraniční pracovníci schopni našetřit z vydělané sumy a jaké jsou jejich motivace k posílání části svých výdělků zpět do své domoviny. Ochota remitovat je podmíněna mnohými faktory. Patří sem délka pobytu migranta v zahraničí, pod což spadá, zda tam takovýto člověk pracuje sezonně nebo permanentně. Ohledy jsou brány také na rodinnou situaci. Vliv na množství posílaných remitancí může mít to, jestli je pracovník svobodný, nebo zda má děti, přičemž v tomto případě záleží i na tom, jestli rodina migruje s ním, nebo zůstává v zemi původu. Migranti mají v zásadě několik druhů motivací, proč remitovat. Literatura se opírá především o individuální motivy remitování a tolik už nehledí na makroekonomické aspekty, kam řadíme nastavení směnných kurzů či míru inflace. My si zde nastíníme motivace, které představuje ve své zprávě o migraci a motivech remitujících Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) (OECD 2006: 145).

Prvním typem motivace je tzv. čistý altruismus. Jedná se o obavu, kterou mají migrující o své rodinné příbuzné. Proto se je snaží podpořit na dálku

alespoň zasíláním remitancí. Altruistický model motivace přichází s několika předpoklady. Za první, pokud se zvyšuje příjem migranta, tak se zvyšuje i obnos, který posílá zpět do své domoviny. Za druhé, obnos remitancí se bude snižovat s růstem domácího příjmu rodiny. V neposlední řadě, obnos remitancí se snižuje s tím, jak slábnou vazby s rodinou. Altruistický model je zjednodušeně snaha o zlepšení životních podmínek těch, kteří zůstali v domovské zemi (OECD 2006: 145).

Další motivací je vlastní zájem. Migrant může remitovat peníze svým rodičům s představou o následném zdědění majetku. Jiným případem může být remitování peněz příbuzným, kteří se mají o tyto obnosy postarat s tím, že až migrující přijede zpět, tak mu je za nějakou protislužbu vyplatí. Dále sem můžeme zařadit situaci, kdy migrující posílá peníze zpět do své domoviny, aby si zde posílil prestiž a politický vliv v daném společenství (Salomone 2006: 11).

Třetím typem motivace je implicitní rodinná dohoda. Tato motivace se nachází na pomezí již zmíněné první a druhé. V tomto případě jde o to, že se členové rodiny předem domluví na tom, jaké výhody jim migrace jednoho či více členů může přinést. Celé rodiny velmi často společně investují značnou část peněz na emigraci některých ze svých členů, přičemž tito emigrující posílají z hostitelských zemí části výdělků jako vděk své rodině, která tyto finance využívá například na vzdělávání nejmladších členů domácnosti. Jde vlastně o racionální domluvu mezi migranty a tzv. nemigranty, tedy příjemci remitancí. Tento typ motivace je poháněn jak altruistickými pohnutky, jako je zlepšení životních podmínek těch, kteří zůstali doma, tak vlastním zájmem migrujících, kdy rodinní příbuzní často dávají na stranu obnos peněz, který ponechávají tomu, kdo pracuje v zahraničí, aby jich po případném návratu mohl využít k vlastní potřebě (OECD 2005: 17–18).

Posledním typem motivace je snaha migrujícího uspořít finance, které bude moci v budoucnu investovat. To znamená, že migrující odjíždí s představou, že si v cizině našetří určitý obnos, se kterým se vrátí zpět do své země. To, v jakém časovém horizontu se podaří migrujícímu nastřádat jím

zvolené částky, záleží na mnohých faktorech. Patří sem například výše nákladů na život v dané oblasti či druh vykonávané práce a její platové ohodnocení. V zahraničí může migrant tedy strávit měsíce i roky (OECD 2006: 146–147).

3. 2 Remittance a rozvoj

Existuje řada institucí a autorů, kteří se zabírají tím, zda remittance skutečně dokáží zlepšit životní úroveň obyvatel zemí globálního Jihu. Například SB považuje remittance za významný a stabilní krok ke zlepšení životních podmínek lidí žijících v chudobě. Dle ní jsou remittance schopny napomáhat jak jedincům, tak celým komunitám (Global Knowledge Partnership on Migration and Development 2016: 6). To, jak se nazírá na vztah mezi remitancemi a rozvojem, můžeme rozdělit do několika období, v rámci kterých k tomuto fenoménu převládal optimistický či pesimistický postoj (Angman – Larsson 2014: 9).

V 50. a 60. letech 20. století se setkáváme s pozitivním přístupem k otázce vztahu mezi remitancemi a rozvojem. V tomto období jsme mohli pozorovat poměrně silné migrační toky mezi Severem a Jihem. Zastánci tohoto optimistického pohledu předpokládali, že díky pracovní migraci získávají migranti v hostitelských zemích nepřeberné množství zkušeností, dovedností a znalostí. Ty mohou po návratu do své země původu plně využít. Nezanedbatelné nebyly pro ně z tohoto pohledu ani finance, které v hostitelských zemích tito lidé získávali a které následně mohli využít pro investice v jejich domovinách, jež mohou napomoci rozvoji a modernizaci nerozvinutých ekonomik. Pozitivní světlo vrhali na remittance i neoklasičtí ekonomové, kteří přicházeli s tvrzením, že mobilita pracovních sil vede k vyšším mzdám v zemích původu migrantů, jelikož se vlády těchto zemí snaží zajistit dostatečné množství pracovníků, kteří nebudou mít nutkání odcházet za lepšími finančními podmínkami do zahraničí (Haas 2007: 3–4).

Nicméně koncem 60. let se stává dominantním negativní pohled na tento fenomén. Poukazuje na to, že ve skutečnosti neexistuje žádné evidentní propojení

mezi remitancemi a rozvojem. Hlavním důvodem tohoto postoje byl již zmíněný odliv mozků, kvůli němuž klesá lidský kapitál. A jsou to především země globálního Jihu, které ztrácí kvalifikované obyvatelstvo. Dalším bodem kritiky tohoto proudu bylo to, že chudí lidé nemají dostatek financí na to, aby mohli emigrovat a následně tedy posílat zpět do své domoviny remittance. Chudé rodiny jsou tímto oproti těm bohatším do značné míry znevýhodněny. Kvůli přílivu remitancí se tedy ve společnosti mohou rozšiřovat sociální nůžky. Pro bohatší rodiny jsou remittance dalším zdrojem financí, zatímco chudým rodinám tento zdroj chybí (Haas 2007: 4–5). Nicméně tento bod je velmi diskutabilní, jelikož existují studie, které tvrdí pravý opak. Díky remitancím může naopak docházet ke stírání sociálních rozdílů mezi obyvateli příjmových států. Jednou takovou studií je *Migration, remittances and inequality: estimating the net effects of migration on income distribution* (Barham – Boucher 1998). Tato studie se snaží poodhalit vztah mezi remitancemi a snižováním příjmové nerovnosti v zemích příjemců remitancí. Byl zde využit Giniho koeficient⁵, který měl odhalit vliv remitancí na snížení příjmové nerovnosti. Závěr přišel s tím, že sociální nůžky se kvůli remitancím v příjmových zemích nerozevírají, ale naopak se uzavírají (Barham – Boucher 1998). Autoři tohoto proudu také tvrdili, že peníze plynoucí z remitancí jsou využívány zejména ke spotřebním účelům a ne k investování. Remittance dle nich představují nemoc, která vytváří pouze falešnou a nebezpečnou iluzi rozvoje (Haas 2007: 4–5).

V 80. a 90. letech však přichází na scénu pluralistický proud, který víceméně kritizuje oba předchozí kvůli jejich státnosti. Dle tohoto proudu existuje komplexní vztah mezi remitancemi a rozvojem, který nabývá jak svých pozitivních, tak negativních stránek. Cílem studií by mělo být zvážení všech těchto atributů. Jedině tak se totiž můžeme zaměřit jak na rizika, která bychom se měli snažit omezit či naprosto vymýtit, tak na výhody, jež je možné ještě posílit (Angman – Larsson 2014: 9–13).

⁵ Giniho koeficient vyjadřuje ekvivalenci rozložení bohatství v jednotlivých územních celcích. Poukazuje na stav příjmové nerovnosti v jednotlivých státech (CIA 2016).

I v současné době nalezneme řadu autorů, kteří se ve svých názorech ohledně vztahu remitancí a rozvoje rozcházejí. Remittance jsou nejčastěji dávány do souvislosti s ovlivňováním ekonomik. Tento vliv můžeme rozdělit na mikroekonomický a makroekonomický. Studie zaměřující se na mikroekonomické dopady remitancí zkoumají to, jakým způsobem ovlivňují remittance životy jednotlivců či rodin, což znamená, že se soustředí na to, jak hospodaří příjemci se získanými remittancemi a jestli je využívají natolik efektivně, že jim tyto obnosy mohou napomoci k vyšší životní úrovni. Mnoho studií přichází s tvrzením, že valná většina remitancí bývá využívána k nákupu spotřebního zboží. Především jsou tyto obnosy využívány ke koupi jídla, oblečení a dalšího základního užitkového zboží. Nicméně existují autoři, jakými jsou například Barry McCormick a Jackline Wahba, kteří říkají, že remittance jsou efektivně využívány ve velké míře i k investicím. Příjemci remitancí často využívají nabytých financí k zajištění kvalitního vzdělání svým dětem či k zajištění lepší zdravotní péče členům rodiny (Grigorian – Melkonyan 2008: 6–8; McCormick – Wahba 2001: 509). V některých zemích díky toku remitancí došlo ke zvýšení gramotnosti mnohých obyvatel. Dokazuje to například studie Ernesta Lopeze-Cordova z roku 2004, kterou provedl v Mexiku. Děti z rodin, které měly příjem z remitancí, dosahovaly vyšší míry gramotnosti a celkově vyššího vzdělání. Díky tomu mají takovéto děti i více možností při budoucím hledání práce. Získávají lepší uplatnění na trhu, a to jak na tom domácím, tak mezinárodním (Lopez-Cordova 2005: 37–38).

Stejně jak jsou remittance schopny ovlivnit mikroekonomickou úroveň, tak toho jsou schopny i na té makroekonomické. V následující podkapitole si nastavíme rámec pro případovou studii Bangladéše, kde budeme tento aspekt rozebírat do hloubky. Zaměříme se zde na to, jakým způsobem remittance působí právě na makroekonomické úrovni státu.

3. 2. 1 Makroekonomické dopady remitancí

Nová ekonomika pracovní migrace (New Economics of Labour Migration, NELM) přichází s teorií, že remittance dokáží ovlivnit lidský rozvoj. Remittance

jsou pro mnohé rodiny žijící v zemích globálního Jihu jediným zdrojem financí, díky němuž často nemusí žít pod hranicí chudoby (Haas 2007: 6). Nicméně tyto obnosy financí nemají význam jen pro jednotlivce. I mnohé státy se spoléhají při přežití právě na remittance. Díky tomu můžeme říct, že remittance mají i své makroekonomické dopady. Tedy, že dokáží ovlivnit ekonomický systém země jako celku, což v zásadě znamená, že se v této části zaměříme na to, jakým způsobem dokáží remittance ovlivnit národní hospodářství jednotlivých zemí a jaký význam to hraje v celkovém rozvoji těchto států (Barajas et al. 2008: 3–5).

Makroekonomické teorie tvrdí, že remittance mohou hrát důležitou roli v národním hospodářství, například v případech zvyšování příjmů, úspor či investic. Nejvíce se v tomto ohledu však hovoří o vztahu mezi remitancemi a růstem HDP, jelikož v mnohých zemích globálního Jihu tvoří remittance jeho podstatnou část. V Moldavsku tvoří remittance 26 % HDP, v Tonze 28 % a v Tádžikistánu až 42 % (viz graf v příloze I) (Global Knowledge Partnership on Migration and Development 2016: 6). Jedná se tedy o podstatný makroekonomický ukazatel mnohých států. Nicméně i tak je v současné době vztah remitancí, ekonomického růstu a rozvoje velmi ožehavým tématem. Existují dvě strany debaty, jedna věří tomu, že remittance ovlivňují ekonomiku i rozvoj na státní úrovni, přičemž druhá tvrdí pravý opak. Zaměříme se nejprve na kritiku tohoto vztahu, jelikož někteří autoři říkají, že remittance nemají žádný vliv na ekonomický růst. Mezi jedny z hlavních bodů kritiky patří to, že remittance mohou velmi snadno vést k tzv. holandské nemoci. Ta je vysvětlována jako určitý paradox v ekonomice, kdy se kvůli nadměrnému vývozu přírodních zdrojů dostávají země do ekonomických problémů. Díky vývozu přírodních zdrojů nabývají státy vysokých zisků, nicméně ty silně zhodnocují měnu, což vede ke zlevnění zahraničního zboží, čímž se oslabuje sekundární hospodářství. Celá státní ekonomika se tímto stává závislá na výkyvech mezinárodní ceny exportované komodity. Nicméně holandská nemoc může propuknout i kvůli přílivu zahraniční pomoci či jiného kapitálu do země (Acosta – Lartey – Mandelman 2007: 3–4). Velké toky remitancí tedy mohou vést dle kritiků k nestabilitě měny a mohou mít negativní dopad na celkový růst ekonomiky. V souvislosti

s holandskou nemocí a remitancemi se velmi často hovoří o Albánii či Moldavsku (Nikas 2014: 62). Další diskutovanou otázkou je, jak velké procento remitancí je využíváno ke spotřebním účelům. Pokud jsou remitance vynakládány jen na koupi spotřebního zboží, tak to dle kritiků nevede k celkovému rozvoji ekonomik států. Finance plynoucí z remitancí by se měly dle nich využívat především k investičním účelům, protože jedině tak mohou mít vliv na rozvoj ekonomik. Dalším bodem kritiky je to, že remitance v zásadě neovlivňují národní ekonomiku, jelikož migrace za prací je velmi nerovnoměrná, a tak dochází k rozvoji a ovlivnění jen některých oblastí, ze kterých zrovna odcházejí lidé za prací do zahraničí, odkud následně remitují (Acosta – Lartey – Mandelman 2007: 3–4).

Na druhou stranu existuje řada autorů a studií, které naopak poukazují na to, že remitance dokáží signifikantně a staticky napomáhat ekonomickému růstu, čímž zajišťují rozvoj nejen zemí globálního Jihu. Makroekonomické ukazatele potvrzují, že remitance jsou schopné do velké míry ovlivnit výši HDP jednotlivých zemí. Jak již bylo zmíněno výše, v některých státech tvoří remitance až 42 % jejich HDP. Díky remitancím může hodnota HDP růst i v dlouhodobém horizontu. Nejpatrnější je to v zemích globálního Jihu. V rozvinutých zemích tvoří remitance podíl na HDP jen velmi zanedbatelný, protože se zde neseťkáváme tak často s tím, že by odsud lidé emigrovali za prací do jiných států. Nicméně i mezi zeměmi globálního Jihu existují rozdíly. Literatura hovoří o tom, že největší podíl na HDP tvoří remitance ve středně příjmových zemích, zde jsou totiž vyšší než například ODA či FDI. Naopak u velmi chudých a slabých států remitance netvoří vysoký podíl na HDP země z toho důvodu, že zde dochází velmi často k selhávání trhu a mnozí migranti posílají remitance jen neoficiálními cestami (Irdam – Ustubici 2012: 75–77).

Díky tomu, že remitance dokáží zvýšit hodnotu HDP, tak tím dokáží ovlivnit i hodnotu HDI. Jelikož právě mezi hodnotami HDP a HDI nalézáme vztah. HDI, které má být prostředkem pro srovnání klíčových rozměrů lidského rozvoje, se skládá ze tří dimenzí. Tyto dimenze mají určité ukazatele, které

nejpřesněji vyjadřují jejich podstatu bez toho, aby kladly příliš vysoké nároky na vstupní data. Mezi tyto dimenze patří zdraví, vzdělávání a životní úroveň. Jako ukazatel první dimenze slouží očekávaná délka života při narození. Přičemž minimální hodnota je u tohoto ukazatele 25 let a maximální 85 let. Ukazatelem druhé dimenze je podíl gramotných na dospělé populaci a složený hrubý podíl osob zapsaných ke studiu v primárním, sekundárním a terciálním stupni vzdělání, přičemž tyto ukazatele se pohybují na škále od 0 % do 100 %. V neposlední řadě tu máme ukazatel dimenze životní úrovně, kam spadá právě HDP na hlavu v paritě kupní síly. Na základě přepočtu ukazatelů je stanoven výsledný index, který se pohybuje v rozmezí 0–1, přičemž čím více se blíží hodnotě 1, tím je lidský rozvoj kvalitnější (Syróvatka 2008: 10–13).

Dle Hanse Roslinga je mezi hodnotou HDP a HDI velmi silná korelace. Důvodem je to, že lidé dokáží velmi dobře a efektivně využívat právě ekonomického růstu k tomu, aby se zvyšovaly i zbylé ukazatele HDI, tedy očekávaná délka života při narození, podíl gramotných na dospělé populaci a složený hrubý podíl osob zapsaných ke studiu v primárním, sekundárním a terciálním stupni vzdělání. Na druhou stranu všechny dimenze se ovlivňují navzájem, není to tak, že se zákonitě růstem HDP navyšuje i průměrná délka života či procento gramotných ve společnosti. Ale i tyto ukazatele naopak mohou ovlivnit výši HDP. Pokud má stát vzdělané obyvatelstvo, tak se předpokládá, že je schopno vytvořit takovou ekonomickou sílu, která dokáže ovlivnit i růst HDP. Tedy můžeme hovořit o tom, že se jedná o propojené nádoby, které se nám snaží napovědět, jak rozvinutá daná země je (Rosling 2012).

My se v případové studii Bangladéše zaměříme právě na to, jak toky remitancí do této země ovlivňují výši HDP, a jak se tato skutečnost odráží na výsledných hodnotách HDI. Přičemž zvážíme i to, jak HDI ovlivňují změny v hodnotách ostatních dimenzí. Tímto postupem bychom měli dojít k závěru, zda remittance mají skutečný vliv na zvyšování životní úrovně.

4 Mikrofinanční instituce a remittance

Remittance mohou do příjmových zemí proudit rozličnými cestami. V 80. letech 20. století se prvně objevily studie, které se zabývaly tím, jakými způsoby převodu se remittance dostávají od migranta v hostitelské zemi k příjemcům v jeho zemi původu. Existuje celá řada způsobů, jak se dají nabyté finance remitovat. My v současné době rozdělujeme transfery remitancí dle toho, zda plynou formální či neformální cestou. Zatímco formální převod remitancí znamená to, že peněžní obnosy migrujících vstupují do příjmových zemí prostřednictvím oficiálních finančních kanálů, tak neformální převody peněžních částek odkazují na využití soukromých neoficiálních kanálů (OECD 2006: 149).

