

JAN WUDKOWSKI*

Proces włączenia finansowego w krajach najslabiej rozwiniętych – szanse i zagrożenia dla rozwoju społeczno-gospodarczego

Streszczenie

Upowszechnienie płatności bezgotówkowych postępuje szybko i systematycznie, również w najbiedniejszych społeczeństwach. W celu omówienia zjawiska włączenia finansowego oraz związanych z nim szans i zagrożeń dla rozwoju społeczno-gospodarczego krajów najslabiej rozwiniętych przedstawiono skalę przemian społeczno-technologicznych dla grupy krajów najbiedniejszych, a także opisano, iż włączenie finansowe ma duże znaczenie we współczesnym dyskursie społeczno-politycznym. Zastosowano metodę badawczą analizy artykułów naukowych i raportów przygotowanych przede wszystkim przez Bank Światowy oraz wybrane organizacje, m.in. UNCTAD. Zaznaczono, że szczególną rolę w procesie włączenia finansowego, uwzględniając kraje najslabiej rozwinięte, odgrywa sektor FinTech. Przykładami tego są płatności poprzez telefony komórkowe bądź algorytmy analizujące ślad cyfrowy na potrzeby oceny zdolności kredytowej. Omówiony w pracy problem badawczy dotyczy różnicy w postrzeganiu motywacji, aby upowszechnić włączenie finansowe w słabo rozwiniętych regionach, co promują różne organizacje międzynarodowe, grupy polityczne i filantropijne. Może być to postrzegane jako element postępującej transformacji globalnego systemu finansowego, która dąży do powiązania relacjami dłużno-kredytowymi Globalnej Północy z Globalnym Południem. Podsumowanie obejmuje zagadnienie, jaki sposób implementacji włączenia finansowego w krajach najslabiej rozwiniętych pozwalałby na ograniczenie potencjalnych zagrożeń.

Słowa kluczowe: kraje najslabiej rozwinięte, włączenie finansowe, FinTech, płatności mobilne, globalizacja finansowa, endogeniczność pieniądza.

JEL: G20, O16, O20, B5

* mgr inż. Jan Wudkowski – doktorant na Uniwersytecie Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie; Wydział Społeczno-Ekonomiczny, ul. Wóycickiego 1/3, bud. 23, 01-938 Warszawa, Polska. ORCID: 0000-0002-6518-9399.

The Process of Financial Inclusion in the Least Developed Countries – The Opportunities and Threats for Socio-economic Development

Abstract

The steady and rapid expansion of cashless payments continues worldwide, including in the poorest societies. This article aims to discuss the phenomenon of financial inclusion and to show the opportunities and threats related to its implementation in the least developed countries (LDCs). The scale of socio-technological changes in the group of the poorest countries was described. It was also explained that financial inclusion is a very relevant issue for the ongoing socio-political discourse. The applied research methodology consisted of an analysis of papers and reports prepared primarily by the World Bank and by selected organisations, such as UNCTAD. The FinTech sector plays a special role in the financial inclusion process, including the LDCs. The prominent examples of financial technologies include mobile payments or algorithms that analyze the digital footprint for credit scoring purposes. The research problem discussed in this article examines a difference in perception of motives behind the promotion of financial inclusion in underdeveloped regions, which has been undertaken by numerous influential organisations, as well as various political and philanthropic groups. This could be seen as an element of the ongoing transformation of the global financial system, aimed at building debt-credit relations between the Global North and the Global South. The Conclusions section outlines a way of implementing financial inclusion in the least developed countries that would allow it to reduce its potential threats.

Keywords: least developed countries, financial inclusion, FinTech, mobile money, financial globalization, endogenous money.

Wprowadzenie

Upowszechnienie dostępu do usług finansowych w najbiedniejszych społeczeństwach postępuje szybko i systematycznie, w czym znaczną rolę odgrywa sektor FinTech. Celem artykułu jest omówienie zjawiska włączenia finansowego oraz związanych z nim szans i zagrożeń dla rozwoju społeczno-gospodarczego krajów najslabiej rozwiniętych. W artykule przedstawiono skalę zjawiska na świecie oraz opisano, iż zagadnienie włączenia finansowego ma duże znaczenie we współczesnym dyskursie społeczno-politycznym. Przyjęto metodę badawczą analizy artykułów naukowych i raportów przygotowanych przede wszystkim przez Bank Światowy oraz wybrane organizacje, takie jak UNCTAD (organ ONZ). Rozważania w opracowaniu odnoszą się ogólnie do grupy krajów najslabiej rozwiniętych, nie podejmują natomiast osobno specyfiki pojedynczych społeczeństw.

Zidentyfikowany w artykule problem badawczy dotyczy różnicy w postrzeganiu motywów, aby upowszechnić włączenie finansowe w słabo rozwiniętych regionach, co promują różne organizacje międzynarodowe, grupy polityczne oraz filantropijne. Niektórzy badacze argumentują, iż jest to element postępu-

jącej transformacji globalnego systemu finansowego, która dąży do powiązania relacjami dłużno-kredytowymi Globalnej Północy i Globalnym Południem.

Na początku artykułu wyjaśniono podstawowe pojęcia, do których odnosi się praca. Następnie pokazano skalę wykluczenia finansowego na świecie wraz z jego krótką charakterystyką. W tej części uzasadniono wybór grupy krajów najsłabiej rozwiniętych do analizy, ponadto podano przykłady sposobów redukcji wykluczenia finansowego, które oferuje sektor FinTech. Stwierdzono również, iż zagadnienie włączenia finansowego ma duże znaczenie we współczesnym dyskursie społeczno-politycznym. W trzecim punkcie omówiono zarówno szanse, jak i zagrożenia związane z upowszechnieniem usług finansowych w krajach najsłabiej rozwiniętych. Znacząca część trzeciego punktu dotyczy problemu badawczego. Artykuł zamyka krótkie podsumowanie. Wnioski obejmują m.in. zagadnienie, jaki sposób implementacji włączenia finansowego w krajach najsłabiej rozwiniętych pozwalałby na ograniczenie potencjalnych zagrożeń.

1. Objaśnienie podstawowych pojęć

Punkt ma charakter teoretyczny, przedstawia zasadnicze pojęcia, do których odwołano się w dalszej części.

Istnieją różne definicje „wykluczenia finansowego”, które kładą nacisk na jego odmienne aspekty (Warchlewska, 2020). Podane poniżej ujęcie zagadnienia jest dość ogólne, dobrano je na potrzeby tematyki artykułu, wspomagając się definicją zaproponowaną przez Maciejasz-Świątkiewicz (2013).

Przez wykluczenie finansowe rozumie się ogół trudności, jakich doświadczają konsumenci i przedsiębiorcy w zakresie dostępu oraz możliwości korzystania z oferty produktów i usług finansowych. Przykładami tego będą: utrudnienia w otwarciu konta bankowego lub zakupu podstawowych polis ubezpieczeniowych, systemowe problemy przedsiębiorstw w zaciągnięciu kredytów finansowych, brak oszczędności wśród obywateli, a także niedostatki w infrastrukturze finansowej danego kraju uniemożliwiające dokonywanie transakcji bezgotówkowych. Wedle niektórych badaczy (Koźliński, 2010) także brak świadczeń emerytalnych zaliczany jest do wyłączenia finansowego. Trudności w dostępie do usług finansowych mogą mieć charakter zawiniony lub niezawiniony, dobrowolny lub przymusowy, trwały lub czasowy, uświadomiony lub nieświadomiony, jak również wynikać z działania czynników losowych lub strukturalnych (Maciejasz-Świątkiewicz, 2013).