Kdybychom měli zmínit alespoň nějaké způsoby, jakými se dá remitovat neformálně, tak sem musíme do zajista zařadit převod remitancí tzv. z ruky do ruky. Pod tímto si můžeme představit to, že určitá osoba, ať už je to sám remitující, jeho rodinný příbuzný, přítel či najatý kurýr, osobně převezme peněžní částku ze státu A do státu B k příjemcům remitancí. Tento typ transferu využívají především migranti z afrického kontinentu. Dalším neformálním způsobem převodu remitancí je využívání poštovních služeb. V tomto případě posílají remitující zpět do své země původu například obálky či balíky, kde se tyto peněžní obnosy nacházejí. I když se jedná o velmi riskantní způsob převodu, tak ho využívá až na 7 % migrujících, kteří posílají remittance hlavně z území USA. Tyto peněžní obnosy jsou posílány ve většině případů jen po malých částech (OECD 2006: 149–151). Asijští remitující používají pro ně typických kanálů, kdy peníze nejsou převáděny fyzicky ani elektronicky. Tento systém je v Bangladéši a Pákistánu znám jako hawala, v Indii jako hundi a v Čínské lidové republice jako chits/chops. K převodu peněz tímto způsobem je zapotřebí dvou zprostředkovatelů. Ve státě A se nachází pověřená osoba tzv. hawalista, který přijme za domluvený poplatek od remitujícího peněžní obnos a na oplátku mu určí kód, pod kterým se celý tento převod odehrává. Příjemce remitancí v zemi B tento kód také obdrží a prokáže se jím u místního hawalisty, který mu daný obnos za určitý poplatek vyplatí (El-Qorchi 2002). Fyzicky ani elektronicky se

tedy tyto obnosy netransferují. Jednotliví hawalisté čerpají finance ze svých zdrojů a mezi sebou se vzájemně dorovnávají díky dalším remitujícím. Jedná se o jednoduchý a staletými ověřený systém převodu financí. V současné době je velmi atraktivní zejména z toho důvodu, že se jedná o jeden z nejlevnějších a nejrychlejších způsobů, jak dostat remittance k jejich příjemcům (Hrbáček – Kopp 2005). Tento způsob převodu je velmi populární i v Somálsku, a to zejména z důvodu nefunkčnosti tamějších finančních institucí. Až 40 % z celkové populace Somálců je závislých na remitancích plynoucích od jejich příbuzných pracujících v zahraničí. Kvůli své netransparentnosti je převod systémem hawala dáván do souvislosti s financováním teroristických skupin. Ve státech, jako je Velká Británie či Keňa, je tento systém ve velkém potírán právě z důvodu obav týkajících se financování teroristických skupin. Potírání práce hawalistů má však ohromný dopad i na životy obyčejných Somálců, kteří jsou na remitancích závislí a bez fungujícího finančního systému v jejich domovině jsou odkázáni právě na neoficiální kanály převodu (Harding 2015).

Na druhou stranu existuje celá řada způsobů, jak remitovat formální cestou. Jedna z možností je využití remitančních služeb MFIs, které jsou pro tuto práci stěžejní. Zmiňme si však i jiné druhy institucí, díky kterým mohou lidé remitovat oficiální cestou. Mezi nejoblíbenější způsob patří nabízené služby družstevních záložen, kterými jsou například Western Union či MoneyGram. Většina tradičních finančních institucí služby související s remitancemi nenabízí. Například mezi USA a Latinskou Amerikou proudí formální cestou pouhých 5 % remitancí, což je jen velmi zanedbatelné množství. Jedním z důvodů této situace je to, že služby mezinárodních transferů mají bankovní instituce nastavené především pro objemné finanční transakce. Remitující migranti posílají peníze po drobných částech a pro velké banky jsou tím pádem nerentabilní (OECD 2006: 150). U Western Union či MoneyGram se jedná o něco jiného, jelikož tyto společnosti jsou nebankovními institucemi, které však mají oprávnění k vykonávání určitých druhů bankovních činností. Zahrnuje to například vklad a výběr. A tak se tedy ve své činnosti zaměřují právě jen na transfery peněžních obnosů. Tyto instituce mají nastavené pro remitující přijatelné ceny remitančních

služeb. Mezi formální způsob transferu remitancí slouží i služby poštovních úřadů. Tyto úřady vydávají mezinárodní peněžní poukázky, které je možné v příjmové zemi bez problému proplatit. Nicméně tyto služby nebývají migranty tak často využívány, a to zejména kvůli jejich ceně (The Economist 2012).

Náklady na převod remitancí se liší stát od státu. Nicméně není to jen cena služeb, co remitanty zajímá. Důležitá je pro ně také otázka bezpečnosti transferů. Nejlevnější bývá předání remitancí z ruky do ruky nebo jejich posílání v obálkách či balících. Nicméně tyto transfery s sebou nesou vysoké riziko. Velice často dochází v těchto případech k jejich odcizení či k jejich ztrátě. Na druhou stranu formální způsob transferu je spolehlivý a ve velké míře snižuje riziko odcizení či ztráty, avšak ceny služeb institucí, jež zajišťují oficiální převody, bývají pro mnoho remitujících příliš vysoké. Ceny za převod formální cestou se mohou od těch neformálních lišit i o desítky procent. Specifický je v tomto případě systém hawala, ten je poskytován jak za příznivou cenu, tak bývá velmi spolehlivý. Nicméně, jak již bylo zmíněno výše, je dáván do souvislosti s financováním teroristických skupin. Ty využívají toho, že celý tento systém funguje na ústní domluvě, a proto je velmi netransparentní. Je jen velmi těžko dohledatelné, odkud a kam tyto finance plynou. Z tohoto důvodu je tento systém převodu některými státy potírán (OECD 2006: 152).

Neformální cestou se průměrně dostává do příjmových zemí 35 % až 75 % všech remitancí. Liší se to však region od regionu. Remitující z Afriky využívají zejména neoficiálních kanálů, zatímco migrující z Asie a Tichomoří využívají k posílání remitancí zejména těch formálních (Social Science Research Council 2009). Je to dáno také tím, že od 90. let se v Asii a Tichomoří velmi zdárně vyvíjí remitanční infrastruktura. Služby související s převodem takovýchto obnosů tam nabízí jak tradiční komerční banky, tak nejrůznější nebankovní instituce, a to i za velmi výhodných podmínek. Takováto nabídka služeb však na africkém kontinentě chybí (Ozaki 2012: 14). Jedním z hlavních důvodů, proč lidé využívají k transferům neoficiální cesty, jsou již zmíněné nižší náklady na převod. Některé bankovní instituce vyžadují za tyto služby pro chudé

obyvatele až příliš vysokou cenu. Nicméně pro státy je velmi přínosné pokud remittance proudí oficiální cestou, jelikož tyto peněžní částky mohou napomoci rozvoji celého finančního sektoru, což se může projevit například i na rostoucí hodnotě HDP země. Proto by státy měly mít nastavenou takovou finanční politiku, díky které budou lidé ochotni posílat remittance oficiální cestou. Nese to s sebou pro státy nemalé výhody. Nicméně často právě podpora státu v tomto případě chybí (Social Science Research Council 2009).

V další podkapitole si nastíníme ještě jednu formální možnost transferu remitancí, a to převodem přes MFIs, které jsou v současné době dávány s remitančními službami často do souvislosti.

4. 1 Remitanční služby MFIs

Remitanční služby, po kterých se v současné době neustále zvyšuje poptávka, v sobě zahrnují možnosti transferu, spoření, pojištění či poskytování úvěrů, které mohou pomoci migrantům s cestou do jejich cílové země. Mnohé finanční instituce se snaží obohacovat své nabídky právě o ně. Ne jinak je tomu i u MFIs. Ty mohou díky nabízeným remitančním službám rozšířit jak své podnikání, tak dokonce své poslání. Jsou to právě MFIs, které byly vytvořeny ve snaze napomoci chudému obyvatelstvu k přístupu k finančním službám. A remitující a příjemci remitancí ve většině případu právě do této části populace spadají. Nicméně MFIs nemají k rozšiřování služeb o ty remitanční jen altruistické důvody, mohou jim totiž pomoci i v získávání vždy potřebných financí pro zajištění jejich dlouhodobé udržitelnosti. MFIs jsou v poskytování remitančních služeb teprve nováčky. Tato nabídka se na mikrofinanční scéně objevila až na počátku 21. století. K tomu, aby MFIs mohly přijít na trh s těmito službami, musejí zvážit to, zda jsou pro ně realizovatelné a rentabilní. K vytvoření nabídky je vždy důležité zvážit především poptávku po daném produktu. V některých oblastech se příjemci remitancí ani nemusejí nacházet, proto je nutné brát v úvahu, jak širokou potenciální klientelu v dané oblasti MFIs mají. Pokud dospějí MFIs k závěru, že poptávka je dostatečně vysoká, tak se musí hledět také na to, jakých transferů remitancí migrující využívají a jak

vysoké náklady na převod si mohou dovolit. Trh se neustále proměňuje s tím, jací hráči na něj vstupují, proto by MFIs měly projít sebeanalýzou, aby byly řádně připraveny na dopad zavedení těchto služeb (Donges – Glisovic-Mezieres – Isern – Smith 2008: 17–20).

Pokud však MFIs vše zváží a rozhodnou se k rozšíření nabídky o remitanční služby, tak to pro ně může znamenat nemalé výhody. Provedené studie dokazují, že pokud se finanční sektor neustále rozvíjí ve své nabídce, tak to může napomoci ekonomickému systému jednotlivých států. Příjem remitancí a zároveň snadný přístup k finančním službám může pomoci například s nastartováním domácích investic. MFIs mohou díky této nabídce rozšířit také svoji klientelu, která může následně využívat i jejich dalších služeb. To znamená, že příjemci remitancí sice přijdou do MFIs s cílem využít remitančních služeb, především tedy těch, které se týkají převodu, nicméně následně mohou využít celou škálu nabízených produktů, kam patří možnost úvěrů, vkladů, pojištění, spoření atd., díky čemuž může dojít k navýšení poptávky po dalších službách, čímž mohou MFIs generovat více zisků. Zvyšováním nabídky služeb a tím nově nabyté klientely dochází ke snižování nákladů na jednotlivé produkty institucí (Mata 2012: 7–9). Klientům využívajících remitančních služeb často poskytují MFIs i určité benefity, například v podobě zdarma založeného spořicího účtu či poskytnutí úvěru s nižšími úroky. Na druhou stranu tento vztah přináší také své výhody pro MFIs. Díky převodům remitancí získávají o klientech důležité informace, které jim mohou usnadnit úpravu nabídek služeb tzv. na míru. Týká se to například poskytování úvěrů. V případě, že klientům chodí každý měsíc na účet určitý obnos financí, tak MFIs mají představu, jak schopný bude takovýto příjemce splácet úvěr. Remitanční služby však neznamenají jen transfer remitancí, ale také další služby s tím spojené, takže MFIs mohou získávat finance na jejich fungování i z nich. Díky tomu se zvyšují fondy například na poskytování úvěrů, čímž může dojít i ke snižování úroků. Celá tato situace s sebou nese výhody jak pro MFIs, tak pro jejich klientelu (Nourse 2016: 3–4).

Existují i důvody, kvůli kterým se MFIs se začleněním remitančních služeb do své nabídky ostýchají. Je totiž nutné, aby se MFIs přizpůsobily regulacím, které panují v daných státech. Také musejí pracovat v souladu s mezinárodními nařízeními týkajícími se transferu financí. Mezi takovéto regulace patří i to, že pokud chtějí migranti pravidelně posílat finanční obnosy ze země A do země B, tak je třeba, aby zaměstnanci MFIs mohli identifikovat na základě osobních dokladů jejich příjemce. Nicméně právě s tímto má velký počet chudých lidí žijících nejen v zemích globálního Jihu problém. Někteří lidé nemají žádné doklady, kterými by mohli prokázat svoji totožnost. Nicméně tyto regulace patří mezi protiteroristická opatření a mají také zamezit praní špinavých peněz. MFIs proto mohou poskytovat své služby jen lidem, které je možné identifikovat na základě jejich osobních dokladů (Mata 2011: 77–79).

4. 1. 1 Remitanční služby MFIs a jejich vliv na příjemce remitancí

Remitanční služby mohou být poskytovány MFIs ve dvou fázích. První fáze, která se uskutečňuje ještě před tím, než potenciální zahraniční pracovník emigruje, se nazývá pre-stage a druhá, která probíhá již během jeho pobytu v zahraničí, je známá jako post-stage (Alam 2012: 41).

V první fázi se tedy snaží MFIs pracovat s potenciálními zahraničními pracovníky. Jelikož MFIs působí lokálně, tak jsou velmi často obeznámeni s tamějším obyvatelstvem a jejich potřebami. Právě díky této znalosti mohou nabízet služby, které souvisí se zajištěním možnosti pro místní obyvatele vycestovat za prací do jiných států. Pokud je pro danou oblast, kde působí některá z poboček MFIs, typická vysoká míra emigrace, která je poháněná ekonomickými faktory, tak toho některé tyto MFIs dokáží využít a do své nabídky přidají právě služby zajišťující lidem bezpečné vycestování. MFIs si vyberou cílovou skupinu, která pro ně představuje vhodné adepty na práci v zahraničí. Ve většině případů se tyto skupiny skládají z mladých, zdravých, nezaměstnaných, práci hledajících, ambiciózních a především snahu změnit svůj život majících obyvatel. Po výběru klientů, kteří se nejlépe hodí pro pracovní migraci, MFIs začnou se školením, které má tyto lidi připravit na pobyt a práci

v zahraničí. Během tohoto procesu se klienti dozvídají důležité informace, které jim mohou pomoci vyvarovat se nebezpečím, jež s sebou může takováto migrace nést. MFIs se snaží zvyšovat jejich povědomí o tom, do jakých situací se mohou v cizích zemích dostat. Také se pokoušejí zlepšit jejich finanční gramotnost, protože tu mají často velmi omezenou (Alam 2012: 41–44). Existuje nepřehledné množství pracovních agentur a dalších společností, které se snaží na migrujících vydělat nemalé částky, čímž mohou tyto osoby přivést až na dno chudoby. V některých případech musejí migranti odevzdávat ze svého výdělku až několik desítek procent právě pracovním agenturám (MVČR 2016). S podobnou situací se setkala i žena jménem Nabila, která opustila svoji rodnou Indonésii za vidinou lepšího finančního ohodnocení práce v Singapuru, kde začala pracovat jako hospodyně u jedné z tamějších bohatých rodin. K nalezení této práce využila služeb jedné pracovní agentury. První mzda ji byla vyplacena až po půl roce každodenní práce. Navíc si pracovní agentura z jejího výdělku vzala několik desítek procent za poskytnutí služeb souvisejících se zajištěním zaměstnání. Takovýto případ není ojedinělý. Existuje mnoho pracovních migrantů, kteří se stanou obětí nekalých praktik pracovních agentur (Reuters 2015).

Velkým problémem bývá i odcestování za vidinou získání kvalitní a dobře placené práce, která se následně může stát pro migranty noční můrou. V tomto případě je řeč zejména o ženách, které odcestují za vidinou lákavé nabídky práce, nicméně se však stanou předmětem obchodu s lidmi. Jedná se o jednu z nejnásilnějších forem mezinárodního organizovaného zločinu. Oběti se často z této situace nedokáží vymanit, jelikož se nacházejí nelegálně na území cizího státu. Migranti se tímto stávají předměty sexuálního či pracovního vykořisťování (MVČR 2016). Diskutovanou zemí ohledně vykořisťování zahraničních pracovníků jsou Spojené arabské emiráty. Řeč je především o vykořisťování žen, které sem přijíždějí za prací z Filipín, Indonésie či Bangladéše a pracují zde nejčastěji jako hospodyně. Za svoji odvedenou práci velmi často nedostávají zapláceno. V mnohých případech nemají ani jeden den v týdnu volný a pracují i 16 hodin denně. Problémem je zejména to, že takovéto ženy pracují ale i zároveň žijí v domech svých zaměstnavatelů, kteří nad nimi mají tedy neustálý dohled.

Při příjezdu jim těmito zaměstnavateli bývají odebrány i jejich osobní doklady, což ještě víc znesnadňuje jejich situaci v hostitelských zemích. Tyto ženy si často stěžují na psychické, fyzické i sexuální násilí (HRW 2014). Před podobnými riziky se snaží MFIs migranty ochránit. Aby MFIs tato rizika snížila, tak spolupracují se zavedenými a prověřenými zahraničními zaměstnavateli či pracovními agenturami, které jsou schopné nabídnout migrantům přijatelné pracovní místo a především řádné platové ohodnocení (Alam 2012: 45).

Do začátků každý migrant potřebuje alespoň určitý obnos peněz, který mu pomůže s počátečními výdaji v zahraničí. To však může být pro mnohé chudé obyvatele i lidi ze střední třídy ze zemí globálního Jihu problém. Ceny v hostitelských zemích se mnohdy velmi liší od těch, na které jsou zvyklí ve své domovině. Aby měli tito lidé tedy alespoň nějaké finance do začátku, tak často prodávají svůj majetek v zemi, odkud emigrují. Rozprodávají například své domy, polnosti či podniky. V případě mladých lidí, kteří chtějí emigrovat, ale nemají na to dostatek prostředků, jim pomáhají rodiče či prarodiče, kteří buďto mají dostatek úspor nebo musejí také prodat něco ze svého majetku. Často jsou to právě rodiče, kteří své děti podporují v odchodu ze země, jelikož jsou přesvědčeni, že je v hostitelské zemi čeká lepší budoucnost. Aby již tak nemajetní chudí nemuseli rozprodávat svůj majetek, tak přišly MFIs s nabídkou úvěrů, které podporují lidi v migraci za prací. MFIs podporují migrující ještě v jednom směru, a to tak, že komunikují s bankami, se kterými spolupracují, aby bylo možné bezpečně posílat remittance z hostitelské země k jejich příjemcům. Migrující se chtějí totiž ujistit, že vše bude probíhat bezpečně a spolehlivě (The World Bank 2011: 14–15).

Samozřejmě se ozývají kritické hlasy, kterým se nelíbí, že existuje cílená podpora migrace a že kvůli ní dochází k tzv. odlivu mozků a celkově ke ztrátě pracovní síly. K tomu přidávají názor, že pokud si lidé vezmou úvěr a odcestují, tak nemají důvod, proč ho splácet, jelikož MFIs na ně do hostitelských zemí nedosáhnou. MFIs se brání tím, že právě proto byla vytvořena tato pre-stage,

kteřá cíleně vybírá vhodné adepty a během celého procesu buduje mezi MFIs a jejich klienty vztah důvěry (Alam 2012: 45).

V druhé fázi poskytují MFIs dvě základní služby. První je zajištění transferu remitancí z hostitelské země do země původu. Druhá spočívá v možnosti příjemců remitancí vlastnit spořicí účty. K transferu remitancí ze země A do země B je často zapotřebí, aby MFIs spolupracovaly i s jinými aktéry (Alam 2012: 46). Mezi tyto aktéry patří například různé finanční instituce či mobilní společnosti. MFIs nabízející služby související s převody remitancí často spolupracují s provozovateli převodů peněz (money transfer operators, MTOs). MTOs jsou typem společností, které zajišťují převody peněz z místa A na místo určení B. Mezi tyto společnosti řadíme i již zmíněnou Western Union či MoneyGram. Tyto dvě instituce patří mezi globální, nicméně máme i celou řadu menších MTOs, které fungují jen lokálně. MFIs navazují spolupráci s těmito společnostmi z toho důvodu, že MFIs se často nacházejí jen v zemích původu migrujících, tedy jsou nejobvyklejší v zemích globálního Jihu. Proto je zapotřebí, aby měly navázané vztahy i s institucemi, díky kterým budou moci migranti posílat remittance z hostitelských zemích. A právě MTOs se nacházejí naopak především v zemích rozvinutých, které jsou známé silnou pracovní imigrací. To tedy znamená, že migrant v hostitelské zemi využije k poslání remitancí právě MTO, která spolupracuje s nějakou MFI v jeho zemi původu a ve které si následně příjemci remitancí daný peněžní obnos mohou vybrat. MFIs většinou spolupracují s velkými MTOs, které mají pobočky všude po světě. Nicméně při výběru partnerů musí MFIs zvážit výslednou cenu převodu. Velké společnosti často sice obsáhnou širokou klientelu, nicméně jejich ceny služeb bývají dražší, než ceny menších MTOs. Ty však zase nedokáží obsáhnout tak velký počet klientů. MFIs se snaží tuto situaci vybalancovat tak, aby byl transfer výhodný pro jejich cílovou klientelu (Action Group on Remittances 2016; Capal 2014).

MFIs mají celou síť lokálních poboček, díky kterým mají příjemci snazší a rychlejší přístup k remitancím. To, že působí MFIs lokálně, má i při výběru remitancí svůj význam. Pokud lidé totiž musejí cestovat kvůli dostupnosti

finančních institucí do vzdálenějších měst či velkoměst, tak jim hrozí po cestě odcizení nabytých financí. V neznámém městě se totiž tito lidé snadněji stanou obětí krádeží. Příjemci remitancí jsou zejména ženy, pro které mohou v některých státech být takovéto cesty obzvláště nebezpečné (Alam 2012: 47). Pokud ani tak nemají lidé ve svém místě bydliště žádnou pobočku MFIs, tak mohou využít služeb mobilních společností, se kterými MFIs velmi často spolupracují. Tyto mobilní společnosti přišly na trh s inovativním mobilním bankovníctvím, které je určeno právě pro lidi, kteří se nacházejí ve velké vzdálenosti od těchto institucí, což znesnadňuje jejich přístup k službám, jako je výběr, vklad, či převod peněžních obnosů. Lidé díky mobilním společnostem mohou vybírat, vkládat a převádět své finance právě pomocí mobilních telefonů (Lierde 2013).

V neposlední řadě MFIs pomáhají příjemcům se spořením remitancí a také s jejich nakládáním. MFIs radí tedy svým klientům, jaké výhody pro ně přináší možnost spoření alespoň části přijatých remitancí a jak tyto finance vhodně a efektivně využít k investování. Takové investice mohou směřovat do oblasti vzdělávání, zdravotní péče či na podporu mikropodnikání. Pokud lidé investují do svého podnikání, tak jim to následně může přinést ovoce v podobě generování zisků. Tímto je také možné oprostít se od závislosti na remitancích a zvýšit si životní úroveň i díky své invenci. V tomto ohledu MFIs slouží jako poradna, kde s klienty jejich zaměstnanci probírají možnosti spořicíh programů a doporučují, v jakém oboru je vhodné podnikat, aby nebyl tamější trh přesycen identickými podniky. Remitanční služby nemění pouze finanční podmínky jednotlivců či jednotlivých rodin, nýbrž mají vliv i na přilehlé sousedství, jelikož zde může docházet k efektu přelévání. Pokud se díky spoření podaří nějakému klientovi MFI získat dostatek prostředků pro otevření mikropodniku, může tak vytvářet pracovní místa, která mohou pomoci dalším lidem dostat se ze spárů chudoby. Pokud více lidí také bude mít více zisků, znamená to, že mohou podpořit další lokální podnikatele tím, že si do nich budou kupovat jejich produkty. Mohli bychom říct, že v pre-stage pomáhají remitanční služby MFIs migrantům, nicméně v post-stage mají dopad i na jejich příjemce, kteří mohou díky

emigrujícím členům rodiny investovat v zemi původu, což může mít za následek rozvoj tamějších oblastí (Hurlburt 2012: 4–5; Alam 2012: 50–51).

5 Případová studie Bangladěše

Bangladěš, oficiálním názvem Bangladéšská lidová republika, se nachází v jižní Asii. Jedná se o jeden z nejhustěji osídlených států světa. Většina z celkového počtu 166 milionů obyvatel žije především kolem povodí velkých řek ústících do Bengálského zálivu. Bangladěš je znám svými jedinečnými přírodními zdroji. Asi 80 % země je tvořeno záplavovými oblastmi a mokřady. Na jeho území se nachází více jak 300 řek, které mohou být pro tamější obyvatelstvo požehnáním i zhoubou. Dostatek vláhy vytváří velmi úrodnou půdu, nicméně klimatické podnebí této země s sebou přináší problematiku cyklonů a přílivových záplav, jejichž četnost a intenzita se za poslední desetiletí mnohonásobně zvýšila. Zaplavována bývá velká plocha úrodné půdy, což má za následek to, že mnozí lidé opouští své domovy na venkově a míří většinou do velkých měst, kde předpokládají lepší životní podmínky. Tímto pohybem obyvatelstva velmi sílí urbanizace. Až jedna třetina obyvatel žije v městských oblastech včetně Dháky, která je hlavním a zároveň největším městem této země. Tento stát čelí také zvedající se mořské hladině, která s sebou nese riziko zaplavení pobřežních částí, které leží jeden metr pod úrovní moře (National Geographic 2016).

I přes nepříznivé podmínky, kam nepatří jen klimatické změny, ale i politická nestabilita, nedostatečná infrastruktura a elektrifikace, tato země vykazuje značný ekonomický růst. Nejedná se tedy o beznadějný případ, za který tuto zemi označil Henry Kissinger. Nedávné události prokázaly, že Bangladěš dokáže čelit celosvětové finanční krizi, daří se mu snižovat enormní populační přírůstek a také je dlouhodobě úspěšný v boji s chudobou (Stevanovic 2012: 30–31). Ročně zde ekonomický růst činí až 6 %. Země se i v současné době však potýká s velmi silnou mírou chudoby (MZV 2016). Ta se pohybuje okolo 30 %, nicméně pokud bychom to srovnali s rokem 1990, tak bychom zjistili, že v této době tvořili chudí lidé 60 % populace. Za 25 let tedy tato země udělala v boji s chudobou značný pokrok. Většina obyvatel, a to až 70 %, pracuje v zemědělství, které je zde zaměřené zejména na produkci rýže. Ekonomický růst

země je dán především externími zdroji financí, které pocházejí zejména z exportu a remitancí. Vývoz Bangladéše je zaměřen na oděvní průmysl. Ten tvoří až 20 % HDP. Vyváží se do USA, Německa, Velké Británie, Francie a Nizozemí. Od 90. let rostou v této zemi ukazatele jak ekonomického růstu, tak lidského rozvoje (Ministry of Environment and Forests 2012: 20–23).

5. 1 Bangladéšské MFIs

Bangladéš je považován za průkopníka v oblasti mikrofinančnictví. (MVČR 2016). V současné době se v této zemi nachází na 200 MFIs, které poskytují své služby až 13 milionům lidí. Nicméně dominantními jsou v tomto státě pouze čtyři z nich. Jedná se o všeobecně známou Grameen Bank a poté o již méně známé instituce jako je BRAC, Association for Social Advancement (ASA) a Proshika. Pod tyto instituce spadá až 90 % veškeré klientely bangladéšských MFIs. Následuje asi 10 institucí, které mají více jak 100 000 klientů. Nicméně většina zbylých MFIs má klientelu, která čítá maximálně 5 000 osob (Zaman 2004: 2–3).

5. 1. 1 Vývoj bangladéšských MFIs

K mikrofinančnictví, jaké známe v Bangladéši dnes, vedla dlouhá cesta. Vše začalo již po vyhlášení nezávislosti v roce 1971, kdy se země nacházela ve velmi zbídačeném stavu. Nová vláda nebyla dost dobře schopná čelit problémům souvisejícím s destrukcí země. Postiženy byly oblasti, jako je zemědělství, zdravotnictví či školství. Z tohoto důvodu se na scénu dostávají v této době NGOs. Ty se brzy začaly naplno věnovat rekonstrukci země. Jejich činnosti se zpočátku zaměřovaly především na komunitní rozvoj. Důraz byl kladen na oblast vzdělávání, zdravotnictví a rozvoje zemědělství. Mikrofinančnictví nikdo v této době nevěnoval přílišnou pozornost. To se však změnilo s vytvořením projektu Grameen Bank, který nakonec probudil celosvětový zájem o tento fenomén. Od této doby se začal klást v otázce rozvoje společnosti Bangladéše důraz právě na poskytování mikrofinančních služeb chudým venkovským obyvatelům, kterým před tím v ekonomické sféře nebyla věnována dostatečná pozornost. Celá

80. a 90. léta se nesla ve jménu extrémně rychle se rozvíjejícího se sektoru mikrofinančnictví. Vznikalo mnoho nových MFIs, které čerpaly inspiraci z modelu Grameen Bank. Vzhledem k velikosti země a počtu obyvatel žijících pod hranicí chudoby měly MFIs skvělou příležitost pro vstup na trh. Brzy se stalo několik milionů obyvatel Bangladéše klienty právě těchto rychle se rozrůstajících institucí (Pine 2010: 3–6).

Od 90. let se začíná objevovat poptávka po širší škále finančních služeb a větší pružnosti těch stávajících. Je zřejmé, že takováto zpětná vazba musela přijít jak od samotných Bangladéšanů využívajících mikrofinančních služeb, tak světových autorů věnujících se tomuto poměrně novému tématu. MFIs v 90. letech dospěly k určitému bodu vývoje, kdy bylo zapotřebí změn pro jejich další efektivní fungování (Hulme – Moore 2006: 7–8). K této změně vedlo také to, že po necelých dvaceti letech od vzniku prvních MFIs se sektor mikrofinančnictví dostával do krize. Ta spočívala v neschopnosti klientů splácet mikroúvěry. Tento fenomén byl spuštěn v době, kdy se na trhu začalo objevovat velké množství nově zakládaných MFIs. Lidé si totiž začali půjčovat od více institucí zároveň, což zapříčinilo to, že neměli dost zdrojů na splácení i velmi výhodných úvěrů. Tento okamžik se stal zlomovým pro většinu těchto institucí, které se snažily přijít s pružnějším způsobem udržitelnosti. Jedním z těchto způsobů bylo i rozšíření nabídky služeb. Do této doby se totiž zaměřovaly především na poskytování mikroúvěrů. Na konci 90. let se však rozhodly zapojit do své nabídky i další služby související s mikrofinancemi (Pine 2010: 5–6). Tomuto vývoji se musela přizpůsobit i Grameen Bank, která byla ve své nabídce dlouho konzervativní, nicméně z důvodů silné konkurence musela i ona projít změnou, která rozšířila jí poskytované služby. Od 90. let rozšířily svou nabídku téměř všechny bangladéšské MFIs (Hulme – Moore 2006: 7–8). Mezi jedny z prvních přidružených služeb patřily spořicí programy či pojištění klientů. Nicméně poté se již začala nabídka obohacovat i o tzv. nefinanční služby. Jedná se například o rekvalifikační kurzy, poskytování vzdělávacích programů pro potomky klientů či školící kurzy pro začátečníky i pokročilé v mikropodnikání. Bangladéšské MFIs se tímto snaží zaplnit mezery na trhu, kterých je stále vcelku

velké množství. Například Grameen Bank poskytuje stipendia dívkám, které mají ambice získat sekundární vzdělání (Zaman 2004: 5–7). Většina těchto služeb je zaměřená právě na ženy. Ty tvoří až 92 % klientely bangladéšských MFIs. A jsou to právě mikrofinanční služby, které hrají velmi důležitou roli v posílení bangladéšských žen. Příležitost vstupu do ekonomické sféry tamějšími ženám se odrazila i v jiných oblastech jejich života. Podle Mezinárodní organizace práce (International Labour Organization, ILO) má tato situace velký vliv na proměnu sociálních vztahů uvnitř společnosti. Bangladéšské ženy jsou schopné díky MFIs vydělat tolik peněz, aby nebyly závislé na svých partnerech či rodinách. To jim poskytuje alespoň určitou míru autonomie. Genderová nerovnost se snižuje jak v politické sféře, tak například v otázce vzdělávání (ILO 2014). Dle indexu genderové nerovnosti (Gender inequality index, GII)⁶ udělal Bangladéš v posledních letech značný pokrok. Z hodnoty 0,59, které tento index nabýval v roce 2005, se v roce 2014 dostal na hodnotu 0,50 (UNDP 2016c).

Avšak ženy v této zemi stále čelí mnohým výzvám. Většina z nich pracuje v bangladéšském oděvním průmyslu, který je nechvalně proslulý po celém světě. Vzpomeňme si na rok 2013, kdy se zhroutila na předměstí Dháky budova Rana Plaza, kterou z největší části tvořila oděvní továrna. Při této tragédii zemřelo na 1 100 osob (BBC 2015). V tomto, pro Bangladéš velmi výnosném průmyslu, se pracuje ve velmi nevhodných podmínkách a za špatné finanční ohodnocení. I proto jsou služby MFIs v této zemi velmi vítané, protože poskytují, a to nejen ženám, různé alternativy, jak uživit sebe i svou rodinu (ILO 2014). Dlouho se také hovořilo o tom, zda mikrofinance přispívají k Rozvojovým cílům tisíciletí (Millennium Development Goals, MDGs). Konzultativní skupina pro podporu chudých (Consultative Group to Assist the Poor, CGAP) vypracovala studii, zda díky podpoře chudých Bangladéšanů došlo v této zemi k naplňování MDGs. Tato studie přišla se závěrem, že i kvůli mikrofinancím byl Bangladéš schopen

⁶ GII sleduje nerovnosti mezi muži a ženami ve třech dimenzích, mezi které patří reprodukční zdraví, posílení postavení ve společnosti a ekonomický status. Jednotlivé dimenze mají více indikátorů, přičemž GII nabývá hodnot mezi 0 a 1. Okolo hodnoty 0 nedochází mezi muži a ženami k výraznějším nerovnostem (UNDP 2016c).

naplňovat tyto cíle. Lidé jsou schopni díky nabízeným službám MFIs investovat do širokého spektra oblastí. Ať už je to vzdělávání, zdravotnictví či mikropodnikání. CGAP uvádí ve své zprávě případ rozvoje v oblasti vzdělávání. Téměř všechny děti klientů Grameen Bank dosahují alespoň primárního vzdělání, zatímco u neklentů MFIs je to pouhých 40 %. Ve zdravotní péči je to velmi podobné. Například BRAC přišel s celostátním programem, který zaváděl tzv. orální rehydratační léčbu (Oral Rehydration Therapy, ORT) na boj s průjmovými onemocněními. Kvůli osvětě bylo vyškoleny na 13 miliónů žen, které následně předávaly své znalosti dál, čímž pomohly mnohým lidem v boji proti průjmovým onemocněním a jejich následkům, zejména tedy dehydrataci (CGAP 2002).

Oblast mikrofinančnictví je v Bangladéši považována za velmi úspěšnou. Většina autorů zabývajících se tímto fenoménem hovoří o tom, že bangladéšské MFIs a jimi poskytované služby mají velmi pozitivní dopad na život tamějších obyvatel. Čím je tento trend dán, si představíme v několika následujících větách. Jak již bylo zmíněno ve druhé kapitole, mikrofinančnictví začalo v Bangladéši jako projekt, kterému předcházela výzkum v terénu a poskytování mikrofinančních služeb nejprve velmi malému počtu lidí v omezeném teritoriu. Z toho bylo možné nabrat potřebné zkušenosti a znalosti ohledně potřeb chudých lidí v konkrétních oblastech. Z těchto zkušeností později čerpaly i nově vzniklé MFIs, které hledaly inspiraci právě u Grameen Bank. Tyto instituce se zaměřily na konkrétní poptávku, která v dané oblasti byla přítomna, a neváhaly ji využít. Díky nabalujícím se zkušenostem s takto specifickou skupinou klientů bylo možné, aby MFIs přidaly do své nabídky i další služby, které jim v mnoha případech zajistily v průběhu 90. let, i přes určité nesnáze, finanční nezávislost na jiných aktérech. V této době většina z nich začala fungovat na tržních principech, což jim zaručovalo vyšší šanci finanční udržitelnosti. Na tomto úspěchu se ve velké míře podílí i způsob, jakými jsou jejich služby poskytovány. Velký podíl na tom mají i terénní pracovníci, kteří zvyšují finanční gramotnost tamějšího obyvatelstva, které je následně schopno racionálně využívat nabízených služeb. Služby jsou také koncipovány tak, aby byla zajištěna jejich finanční návratnost.

Důležitou roli v úspěchu bangladéšských MFIs sehrávají však i jejich představitelé. Většina těchto institucí má v čele velmi silné osobnosti, které jsou uznávané v celosvětovém měřítku a ve své práci dosahují značných a především pro svět viditelných úspěchů. Mezi ně patří dozajista Muhammed Yunus stojící v čele Grameen Bank, Fazle Hasan Abed v čele BRAC či Qazi Faruque Ahmed v čele Proshinky (Hulme – Moore 2006: 15–18).

5. 1. 2 Kritika bangladéšských MFIs

Nicméně i bangladéšské MFIs čelí kritice zejména z důvodu nezahrnutí těch nejchudších z chudých⁷ do svých programů. Pro velmi chudé Bangladéšany je stále nemyslitelné splácet týdně i velmi nízké splátky, které jsou nastavené tamějšími MFIs. Jedná se především o sezonní pracovníky, jejichž příjmy jsou závislé na panujících klimatických podmínkách. Tito Bangladéšané se potýkají také s tím, že za ně nikdo nechce ručit, jelikož se potenciální ručitelé bojí právě toho, že příliš chudí lidé nebudou schopni splácet svůj úvěr a ten tak padne i s úroky právě na ručitele. Většina MFIs se snaží být dosti pružná i v této otázce. Například ASA poskytuje své služby i velmi chudým lidem. Některé ze svých programů upravila tak, aby byly dostupné i těm, kteří nejsou schopni splácet týdenní fixní splátky a zároveň pokud mají zájem, tak jim poskytuje i potravinovou pomoc. Takovéto úvěry činí v průměru kolem 9 USD, které musí být splaceny v horizontu několika týdnů. Grameen Bank zase například poskytuje speciální bezúročné úvěry seniorům (Zaman 2004: 6–7).

Kritice MFIs čelí i v otázce překrývajících se půjček. Výše v textu bylo uvedeno, že s tímto měly MFIs problémy již během 90. let. Tato problematika je však charakteristická i pro soudobý Bangladéš. Klienti si v některých případech berou úvěry od více institucí zároveň, což má za následek to, že v konečném důsledku nejsou schopni splácet úvěr ani u jedné z nich a dostávají se do dluhové pasti, ze které je velmi obtížné se dostat. Hovoří se až o 12 % klientů, kteří mají

⁷ Zdroje pracující s termínem nejchudší z chudých přesně nedefinují význam tohoto slovního spojení. Nicméně s tímto termínem se může překrývat definice extrémní chudoby dle SB. Přičemž toto stadium chudoby je definováno živobytím za méně jak 1, 25 USD na osobu za den (The World Bank 2010).

úvěr u více než jedné instituce. Větší počet bangladéšských MFIs přinesl nemalé výhody jejich klientům, ty si nyní mohou vybírat z celé škály nabídek. MFIs se kvůli vysoké konkurenci totiž snaží předhánět, která nabídne lepší služby, nicméně právě tato skutečnost s sebou nese riziko překrývajících se úvěrů, které mohou mít za následek ohrožení finanční udržitelnosti MFIs. Ty největší MFIs se snaží bránit tím, že úvěrové služby lidem, kteří již podobné využívají u jiných institucí, neposkytují. Nicméně pro MFIs je velmi obtížné odhalit to, zda lidé již někde úvěr čerpají, jelikož v Bangladéši neexistuje žádný centrální systém, v rámci kterého by MFIs podobné informace sdílely. Vše tak záleží především na dobrém slovu klientů. Nicméně problémem je i to, že existuje řada zejména menších MFIs, které poskytují své služby i těm, u kterých jsou si vědomy, že využívají úvěrů jinde. Ty v tomto ohledu zodpovědnější bangladéšské MFIs se proti tomuto fenoménu snaží bojovat ještě jedním způsobem. Velmi účinná forma tohoto boje tkví ve zvyšování finanční gramotnosti klientů. Pokud jim totiž bude vysvětleno, jaká rizika mohou přinést překrývající se úvěry, tak se jich mohou vyvarovat. A právě na tento způsob většina MFIs spoléhá. A nutno říct, že se jim to vcelku daří. Stále sice existuje až příliš vysoké procento lidí, kteří využívají úvěrů od více MFIs, nicméně míra bezproblémového splacení mikroúvěrů se v této zemi šplhá až k 98 % (Yuge 2011: 3–5).

5. 1. 3 BRAC

BRAC byl založen Fazlem Hasanem Abedem v roce 1972, což bylo rok poté, co byla vyhlášena nezávislost Bangladéše. Prvním z úkolů této instituce bylo pomoci uprchlíkům, kteří se po válce vraceli, nejčastěji z Indie, zpět do své domoviny. BRAC jim měl pomoci reintegrovat se zpět do bangladéšské společnosti. Zajišťoval například opravy a stavby domů, zdravotnických středisek či vzdělávacích institucí. V tomto případě se jednalo o jednorázovou pomoc, nicméně v dalších letech se BRAC začal zaměřovat na dlouhodobý rozvoj především venkovských oblastí. Pozornost věnoval ve svých rozvojových projektech zejména ženám (Pine 2010: 14–16). Zprvu poskytoval služby nefinančního rázu, které měly za cíl komunitní rozvoj. Mezi tyto rozvojové

programy patřil rozvoj zemědělství, rybolovu, vzdělávání či zdravotnictví. Cílem této instituce bylo pomoci chudým lidem v nouzi (Hulme – Moore 2006: 5).