Włączenie finansowe można wytłumaczyć, odwołując się do jego przeciwieństwa – wykluczenia finansowego. Proces „włączenia finansowego” realizuje się się wobec osób fizycznych i przedsiębiorstw w podejmowaniu różnego rodzaju działań, które mają sprzyjać ich aktywizacji na rynku usług finansowych. Takie

działania inicjują m.in.: instytucje publiczne, jak gminy, szkoły i uniwersytety, a także organizacje pożytku publicznego reprezentujące aktywność obywatelską, które oferują edukację finansową i poradnictwo finansowe.

Ważnym elementem sprzyjającym upowszechnieniu płatności bezgotówkowych jest szybkość i dogodność transakcji.

Do włączenia finansowego zachęcają przedsiębiorców oddolne standardy rynkowe. Duże przedsiębiorstwo może na przykład wymagać od swojego nowego kontrahenta, aby spełnił pewne zasady, żeby kooperacja przerodziła się w stały kontrakt. W ten sposób rzeczony interesant, przykładowo rolnik, będzie zobowiązany, żeby otworzyć konto bankowe, aby uzyskać zapłatę przelewem za dostarczone do punktu skupu produkty.

Z kolei formalne standardy dla włączenia finansowego może wyznaczać państwo. *Ad exemplum* w Polsce składki do ZUS-u i podatki do urzędu skarbowego muszą być odprowadzane poprzez firmowy rachunek bankowy przez wszystkich przedsiębiorców, z wyjątkiem mikroprzedsiębiorców (Lazarowicz, 2022). Dodatkowo aparat państwa może dążyć do tego, aby transfery socjalne były realizowane w dużej części bezgotówkowo, co przyczynia się do zwiększenia włączenia finansowego. W Polsce, przykładowo, banki komercyjne zaoferowały złożenie wniosku o świadczenie „Rodzina 500+” przez bankowość elektroniczną. Jak stwierdził w 2016 roku podsekretarz stanu w MRPiPS Bartosz Marczuk, „to rewolucja, jeśli chodzi o sposób myślenia o kontaktach obywatel–administracja” (Zespół wGospodarce, 2016).

Upowszechnienie włączenia finansowego obejmuje wiele motywacji, z których w artykule wyróżniono jeszcze zmniejszenie zużycia zasobów naturalnych. Wraz z postępującą cyfryzacją zdematerializowane stają się nie tylko płatności, lecz także powiązane z nimi kontrakty, faktury i inne dokumenty. Upowszechnia się więc nowa etyka zachowań w trosce o środowisko naturalne.

Na potrzeby niniejszego artykułu warto rozróżnić pojęcia „rozwoju społeczno-gospodarczego”, do którego odwołuje się tytuł pracy oraz „wzrostu gospodarczego”. Proces ilościowych zmian wielkości makroekonomicznych to wzrost gospodarczy, który mierzy się np. wskaźnikiem PKB (Kwiatkowski, 2005a). Natomiast rozwój społeczno-gospodarczy ma szersze znaczenie. Uwzględnia on zarówno ilościowe zmiany wielkości makroekonomicznych, jak i przekształcenia jakościowe gospodarki, a także przemiany społeczne, które dotyczą m.in.: poziomu opieki zdrowotnej, edukacji, podziału dochodu narodowego czy ekologii, oraz zmiany w stosunkach społecznych i instytucjach (Dach, 2011).

W literaturze funkcjonuje wiele kryteriów stanowiących podstawę klasyfikacji krajów według stopnia rozwoju społeczno-gospodarczego. Wśród tych powszechnych można wyróżnić między innymi: wskaźnik rozwoju społecznego – HDI (akronim od ang. *Human Development Index*) oraz DNB per capita – wysokość dochodu narodowego brutto na osobę.

Pokazanie poziomu rozwoju gospodarczego różnych krajów poprzez jeden wskaźnik jest problematycznym zadaniem, co w literaturze zauważa wielu autorów (Kwiatkowski, 2005b). Przykładowo, wskaźnik DNB per capita nie uwzględnia zmian w poziomie edukacji, ilości wolnego czasu, nierówności dochodowych i majątkowych w społeczeństwie, eksploatacji środowiska naturalnego oraz wielu innych ważnych czynników. Niemniej, jeżeli wartość DNB per capita wyraźnie rośnie w biednym kraju, można oczekiwać, iż takie problemy, jak głód i skrajne ubóstwo zostaną w nim zmniejszone.

Organizacja UNCTAD, czyli Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju – organ pomocniczy ONZ, wykorzystuje w swoich klasyfikacjach krajów najsłabiej rozwiniętych trzy subindeksy, aby trafniej oddać poziom rozwoju społeczno-gospodarczego (UNCTAD, 2021). Wśród podwskaźników znajduje się: m.in. stopień podatności ekonomiczno-środowiskowej, który z pewnym przybliżeniem pozwala oddać powiązanie rozwoju gospodarczego kraju z jego warunkami geograficznymi.

„Kraje najsłabiej rozwinięte” to jedna z grup wedle klasyfikacji rozwoju (*least developed countries*). Obejmuje ona zgodnie z raportem UNCTAD (2021) 46 krajów, z czego: 33 – afrykańskich, 9 – azjatyckich, jedno państwo z obszaru Karaibów – Haiti, oraz 3 państwa wyspiarskie położone na Pacyfiku. *Ad exemplum*, z omawianej grupy trzy kraje o największej populacji w Afryce stanowiły: Etiopia (121 mln), Kongo (95 mln) i Tanzania (63 mln), natomiast w Azji były to: Bangladesz (168 mln), Mjanma (55 mln) i Afganistan (41 mln). Jedyne państwo z obszaru Ameryki Środkowej zaliczane do tej kategorii to Haiti (11,7 mln), a największą populację wśród najsłabiej rozwiniętych wysp na Pacyfiku miała część wyspy Timor – Timor Wschodni (1,3 mln). Dołączając populację innych krajów z grupy, na podstawie bazy danych (UNCTAD, 2022) jej całkowitą wielkość szacuje się na około 1,1 miliarda. O dużym przyroście naturalnym może świadczyć, iż w 2010 roku populacja wynosiła około 840 milionów. Od kiedy ustanowiono grupę krajów najsłabiej rozwiniętych w latach 70. XX wieku, tylko sześć państw opuściło to grono.

Kraje najsłabiej rozwinięte charakteryzują się najniższym na świecie wskaźnikiem rozwoju społecznego (HDI) oraz bardzo małym dochodem narodowym brutto na osobę, który w 2021 roku wyniósł – po przeliczeniu z lokalnych walut – mniej niż 1018 dolarów amerykańskich (UNCTAD, 2021). Przeważająca część społeczności krajów najsłabiej rozwiniętych zajmuje się pracą na roli.

Typowa dla najbiedniejszych krajów jest bardzo mała wielkość wymiany handlowej z zagranicą. Cała grupa tych państw odpowiadała w drugiej dekadzie XXI wieku za zaledwie 0,13% światowego handlu (UNCTAD, 2021). Należy jednak zauważyć, że statystyki dotyczą handlu oficjalnego, podczas gdy transgraniczny handel nieformalny może odgrywać dużą rolę dla wielu mieszkańców. Przykładowo, większa część obrotu produktami pomiędzy należącym do

najsłabiej rozwiniętych krajów Beninem a Nigerią odbywała się w ramach handlu nieformalnego – 50% w przypadku importu i ok. 85% w przypadku eksportu (Rybarczyk, 2018).

Dzietność w krajach najbiedniejszych jest zazwyczaj wysoka, niemniej występują znaczące różnice regionalne. *Ad exemplum*, Botswana, kraj który opuścił grupęajsłabiej rozwiniętych już w 1994 roku, obecnie współczynnik dzietności ma nadal na poziomie bliskim 3, czyli wyższy niż większość z dziewięciu krajów azjatyckich pozostających w tej klasyfikacji (z wyjątkiem Afganistanu, Jemenu oraz Timoru Wschodniego).