V současné době se jedná o jednu z neúspěšnějších NGO globálního Jihu. Programů této instituce využívá na 138 milionů lidí. To, že je její členská základna tak početná, je dáno tím, že BRAC má své pobočky v mnohých zemích globálního Jihu. Působí v Pákistánu, Sierra Leone, Ugandě, Libérii, Tanzanii či Myanmaru (Pine 2010: 14–16). Mohli bychom říci, že BRAC je zaštiťující institucí, jež má pod sebou celou řadu programů, které se věnují konkrétním tématům a oblastem lidského rozvoje. Chod těchto programů zajišťuje na 115 000 zaměstnanců, kteří působí ve více jak 69 000 městech a vesnicích po celém světě. Tyto programy se zaměřují na oblasti ekonomického rozvoje, zdravotnictví, vzdělávání, sociálního rozvoje, lidských práv či environmentálního rozvoje. Důležitou součástí jsou však i programy týkající se právě mikrofinančnictví. Ty byly začleněny do nabídky BRAC v roce 1974 (Hulme – Moore 2006: 6–7). Fungují pod programem Rural Development Programme, který má za cíl pozvednutí socioekonomické úrovně chudého venkovského obyvatelstva Bangladéše, a to díky snadnému přístupu k finančním službám. Tento program je finančně soběstačný, nicméně některé další programy zaměřené například na vzdělávání či zdravotní péči jsou ve většině případů dotovány světovými institucemi, jako je například Ministerstvo pro mezinárodní rozvoj (Department for International Development, DFID), Australské ministerstvo zahraničních věcí a obchodu (Australian Department of Foreign Affairs and Trade, DFAT) či Dětský fond Organizace spojených národů (The United Nations Children's Emergency Fund, UNICEF) (Pine 2010: 14–16).

Poskytované mikrofinanční služby BRAC fungují, jak již bylo zmíněno výše, za cílem pozdvihnout socioekonomického statusu bangladéšských obyvatel. K tomu slouží určité principy, na jejichž základě jsou služby poskytovány. My si je v následujících několika větách uvedeme na příkladu poskytování úvěrů. V první řadě se BRAC snaží o zvyšování finanční gramotnosti svých klientů. To probíhá během školení, v rámci kterého se klienti seznamují se službami,

kteře jsou jim nabízené. Dozvídají se zde o výhodách i rizicích, která s sebou tyto služby mohou přinášet. Školení probíhají ve formě tzv. vesnických organizací. Ty se nalézají všude tam, kde BRAC poskytuje své služby. Tyto vesnické organizace mají ve většině případů kolem 40 členů. Tato instituce poskytuje své služby především ženám, proto se i těchto školení účastní z 97 % právě ženy. Tento proces, který předchází poskytnutí úvěru, trvá kolem 6 měsíců. Během této doby však mohou klienti využívat i dalších programů BRAC. Poté, co lidé projdou tímto školením a získají úvěr, se očekává, že ho využijí jen k těm účelům, ke kterým jim byl poskytnut. Splácení úvěru začíná ještě ten samý týden, co je klientům poskytnut. Spláceny jsou tyto úvěry v týdenních lhůtách (GDRC 2016). Stejně tak jako Grameen Bank i BRAC používá princip kolektivního ručení, tedy existence vzájemného dohledu nad pravidelným splácením úvěrů. Nicméně BRAC deklaruje, že se od ostatních MFIs liší doplňkovými službami, které spočívají například ve zvyšování finanční gramotnosti, vedení tréninkových sezení či zaškolování v technických dovednostech. BRAC školí své klienty i ohledně toho, jak vybírat hotovost z bankomatu. Právě výběr z bankomatu je pro klienty důležitý i z toho důvodu, že kvůli výběru hotovosti nemusejí docházet do pobočky BRAC, která se nemusí nalézat v přilehlém okolí. Tímto jim vlastně výběr z bankomatu ušetří cestu i čas. Díky takovýmto školením jsou klienti schopni spravovat své finance a naučí se zacházet s technologiemi, se kterými nemají vesměs vůbec žádné zkušenosti. Na druhou stranu však nesmíme opomenout skutečnost, že za výběr z bankomatu je klientům BRAC účtován poplatek za poskytnutou službu (Pine 2010: 14–16).

Mikroúvěry poskytuje BRAC v současné době necelým 5 milionům Bangladéšanů, a to dvěma způsoby, za první se jedná o mikroúvěry, které cílí na skupiny složené pouze ze žen. Za druhé jsou to takové mikroúvěry, jež jsou zaměřené na mikropodnikání, přičemž zde nehraje roli, zda se takovýto úvěr poskytuje ženám či mužům. Každý tento způsob poskytování úvěrů se dá ještě rozdělit dle konkrétních produktů. Ty se nazývají Dabi, Unnoti a Progoti. Dabi je ústředním produktem BRAC. Je zaměřen na chudé obyvatele nevlastnící půdu, kterým poskytuje snadný přístup k mikroúvěrům a spoření. Většina klientů

využívá právě této služby, přičemž průměrná výše úvěru se pohybuje kolem 120 USD. Unnoti je zase určen pro malé farmáře, kteří vlastní více jak jeden akr půdy. Zde jsou poskytované úvěry vyšší, průměrně se pohybují kolem 500 USD. V neposlední řadě tu máme produkt zvaný Progoti, který je určen malým podnikatelům, kteří nedosáhnou na úvěry u tradičních typů finančních institucí, nicméně nejsou ani tzv. dostatečně chudí pro čerpání služeb MFIs. BRAC jim poskytuje úvěrové služby, ale s o něco vyšší úrokovou sazbou (BRAC 2015a; Pine 2010: 14–20).

BRAC si uvědomuje, že je velmi důležité dát lidem možnost začlenit se do ekonomické sféry státu. A to například poskytnutím pracovních příležitostí chudým lidem, kteří se díky tomu mohou začlenit do hlavního proudu ekonomiky, čímž jim může vzrůst jejich životní úroveň. V souvislosti s vytvářením takovýchto příležitostí poskytuje BRAC v rámci mikrofinančního úvěrového programu také vzdělávací a rekvalifikační služby. Příloha II je ze studie, která byla provedena na téma zaměstnanosti klientů BRAC před a po využití těchto služeb. Z přiložené tabulky je patrné, že 32 % lidí ze zkoumaného vzorku bylo před využitím služeb BRAC nezaměstnaných, nicméně po jejich využití byla nezaměstnanost nulová. Velmi podobný úspěch to mělo i v oblasti mikropodnikání. Před účastí to bylo pouhých 37 % lidí, kteří byli osobami samostatně výdělečně činnými, nicméně po využití služeb toto číslo vzrostlo na 93 %. Nicméně tento vzorek byl složen pouze z 208 lidí, jaké hodnoty by to činilo v celkovém počtu klientů, nám zřejmé není. Rozsáhlejší studie na toto téma nebyla zatím provedena (Hossain 2012: 112–123).

BRAC není úspěšný jen v otázce snižování nezaměstnanosti, ale také v oblasti zvyšování příjmů či úspor. Úspory hrají důležitou roli pro většinu členů společnosti. Tvoří určitou záchrannou síť v dobách, kdy příjmy nejsou tak vysoké. Důležité je to zejména pro lidi, kteří jsou závislí na sezonních pracích. Díky spořicí programům jsou jednotliví klienti schopni investovat do své budoucnosti. Vzhledem k tomu, že chudí jsou nejméně chráněni proti jakýmkoliv rizikům, tak jim alespoň úspory mohou sloužit jako určitá míra zajištění. Díky

zvyšování finanční gramotnosti a množství nabízených služeb roste neustále počet klientů BRAC, kteří spoří alespoň minimální možnou část ze svých výdělků. BRAC klade důraz na spořicí programy také z toho důvodu, že díky kumulaci kapitálu je následně schopen zajistit finanční udržitelnost programu Rural Development Programme. Tyto dvě představené mikrofinanční služby, tedy úvěry a spoření, jsou klienty BRAC nejčastěji využívány (Hossain 2012: 112–123). Ty, které se týkají pracovní migrace a remitancí si představíme až dále v textu.

5. 2 Role remitancí v Bangladéši

Bangladéš má za sebou již dlouhou historii týkající se pracovní migrace. Můžeme ji rozdělit do třech období, která jsou pro ni charakteristická. První migrační vlna se vzedmula již počátkem doby Britského impéria, kdy lidé z oblasti Bangladéše migrovali zejména do oblasti tehdejší Barmy, která měla v této době velmi prosperující ekonomiku. A mnozí Bangladéšané tam našli uplatnění na trhu práce. Ti, co nevlastnili ve své domovině žádnou půdu či majetek, často odcházeli během 17. a 18. století k britskému námořnictvu, které jim nabízelo pracovní příležitosti na svých lodích. Britské lodě však začaly brzy pro Bangladéšany znamenat především prostředek pro migraci na větší vzdálenosti, ať už tedy do Velké Británie či na území USA. Počátek druhé vlny započal v 50. letech 20. století, kdy britská vláda představila plán na podporu pracovní migrace. Velká Británie se po druhé světové válce potýkala s nedostatkem pracovních sil, které chtěla nahradit právě lidmi ze svých ať už stávajících či bývalých kolonií, čehož mnozí Bangladéšané za vidinou kvalitnějšího života využili. Lidé v této době proudili i do USA, nicméně zde měla migrace jiný charakter. Do této země migrovali především mladí studenti z důvodu kvalitnějšího systému vzdělávání, které jim mohlo zajistit vyšší životní úroveň. Po ukončení studií však většina těchto rodilých Bangladéšanů v USA zůstala. Tento trend je v USA patrný i v současné době (Masduzzaman 2014: 247–248). Třetí vlna je charakteristická pracovní migrací do zemí Blízkého východu. Zvýšení ceny ropy v 70. letech se stalo významným pull faktorem pro

pracovní migranty z celého světa. Tato oblast je pro Bangladéšany velmi atraktivní dodnes. V největší míře odcházejí za prací do Saúdské Arábie, Spojených arabských emirátů, Kataru a Ománu. Na Blízkém východě se nyní nachází až 91 % všech bangladéšským pracovních migrantů, nejvíce tedy až 37 % se jich nachází v Saúdské Arábii. Nicméně lidé odcházejí i do Singapurů či Malajsie. V posledních letech se staly populární pro Bangladéšany i některé evropské státy, a to například Itálie, Španělsko či Řecko. Bangladéšané však čelí v současné době na světových trzích silné konkurenci pracovníků z Vietnamu, Kambodži či Nepálu. Ti tvoří novou pracovní sílu, která je ochotna pobírat nižší mzdy, čímž je pro mnoho vyspělých států světa velmi atraktivní (Khan – Miah – Rahman 2014: 17–19).

V zahraničí pracuje v současné době na 8,7 milionů Bangladéšanů (Khan – Pradhan 2015: 161). Pracovní migrace je v případě Bangladéše záležitostí především mužskou. Muži tvoří téměř 90 % migrujících, přičemž ženy většinou zůstávají ve své domovině, kde se starají o rodiny. Každoročně opustí tuto zem za vidinou lepších pracovních příležitostí v zahraničí na 400 000 obyvatel (Barai 2012: 2–5). V jejich rozhodnutí odcestovat za prací do jiných států hrají svoji roli jak push, tak pull faktory. Mezi faktory, které podmiňují jejich odchod ze země, patří špatné ekonomické podmínky, které v Bangladéši panují. I přes rostoucí ekonomické ukazatele se tato země neustále potýká s mnohými problémy, jakými je například přelidněnost a na to navazující problematika nedostatku pracovních míst. Svoji roli zde sehrávají mimo jiné i klimatické podmínky. Jak již bylo zmíněno výše, země se potýká se změnami ve srážkových úhrnech, kvůli čemuž dochází ke znehodnocování dříve úrodné půdy a nutkání lidí opouštět své domovy za vidinou lepšího a bezpečnějšího života. Většina těchto lidí míří z venkova do měst, nicméně část z nich se vydá i za hranice státu. Zatímco mezi pull faktory ztrahující Bangladéšanům hostitelské země patří ekonomická prosperita daných států, která může migrantům zajistit zabezpečení jak vlastní osoby, tak celých rodin. Často míří do hostitelských zemí, kde už se nachází nějaký jejich příbuzný či rodinný známý. K tomu, aby mohli bangladéšští migranti zajistit slušný život i osobám, které

zanechali ve své domovině, slouží právě remitance (Bangladesh Bureau of Statistics 2013: 53–56). Ty v Bangladéši směřují nejčastěji k rodinným příbuzným, jako jsou rodiče, manželky/manželé či děti. Mikroekonomický dopad remitancí je v této zemi znatelný. Průměrně představují remitance až 60 % příjmů chudých domácností. Tyto finance jsou využívány k nejrůznějším účelům (Stevanovic 2012: 66) Z největší části slouží k těm spotřebním, a to až v 66 % případů. Bangladéšané využívají nabyté finance k nákupu jídla, oblečení, nábytku či také ke splácení půjček. Investovány jsou remitance ve 34 % případů. Příjemci investují zejména do podnikání, nákupu zemědělské půdy či usedlosti, vzdělávání či do podpory migrace. Mnoho lidí také tyto obnosy využívá ke spoření a následným investicím (Barai 2012: 7–8).

K zaslání remitancí vedou migranty v největší míře altruistické motivy, které jsme si představili již ve třetí kapitole. Je to tedy potřeba migrantů zabezpečit své rodiny doma. Často právě tato pomoc může vyvést mnohé Bangladéšany z pasti chudoby. Avšak setkáváme se zde i s motivací vlastního spoření. A to zejména u migrantů, kteří odjíždějí za prací pouze sezonně. Tito lidé využívají remitance i k vlastním investicím v zemi původu. Nicméně i v tomto případě posílají tito migranti remitance svým příbuzným a jen část využívají ke své potřebě. Mohli bychom tedy říct, že se jedná o kombinaci obou motivů (Barai 2012: 5).

Lidé odcházející za prací do zahraničí se mohou dělit dle pracovních schopností na nekvalifikované, kvalifikované a odborníky, přičemž Bangladéš vyváží v největší míře nekvalifikovanou pracovní sílu, a to až v 90 % případů. Pokud by Bangladéš chtěl získat z remitancí více financí, tak je nutné, aby vyvážela více kvalifikované a odborné síly, což však zase souvisí s problematikou brain drainu (Alam 2012: 3). Ve většině případů nekvalifikovaní pracovníci vydělají měsíčně pouze něco kolem 200 až 300 USD. Z této částky poté není dost dobře možné posílat svým rodinným příbuzným příliš vysoké remitance. I tak do této země plyne 2,5 % všech světových remitancí. V roce 1976 směřovalo do Bangladéše ročně 27 milionů USD, v roce 2002 už to

bylo 2,8 miliard a v roce 2013 se tento obnos vyšplhal až na hranici 13,8 miliard. Poslední roky tvoří remittance 10% podíl na HDP země, což není zanedbatelná částka (Masuduzzaman 2014: 247, 257–260). Přičemž tato čísla hovoří o remitancích, které plynou do země pouze oficiálními kanály. V případě Bangladéše se předpokládá, že podobně vysoká částka se do země dostává i neformálními způsoby převodu (Khan – Pradhan 2015: 163).

Nicméně pracovní migrace s sebou nese i rizika, a to jak na úrovni mikroekonomické, tak na té makroekonomické. Podle ILO jsou to právě ženy, které se potýkají v zahraničí s mnohými nesnáze. Až dvě ze tří žen tam jsou zneužívané ze strany zaměstnavatelů. Toto zneužívání může nabývat různých podob, od omezení svobodného pohybu přes nevyplácení mezd až k bití a sexuálnímu zneužívání. Až 95 % všech migrantů ženského pohlaví se nachází v současné době na Blízkém východě, kde ve většině případů pracují jako hospodyně. Mnohé z nich nejsou gramotné a před odjezdem jim nebyla zajištěna žádná odborná příprava, která by je mohla informovat o rizicích, která jim tam hrozí (IOM 2013). Problémy se zneužíváním se však netýkají jen žen. I mnozí muži naráží na různé problémy týkající se pracovní migrace. Mezi ty, kterým musejí všeobecně migranti čelit, patří vysoké poplatky za možnost vycestovat ze země. Ty jsou účtované nejčastěji pracovními agenturami. Dále je to nedostatek informací o rizicích, které se k tomuto fenoménu váží, nízké mzdy zejména nekvalifikované pracovní síly, projevy diskriminace a vykořisťování v místě pobytu a celková nedostatečná ochrana práv zaměstnanců (Batty 2014; ILO 2016). Na druhou stranu na makroekonomické úrovni se Bangladéš může potýkat s problémy typu holandské nemoci. Takto vysoký externí zdroj financí vytváří závislost příjemců na pracovní migraci a příjmů z nich. Domácí průmysl kvůli tomuto toku financí ze zahraničí oslabuje. Některé studie potvrzují, že oblasti, do kterých v největší míře plynou remittance, jsou méně průmyslově aktivní než jiné oblasti, kam takovýto tok financí nesměruje. Nicméně Bangladéš není dáván do souvislosti s těmito problémy v takové míře jako například Albánie. Remittance mají na tento stát ve větší míře pozitivní dopad (The World Bank 2016a).

5. 2. 1 Vliv remitancí na HDP a HDI

Remittance představují pro Bangladéš velmi důležitý externí zdroj financí, jehož dopady na makroekonomickou úroveň státu nelze ignorovat. Na základě toku remitancí směrem do Bangladéše můžeme spatřit korelaci v procentuálním podílu remitancí na HDP země. Následující tabulka je vytvořena s cílem představit schopnost remitancí ovlivnit růst HDP Bangladéše. Je složena z dat SB a zaměřuje se na časové období mezi lety 2005 až 2013.

Tabulka č. 1					
Vliv externích zdrojů financí na makroekonomické ukazatele Bangladéše					
rok	tok remitancí směrem do Bangladéše (mld. USD)	HDP Bangladéše (mld. USD)	% podíl remitancí na HDP Bangladéše	% podíl ODA na HNP ⁸ Bangladéše	% podíl FDI na HDP Bangladéše
2005	4,642	69,442	6,7	2,1	1,3
2006	5,427	71,819	7,6	1,9	1,2
2007	6,562	79,611	8,2	1,6	1,1
2008	8,941	91,631	9,8	1,4	0,9
2009	10,521	102,477	10,3	1,1	0,8
2010	10,851	115,279	9,4	1,1	0,7
2011	12, 071	128,637	9,4	1,1	0,9
2012	14,119	133,355	10,6	1,5	1,1
2013	13,866	149,991	9,2	1,6	1

(Tabulka vlastní dle dat SB z roku 2016⁹)

Od roku 2005 vidíme neustálý růst toku remitancí směrem do Bangladéše. Výjimku tvoří rok 2013, kdy tato hodnota klesla. Nicméně pokud se podíváme na údaje z roku 2014, tak má tento fenomén zase vzrůstající tendenci, kdy tok

⁸ HNP země vyjadřuje celkovou peněžní hodnotu finálních statků a služeb vyrobených za určité časové období občany daného státu. Tedy nefunguje na územním principu jako HDP, který počítá jen se statky a službami vyrobenými na daném území státu (OECD 2016).