Krajeajsłabiej rozwinięte są najuboższą podgrupą wśród szerszej kategorii, nazywanej krajami: rozwijającymi się, słabo rozwiniętymi, Globalnego Południa bądź Trzeciego Świata. Całkowita populacja tej szerszej grupy wynosi 6,6 miliarda ludzi (UNCTAD, 2022). Jak zauważa Kołodziejczyk (2015), tradycyjne pojmowanie państw rozwijających się uległo dewaluacji, kiedy niektóre z nich stanęły do poważnej konkurencji gospodarczej z krajami wysoko rozwiniętymi, czego najważniejszym przykładem na świecie są Chiny. Niemniej średni poziom rozwoju gospodarczego w krajach rozwijających się, w tym dochód narodowy per capita, pozostają znacząco niższe niż w krajach wysoko rozwiniętych.

2. Przegląd literatury i przyjęta metodyka

Podstawowa metoda badawcza pracy opiera się na analizie artykułów naukowych i raportów poświęconych włączeniu finansowemu. Część analizowanych źródeł nie dotyczyła bezpośrednio krajówajsłabiej rozwiniętych, lecz szerszej grupy krajów rozwijających się. Szczególne znaczenie miały raporty przygotowane przez Bank Światowy (konkretnie przez jego agencję: Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju) oraz przez organ pomocniczy ONZ – Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju – UNCTAD. Są to instytucje, które w dużej mierze kształtują dominujący nurt w ekonomii i innych naukach społecznych powiązanych z problematyką włączenia finansowego.

2.1. Skala wykluczenia finansowego na świecie i jego krótka charakterystyka

Szacunki dotyczące liczby dorosłych, którzy nie posiadają dostępu do formalnych usług finansowych, publikuje w wydawanych co kilka lat raportach kilka instytucji, m.in.: think tank Alliance for Financial Inclusion (AFI) oraz przede wszystkim Bank Światowy. Według danych Banku Światowego za 2017 rok na świecie było 1,7 miliarda dorosłych, którzy nie posiadali rachunku bankowego (Demirgüç-Kunt i in., 2018). Liczba dorosłych bez konta bankowego bądź dostępu do płatności poprzez telefony komórkowe zmniejszyła się o około

800 milionów w porównaniu do statystyk z 2011 roku. Najnowszy raport Alliance for Financial Inclusion (AFI, 2021) podtrzymuje liczbę 1,7 miliarda dorosłych, a kolejny raport Banku Światowego nie został jeszcze opublikowany (stan na marzec 2022 r.).

Wedle globalnej ankiety (Demirgüç-Kunt i in., 2018) dwie trzecie dorosłych podało wśród przyczyn braku posiadania konta bankowego dysponowanie niewystarczającą ilością pieniędzy, żeby z niego korzystać. Dalsze popularne opcje, wybrane przez około jedną czwartą respondentów to koszty związane z używaniem rachunku bankowego, dystans dotarcia do placówki instytucji finansowej, a także stwierdzenie, iż ktoś nie planuje otwarcia konta, mogąc liczyć na przysługę od ubankowionego członka swojej rodziny. Badania pokazują, że wśród nieubankowionych przeważają kobiety, stanowiąc globalnie 56%.

Prawie połowa z nieubankowionych na świecie mieszka w siedmiu krajach: Bangladeszu, Chinach, Indiach, Indonezji, Meksyku, Nigerii i Pakistanie. Z wymienionych tylko Bangladesz zalicza się do grupy najbiedniejszych krajów.

W literaturze zauważa się, że w państwach wysoko rozwiniętych poziom ubankowienia osiągnął już powszechną skalę, szacowaną na 94% dorosłych (Demirgüç-Kunt i in., 2018). Jak wskazuje Warchlewska (2020), pełne włączenie finansowe nie wydaje się jednak możliwe. Nie można zagwarantować ponownego wykluczenia kogoś z korzystania z usług finansowych (tzw. wykluczenie wtórne); zjawisko może również wynikać ze stylu życia, woli jednostki do omijania płatności bezgotówkowych czy zwinionej nieświadomości finansowej.

Według badań dotyczących najsłabiej rozwiniętych krajów z Afryki i Azji, (czyli 42 z 46 najsłabiej rozwiniętych krajów), 37,8% dorosłych z tychże społeczeństw miało formalne konto w banku bądź w innej instytucji finansowej, a 35,4% miało konto powiązane z płatnościami przez telefon komórkowy (Girón i in., 2021).

Zarówno Girón i in. (2021), jak i Demirgüç-Kunt i in. (2018) nie wymieniają osobno kategorii osób posiadających wykupioną polisę ubezpieczeniową. Stąd można zakładać, że w krajach najsłabiej rozwiniętych nie jest to statystycznie istotna grupa, która tylko poprzez ubezpieczenie doświadczyłaby włączenia finansowego.

Demirgüç-Kunt i in. (2018) wskazują na duże znaczenie w krajach rozwijających się sektora finansowego określonego jako półformalny (*semi-formal financial sector*), z którego korzystała jedna czwarta oszczędzających. Obejmuje on zrzeszenia oszczędnościowo-pożyczkowe¹ oparte na gotówce czy oszczędzanie za pośrednictwem rachunku bankowego osoby spoza rodziny. Dzięki tym

¹ Zrzeszenia oszczędnościowo-pożyczkowe w krajach rozwijających się występują w dwóch podstawowych typach: ROSCA – *Rotating Savings and Credit Associations* lub ASCRA – *Accumulating Savings and Credit Associations*. Zostały one opisane w artykule Lewickiej (2016).

rozwiązaniom osobom pozostającym formalnie wykluczonym finansowo ułatwione zostało dokonywanie transferów pieniężnych, dokonywanie inwestycji, np. w sztuczne nawozy i środki ochrony roślin, bądź zaciąganie pożyczek na nagłe wypadki, co pełni *de facto* funkcję ubezpieczenia.

W krajach Afryki Subsaharyjskiej, której większa część należy do najsłabiej rozwiniętych regionów świata, oszczędzanie półformalne było w 2017 roku powszechniejsze, niż w sektorze formalnym (Demirgüç-Kunt i in., 2018, s. 74).

2.2. Uzasadnienie wyboru grupy krajów najsłabiej rozwiniętych

Autor postanowił wybrać kraje najsłabiej rozwinięte do analizy szans i zagrożeń włączenia finansowego z kilku powodów. Po pierwsze są to społeczeństwa najbardziej potrzebujące, dlatego ze względów humanitarnych powinno się im poświęcać szczególną troskę i uwagę. Duża część krajów z grupy najsłabiej rozwiniętych ma bolesną historię, naznaczoną wojnami i konfliktami wewnętrznymi lub brutalnym, kolonialnym wyzyskiem ekonomicznym (skrajnym przykładem eksploatacji gospodarczej jest Republika Konga w początkach XX wieku). Roztropne zabieganie o harmonijny rozwój społeczno-gospodarczy tych krajów to działania, które mogą szczególnie przyczynić się do długofalowego pokoju i stabilności na świecie. Po drugie, autor zauważa, iż w rekomendacjach dla upowszechnienia usług finansowych w krajach najsłabiej rozwiniętych dominują szanse, a mniej mówi się o systemowych zagrożeniach, czego przeciwwagą mogą być prace Gabor i Brooks (2017) oraz Batemana (2014). Po trzecie kraje najsłabiej rozwinięte są mniejszą i bardziej jednolitą grupą w sensie rozwoju społeczno-gospodarczego do analizy włączenia finansowego niż kraje rozwijające się.