⁹ Odkaz na zdroje k tabulce č. 1 The World Bank 2016b; The World Bank 2016c; The World Bank 2016d; The World Bank 2016e; The World Bank 2016f

remitancí směrem do Bangladéše překročil hranici 14,982 miliard USD. Procentuálně se odráží toto množství financí i na růstu HDP země. Remittance totiž hrají oproti jiným externím zdrojům financí podstatnou roli v hodnotě HDP Bangladéše. Například FDI tvoří jen kolem 1 % HDP. Podobné je to i v případě ODA, která je v tabulce vyjádřena procentuálním podílem na HNP země. Nicméně nehledě na to, zda se jedná o podíl na HDP či HNP země, tak ani ODA nedosahuje jakožto externí zdroj financí takového ekonomického významu pro Bangladéš jako remittance. Podíl remitancí na HDP země se samozřejmě každoročně mění, nicméně posledních pár let se pohybuje v rozmezí od 9,2 % do 10,6 %. Navíc Bangladéš patřil mezi lety 2008 a 2009 mezi jednu z mála zemí, kde neklesl příliv remitancí ani navzdory celosvětové ekonomické krizi. Jedním z důvodů je tzv. silná morální ekonomika Bangladéšanů, která je dána jejich kulturním a náboženským zázemím. Je to právě altruistický model motivace, který přiměje Bangladéšany posílat remittance i ne ve zrovna příznivých dobách (Stevanovic 2012: 2–3, 275–276).

Zpráva SB z roku 2012 říká, že díky remitancím a rostoucímu HDP se může tento stát do roku 2021 zařadit mezi středně příjmové země. Příjem remitancí v posledních letech totiž dle SB dokázal významně ovlivnit výši HDP, proto je důležité, aby se v tomto trendu pokračovalo i nadále. Aby to bylo možné, tak navrhuje řešení podpory pracovní migrace s cílem zvýšení tohoto externího zdroje financí. Tento aspekt totiž dokáže snížit jak nezaměstnanost, tak i chudobu v Bangladéši. Avšak to, zda se dokáže Bangladéš i díky pracovní migraci zařadit mezi středně příjmové země, ukáže jen čas (The World Bank 2012).

Jak již bylo zmíněno výše, remittance ovlivňují pozitivně růst HDP Bangladéše, neboť zvyšují ekonomické příjmy této země. Nicméně my se zde budeme zabývat i tím, zda remittance ovlivňují i kvalitu života. HDP nám totiž poukazuje pouze na ekonomický růst země a nehovoří příliš o tom, jak kvalitní život lidé v dané oblasti mají. Z tohoto důvodu si ukážeme i to, jakým způsobem dokáží remittance ovlivnit HDI Bangladéše. Na toto téma bylo napsáno několik studií. Jednou takovou je studie nazvaná *Role of Remittance for improving*

quality of life: Evidence from Bangladesh (Khan – Pradhan 2015). Byla napsána Giasem Khanem a Mohammedem Pradhanem a zkoumá právě vliv remitancí na HDI, a to v rozmezí mezi roky 1981 až 2011. Výsledky této studie poukazují na to, že remittance mají vliv na kvalitu lidského života v dlouhodobém horizontu. Na základě zjištění této studie lze říct, že rostoucí počet lidí pracujících v zahraničí a podporující své rodinné příslušníky v Bangladéši přispívá nejen k ekonomickému zabezpečení velkého počtu lidí. Jak již bylo zmíněno, příjemci remitancí tyto finance ve 34 % investují, a to i do vzdělávání či zdravotní péče. A je to právě tento aspekt, který ovlivňuje v hodnotě HDI nejen dimenzi životní úrovně vyjádřené HDP per capita v paritě kupní síly, ale i dimenzi vzdělávání a zdraví. V následující tabulce, která je vytvořena na základě údajů UNDP, se můžeme podívat na to, jak se mezi roky 2005 až 2013 měnily hodnoty jednotlivých dimenzí HDI Bangladéše (Khan – Pradhan 2015: 161–168).

Tabulka č. 2				
HDI Bangladěše				
rok	dimenze vzdělávání (index vzdělání ¹⁰)	dimenze zdraví (index očekávané délky života)	dimenze životní úrovně (index HDP per capita v paritě kupní síly)	HDI Bangladěše
2005	0,39	0,74	2,025	0,51
2006	0,39	0,75	2,154	0,51
2007	0,41	0,75	2,283	0,52
2008	0,41	0,76	2,413	0,53
2009	0,42	0,77	2,543	0,54
2010	0,43	0,77	2,660	0,55
2011	0,45	0,78	2,973	0,56
2012	0,45	0,78	2,984	0,56
2013	0,45	0,78	3,082	0,57

(Tabulka vlastní dle údajů UNDP 2016b)

HDI Bangladěše má za posledních několik let vzestupnou tendenci. Dostal se za devět let z hodnoty 0,51 na hodnotu 0,57. Pokud se zaměříme na jednotlivé dimenze HDI, tak zjistíme, že jediný ukazatel, který zažívá každoroční růst je HDP per capita v paritě kupní síly. Dimenze zdraví a vzdělávání v některých letech stagnují, nicméně ani jeden z ukazatelů nemá sestupnou tendenci, což je velmi pozitivní aspekt. Makroekonomická teorie tvrdí, že remitance vysoce korelují s hodnotou HDP, v tom smyslu, že pokud roste obnos remitancí směřující do Bangladěše, tak roste i HDP této země. Na základě čehož můžeme spatřovat vztah i mezi růstem remitancí a rostoucí hodnotou HDI, jelikož

¹⁰ Index vzdělání je složen z podílu gramotných na dospělé populaci a složeného hrubého podílu osob zapsaných ke studiu v primárním, sekundárním a terciálním stupni vzdělání (UNDP 2016a).

remittance v určité míře ovlivňují i růst dimenze životní úrovně. Nesmíme však opomíjet ani vliv remitancí na dvě zbylé dimenze. Například studie Giase Khana a Mohammada Pradhana tvrdí, že i zvyšující se předpokládaná délka života a vzdělání tamějšího obyvatelstva je v Bangladéši v pozitivní korelaci právě s remitancemi. Jak již bylo zmíněno výše, část remitancí jejich příjemci využívají i k investicím do vzdělávání či zdravotní péče, což může ovlivnit kladně právě i tyto dimenze HDI (Khan – Pradhan 2015: 161–168).

Remittance napomohly Bangladéši ke zvýšení příjmů z externích zdrojů. Nicméně nelze na pracovní migraci hledět jako na všelék. I když je peněz z remitancí využíváno k zvyšování kvality života tamějšího obyvatelstva, tak nelze opomíjet ani rizika, která se k tomuto fenoménu vztahují. Bangladěš se velmi silně potýká s fenoménem brain drain, kdy vysoce kvalifikovaní lidé odcházejí v některých případech i natrvalo ze země. Až 4 % z celkového počtu migrantů odcházejícího každoročně ze země patří do skupiny vysoce kvalifikované pracovní síly. Řadíme sem například doktory, inženýry či učitele. Do zahraničí také odcházejí v některých případech celé rodiny, což znamená, že v Bangladéši nenechávají žádné příjemce remitancí, čímž tato země přichází o lidský kapitál. Pracovní migrace tak s sebou přináší jak pozitiva, tak negativa (ILO 2010: 10–13).

5.3 Remitanční služby bangladéšských MFIs

Remittance proudí do Bangladéše různými způsoby. Až 44 % z nich plyne oficiální cestou, což znamená převážně přes formální finanční instituce. Bangladéšané si však u těchto institucí stěžují na příliš zdlouhavý a komplikovaný systém transferu remitancí. Lidé mají problémy s vyplňováním řady dokumentů, které se k tomuto převodu vztahují. Tyto dokumenty jsou překážkou zejména z toho důvodu, že mnozí Bangladéšané nemají ani základní vzdělání, takže těmto dokumentům nerozumí a podobné úkony pro ně tedy znamenají nepřekonatelné překážky. Navíc ceny těchto služeb jsou pro tamější chudé venkovské obyvatele příliš vysoké. I z těchto důvodů plyne do Bangladéše velká část remitancí neoficiální cestou. V tomto případě proudí nejvíce remitancí

systemem hawala. Ten využívá k posílání různě velkých obnosů financí na 40 % všech bangladéšských migrantů. V některých případech je využíván i převod tzv. z ruky do ruky. Bangladéšané téměř nevyužívají k posílání remitancí poštovních služeb. Tento způsob je pro ně oproti jiným příliš riskantní (Barai 2012: 6).

Bangladéš je kolébkou moderního mikrofinančnictví a jsou to právě MFIs, které dokázaly přijít s nabídkou alternativního způsobu převodu remitancí. Transfer remitancí přes MFIs spadá mezi oficiální kanály převodu, nicméně liší se tím, že své služby nabízí i lidem, kteří nemají přístup k tradičním formám komerčního bankovníctví. Služby MFIs si mohou dovolit i chudší Bangladéšané. Navíc MFIs mají na rozdíl od formálních finančních institucí celou řadu poboček napříč Bangladéšem. Jejich služby se tak mohou dostat i k lidem, kteří žijí v odlehlých venkovských oblastech, což příjemcům remitancí přináší nemalé výhody. Bangladéšské MFIs v současné době nenabízí pouze služby související s převody remitancí, ale poskytují celou řadu dalších služeb, které se vztahují jak obecně k pracovní migraci, tak konkrétně k remitancím (Alam 2012: 2–3). Pokud se však podíváme jen několik let nazpět, tak bychom nenalezli moc lidí, kteří by věřili, že MFIs mohou být úspěšné i v oblasti poskytování remitančních služeb, především těch souvisejících s převody peněz. V roce 2003 vyšla zpráva ILO, která naznačovala, že tato oblast by mohla být pro MFIs příliš riskantní. MFIs, které chtějí nabízet služby transferu remitancí, totiž musejí navázat spolupráci s institucemi v zahraničí, odkud pracovní migranti tyto obnosy posílají. Bangladéšské MFIs, až na některé výjimky, totiž v těchto zemích své pobočky nemají. Nicméně je důležité navázat spolupráci jen s institucemi, na které se mohou MFIs v tomto ohledu spolehnout. A právě výběr takovýchto partnerů bývá často riskantní (Chowdhury – Tasneem 2003: 103–107). Avšak již v době, kdy byla tato zpráva vydána, se některé bangladéšské MFIs zabývaly tím, jak do své nabídky začlenit právě i remitanční služby. Brzy na to přišly ty největší z nich, jako je Grameen Bank, ASA či BRAC, s celou škálou služeb související jak s pracovní migrací, tak konkrétně s remitancemi. Kvůli nabídce transferu remitancí navázaly spolupráci s MTOs, kterými jsou například Western Union či

MoneyGram. Ty hrají v převodech remitancí podstatnou roli již nějakou dobu a tak s tímto fenoménem mají dlouholeté zkušenosti (Pierre 2013).

Jak již bylo zmíněno, bangladéšské MFIs nenabízí pouze služby týkající se převodu remitancí, ale snaží se svým klientům usnadnit celý migrační cyklus. To znamená, že své služby nabízí jak v rámci pre-stage, tak v post-stage. Jednotlivé MFIs se v nabídce produktů souvisejících s tímto fenoménem liší. My si však v následující podkapitole představíme remitanční služby instituce BRAC, která v Bangladéši poskytuje jejich nejširší spektrum.

5. 3. 1 BRAC a remitanční služby

BRAC představuje důležitého hráče na poli mikrofinančnictví. Svoji nabídku služeb se snaží neustále přizpůsobovat poptávce, která v dané oblasti panuje. A jelikož do Bangladéše plynou ročně miliardy dolarů v podobě remitancí, tak BRAC využil stávající situace a přišel s nabídkou celého spektra služeb týkajících se jak pracovní migrace, tak konkrétně remitancí. BRAC je díky svým více jak 1 860 pobočkám po celém Bangladéši schopen nabídnout tyto služby širokému okruhu lidí (BRAC 2016a).

Pracovní migrace je procesem, díky kterému do země plynou ohromné obnosy peněz v podobě remitancí. BRAC si je vědom, že bez dostatečného počtu migrantů odcházejícího do zahraničí by tolik remitancí do Bangladéše nesměřovalo. Proto dělí své remitanční služby do dvou fází. V rámci pre-stage nabízené služby pomáhají migrantům s jejich odcestováním do zahraničí, zatímco v post-stage služby souvisejí zejména s převody remitancí z hostitelských zemí směrem do Bangladéše (Alam 2012: 43–44). Pojdme si podrobněji představit služby, které BRAC nabízí v rámci pre-stage. Bangladéšané, kteří chtějí odcestovat za prací do zahraničí, si často neuvědomují, jaká rizika s sebou takováto cesta nese. Často se v hostitelských zemích potýkají s nejrůznějšími problémy. Z tohoto důvodu BRAC vytvořil v roce 2006 tzv. migrační program (BRAC Migration Programme), který se snaží minimalizovat rizika a zajistit bezpečný proces migrace neustále rostoucímu

počtu lidí odcházejícího za prací do zahraničí. Tento program nespadá v rámci BRAC pod Rural Development Programme, ale jedná se o samostatně fungující program, který je dotován Japan Social Development Fund. Od svého vzniku pomohl s migrací již 864 000 Bangladéšanů. V současné době probíhá v několika oblastech Bangladéše, které jsou vyznačené na mapě v příloze III (Nujhat 2016).

BRAC se domnívá, že pracovní migranti jsou v zahraničí zneužívání svými zaměstnavateli zejména z toho důvodu, že tam tito migranti přijíždí bez jakýchkoliv znalostí a zkušeností, díky kterým by se mohli vyvarovat rizikům, jež s sebou přináší práce v zahraničí. Tyto pro ně důležité informace jim totiž neposkytují žádné bangladéšské vládní orgány a jen velmi omezený počet NGOs (BRAC 2016a). Migrační program BRAC funguje na základě vytváření migračních fór, kterých je v současné době aktivních po celém Bangladéši na 466. Tato fóra se skládají z potenciálních migrantů, dobrovolníků, zaměstnanců BRAC a v neposlední řadě z Bangladéšanů, kteří mají zkušenosti s pracovní migrací. V takto složeném fóru se mohou lidé dozvědět mnoho potřebných informací týkajících se pracovní migrace. Kromě těchto fór se mohou potenciální migranti účastnit i tzv. jazykových klubů, které poskytují výuku arabštiny, angličtiny a malajštiny. Tyto kurzy jsou zdarma a průměrně trvají tři měsíce, přičemž jsou zaměřené pouze na úplné začátečníky. Velmi důležitou součástí migračního programu BRAC je poskytování podpory při vyřizování dokumentů souvisejících s migrací, což znamená, že dobrovolníci či zaměstnanci BRAC pomáhají lidem s vyplňováním víz, žádostí o práci a dalších potřebných dokumentů. Často za ně jednájí i s pracovními agenturami, které migrantům pomáhají najít v hostitelských zemích uplatnění. BRAC spolupracuje jen s prověřenými agenturami, čímž eliminuje rizika související se zneužíváním pracovníků v zahraničí (BRAC 2016b). V roce 2010 založil v rámci migračního programu také projekt s názvem Advocacy for Save Migration and Abating Labor Trafficking, jenž má zabránit obchodu s lidmi, který je i v současném světě stále aktuální. Tento projekt probíhá v 9 bangladéšských distriktech, odkud migruje velký počet lidí (Global Alliance for Banking 2016). Od roku 2014 BRAC v rámci pre-stage nabízí pro migranty i možnost úvěrů. Ty však již

nespadají pod migrační program, ale jsou poskytované BRAC Bank¹¹, což je dceřiná společnost BRAC, která poskytuje mimo jiné i různé mikrofinanční služby související s pracovní migrací a remitancemi. Úvěry, které jsou poskytované této specifické klientele, se nazývají migračními granty a mohou nabývat podoby buďto krátkodobých či dlouhodobých úvěrů. Obrázek v příloze IV ukazuje, jaké částky mohou dosahovat migrační granty v porovnání s jinými typy úvěrů. Často dosahují hodnoty 1000 USD. Takto vysoké jsou proto, aby pro Bangladěšany bylo vůbec finančně možné vycestovat za prací do zahraničí. Takovýto úvěr je poskytován pouze dvojicím osob, přičemž jeden z nich je migrant, který využije tohoto úvěru k cestě do zahraničí a druhý je příjemce remitancí od tohoto migranta. Poté, co začne pracovní migrant generovat v zahraničí zisky, měsíčně posílá zpět do Bangladéše určitý obnos remitancí, ze kterého jejich příjemce pravidelně splácí daný úvěr. Ročně BRAC poskytne takovýto migrační grant až 8 000 domácnostem (BRAC 2015b).

BRAC nepomáhá Bangladěšanům pouze v rámci pre-stage, důležitou roli hraje i v post-stage. V této fázi se migranti již nacházejí v hostitelské zemi, kde pracují a domů začínají posílat různě velké obnosy remitancí. BRAC je schopen díky svým lokálním pobočkám, kterých má v Bangladéši na 1 860, nabídnout migrantům a příjemcům remitancí vhodnou alternativu k rozšířenému systému hawala a dalším neoficiálním kanálům, v rámci kterých remittance plynou do této země. Nicméně MFIs vytváří alternativu i k tradičním finančním institucím. Služby nabízené právě BRAC jsou pro cílovou skupinu dostupnější jak po stránce finanční, tak po stránce vzdálenostní (Alam 2012: 41, 43).

Služby transferu remitancí fungují stejně jako migrační granty pod BRAC Bank. Aby mohla tato instituce nabízet podobné služby, tak bylo zapotřebí, aby navázala spolupráci s MTOs, které se nachází v hostitelských zemích bangladéšských pracovních migrantů. BRAC Bank v tomto ohledu spolupracuje s Western Union, MoneyGram, Klinnk či Exchange Houses. Pobočky těchto

¹¹ BRAC Bank byla založena v roce 2001 a zaměřuje se především na poskytování finančních služeb malým a středním podnikům (Global Alliance for Banking 2016).

institucí jsou pro pracovní migranty dobře přístupné, jelikož mají mnoho poboček napříč hostitelskými státy. Většina těchto institucí má nastavenou nejnižší možnou částku, kterou je možno převést. Většinou se tato částka pohybuje kolem 50 BDT¹². V roce 2014 vznikl ve Velké Británii BRAC SAJAAN Exchange, který spadá stejně jako BRAC Bank pod BRAC, jež si tak vytvořil v zahraničí dceřinou společnost, která tamějším Bangladéšanům nabízí převod remitancí a do jisté míry slouží jako náhrada institucí, jako je například Western Union či MoneyGram (BRAC Bank 2014a: 127, 143; BRAC Bank 2016a).

BRAC si zakládá na tom, aby byly jeho služby přístupné co největšímu počtu obyvatel, což znamená, že má své pobočky napříč celým Bangladéšem. Nicméně stále existují oblasti, které jsou příliš odlehlé na to, aby tam BRAC Bank zřizovala svou pobočku. Proto přišla tato instituce před rokem na trh s pilotním projektem mobilních peněz¹³, což je služba, která umožňuje lidem nakládat se svými financemi pomocí mobilních telefonů. Lidé mohou tímto způsobem splácet úvěry, spořit či obdržovat právě remitance. Tento systém umožňuje velmi jednoduchý, bezpečný, levný a především rychlý transfer remitancí od pracujících v zahraničí k jejich příjemcům žijícím ve velmi odlehlých venkovských oblastech Bangladéše. Příjemci remitancí jsou nejčastěji ženy, pro které bývají cesty do vzdálenějších vesnic či měst často nebezpečné. Navíc se tato země potýká se záplavami a cyklony, které častokrát odříznou některé vesnice od zbytku světa. Proto se díky tomuto jednoduchému způsobu převodu usnadnil život nejednomu klientovi BRAC Bank. Služba je zajišťovaná společností bKash, která je druhou největší společností světa poskytující služby související s mobilními penězi. Pro zasílání remitancí tímto způsobem je zapotřebí dodržet několik jednoduchých pravidel, se kterými klienty seznámí

¹² Zkratka BDT odkazuje na oficiální měnu Bangladéše. Přičemž 1 BDT je 0,0127 USD. Tento kurz byl aktuální k 22. 2. 2016 (XE 2016).

¹³ Mobilní peníze napomáhají lidem hospodařit se svými financemi pomocí mobilních telefonů. Mezi nejznámější způsob převodu financí přes mobilní telefon patří M-Pesa, který se začal provozovat v Keni a Tanzanii, odkud se však rozšířil i do jiných částí světa. Systém M-Pesa vznikl teprve v roce 2007, nicméně od svého vzniku pomohl již mnohým lidem napříč světem, kde se objevuje v různých obdobách, s vyřizováním finančních záležitostí (Pánek 2014).

zaměstnanci BRAC. Dostupné jsou také na webových stránkách společnosti bKash (BRAC 2016c). Nicméně i tato služba se potýká s určitými problémy. Mnoho obyvatel Bangladéše nevlastní mobilní telefony, přičemž zřetelné je to nejvíce u bangladéšských žen. Ty vlastní mobilní telefony jen zřídka a často na nich umějí provést jen základní úkony, jako je například přijetí hovoru. Často se takovéto ženy v tomto ohledu spoléhají především na muže či další členy domácnosti. Proto by pro ně podobné služby nabízené BRAC Bank mohly být bezcenné. Avšak BRAC počítal při zavádění těchto služeb i s takovými překážkami a založil program, v rámci kterého se snaží naučit klienty zacházet s mobilními telefony a využívat těchto nabízených služeb. Tento program probíhá napříč celým Bangladéšem. K tomuto účelu byli také vyškoleni dobrovolníci, kteří se mohou dostat i do odlehlejších oblastí, ve kterých se nenalézají pobočky BRAC. V rámci tohoto programu probíhají sezení, kterých se účastní 20 až 30 klientů, kteří mají zájem o tyto služby. Většina z nich je schopná naučit se pár základních úkonů velmi rychle. Celý systém mobilních peněz je vytvořen co nejnadhěji, aby ho mohli využívat i lidé bez vzdělání. Tento program běží necelý rok a během této doby dostalo podobné školení okolo 300 klientů. Program nemá význam jen pro remitanční služby, ale také zvyšuje soběstačnost žen, které jsou hlavními účastníky tohoto programu (Johora – May 2015).

To, jaký počet remitancí směřuje do Bangladéše přes BRAC Bank, a jak jsou následně tyto obnosy využívány, si rozebereme v následující části. Převod remitancí nemá BRAC ve své nabídce příliš dlouho dobu, i z tohoto důvodu není přístupných moc dat, která by nám prozrazovala, kolik remitancí plyne každoročně právě přes BRAC Bank. Do roku 2013 se takovéto údaje neuvádí v žádných výročních zprávách týkajících se finančních záležitostí této instituce. Nicméně v roce 2013 se ve finančních reportech již objevuje kolonka hovořící o množství remitancí, které byly prostřednictvím služeb BRAC Bank vyplaceny jejich příjemcům. V tomto roce to činilo částku blížící se 154 milionům USD, což pokud srovnáme s obnosem remitancí, který se v tento rok dostal do Bangladéše oficiální cestou, tedy s 13,866 miliardami USD, tak se přes BRAC

Bank dostalo do země 1,1 % všech oficiálních remitancí. Pokud se zaměříme na rok 2014, tak příjemcům remitancí bylo vyplaceno díky službám transferu BRAC Bank přibližně 374 milionů USD, což v celkové sumě oficiálně přijatých remitancí v tomto roce tvoří již 2,5 % (BRAC Bank 2014a: 70, 127; BRAC Bank 2014b: 66; BRAC 2013).

Nicméně důležitější, než kolik se dostalo remitancí do Bangladéše přes BRAC Bank, je možná to, jakým způsobem je jejich příjemci využili. Graf v příloze V ukazuje procentuální podíl využití remitancí klienty BRAC Bank. Jak je patrné, nejvíce jsou finance z remitancí využívány k nákupu jídla, a to až ve 36 % případů. Poté je až 29 % remitancí využíváno k investicím, ale jakého rázu tyto investice jsou, nám graf neprozrazuje. Dále jsou remittance využívány například na stavbu domů, ke koupi ošacení či na zdravotní péči (Haq 2015). BRAC Bank nabízí příjemcům remitancí a pracovním migrantům ještě jednu důležitou službu, a to spoření. Díky této možnosti mohou lidé uspořit více peněz, které následně mohou použít k různým účelům. Jak již bylo řečeno, spoření dává lidem možnost záchranné sítě v dobách, které nejsou bohaté na příjmy. BRAC Bank nabízí v této souvislosti lidem úrokovou míru dosahující až 4 %, záleží však na tom, jaký obnos lidé měsíčně spoří, čím více posílají na spořicí účet peněz, tím více se jim mohou zhodnotit. Zřízení tohoto účtu je zdarma, nicméně za vedení platí klienti půlročně přibližně 4 USD (BRAC Bank 2016b).

Remitanční služby poskytované BRAC mohou ovlivnit životní úroveň Bangladéšanů ve více směrech. Dalo by se říct, že v rámci pre-stage mají remitanční služby vliv především na mikroekonomické úrovni, zatímco v post-stage na úrovni makroekonomické. V pre-stage mají služby nabízené BRAC v souvislosti s pracovní migrací a remitancemi vliv zejména na životy jednotlivců. Jsou to právě jednotlivé osoby, které se díky nabízeným službám mohou ve svém životě posunout určitým způsobem dál. BRAC jim pomáhá se zvyšováním finanční gramotnosti, zlepšením jazykových dovedností a zejména jim napomáhá s vyřizováním dokumentů souvisejících s pracovní migrací. Velmi důležitou roli hraje i jako zprostředkovatel informací, které jsou pro migranty

a příjemce remitancí velmi důležité. Dále BRAC poskytuje migrační granty, díky kterým nemusí chudí migranti ani jeho příbuzní rozprodávat například svůj majetek, aby si mohli dovolit odcestovat za hranice za prací (Alam 2012: 41–43, BRAC 2016a).

V rámci post-stage neovlivňují nabízené služby pouze úroveň mikroekonomickou, ale také tu makroekonomickou. Díky vzrůstající nabídce převodů remitancí pomocí MFIs může plynout více těchto financí oficiálními kanály převodu, čímž sehrají svou roli i v růstu HDP země. Na mikroúrovni zase dochází k podpoře jednotlivců, kteří nemusejí čelit jak vysokým cenám, tak rizikům souvisejících s převodem neoficiální cestou (Alam 2012: 44–48). Nicméně jak již bylo mnohokrát řečeno, tento fenomén s sebou nese i rizika, která by neměla být opomíjená. Remittance nejsou pro Bangladéš samospasné. Nesmíme v tomto ohledu zapomínat na problematiku brain drainu či holandské nemoci. MFIs zase čelí rizikům spojených s problematikou překrývajících se úvěrů. Ta se nevyhýbá ani migračním grantům. MFIs poskytující tyto služby by měly podobné okolnosti brát na zřetel, jelikož by to mohlo ovlivnit jejich finanční stabilitu (ILO 2010: 10–13; Yuge 2011: 3–5).

6 Závěr

Cílem předkládané diplomové práce bylo odhalit vztah mezi remitancemi, mikrofinančními institucemi a rozvojem, následně poukázat na pozitiva/negativa, která s sebou přináší fenomén remitančních služeb mikrofinančních institucí. Aby bylo možné dosáhnout tohoto cíle, bylo zprvu důležité vymezit si v teoretické rovině pojmy, které se k těmto fenoménům vztahují.

V první části práce jsme se proto zaměřili na představení MFIs, které nabývají velké obliby především v zemích globálního Jihu. MFIs zpřístupňují chudým lidem finanční služby, které jsou pro ně v tradiční formě často nedostupné. Kořeny těchto institucí sahají do Evropy 18. století, nicméně v podobě, v jaké je známe dnes, se na světové scéně objevily až v 70. letech 20. století. Celosvětově populárními se staly zejména díky působení Muhammada Yunuse, který na základě získaných informací o potřebách chudého venkovského obyvatelstva Bangladéše založil Grameen Bank, jež začala nabízet finanční služby právě i chudým obyvatelům této země. V další části kapitoly jsme si představili principy fungování těchto institucí. Jednotlivé MFIs se od sebe navzájem liší, nicméně existuje několik základních charakteristik, které je spojují. Jedná se například o principy, na jejichž základě poskytují své služby. MFIs jsou obecně zaměřené především na chudé venkovské obyvatele ženského pohlaví, kterým se snaží pomoci dostat se ze spárů chudoby, a to například poskytováním nízkourokových mikroúvěrů, které bývají spláceny týdně a jsou založeny na kolektivním ručení. Fenoménu MFIs se nevyhýbá ani kritika. Ta se na tento druh institucí snáší zejména kvůli otázce finanční udržitelnosti. Někteří kritičtí autoři zmiňují to, že MFIs vytváří pouhou závislost chudého obyvatelstva na úvěrech, které následně nejsou schopni splácet. Měli bychom však vzít v potaz, že MFIs poskytují celou řadu mikrofinančních služeb, díky kterým jsou jak finančně udržitelné, tak dokáží poskytnout lidem možnost vymanění se ze spárů chudoby, například možnostmi spoření, pojištění či poskytováním úvěrů, které slouží k rozvoji mikropodnikání.

V další kapitole jsme si představili remittance, kterým je věnována stále větší pozornost zejména kvůli jejich roli v rozvoji zemí globálního Jihu. Abychom se však mohli podrobněji zabírat remitancemi, tak jsme si v této části práce nejprve obecně představili problematiku migrace. Nastínili jsme si zde základní pull a push faktory, které ovlivňují každoroční odchod milionů lidí z jejich zemí původu. Mezi nejčastější důvody, proč lidé opouštějí své domovy, patří ty ekonomické. Lidé odcházejí do zahraničí především za vidinou lepších pracovních příležitostí. Z hostitelských zemí posílá většina migrantů zpět do své domoviny remittance. V této části práce jsme si zmínili, mezi kterými státy v největším tyto obnosy plynou a jaká pozitiva a negativa to těmto zemím přináší. Remittance jsou dávány do souvislosti s rozvojem, proto jsme se v rámci této kapitoly zabývali i tímto tématem. V průběhu let se totiž k tomuto vztahu vytvořilo několik přístupů. Během 50. a 60. let jsme se setkávali především s kladným postojem ke vztahu remitancí a rozvoje. V této době se věřilo, že zahraniční pracovníci získávají v hostitelských zemích nepřeborné množství zkušeností, dovedností a znalostí, které mohou po opětovném návratu do své země původu plně využít. Nicméně koncem 60. let se čím dál častěji ozývají kritické názory ohledně tohoto vztahu, a to zejména kvůli fenoménu brain drain či neefektivnímu využívání remitancí jejich příjemci. Od 80. let se na vztah mezi remitancemi a rozvojem hledí optikou pluralistickou, což znamená, že jsme si vědomi jak kladných, tak záporných aspektů této problematiky. Mezi negativní stránky remitancí patří například holandská nemoc, která může vést k nestabilitě měny a celkově negativně ovlivnit růst ekonomik příjmových států. Remittance mají i nezanedbatelně kladný vliv na rozvoj zemí, a to jak na mikroekonomické, tak makroekonomické úrovni. My jsme se v rámci této části podrobněji zaměřili na vliv remitancí na makroekonomickou úroveň. Obecně jsme si zde nastínili to, jak tyto obnosy financí mohou ovlivňovat růst HDP a následně tedy i hodnotu HDI. Nastavili jsme si zde teoretický rámec, který byl aplikován v případové studii věnující se tomuto fenoménu v Bangladéši.

V poslední kapitole teoretické části jsme se již konkrétně zabírali remitančními službami MFIs. Remittance mohou do zemí plynout jak oficiálními,

tak neoficiálními cestami. Využití neformálních kanálů převodu těchto obnosů financí je levnější nicméně riskantnější než převod formální cestou. MFIs nabízejí chudým lidem alternativu k tradičním formám převodu přes finanční instituce, které mají pro takovou cílovou skupinu příliš vysoké ceny svých služeb. Převody remitancí patří pouze mezi jedny ze služeb, které MFIs nabízejí v souvislosti s pracovní migrací. My jsme si v této kapitole proto představili služby, které MFIs nabízejí v rámci pre-stage a post-stage. V průběhu pre-stage pomáhají migrantům s jejich odjezdem do zahraničí, a to zvyšováním jejich finanční gramotnosti či poskytováním úvěrů na migraci. V post-stage hrají MFIs důležitou roli jako zajišťovatelé převodu remitancí z hostitelských zemí migrantů zpět do jejich domoviny k příjemcům remitancí. V rámci této fáze nabízejí MFIs i možnosti spoření části těchto financí. Služby MFIs mohou zahraniční pracovníky provázet celým jejich migračním cyklem.

Druhou část této diplomové práce tvoří případová studie, ve které jsme aplikovali získané informace z teoretické části konkrétně na případ Bangladéše. Tento stát je průkopníkem v oblasti mikrofinančnictví a zároveň patří mezi země s vysokým příjmem z remitancí. V první části jsme se proto konkrétně věnovali těmto dvěma fenoménům. Rozvoj mikrofinančnictví je v této zemi patrný již od 70. let 20. století, nicméně v této době poskytovaly tamější MFIs především mikroúvěry. To se mění v 90. letech, kdy se nabídka těchto institucí rozrůstá o další služby, například o pojištění či spoření. Bangladéšské MFIs se soustředí zejména na poskytování služeb ženám, které z nich čerpají nemalé výhody, jež jim zvyšují socioekonomický status ve společnosti. Napomohlo to ke snížení genderové nerovnosti jak v politické sféře, tak například i v otázce vzdělávání. Mikrofinančnictví zde přispělo i k naplňování některých MDGs. Nicméně i v Bangladéši čelí MFIs kritice, a to zejména kvůli problematice překrývajících se úvěrů a udržitelnosti finanční soběstačnosti. V další podkapitole jsme se pak již věnovali konkrétně jedné z největších bangladéšských MFIs BRAC. Seznámili jsme se s jeho zázemím a principy, na kterých pevně stojí. BRAC poskytuje mikrofinanční služby, jejichž nabídku neustále rozšiřuje, již od roku 1974.

Nejvíce se ve své nabídce soustředí, stejně jako většina MFIs, na ženskou část populace.

Druhá část případové studie se věnovala remitancím, které jsou pro Bangladěš velmi důležitým zdrojem externích financí. Pracovní migrace z Bangladěše má kořeny hluboko v minulosti. Od 70. let cesty pracovních migrantů z tohoto státu směřují především do zemí Blízkého východu. Každoročně odchází z Bangladěše za vidinou lepšího pracovního uplatnění v zahraničí několik set tisíc obyvatel, kteří posílají zpět do své domoviny různě velké obnosy remitancí. Ty ovlivňují tento stát jak na mikroekonomické, tak makroekonomické úrovni. Mikroekonomický dopad remitancí je v Bangladěši znatelný, jelikož tyto obnosy financí tvoří až 60 % příjmů chudých domácností. Remittance jsou využívány jak ke spotřebním účelům, tak k investování, což znamená, že slouží jak k nákupu potravin, tak k rozšiřování podnikání. Záleží na tom, jak velký obnos peněz lidé přijímají a jaké jsou jejich aktuální potřeby. Remittance ovlivňují Bangladěš i na makroekonomické úrovni. My jsme se proto v této části práce zaměřili na vliv remitancí na HDP Bangladěše. Z dostupných dat, která hovoří o oficiálně přijatých remitancích, je patrné, že tyto externí zdroje financí jsou v pozitivní korelaci s růstem HDP. Remittance mají až 10% podíl na hodnotě HDP Bangladěše, což není zanedbatelné číslo. Oproti tomu jiné externí zdroje financí, jako je například ODA či FDI, takovýto vliv na ekonomiku tohoto státu nemají. My jsme však chtěli zjistit i to, zda díky remitancím dochází ke zvyšování životní úrovně tamějších obyvatel, proto jsme se následně zaměřili na vliv těchto obnosů financí na HDI Bangladěše. HDI této země má za posledních několik let vzestupnou tendenci. Jelikož spatřujeme vztah mezi zvyšujícím se obnosem remitancí plynoucím do Bangladěše a rostoucím HDP této země, tak můžeme spatřovat vztah i mezi remitancemi a HDI. Obnosy těchto financí totiž ovlivňují růst dimenze životní úrovně. Nesmíme však zapomenout ani na vliv remitancí na zbylé dvě dimenze. Na mikroekonomické úrovni využívají příjemci tyto finance i k zajištění vzdělání pro své potomky a také si díky nim dopřávají kvalitnější zdravotní péči, což do jisté míry ovlivňuje i obě zbylé dimenze HDI. *V této části práce jsme si tak potvrdili ověřovanou tezi, a*

tedy že remittance dokáží ovlivnit růst HDP, který může následně způsobit změnu v hodnotě HDI.

Poslední část případové studie se věnuje remitančním službám bangladéšských MFIs. Bangladéš je kolébkou moderního mikrofinančnictví a jsou to právě MFIs, které dokázaly přijít s nabídkou alternativního způsobu převodu remitancí. Do této země plyne většina remitancí neoficiálními kanály převodu, zejména tedy systémem hawala. MFIs se pokusily nabídnout migrantům a příjemcům remitancí vhodnou alternativu jak k neoficiálnímu, tak k oficiálnímu převodu těchto financí. Nicméně remitanční služby neznamenaají pouze transfer remitancí, ale skrývají pod sebou celou řadu služeb, které mají lidem pomoci s migračním cyklem. My jsme si tyto remitanční služby představili na případu BRAC, který nabízí celou řadu služeb souvisejících obecně s pracovní migrací i konkrétně s remitancemi. V rámci pre-stage nabízí BRAC služby související s vycestováním do zahraničí. Lidé čelí v zahraničí mnohým typům zneužívání a služby BRAC je mají eliminovat. Tato instituce zvyšuje finanční gramotnost svých klientů a informuje je o rizicích, kterým mohou v hostitelských zemích čelit. Pomáhá jim také s vyplňováním řady dokumentů, které souvisí s odcestováním. Lidem, kteří nemají dostatek financí na migraci, nabízí skrze BRAC Bank migrační granty. V rámci post-stage zase poskytuje služby související především s převodem remitancí. Přičemž tyto převody opět zajišťuje BRAC Bank. V roce 2013 se přes tuto instituci dostalo do země 1,1 % všech oficiálních remitancí, přičemž v roce 2014 to už bylo 2,5 %. BRAC je v poskytování těchto služeb nováčkem, proto se předpokládá, že tohoto systému bude v následujících letech využívat stále více Bangladéšanů. BRAC nabízí v rámci post-stage ještě jednu důležitou službu, a tou je spoření. Díky této možnosti mohou lidé uspořit více peněz, které následně mohou použít k různým účelům. Spoření dává lidem možnost záchranné sítě v dobách, které nejsou bohaté na příjmy.

Remitanční služby tímto usnadňují migrační cyklus nemalému počtu lidí. Mezi výhody plynoucí z těchto služeb jistě patří zvyšování finanční gramotnosti

obyvatel a informovanost o rizicích, která s sebou pracovní migrace nese. Díky tomu, že jsou služby související s převodem remitancí dostupné i chudší části obyvatel, se lidem otevírá alternativa jak k neformálním kanálům, které s sebou nesou určitá rizika, tak k těm formálním, které jsou pro ně často finančně nedostupné. Remitanční služby nabízejí i další možnosti, jak zvýšit finanční zabezpečení celých rodin, a to například díky možnostem spoření. Nicméně na tyto služby se můžeme podívat i kritickým okem, jelikož podporují migraci ze země, čímž může docházet k brain drainu a celkově ke ztrátě lidského kapitálu jednotlivých států. Tato podpora migrace a posílání remitancí zvyšuje v příjmových zemích také riziko propuknutí holandské nemoci.

Musíme si uvědomit, že fenomén MFIs, remitancí a remitančních služeb s sebou nese jak pozitivní, tak negativní aspekty. Především remitanční služby MFIs se na světové scéně objevily teprve nedávno, proto se nejspíš až časem ukáže, které aspekty u nich převládají.

7 Zdroje

7. 1 Literatura

Abdur, Rouf (2013). Revue: What's wrong with microfinance? *International Journal of Research Studies in Management* 1 (2), s. 85–96.