Rozważania w pracy odnoszą się ogólnie do grupy krajów najsłabiej rozwiniętych, a nie podejmują osobno specyfiki pojedynczych społeczeństw. Autor ma świadomość, że rozbieżności pomiędzy nimi są znaczące, z uwagi na czynniki: polityczne, religijne, społeczne, kulturę zachowań finansowych, a także z racji odmiennych warunków geograficznych i poziom zurbanizowania poszczególnych krajów. Jednakże przyjęta konwencja artykułu wykluczyła bardziej szczegółowe badania.

2.3. Przykłady sposobów redukcji wykluczenia finansowego oferowane przez sektor FinTech

Ważnym rodzajem wykluczenia finansowego w wielu krajach i regionach jest wykluczenie o podłożu geograficznym. Tradycyjny model banków komercyjnych – oparty na filiach i fizycznej infrastrukturze – musiałby ponieść niewspółmiernie wysokie koszty, aby dotrzeć do ludności w miejscach odludnych i słabo zaludnionych. Nowoczesne, bezprzewodowe technologie teleinformatyczne pozwalają przewyciężyć zarówno bariery kosztów dla instytucji finan-

sowych, jak i brak powszechnej elektryfikacji regionów. Podstawą dotarcia do nieubankowionych stały się telefony komórkowe, wraz z powołaniem rynku płatności SMS-owych – tak zwanych *mobile money*. Wśród 1,7 miliarda wykluczonych finansowo na świecie telefony komórkowe posiadało miliard z nich, a dostęp do Internetu miało 480 milionów (Demirgüç-Kunt i in., 2018). Przy taniejącej technologii dostępu do Internetu oraz produkcji telefonów komórkowych, w tym smartfonów, można się spodziewać, iż liczba osób bez telefonów będzie dalej w szybkim tempie malała.

Jak podają źródła, w 2020 roku w 96 krajach istniało 310 systemów płatności mobilnych, do których należało około 1,2 miliarda zarejestrowanych kont (Andersson-Manjang i Naghavi, 2021). Należy podkreślić bardzo szybki rozwój branży w ostatnich kilku latach. O ile w marcu 2016 roku było 100 milionów aktywnych kont do płatności mobilnych, o tyle w grudniu 2020 liczba ta przekroczyła 300 milionów.

Najwyraźniejszym przykładem sukcesu technologii FinTech w krajach afrykańskich jest M-PESA. Stała się ona głównym środkiem płatniczym w Kenii, zapewniając możliwość płatności poprzez bezpieczne SMS-y, przy użyciu osobistego numeru identyfikacyjnego (PIN). Odpowiedniki M-PESA funkcjonują obecnie w różnych krajach, nie tylko tych sąsiadujących z Kenią, lecz także w Demokratycznej Republice Konga, Egipcie, Ghanie, Lesotho, Mozambiku, Indiach, jak również w Afganistanie (M-Paisa) i Iraku (Rosik, 2019). Stąd informacje dotyczące M-PESY w Kenii, pomimo iż nie należy ona do grona krajów najsłabiej rozwiniętych, są obiecujące dla biedniejszych społeczeństw.

W 2006 roku wielkość włączenia finansowego w Kenii była poniżej 27%, a zaledwie dekadę później aż 75% dorosłej populacji kraju posiadało dostęp do formalnych usług finansowych (Ndung'u, 2017). System M-PESA, oprócz przesyłania pieniędzy elektronicznie za pomocą SMS-a na konto powiązane z numerem drugiego telefonu bądź na konto bankowe, daje również sposobność jego wymiany na gotówkę i vice versa, a także stanowi środek przechowywania wartości i tworzenia rezerw na karcie SIM. Kenijski sposób płatności mobilnych został opracowany przy współpracy z przedsiębiorstwem Safaricom, które jest członkiem grupy Vodafone, oraz z największym prywatnym bankiem kraju – Commercial Bank of Africa. M-PESA przez lata swojego funkcjonowania podlegała wewnątrz krajowym regulacjom, cyklicznie udoskonalanym przez kenijską instytucję publiczną – Communication Authority (Ndung'u, 2017).

Szybki wzrost włączenia finansowego w Kenii szedł w parze z wzrostem tamtejszego sektora bankowego. W latach 2007–2016 liczba oddziałów banków w Kenii zwiększyła się z 575 do 1443 (Ndung'u, 2017).

Użytkownicy M-PESA są obciążani prowizją, gdy przesyłają lub wypłacają pieniądze za pomocą tego systemu. Wprawdzie wielkość prowizji jest na tyle niska, iż przyciąga miliony użytkowników, raporty wskazują jednak, że monopo-

listyczna pozycja jaką posiada M-PESA stanowi nieoptymalną sytuację dla kenijskich konsumentów, wobec sytuacji na przykład w sąsiedniej Tanzanii (Voorhies i in., 2013). Jak tłumaczy Czernichowski (2018), typ mobilnych płatności funkcjonujący w Kenii to tzw. płatności mobilne zbliżeniowe, podczas gdy w sąsiedniej Tanzanii przyjął się system finansowy oparty na płatnościach mobilnych zdalnych.

Innym rozwiązaniem oferowanym przez sektor FinTech jest wykorzystanie śladu cyfrowego. Pozostawiają go użytkownicy smartfonów, przeglądając portale społecznościowe i inne witryny, dokonując zakupów za pomocą telefonów i płatności internetowych czy korzystając z lokalizacji GPS. Ślad cyfrowy może być użyty do oceny zdolności kredytowej. Takie algorytmy zostały już opracowane przez sektor FinTech, czego przykładem jest przedsiębiorstwo Lenddo (Costa & Ehrbeck, 2015). Funkcjonujący algorytm to szansa na masowe dotarcie do kolejnych użytkowników, bez ponoszenia prawie żadnych dalszych kosztów.

Jak podaje raport Cornelli i in. (2021), w ostatnich latach kredyt udzielany przez sektor Big Tech przewyższył ten dostarczany przez przedsiębiorstwa FinTech. Trend jest z pewnością istotny z perspektywy wykorzystywania śladu cyfrowego. Giganci z branży IT, tacy jak Google i Amazon pochodzący z USA czy Alibaba i Tencent wywodzące się z Chin, są w dogodnej pozycji, aby analizować dane swoich użytkowników zostawiane w sieci na potrzeby dostarczania usług finansowych. Na tę przewagę konkurencyjną Big Technu inne podmioty nie mają odpowiedzi. W 2019 roku oszacowana różnica w udzielaniu kredytu na świecie pomiędzy Big Techem a przedsiębiorstwami FinTech wyniosła 349 miliardów USD (572 miliardy wobec 223 miliardów USD), podczas gdy raptem dwa lata wcześniej, sektor Big Tech nie miał jeszcze pozycji dominującej (Cornelli i in., 2021).

2.4. Znaczenie włączenia finansowego we współczesnym dyskursie społeczno-politycznym

W niniejszym punkcie pokazano duże znaczenie, jakie przypisuje się włączeniu finansowemu we współczesnym dyskursie społeczno-politycznym na świecie, zwłaszcza w wymienionych organizacjach międzynarodowych.

Na szczycie liderów grupy państw G20 w mieście Pittsburgh w USA w 2009 roku dyskutowano nad stabilnością globalnych finansów (we wrześniu 2008 roku miało miejsce dramatyczne w skutkach bankructwo banku inwestycyjnego Lehman Brothers). Jednym z przyjętych zobowiązań przez państwa G20 była poprawa dostępności do usług finansowych wśród biednych. Aby pomóc osiągnąć cele szczytu, przygotowano „Reguły G20 na rzecz innowacyjnego włączenia finansowego” (*G20 Principles for Innovative Financial Inclusion*). W opracowanie reguł były włączone m.in. Międzynarodowa Korporacja Finansowa, ściśle współpracująca z Bankiem Światowym, czy Bill & Melinda Gates Foundation – największa na świecie organizacja filantropijna (Soederberg, 2013).

W 2011 roku na spotkaniu w Meksyku podpisano Deklarację Maya (*The Maya Declaration*), która dopełniała „Reguły G20 na rzecz innowacyjnego włączenia finansowego”. Poparło ją około 80 krajów, które reprezentują 75% nieubankowanych (Soederberg, 2013). Deklaracja zawiera wytyczne na rzecz upowszechnienia włączenia finansowego, które dobrowolnie przyjmują państwa i krajowe instytucje, np. banki centralne.

Kolejnym znaczącym przedsięwzięciem w celu szerszego ubankowania społeczeństw jest, zawiany w 2012 roku, sojusz „Lepiej niż Gotówką” (*Better Than Cash Alliance*), którego jednym z inicjatorów był UNCTAD. Sojusz ma na celu zmianę transferów socjalnych państwa z gotówki na przekazy elektroniczne (Gabor & Brooks, 2017). Obejmował on w 2022 roku 80 rządów na świecie (*Better Than Cash Alliance*, 2022).

Cyklicznie odbywają się również spotkania „Sojuszu na rzecz włączenia finansowego” (*Alliance for Financial Inclusion*). Wydarzenia łączą regulatorów i decydentów z licznych krajów. Przykładowo, na szczycie w 2017 roku debatowano, jak można rozumieć powiązania pomiędzy zielonymi finansami, zmianami klimatycznymi i włączeniem finansowym (Volz i in., 2020).

ONZ przedstawił w 2015 roku Cele Zrównoważonego Rozwoju (CZR), które obecnie są na wielką skalę implementowane przez liczne przedsiębiorstwa i rządy na świecie. Cele wielokrotnie odwołują się do włączenia finansowego. Przykładowo pierwszy CZR zakłada likwidację ekstremalnego ubóstwa, w czym dostrzega się kluczową rolę upowszechnienia usług finansowych wśród najuboższych (ONZ, 2018). W 2019 roku Afrykański Bank Rozwoju zainicjował program, którego celem jest przyspieszenie procesu upowszechnienia usług finansowych w Afryce (*African Development Bank Group*, 2019).

Zaprezentowane przykłady pokazują duże znaczenie włączenia finansowego. Zjawisko jest szeroko analizowane teoretycznie, a od przeszło dekady ma miejsce systematyczna promocja upowszechnienia korzystania z usług finansowych przez liczne organizacje międzynarodowe i krajowe, np. banki centralne państw najsłabiej rozwiniętych oraz regionalne, jak Unia Europejska oraz ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*, 2021).

3. Szanse i zagrożenia związane z upowszechnieniem włączenia finansowego

3.1. Szanse dla krajów najsłabiej rozwiniętych

Raport Banku Światowego dotyczący włączenia finansowego pokazuje, iż korzystanie z usług finansowych może przyczynić się na wiele sposobów do rozwoju społeczno-gospodarczego (Demirgüç-Kunt i in., 2018). Ułatwienia w doko-

nywaniu inwestycji przez najuboższych w zdrowie, edukację, prowadzone mikroprzedsiębiorstwa, to szansa na długofalowe wyjście z biedy.

W literaturze wskazuje się, że włączenie finansowe stanowi potencjał dla najuboższych do bezpiecznej tezauryzacji waluty krajowej (Demirgüç-Kunt i in., 2018). Upowszechnienie obrotu bezgotówkowego ma zalety dla biednych zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych, kiedy szybko potrzebują finansowego wsparcia. Zapewnia to techniczną możliwość uzyskania transferu środków od krewnego lub znajomego, który mieszka w dalszej odległości. Najubożsi, jeżeli mogą liczyć na pożyczkę w trudnych chwilach, nie muszą oszczędzać kosztem jedzenia, rezygnować z wizyty u lekarza itp. Również dostęp do pożyczek od zarejestrowanych instytucji finansowych może być dogodniejszy wraz z upowszechnieniem technologii teleinformatycznych, a stanowią one konkurencję dla nieformalnych pożyczkodawców. Raport ONZ (2018) wskazuje, iż brak konta bankowego w gospodarstwie domowym przy nagłej chorobie bądź katastrofie naturalnej sprzyja utraceniu aktywów i popadnięciu tej rodziny w pułapkę biedy.

Płatności bezgotówkowe to oszczędność czasu dla społeczeństwa. Zapewniają one możliwość regulacji rachunków znacznie szybciej, przykładowo za wodę, elektryczność i inne usługi, z których korzystają głównie mieszkańcy miast w krajach najslabiej rozwiniętych. Badania pokazują, że kiedy instytucje publiczne w Nigerze zastąpiły transfery socjalne w gotówce płatnościami mobilnymi, oznaczało to dla świadczeniobiorców miesięczną redukcję czasu, który do tej pory spędzali w podróżach do urzędów i czekaniu w kolejkach, o 20 godzin (Brune i in., 2016).

Dla sektora publicznego odejście od świadczeń w gotówce, jeżeli system byłby dobrze zorganizowany, to sposobność do ograniczenia korupcji i zwiększenia efektywności. W Indiach udało się ograniczyć wycieki środków przeznaczonych na zasiłki dla mieszkańców regionów wiejskich, kiedy płatności zaczęły być realizowane poprzez inteligentne karty biometryczne (Muralidharan i in., 2016).

Tworzenie infrastruktury włączenia finansowego to szansa na zwiększenie pożytecznych wydatków. Jednym z nich mogą być mikroubezpieczenia dla rolników czy sektora usług. Ponadto badania Prina (2015) pokazały, że kiedy kierowane przez kobiety gospodarstwa domowe w Nepalu uzyskały bezpłatne konta oszczędnościowe, ich wydatki wzrosły o 15% na wyżywienie (mięso i ryby) oraz o 20% na edukację. Buduje to kapitał społeczny tego jednego z najslabiej rozwiniętych krajów Azji.

Generalnie raport Banku Światowego – instytucji, która podejmuje również praktyczne starania aby zwiększyć globalnie skalę włączenia finansowego, finansując ku temu różne programy – stwierdza, iż społeczeństwo bazujące tylko na transakcjach gotówkowych może nie być finansowo bezpieczne oraz że stan wykluczenia finansowego powoduje utrudnienia w zarządzaniu finansami (Demirgüç-Kunt i in., 2018).

3.2. Zagrożenia związane z upowszechnieniem włączenia finansowego

W niniejszym punkcie opisano trzy grupy potencjalnych zagrożeń związanych z upowszechnieniem włączenia finansowego w krajach najsłabiej rozwiniętych. Te zagrożenia mogłyby być w sporej mierze zniwelowane, gdyby najuboższe społeczeństwa posiadały instytucje w odpowiedni sposób koordynujące i kierujące procesem włączenia finansowego. Bardziej obszerne opracowanie mogłoby przedstawić inne, dodatkowe typy ryzyka, które pojawiają się przy upowszechnieniu dostępu do usług finansowych.