Acosta, Pablo – Lartey, Emmanuel – Mandelman, Federico (2007). Remittances and the Dutch Disease. *Federal Reserve Bank of Atlanta* (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=985907, 26. 1. 2016), 1–27.

Alam, Mahmud (2012). *Microfinance institutions will be an important instrument to earn more remittance, send remittance and utilize remittance in Bangladesh* (Dhaka: Institute of Microfinance).

Angman, Josefin – Larsson, Pernilla (2014). Remittances and Development Empirical evidence from 99 developing countries. *Uppsala University* (<http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:733959/FULLTEXT01.pdf>, 26. 1. 2016), 1–55.

Bank for International Settlements (2010). *Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision* (Basel: Bank for International Settlements).

Barai, Munim (2012). Development Dynamics of Remittances in Bangladesh. *Sage* (<http://sgo.sagepub.com/content/2/1/2158244012439073>, 17. 2. 2016), 1–13.

Barajas, Adolfo et al. (2008). *Macroeconomic Consequences of Remittances* (Washington, D.C.: International Monetary Fund Publication).

Barham, Bradford – Boucher, Stephen (1998). Migration, remittances and inequality: estimating the net effects of migration on income distribution. *Journal of Development Economics* 1998 (55), s. 307–331.

Bateman, Milford (2010). *The Age of Microfinance: Destroying Latin American Economies from the Bottom Up* (Wien: OFSE).

Bateman, Milford – Chang, Ha-Joon (2012). Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years. *World Economic Review* 1 (2), s. 13–36.

Batty, David (2014). UN investigates claims of Gulf state abuse of migrant workers. *The Guardian* (<http://www.theguardian.com/world/2014/nov/29/un-investigation-claims-human-rights-abuse-migrant-workers-uae>, 18. 2. 2016).

Blaxall, John (2004). *Self-Employed Womens Association of India (SEWA) Empowerment through Mobilization of Poor Women on a Large Scale* (Washington, D.C.: The World Bank).

Capal, Jonathan (2014). What Next for Remittances and Money Transfers in the Pacific? *CGAP* (<http://www.cgap.org/blog/what-next-remittances-and-money-transfers-pacific>, 2. 2. 2016).

Ditcher, Thomas – Harper, Malcolm (2007). *What's Wrong with Microfinance?* (Warwickshire: Practical Action Publishing).

Donges, William – Glisovic-Mezieres, Jasmina – Isern, Jennifer – Smith, Jeremy (2008). *Making Money Transfers Work for Microfinance Institutions* (Washington, D.C.: Consultative Group to Assist the Poor).

Drbohlav, Dušan – Stojanov, Robert – Strielkowski, Wadim (2011). Pracovní migrace a remittance: Současné trendy v době ekonomické krize. *Geografie* 116 (4), s. 375–400.

Dušková, Lenka a kol. (2011). *Encyklopedie rozvojových studií* (Olomouc: Univerzita Palackého).

Duvendack, Maren et al. (2011). *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?* (London: EPPI centre).

Duží, Barbora – Stojanov, Robert (2013). Migrace jako adaptace na změnu klimatu. *Mezinárodní vztahy* 48 (3), s. 9–31.

- El-Qorchi, Mohammed (2002). The Hawala System. *GDRC* (<http://www.gdrc.org/icm/hawala.html>, 2. 2. 2016).
- Fundación Microfinanzas BBVA (2011). *Guide for the Adoption of Good Governance Principles in Microfinance Institut* (Madrid: IDB).
- Ghosch, Bimal (2006). Migrants' Remittances and Development: Myths, Rhetoric and Realities. *IOM* (http://www.ssrc.org/workspace/images/crm/new_publication_3/%7Bd2915556-f851-de11-afac-001cc477ec70%7D.pdf, 27. 1. 2016), 1–122.
- Green, Duncan (2009). The backlash against microfinance. *Oxfam* (<https://oxfamblogs.org/fp2p/whats-wrong-with-microfinance/>, 18. 1. 2016).
- Haas, Hein (2007). *Remittances, Migration and Social Development* (Geneva: UNRISD).
- Haq, Tanzia (2015). Lighting the way for migrant workers. *BRAC* (http://blog.brac.net/2015/12/lighting-the-way-for-migrant-workers/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+BRACblog+%28BRAC+Blog%29, 23. 2. 2016).
- Harding, Andrew (2015). Somalia outrage at remittances ban. *BBC* (<http://www.bbc.com/news/world-africa-32796857>, 2. 4. 2016).
- Hes, Tomáš (2012). Mikrofinance – nástroj řešení chudoby. *Rozvojovka* (http://www.rozvojovka.cz/download/docs/74_hes-mikrofinance.pdf, 18. 1. 2016).
- Hollis, Aidan – Sweetman, Arthur (1996). *The Evolution of a Microcredit Institution: The Irish Loan Fund 1720 – 1920* (Toronto: Department of Economics and Institute for Policy Analysis).
- Hollis, Aidan – Sweetman, Arthur (1998). Microcredit: What Can we Learn from the Past? *World Development* 26 (10), s. 1875–1891.

Hossain, Mohammad (2012). Measuring the Impact of BRAC Microfinance Operations: A Case Study of a Village. *International Business Research* 5 (4), s. 112–123.

Hrbáček, Jan – Kopp, Milan (2005). V Česku proudí peníze systémem hawala. *Český rozhlas* (http://www.rozhlas.cz/zpravy/domaci/_zprava/i-v-cesku-proudi-penize-systemem-hawala--193045, 2. 2. 2016).

Hulme, David – Moore, Karen (2006). Why has Microfinance been a policy success in Bangladesh? *Global Poverty Research Group* (<http://www.gprg.org/pubs/workingpapers/pdfs/gprg-wps-041.pdf>, 17. 2. 2016), 1–29.

Hurlburt, Kajia (2012). Microfinance and Remittances. *Shuraako* (<http://shuraako.org/sites/default/files/documents/Microfinance%20and%20Remittances.pdf>, 2. 2. 2016), 1–6.

Chowdhury, Abrar – Tasneem, Siddiqui (2003). Migrant Worker Remittances and Micro-Finance in Bangladesh. *ILO* (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_117970.pdf, 23. 2. 2016), 1–111.

Irdam, Darja – Ustubici, Aysen (2012). The Impact of Remittances on Human Development: Quantitative Analysis and Policy Implications. *Economics & Sociology* 5 (1), s. 74–95.

Johora, Fatema – May, Maria (2015). How hard is it to use mobile money as a rural Bangladeshi woman? *BRAC* (http://blog.brac.net/2015/10/mobilise-money-ruralbangladeshiwoman/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+BRACblog+%28BRAC+Blog%29, 23. 2. 2016).

Khan, Aga (2008). Tackling the failure of microfinance efforts through amalgamating microfinance with charity: two viable alternatives in the context of Pakistan. *Australasian Accounting Business and Finance Journal* 2 (2), s. 19–33.

Khan, Abdul – Miah, Masum – Rahman, Mostafizur (2014). Recent Trends of International Migration and Remittance Flows: An Empirical Evidence of Bangladesh. *Journal of Economics and Finance* 5 (2), s. 16–23.

Khan, Gias – Pradhan, Mohammad (2015). Role of Remittance for improving quality of life: Evidence from Bangladesh. *Turkish Economic Review* 3 (2), 161–168.

Lierde, Frank (2013). MFIs and mobile banking. *Cordaid* (<https://www.cordaid.org/en/news/mfis-and-mobile-banking-sierra-leone-happy-marriage/>, 2. 2. 2016).

Lopez-Cordova, Ernest (2005). *Globalization, migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances* (Bueno Aires: Institute for the Integration of Latin America and the Caribbean).

Masuduzzaman, Mahedi (2014). Workers' Remittance Inflow, Financial Development and Economic Growth: A Study on Bangladesh. *International Journal of Economics and Finance* 6 (8), s. 247–267.

Mata, Ritha (2011). Microfinance Institutions on Remittances Market: Do Money Transfer Activities Generate Deposits? *Savings and Development* 35 (1), s. 75–95.

Mata, Ritha (2012). Determinants of money transfer activities in microfinance institutions. *Centre Emile Bernheim Research Institute in Management Sciences* (http://www.solvay.edu/sites/upload/files/CEB/CEB_WorkingPapers/LastUpdate/wp10043.pdf, 2. 2. 2016), 1–30.

McCormick, Barry – Wahba, Jackline (2001). Overseas Employment and Remittances to Dual Economy. *The Economic Journal* 443 (110), s. 509–534.

Mikes, Antonin – Schort, Jan – Stojanov, Robert (2011). Remittance a jejich rozvojový dopad. *IOM* (http://www.iom.cz/files/Kapitola_2_-_Remittance_a_jejich_rozvojov__dopad.pdf, 25. 1. 2016), 44–64.

Naujoks, Daniel (2016). Brain drain, brain gain or brain waste: international migration of medical. *ILO* (<http://www.migrationsrecht.net/european-immigration-migration-law/ilo-brain-drain-brain-gain-or-brain-waste-international-migration-of-medical.html>, 16. 2. 2016).

Nikas, Christos (2014). Emigrants' Remittances and the "Dutch Disease" in Small Transition Economies: the Case Of Albania and Moldova. *Romanian Statistical Review* 62 (1), s. 45–65.

Nourse, Timothy (2016). Microfinance for Refugees Emerging Principles for Effective Implementation. *UNHCR* (<http://www.unhcr.org/3fc47f78d.html>, 2. 2. 2016), 1–4.

Nujhat, Nawrin (2016). The faces of migration in Bangladesh. *BRAC* (<http://blog.brac.net/2014/12/the-faces-of-migration-in-bangladesh/>, 23. 2. 2013).

OECD (2005). *The Development Dimension Migration, Remittances and Development* (Paris: OECD Publishing).

O'Neil, Kevin (2003). Brain Drain and Gain: The Case of Taiwan. *Migration Policy Institute* (<http://www.migrationpolicy.org/article/brain-drain-and-gain-case-taiwan>, 2. 2. 2016).

Ozaki, Mayumi (2012). Worker Migration and Remittances in South Asia. *Asian Development Bank* (<http://www.adb.org/sites/default/files/publication/29852/worker-migration-remittances-south-asia.pdf>, 2. 4. 2016), 1–39.

Pánek, Jiří (2014). Na nákup bez peněženky: platby přes mobilní telefon ovládl Afriku. *Rozvojovka* (<http://www.rozvojovka.cz/clanky/1513-na-nakup-bez-penezenky-platby-pres-mobilni-telefon-ovladly-afriku.htm>, 1. 3. 2016).

Pierre, Charles (2013). Money transfer via MFI's: a reality? *Microworld* (<http://www.microworld.org/en/news-from-the-field/article/money-transfer-mfi-s-reality>, 23. 2. 2016).

- Pine, David (2010). The microfinance sector in Bangladesh: Innovation or Stagnation. *Center for Microfinance* (http://www.cmf.uzh.ch/publications/david_pine.pdf, 17. 2. 2016), 1–88.
- Robinson, Marguerite (2001). *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor* (Washington, D.C.: The World Bank).
- Rosenberg, Richard (2009). Does Microcredit Really Help Poor People? *CGAP* (<http://www.cgap.org/blog/does-microcredit-really-help-poor-people>, 18. 11. 2016).
- Rosling, Hans (2012). HDI surprisingly similar to GDP/capita. *TED* (<http://www.gapminder.org/news/hdi-surprisingly-similar-to-gdpcapita/>, 26. 1. 2016).
- Salomone, Sara (2006). Remittances. *Social Science Research Council* (http://www.ssrc.org/workspace/images/crm/new_publication_3/%7B82e0ad43-b64f-de11-afac-001cc477ec70%7D.pdf, 26. 1. 2016), 1–23.
- Schlossarek, Martin (2014). Mikrofinancování jako nástroj rozvojové spolupráce. In: Pavel Nováček ed., *Rozvojová studia – vybrané kapitoly* (Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci), s. 167–180.
- Seibel, Hans (2005). Does History Matter? The Old and New World of Microfinance in Europe and Asia. *CGAP* (https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/23654/1/2005-10_The_Old_and_the_New_World_in_Europe_and_Asia.pdf, 2. 2. 2016), 1–19.
- Sethiya, Dushyant (2010). *Microfinance: A Helping Hand* (London: The Callio Press).
- Smith, Stephen – Todaro, Michael (2008). *Economic Development* (Boston: Pearson Addison-Wesley).

Stevanovic, Natacha (2012). Remittances and Moral Economies of Bangladeshi New York Immigrants in Light of the Economic Crisis. *Columbia University* (<http://hdl.handle.net/10022/AC:P:14675>, 17. 2. 2016), 1–329.

Stojanov, Robert (2016). Remittance nebo rozvojová pomoc? *Rozvojovka* (<http://www.rozvojovka.cz/analyzy/36-remittance-nebo-rozvojova-pomoc.htm>, 2. 3. 2016).

Syrovátka, Miroslav (2008). Jak (ne)měřit kvalitu života Kritické pohledy na index lidského rozvoje. *Mezinárodní vztahy* 2008 (1), s. 9–37.

Vidal, Pauline (2015). The Emigration of Health-Care Workers: Malawi's Recurring Challenges. *Migration Policy Institute* (<http://www.migrationpolicy.org/article/emigration-health-care-workers-malawis-recurring-challenges>, 26. 1. 2016).

Yuge, Yasuhiko (2011). The Current Situation of Microfinance in Bangladesh: A Growing Concern about Overlapping Loan Problems. *Center for Emerging Markets Enterprises* (file:///C:/Downloads/student-yuge-microfinance-in-bangladesh%20(4).pdf, 17. 2. 2016), 1–24.

Zaman, Hassan (2004). Microfinance in Bangladesh: Growth, Achievements, and Lessons. *The World Bank* (<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.581.6375&rep=rep1&type=pdf>, 17. 2. 2016), 1–19.

7. 2 Prameny

Action Group on Remittances (2016). *Best Practices Guide for Microfinance Institutions Active in Remittances* (http://www.e-mfp.eu/sites/default/files/resources/2014/06/BP_UK_v20-WebLR.pdf, 2. 2. 2016).

Asian Development Bank (2000). *Finance for Poor: Microfinance Development Strategy* (<http://www.adb.org/sites/default/files/institutionaldocument/32094/financepolicy.pdf>, 2. 2. 2016), 1–52.

Bangladesh Bureau of Statistics (2013). *Report on Survey on the Use of Remittances* ([http://www.bbs.gov.bd/WebTestApplication/userfiles/Image/Latest Reports/SUR_2013.pdf](http://www.bbs.gov.bd/WebTestApplication/userfiles/Image/LatestReports/SUR_2013.pdf), 17. 2. 2016).

BBC (2015). *Bangladesh murder trial over Rana Plaza factory collapse* (<http://www.bbc.com/news/world-asia-32956705>, 17. 2. 2016).

BBC (2016). *Qatar 2022: Forced Labour at World Cup stadium* (<http://www.bbc.com/news/world-middle-east-35931031>, 2. 4. 2016).

BRAC (2013). *Accountability Report* (https://www.google.cz/search?q=p%C5%99eklada%C4%8D&rlz=1C1AVSK_enCZ669CZ669&oq=p%C5%99e&aqs=chrome.0.69i59l2j69i57j69i61j0l2.948j0j4&sourceid=chrome&es_sm=122&ie=UTF-8, 23. 2. 2016).

BRAC (2015a). *Microfinance programme* (http://www.brac.net/images/Microfinance_Factsheet_2015.pdf, 25. 2. 2016)

BRAC (2015b). *Migration Loans* (<http://brac.net/microfinance-programme/item/858-migration-loans>, 24. 2. 2016).

BRAC (2016a). *BRAC Migration Programme* (<http://migration.brac.net/>, 23. 2. 2016).

BRAC (2016b). *Programme Components* (<http://migration.brac.net/programme-milestones>, 23. 2. 2016).

BRAC (2016c). *Why mobile money?* (<http://innovation.brac.net/fundchallenge/whymm/>, 23. 2. 2016).

BRAC Bank (2014a). *Annual Report 2014* (http://www.bracbank.com/financialstatement/Annual%20Report_Final_WEB.pdf, 23. 2. 2016), 1–248.

BRAC Bank (2014b). *Rights Share Offer Document* (<http://www.bracbank.com/download/20140216%20Right%20Share%20Offer%20Document.pdf>, 23. 2. 2016), 1–142.

BRAC Bank (2016a). *Remittance Info*
(<http://www.bracbank.com/Remittance.php>, 23. 2. 2016).

BRAC Bank (2016b). *Savings*
(http://www.bracbank.com/faq_savings_accounts.php, 24. 2. 2016).

CGAP (2002). *Microfinance and the Millennium Development Goals*
(<https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Donor-Brief-Microfinance-and-the-Millennium-Development-Goals-Dec-2002.pdf>, 17. 2. 2016).

CGAP (2016). *Key principles of Microfinance*
(www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Key-Principles-of-Microfinance-Jan-2004.pdf, 18. 1. 2016).

Česká národní banka (2016). *Lichvářské úroky*
(http://www.cnb.cz/cs/spotřebitel/ochrana_spotřebitele/lichvarske_uroky.html, 18. 1. 2016).

GDRC (2016). *The Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC)*
(<http://www.gdrc.org/icm/brac.html>, 17. 2. 2016).

Global Alliance for Banking (2016). *BRAC Microfinance Programme* (<http://www.gabv.org/our-banks/brac>, 23. 2. 2016).

Global Knowledge Partnership on Migration and Development (2016). *Migration and Remittances Factbook 2016*
(<http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/4549025-1450455807487/Factbookpart1.pdf>, 25. 1. 2016), 1–270.

Grameen Bank (2011) *Credit Delivery System* (<http://www.grameen-info.org/credit-delivery-system/>, 18. 1. 2016).

HRW (2014). *United Arab Emirates: Trapped, Exploited, Abused*
(<https://www.hrw.org/news/2014/10/22/united-arab-emirates-trapped-exploited-abused>, 2. 4. 2016).

ILO (2010). *Study on the International Demand for Semi-skilled and Skilled Bangladeshi Workers* (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@asia/@ro-bangkok/@ilo-dhaka/documents/publication/wcms_140660.pdf, 18. 2. 2016), 1–192.

ILO (2014). *A quiet revolution: Women in Bangladesh* (http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/comment-analysis/WCMS_234670/lang--en/index.htm, 17. 2. 2016).

ILO (2015). *Long Distance Parenting* (<http://www.theatlantic.com/international/archive/2015/03/long-distance-parenting-philippines-migrant-mothers/388457/>, 2. 4. 2016).

ILO (2016). *Labour migration in Bangladesh* (<http://www.ilo.org/dhaka/Areasofwork/labour-migration/lang--en/index.htm>, 17. 2. 2016).

International Year of Microcredit 2005 (2007). *About Microfinance and Microcredit* (http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_about_microfinance.asp, 18. 1. 2016).

IOM (2012). *Migration and Human Mobility* (http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/Think%20Pieces/13_migration.pdf, 25. 1. 2016), 1–15.

IOM (2013). *Female Bangladeshi migrant workers face abuse: IOM study* (<https://www.iom.int/news/female-bangladeshi-migrant-workers-face-abuse-iom-study>, 18. 2. 2016).

MicroWorld (2016). *History of mikrofinance* (<http://www.microworld.org/en/about-microworld/about-microcredit>, 18. 1. 2016).

Ministry of Environment and Forests (2012). *National Report on Sustainable Development* (<https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/981bangladesh.pdf>, 17. 2. 2016), 1–116.

MVČR (2016). *Obchod s lidmi: Popis situace v obchodu s lidmi* (<http://www.mvcr.cz/clanek/obchod-s-lidmi-popis-situace-v-obchodu-s-lidmi-979350.aspx>, 2. 2. 2016).

MZV (2016). *Bangladěš* (http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/asi/banglades/, 17. 2. 2016).

National Geographic (2016). *Bangladesh Facts* (<http://travel.nationalgeographic.com/travel/countries/bangladesh-facts/>, 17. 2. 2016).