Konwencja artykułu wymusiła pominięcie w rozważaniach niektórych, niemających stricte ekonomicznego wymiaru typów zagrożeń. Mają one jednak z pewnością ważny wpływ na rozwój społeczny. *Ad exemplum*, szybka popularyzacja smartfonów i Internetu oznacza dla najsłabiej rozwiniętych społeczeństw swoistą rewolucję kulturową, wraz z którą pojawiają się różne nowe wyzwania i niebezpieczeństwa. Kolejny przykład może dotyczyć programu zrównoważonego rozwoju ONZ, który promuje w krajach najuboższych, generalnie o wysokiej dzietności i silnych tradycjach rodzinnych, dostęp do tzw. legalnej aborcji, co stoi w kolizji z krajowym prawodawstwem chroniącym życie poczęte. Te znacząco odmienne podstawy etyczne rodzą konflikty i niechęć wśród grup ludności w biednych krajach do przyjęcia jakichkolwiek zaleceń od organów ONZ (Peeters, 2009; Melton, 2019), pomimo że Cele Zrównoważonego Rozwoju dotyczą bardzo różnych wymiarów życia społecznego i gospodarczego.

3.2.1. Ewolucyjne a rewolucyjne zmiany w tradycyjnej gospodarce

Spółeczeństwa krajów najuboższych koncentrują się w dużej mierze na produkcji rolniczej, która jest cykliczna i ściśle związana z okresem wegetacyjnym. Sprawnie i stabilnie funkcjonujący handel może zapewnić zróżnicowanie produktów żywnościowych w diecie ludności, co wpłynie pozytywnie na zdrowie najuboższych. Znaczące ułatwienie dla prowadzenia wymiany towarowej, zwłaszcza wykraczającej poza lokalną społeczność, mogłyby stanowić krótkoterminowe pożyczki finansowe dla rolników bądź pośredników. Stąd włączenie finansowe i rozwój rynku kredytowego może się jawić jako priorytet rozwojowy dla populacji najmniej rozwiniętych państw.

Jednakże w społeczeństwach najbiedniejszych istnieją zwyczaje handlowe oraz sposoby rozliczeń długów, które są poza formalnym systemem finansowym albo odwołują się do półformalnych instytucji finansowych. W literaturze można znaleźć statystyki pokazujące dużą rolę kredytu kupieckiego wśród przedsiębiorców i konsumentów w krajach najsłabiej rozwiniętych (Dary & James, 2018; Choudhury, 2021) czy wysoki poziom transgranicznego handlu nieformalnego w Afryce Subsaharyjskiej (Rybarczyk, 2018).

Analizując historie społeczności, w których życie zbiorowe nie było zorganizowane według modelu rynkowo-pięniężnego (kapitalistycznego), można zauważyć, że pomiędzy grupami ludności wytwarzały się tradycje zapisu długów i ich rozliczenia bez transferu pieniądza. Były one zazwyczaj związane z sezonowością rolnictwa, czyli gałęzią gospodarki, która nadal charakteryzuje kraje najslabiej rozwinięte. Przykładowo, w wielu częściach Europy, w tym na terenach obecnej Polski, a także w regionach Azji i w Chinach, przez wiele wieków wykorzystywano system rozliczeń oparty na raboszy (Graeber, 2017), czego dowody najlepiej zachowały się w Anglii. Na tym specjalnym kawałku drewna, łamanym i wręczanym dwóm stronom, były zapisywane: wysokość należnego podatku, wartość lokalnie zawieranych umów handlowych czy wielość udzielonej pożyczki pieniężnej, która bywała płacona, jeżeli strony się na to zgodziły, poprzez pracę fizyczną bądź w towarach.

Jeżeli w kraju najslabiej rozwiniętym zaimplementowanoby szybko włączenie finansowe na dużą skalę, co zagraniczne zasoby kapitałowe i nowoczesna technologia czynią dzisiaj możliwym, to taka rewolucja może przynieść różne napięcia, a nawet przyczynić się do wybuchów społecznego niezadowolenia. Zaburzyłyby to pokoleniowy ład bądź lokalne zwyczaje dłużno-handlowe, które może nie działają optymalnie z perspektywy nowoczesnego kraju rozwiniętego, ale zapewniają pewną stałą metodę organizacji życia społecznego.

Odpowiedzią na to zagrożenie jest poznanie regionalnych i krajowych zwyczajów dłużno-kupieckich, zakorzenionych w rodzimej kulturze oraz oszacowanie wielkości tych nieformalnych operacji gospodarczych. Przeprowadzenie wywiadów byłoby wskazane, aby powołane krajowe instytucje mogły zaproponować ewolucyjne, a nie rewolucyjne zmiany, koordynując je z włączeniem finansowym.

Również raport Banku Światowego (Demirgüç-Kunt i in., 2018) wykazuje świadomość, iż włączenie finansowe może przynieść lepsze wyniki, jeżeli będzie szło w parze z analizą lokalnej sytuacji i potrzeb. Raport cytuje w tym kontekście pracę Dupas i in. (2016).

3.2.2. Wybór optymalnej strategii rozwoju przedsiębiorstw, zachowując stabilność finansowo-gospodarczą kraju

Bateman (2014) jest krytyczny wobec skutków polityki upowszechnienia mikropożyczek w słabo rozwiniętych regionach. Podaje przykłady różnych krajów, jak: RPA, Boliwia, Nikaragua, Maroko, Pakistan i Bośnia, gdzie ta strategia przyczyniła się do skrajnych wahań cyklu koniunkturalnego – od wzrostu mikroprzedsiębiorstw do ich licznych upadków.

Powyższe obserwacje mogą posłużyć jako ostrzeżenie, iż algorytmy finansowe oferowane przez sektor FinTech, które miałyby w zautomatyzowany sposób kierować środki finansowe do mikropodmiotów w krajach najslabiej rozwiniętych, mogą okazać się zgubne dla rozwoju gospodarczego.

W trzeciej dekadzie XX wieku można hipotetycznie rozpatrywać także udzielanie mikrokredytów przez jeden podmiot-monopolistę, ku czemu Big Tech wraz ze swoimi algorytmami ma potencjał (Cornelli i in., 2021). Zwiększa to ryzyko systemowej niestabilności gospodarczo-finansowej bardziej, niż gdyby krajowy sektor obejmował małe i średnie przedsiębiorstwa fintechowe.

Bateman (2014) dopełnia swoje szerokie rozważania o rozwoju przedsiębiorczości, wskazując, iż polityka regionu bądź kraju powinna być oparta na systemie finansowym, który pozwala efektywnie kierować środkami finansowymi do „odpowiednich” przedsiębiorstw, czyli organizacji, które poprzez swoją wielkość, specjalizację, elastyczność, pozycję rynkową, powiązania z mniejszymi podmiotami itp., zdaje się, iż będą w stanie pożytecznie wykorzystać pożyczone środki. Jednocześnie dobry system finansowy powinien ograniczać udzielanie środków nieodpowiednim podmiotom, na przykład zbyt małym, które nie staną się motorem wzrostu gospodarczego i nie wytrzymają konkurencji.

Bateman (2014) podaje przykłady z historii Europy Zachodniej i Azji Wschodniej w XX wieku, aby pokazać implementację skutecznej strategii do powstania konkurencyjnych branż przemysłu, poprzez efektywną alokację kredytów. Zauważa on, że w analizowanych krajach zaistniały wspomagające się instytucje – lokalne banki spółdzielcze, banki rozwoju, oraz organy administracyjne, które podążając za opracowaną wizją polityki rozwojowej i rozumiejąc potrzeby miejscowej gospodarki, zapewniły solidną podstawę do długotrwałego wzrostu i rozwoju przedsiębiorstw. Jednakże strategii kooperacji instytucjonalnej według Batemana nie może zapewnić algorytm fintechów, czego władze państwa decydującego się na szybkie upowszechnienie włączenia finansowego powinny mieć świadomość.

3.2.3. Bezpieczeństwo danych i prawo do prywatności

Potencjalne zagrożenie związane z włączeniem finansowym stanowi bezpieczeństwo danych. Przykładowo, w 2012 roku doszło do awarii serwerów obsługujących mobilne płatności M-PESA w Kenii, co spowodowało nagłe trudności dla milionów użytkowników (Wanambisi, 2012). Wyzwaniem jest fakt, iż odpowiedzialność za dane powinny ponosić instytucje państwa najsłabiej rozwiniętego, podczas gdy bardzo biedne społeczeństwa zmagają się generalnie z brakiem wykształconej i doświadczonej kadry.

Dalsze źródło potencjalnych problemów to transparentność wykorzystania śladu cyfrowego oraz innych danych od użytkowników usług finansowych w kraju najsłabiej rozwiniętym. Miejscowy konsument może nie mieć w ogóle świadomości, że powinno mu przysługiwać prawo do prywatności.

3.3. Problem badawczy – różnice w postrzeganiu motywów do promocji włączenia finansowego w krajach najsłabiej rozwiniętych

W punkcie 2.4 omówiono zagadnienie upowszechnienia dostępu do usług finansowych w krajach najsłabiej rozwiniętych, które odgrywa znaczącą rolę dla opiniotwórczych i finansowo wpływowych organizacji międzynarodowych, jak Bank Światowy oraz ONZ, upatrując w nim sposobu na redukcję ubóstwa. W promocję działań na rzecz włączenia finansowego zaangażowane są kręgi polityczne, jak G20 bądź Unia Europejska, oraz organizacje filantropijne, m.in. Bill and Melinda Gates Foundation.

Niektórzy badacze, jak Soederberg (2013), dochodzą do wniosków, iż zorganizowana promocja włączenia finansowego jest częścią szerszej agendy rozwoju społeczno-gospodarczego. Zagospodarowuje ona próżnię po wcześniejszych neoliberalnych strategiach rozwoju, przede wszystkim po konsensusie waszyngtońskim. Również Gabor i Brooks (2017) stawiają wnioski, iż nie można widzieć upowszechnienia usług finansowych w krajach słabo i najsłabiej rozwiniętych jako odizolowanego procesu. Ekonomistka Gabor (2021) argumentuje, iż jest to element trwającej transformacji globalnego systemu finansowego, opartego m.in. na bankowości równoległej (*shadow banking*). Na nowym etapie globalizacji finansowej kapitałodawcy pochodzący generalnie z Globalnej Północy poszukują zyskownych inwestycji w krajach Globalnego Południa, gdyż zaczyna ich brakować w krajach wysoko rozwiniętych – z uwagi na wewnętrzne przemiany w kapitalizmie finansowym oraz na starzejącą się populację. Międzynarodowe instytucje finansowe miałyby być zainteresowane inwestycjami w ubogich regionach, w tym w formie partnerstwa publiczno-prywatnego. Dla biednych społeczeństw byłaby to sposobność na uzyskanie potrzebnej infrastruktury, na przykład szpitali, dróg, elektrowni, co byłoby także zgodne z Celami Zrównoważonego Rozwoju ONZ. Aby jednakże nawiązać innowacyjne stosunki wierzyciel – dłużnik, państwo słabo lub najsłabiej rozwinięte musi posiadać odpowiednio rozwinięty system finansowy, dostosowany do standardów epoki finansjalizacji, w której podstawową rolę odgrywa zarządzanie ryzykiem. Znaczące wykluczenie finansowe w populacji stanowi ku temu przeszkodę.

Przy przyjęciu inwestycji w formie partnerstwa publiczno-prywatnego, na przykład od globalnego funduszu inwestycyjnego, to państwa najsłabiej rozwinięte – poprzez instytucje finansowe, na przykład swój bank centralny bądź regionalny bank rozwoju – ponosiłyby określone ryzyko związane z projektem, co zagraniczny inwestor miałby zagwarantowane w kontrakcie. Gabor (2021) podaje przykład wywodzącego się z Francji funduszu inwestycyjnego Meridiam, który do tej pory dokonał inwestycji w opisaną formułę partnerstwa publiczno-prywatnego, m.in. w Senegal, Etiopii, Kenii, Nigerii, czy na Wybrzeżu Kości Słoniowej.

Wedle powyższej interpretacji pewne grona polityczne i finansowe mają ekonomiczny interes, aby promować upowszechnienie włączenia finansowego w biednych krajach, gdyż przyczyni się to do rozwoju tamtejszego systemu finansowego, a to wpływa pośrednio na sytuację, w której duzi inwestorzy, wywodzący się na przykład z państw G20, mogliby uzyskać sposobności do zyskowego lokowania tam kapitału. Jak podkreślają Gabor (2020) lub Sau (2019), postępująca transformacja systemu finansowego, czyli tzw. kapitalizm finansowy bądź finansjalizacja, która rozpoczęła się w USA, a później przyjęła się w większości innych krajów wysoko rozwiniętych, wymuszają poszukiwanie zyskowych inwestycji w słabo rozwiniętych regionach. Proces ma swoje uzasadnienie w naturze takiego typu kapitalizmu, który dla długofalowej stabilności poszukuje inwestycji o wyższej stopie wzrostu, niż może mu zapewnić rynek krajów wysoko rozwiniętych. Z takiej perspektywy wspomniany interes ekonomiczny należy widzieć w szerszym wymiarze niż wyłącznie zysk. Osobnym zagadnieniem jest czy dla najsłabiej rozwiniętych krajów model rozwojowy oparty na inwestycjach w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego będzie optymalny (Dafermos i in., 2021).

Zagraniczni inwestorzy mogą mieć również dodatkowe powody ekonomiczne do promocji włączenia finansowego, jak chęć ekspansji na nowe rynki, do rzesz konsumentów, których potencjał zostałby zidentyfikowany poprzez analizę pozostawionego przez nich śladu cyfrowego. Niniejszy problem badawczy skupia się jednak na spojrzeniu na promocję włączenia finansowego jako elementu powiązanego z ewolucją globalnego systemu finansowego. W tym kontekście można zadać pytanie, dlaczego niektórzy badacze (Soederberg, 2013; Gabor & Brooks, 2017; Bateman, 2014) zauważają ten wymiar, a nie ma do niego odwołań w opiniotwórczych publikacjach Banku Światowego czy organu ONZ – UNCTAD? To pytanie badawcze, jak zostanie pokazane, łączy się z odmiennym podejściem do teorii systemu monetarnego.

W dalszej części punktu starano się krótko omówić dwa zasadniczo różne podejścia do emisji pieniądza – egzogeniczne i endogeniczne, a także odpowiadające im teorie bankowości, czy szerzej – teorie systemu monetarnego. Podano również przykład, który ilustruje, iż Bank Światowy w swoich publikacjach akcentuje egzogeniczne spojrzenie na system finansowy, podczas gdy niektórzy heterodoksyjni ekonomiści je kontestują.

W ekonomii głównego nurtu dominuje egzogeniczne postrzeganie podaży pieniądza, która pozostaje pod kontrolą konkretnego banku centralnego. Założenie o egzogeniczności pieniądza jest ściśle związane z teorią bankowości, tzw. teorią systemu rezerwy cząstkowej (Werner, 2016), obejmującą koncepcję mnożnika pieniężnego, która jest popularna w polskich podręcznikach akademickich (Wudkowski, 2020). Z kolei na endogeniczność podaży pieniądza wskazują różne nurty w ekonomii heterodoksyjnej (Bludnik, 2018). Trzon tego założenia stanowi obserwacja, że podaż pieniądza bankowego nie jest kontrolo-

wana przez bank centralny (Grostal i in., 2016, s. 58), lecz jest pochodną sytuacji na rynku kredytu – wypadkową decyzji banków komercyjnych, popytu przedsiębiorstw i osób fizycznych na kredyt, a także skali wydatków przez państwo, uwzględniając deficyt budżetowy.