OECD (2006). *International Migrant Remittances and their Role in Development* (<http://www.oecd.org/els/mig/38840502.pdf>, 26. 1. 2016), 139–161.

OECD (2016). *National income* (<https://data.oecd.org/natincome/gross-national-income.htm>, 23. 2. 2016).

Reuters (2015). *Singapore's foreign maids exploited by agents, employers* (<http://in.reuters.com/article/rightsdomesticworkerssingaporeidINKBN0OB2LO20150526>, 2. 4. 2016).

SEWA (2016). *SEWA Bharat* (<http://sewabharat.org/about-us/>, 18. 1. 2016).

Social Science Research Council (2009). *Formal vs. Informal Remittances* (<http://www.ssrc.org/publications/view/topic-4-%E2%80%93-formal-vs-informal-remittances/>, 2. 2. 2016).

The Economist (2012). *Remittances: Over the sea and far away* (<http://www.economist.com/node/21554740>, 2. 2. 2016).

The Official Web Site of the Nobel Prize (2006). *The Nobel Peace Prize for 2006* (http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/press.html, 18. 1. 2016).

The World Bank (2010). *Extreme poverty rates continue to fall* (<http://data.worldbank.org/news/extreme-poverty-rates-continue-to-fall>, 9. 3. 2016).

The World Bank (2011). *Migration and Economic Development in Kosovo* (http://siteresources.worldbank.org/INTKOSOVO/Resources/Migration_and_Economic_Development_in_Kosovo_WB_report.pdf, 2. 2. 2016), 1–31.

The World Bank (2012). *Faster GDP Growth and Sustained Remittance Growth Needed for Bangladesh to Achieve Middle Income Status by 2021* (<http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2012/11/13/faster-gdp-growth-and-sustained-remittance-growth-needed-for-bangladesh-to-achieve-middle-income-status-by-2021>, 18. 2. 2016).

The World Bank (2015). *Global Economic Prospects* (https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2015a/pdfs/GEP2015a_chapter4_highlights_remittances.pdf, 16. 11. 2015).

The World Bank (2016a). *The Dutch Disease has not Infected Bangladesh, not yet any way* (<http://blogs.worldbank.org/endpovertyinsouthasia/dutch-disease-has-not-infected-bangladesh-not-yet-any-way>, 18. 2. 2016).

The World Bank (2016b). *Personal remittances, received* (<http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT>, 18. 2. 2016).

The World Bank (2016c). *GDP at market price* (<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>, 18. 2. 2016).

The World Bank (2016d). *Personal remittances, received (% of GDP)* (<http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS>, 18. 2. 2013).

The World Bank (2016e). *Net ODA received* (<http://data.worldbank.org/indicator/DT.ODA.ODAT.GN.ZS>, 21. 2. 2016).

The World Bank (2016f). *Foreign direct investment, net inflows* (<http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>, 21. 2. 2016).

UNDP (2015). *South-South Cooperation* (http://ssc.undp.org/content/dam/ssc/documents/exhibition_triangular/SSCExPoster1.pdf, 16. 11. 2015).

UNDP (2016a). *Human Development Index* (<http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>, 19. 1. 2016).

UNDP (2016b). *Public Data* (http://www.google.com/publicdata/explore?ds=ife8n327iup1s_&ctype=b&strail=false&bcs=d&nسلم=s&met_y=indicator_103706&scale_y=lin&ind_y=false&met_x=indicator_137506&scale_x=lin&ind_x=false&ifdim=country&ind=false&icfg=&hl=en&dl=en#!strail=false&bcs=d&nسلم=s&idim=country:1603&ifdim=country&pit=1361228400000&hl=en_US&dl=en&ind=false, 17. 2. 2016).

UNDP (2016c). *Gender Inequality Index* (<http://hdr.undp.org/en/composite/GII>, 29. 2. 2016).

UNESCO (2016). *Grameen Bank* (<http://www.unesco.org/education/poverty/grameen.shtml>, 18. 1. 2016).

XE (2016). *Currency* (<http://www.xe.com/currencyconverter/convert/?Amount=1&From=USD&To=BDT>, 24. 2. 2016).

8 Resumé

This thesis focuses on microfinance institutions and remittances and the relationship with development of countries of global South. In recent years remittances become one of the most important financial resources for a large part of the world. In countries of the global South we can also find people who have very limited access to the traditional form of commercial banking. To ensure poor people, especially living in rural areas, access to financial services were created microfinance institutions that provide small financial services. Some of these institutions expanded their range of services related to migration and remittances. This thesis deals with this phenomenon in Bangladesh which is struggling with high population density and lack of job opportunities. These two aspects are one of the reasons why a large number of people leaves Bangladesh to work abroad. And from host countries these people send remittances back to Bangladesh. Also, it is the state that stands at the forefront of beginning of world microfinance.

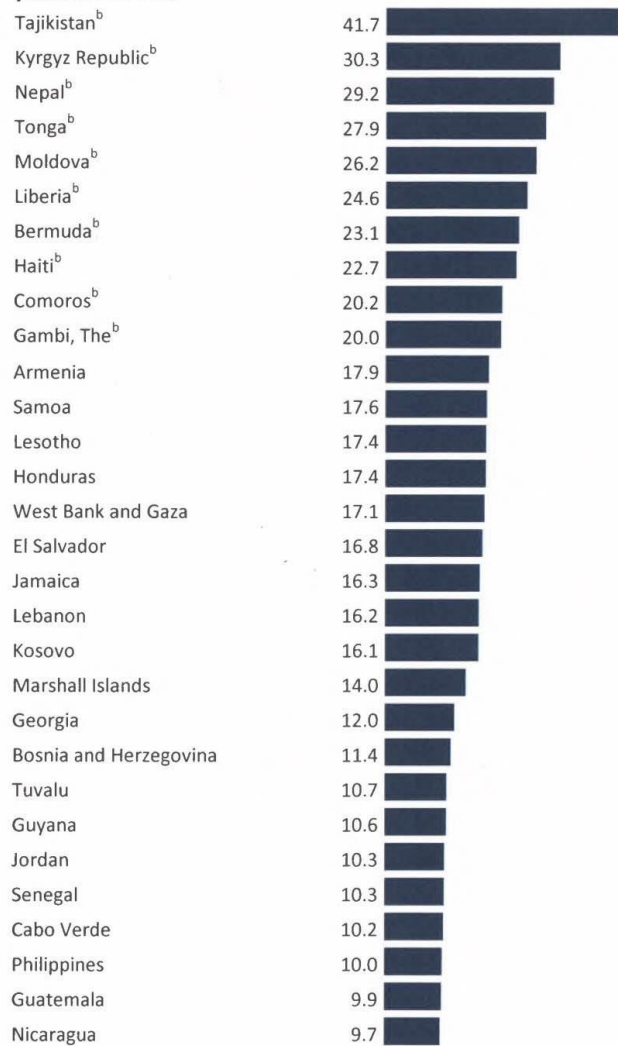
The aim of this thesis is to reveal the relationship between remittances, microfinance institutions and development, and then point out the positives/negatives, which brings with it the phenomenon of remittances services of microfinance institutions. To achieve the declared objective will be verified that remittance can affect GDP growth, which could then cause a change in the value of the HDI. To verify this proposition will serve a case study that focuses on this phenomenon in Bangladesh. The first part of this thesis is theoretical. There is generally introduced phenomenon of remittances, MFIs and their relationship. The case study is then focused on these particular aspects in Bangladesh. The conclusion summarizes the knowledge which we gained in the individual parts of the thesis and points out that it was managed to achieve the stated objective.

9 Přílohy

9.1 Příloha I

Podíl remitancí na HDP příjmových států

Top Remittance-Receiving Countries, 2014
percent of GDP



Sources: Development Indicators Group, World Bank.

a. Includes countries and territories (see Data Notes)

b. Top 10 country.

(Global Knowledge Partnership on Migration and Development 2016: 22)

9. 2 Příloha II

Zaměstnanost klientů BRAC

Table 1. Changes of Occupation Pattern of the Respondents

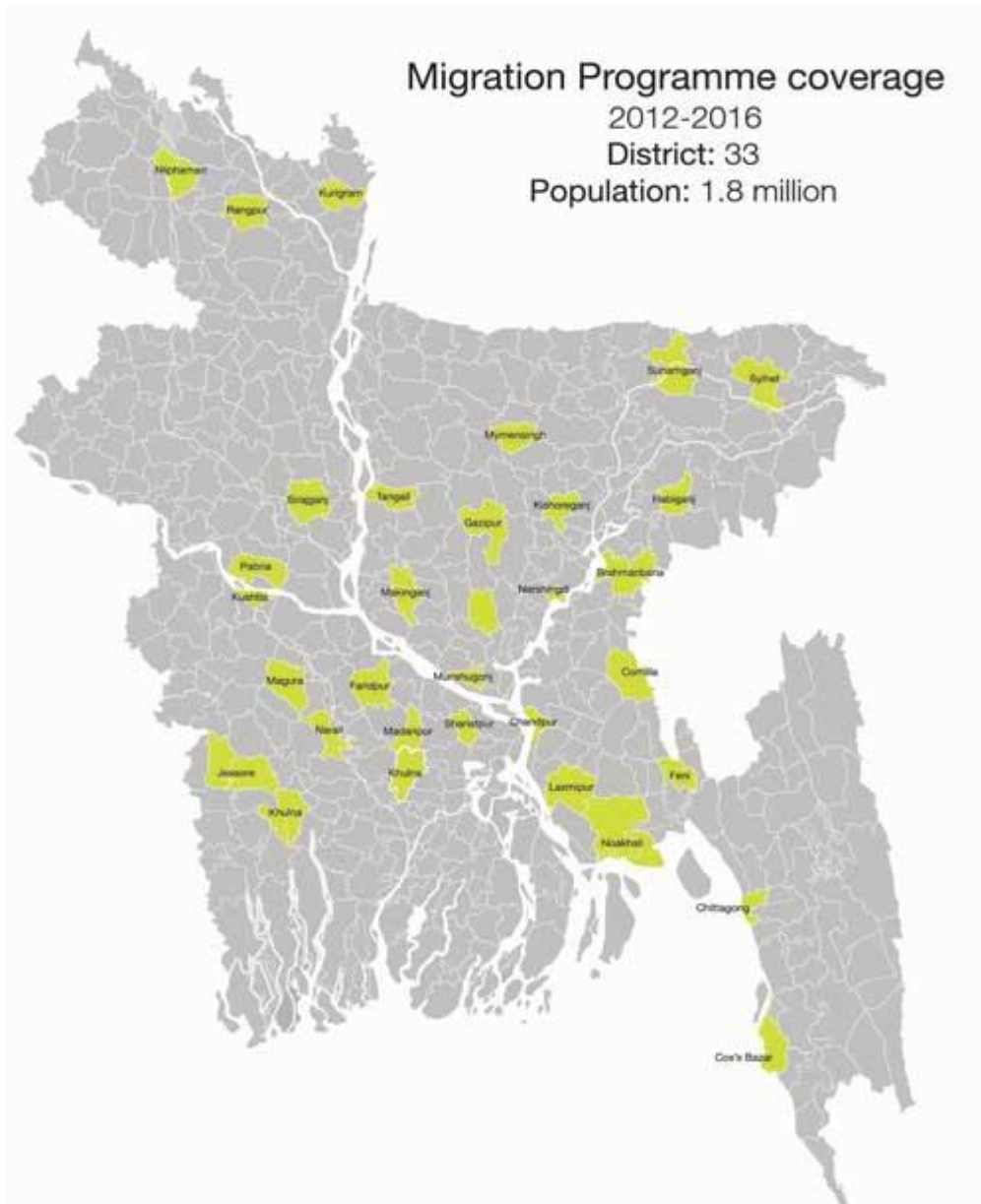
Pattern of Occupation		Before Joining BRAC		After Joining BRAC		% of Changes
		No. of Respondents	%	No. of Respondents	%	
Unemployed		68	32 %	0	0	100 (-)
Daily Labour	Low paid works	40	19	11	5	72 (-)
Maid Serving		15	7	2	1	87 (-)
Rice Husking		11	5	2	1	82 (-)
Agriculture (Share Cropping)	Selfemployment works	12	6	25	12	108 (+)
Handicrafts and Artisan		16	8	32	15	100 (+)
Poultry Farming		5	2	16	8	220 (+)
Petty Business		25	13	33	15	32 (+)
Livestock Rearing and Fattening		8	4	25	12	212 (+)
Fishery		0	0	10	5	High Increase
Nursery		4	2	22	11	450 (+)
Bee Keeping		2	1	6	3	200 (+)
Tailoring (Sewing)		2	1	20	10	900 (+)
Small Cottage (Weaving)		0	0	4	2	High Increase
Total			208	100	208	100

Occupations in the table are categorized into three; Unemployed, Low paid wages works, Self-employment works.

(Hossain 2012)

9.3 Příloha III

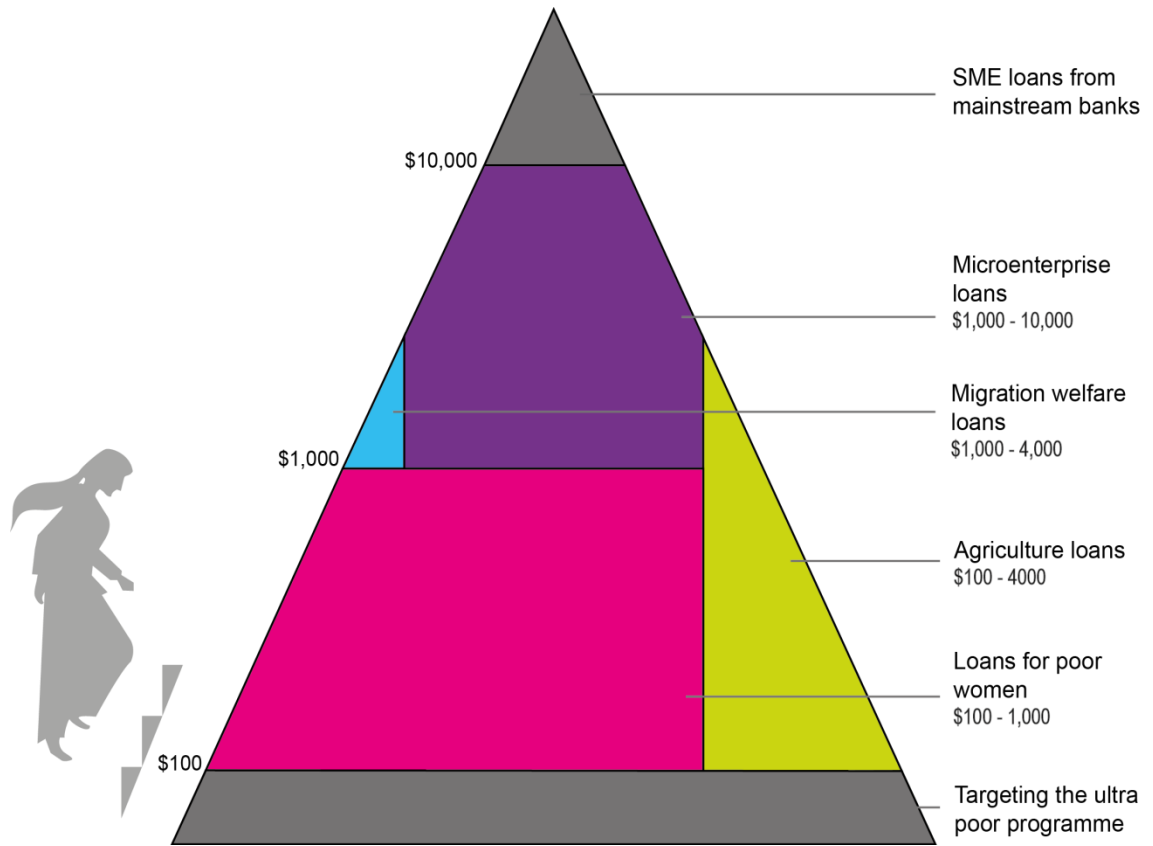
Mapa vyznačující oblasti Bangladéše, ve kterých probíhá tzv. migrační program



(Nujhat 2016)

9. 4 Příloha IV

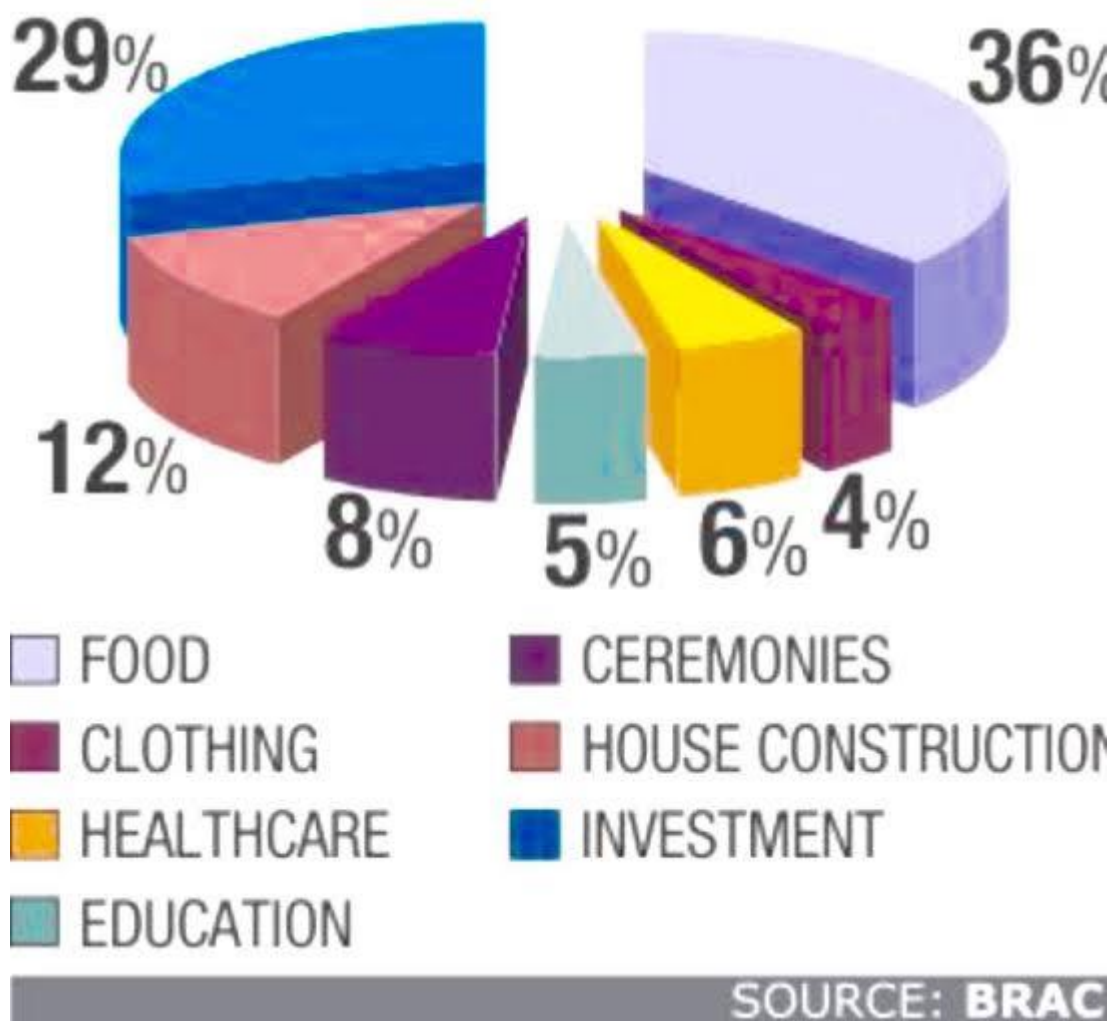
Výše migračních grantů v porovnání s jinými typy úvěrů



(BRAC 2015b)

9.5 Příloha V

Procentuální podíl využití remitancí klienty BRAC Bank



(Haq 2015)