Ponadto, zgodnie z endogenicznym spojrzeniem na podaż pieniądza, uznaje się istnienie prywatnych podmiotów finansowych, które mogą kreować określone instrumenty dłużne, różne od depozytów bankowych, stojące od nich niżej w swoistej hierarchii monetarnej (Mehrling, 2012). Jak tłumaczą Murau i Pforr (2020), w ramach sektora bankowości równoległej (*shadow banking*) kreowane są nowe instrumenty dłużne, które spełniają wiele funkcji pieniądza dla poszczególnych instytucji finansowych, stąd określa się je jako *shadow money* i są one wymienne na depozyty bankowe (przykładem krótkoterminowych *shadow money* jest instrument typu *overnight repo*).

Zrozumienie endogeniczności podaży pieniądza ma rosnące znaczenie w epoce zglobalizowanego systemu finansowego, gdzie na świecie coraz większą rolę odgrywa system bankowości równoległej. Jednakże główny nurt ekonomii nie analizuje globalnego systemu finansowego w sensie monetarnym – emisji instrumentów *shadow money* (Murau, 2017), gdyż ekonomia klasyczna w pierwszej kolejności nie uznaje endogeniczności pieniądza w ramach bankowości depozytowo-kredytowej. Główny nurt ekonomii traktuje udzielanie kredytu przez bank komercyjny jako pośrednictwo finansowe (Werner, 2016), gdzie bank udostępnia środki kredytobiorcy na podstawie uprzednio zgromadzonych oszczędności. Tymczasem endogeniczna teoria bankowości, nazwana przez Wenera (2016) teorią kreacji kredytu, wskazuje, że bank komercyjny za każdym razem kiedy realizuje kredyt, tworzy na ten cel pieniądz bankowy, nową siłą nabywczą, działając w ramach systemu bankowego. Bank-kredytodawca ponosi przy udzieleniu kredytu ryzyko wypłacalności (pożyczka może nie zostać spłacona), a także ryzyko płynności (Wudkowski, 2020).

Bank Światowy w swoim raporcie „Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion” daje klarowny przykład, iż nie podąża za endogeniczną teorią systemu monetarnego (World Bank Group, 2013, s. 74–75). Raport, odnosząc się do rozpoczęcia globalnego kryzysu finansowego w USA z końca pierwszej dekady XXI wieku, sugeruje, iż to brak u kredytobiorców zdolności finansowych (*financial capability*) był przyczyną załamania, które rozlało się później na cały świat. Tymczasem wedle literatury heterodoksyjnej, to zachowanie instytucji finansowych w sektorze bankowości równoległej stanowiło sedno załamania finansowego w USA w 2008 roku, które dość późno spotkało się z reakcją nadzoru finansowego i amerykańskiego banku centralnego. Murau (2017) podaje, że chodziło o serię historycznych zachowań. Należy dodać, że wspomniany raport Banku Światowego (2013) nie odwołuje się do jakiegś kon-

kretnej, spójnej teorii systemu monetarnego, wskazując również na zagrożenia związane z nadmierną akcją kredytową.

W punkcie pokazano, iż rola promocji włączenia finansowego w systemie finansowym krajów najsłabiej rozwiniętych może być różnie postrzegana w zależności od teorii systemu monetarnego, do której odwołuje się oceniający. Spojrzenie heterodoksyjne niektórych badaczy (Gabor & Brooks, 2017; Gabor, 2021) wskazuje, iż upowszechnienie włączenia finansowego w biednych krajach leży w interesie ekonomicznym inwestorów wywodzących się z Globalnej Północy, co ma związek z konstrukcją globalnego systemu finansowego.

Autor niniejszego artykułu utożsamia się z endogeniczną teorią systemu monetarnego (Wudkowski, 2020), dlatego uważa, że kierunek myślenia referowanych w artykule ekonomistów (Gabor & Brooks, 2017; Bateman, 2014; Soederberg, 2013) jest wart dalszego zbadania w kontekście włączenia finansowego oraz aby lepiej rozumieć postępującą ewolucję globalnego systemu finansowego².

Należy odnotować, że potencjalny motyw długofalowego zysku, który jest atrakcyjny dla instytucji finansowych, nie musi przekreślać istnienia innych motywacji, wykraczających poza finansową korzyść, żeby zagraniczne podmioty promowały usługi finansowe w słabo rozwiniętych regionach. Upowszechnienie włączenia finansowego, które może być szybkim sposobem na masowe wyjście ze skrajnego ubóstwa, jest podejmowane przez przeróżne organizacje, stąd nie powinno się zakładać, że cele ich działania się pokrywają. Należy również podkreślić, że instytucje publiczne – nadzór finansowy – mogą podjąć kroki, aby ograniczyć bądź dostosować działalność przedsiębiorstw z sektora FinTech do wizji krajowej polityki rozwojowej.

Podsumowanie

Proces upowszechnienia usług finansowych w krajach najsłabiej rozwiniętych szybko i systematycznie postępuje, a napędzają go rozwiązania oferowane przez sektor FinTech, jak płatności przez telefony komórkowe. W artykule starano się pokazać, iż włączenie finansowe, które obejmuje m.in. mikropożyczki i tworzenie różnych powiązań finansowych społeczeństwo-biznes wiąże się zarówno ze znaczącymi szansami, jak i z zagrożeniami związanymi z rozwojem społeczno-gospodarczym. Na podstawie przygotowanej analizy autor doszedł do wniosku, iż aby zminimalizować zagrożenia, potrzebne są instytucje lokalne i krajowe, które tak

² Być może globalna architektura finansowa ulegnie znaczącym zmianom w przyszłości, na skutek napięć geopolitycznych na świecie, które przybrały na sile po agresji militarnej Rosji na Ukrainę w lutym 2022.

pokierują upowszechnieniem usług finansowych, żeby nie zaburzyć zastanego modelu gospodarczego w danym kraju i żeby efektywnie – wedle obranej strategii rozwoju – kierować środki finansowe (kredyt finansowy) do przedsiębiorstw. Algorytmy informatyczne zdają się nie być w stanie pokierować optymalnie środkami finansowymi na rozwój gospodarczy, jeżeli zabraknie kooperacji z lokalnymi i krajowymi instytucjami, które będą miały wizję rozwoju i będą rozumiały specyfikę regionalnej gospodarki. Przy powołaniu takich instytucji wydaje się, że kraje najsłabiej rozwinięte potrzebowałyby wsparcia zewnętrznego od bogatszych, lepiej zorganizowanych w wymiarze gospodarczym państw, natomiast proponowanej formy pomocy nie oferuje obecnie, np. Bank Światowy.

Zamiana transferów socjalnych z gotówkowych na bezgotówkowe, jak pokazują przykłady niektórych krajów, może przyczynić się do zmniejszenia korupcji i oszczędności czasu dla świadczeniobiorców. Dobrze przeprowadzone włączenie finansowe to szansa na szybką redukcję skrajnego ubóstwa dla dużej części społeczeństwa oraz na bardziej efektywny i dynamiczny wzrost gospodarczy.

W artykule dużo miejsca poświęcono zidentyfikowanemu problemowi badawczemu. Wskazano iż, niektórzy ekonomiści są w stanie wytłumaczyć, odnosząc się do heterodoksyjnego spojrzenia na globalny system finansowy, że różne grona polityczno-finansowe mają ekonomiczny interes, aby promować upowszechnienie włączenia finansowego w regionach słabo rozwiniętych. Na nowym etapie globalizacji finansowej kapitałodawcy pochodzący generalnie z Globalnej Północy poszukują zyskownych inwestycji w krajach Globalnego Południa (Gabor, 2021), a sam proces można opisać jako wymuszany przez naturę kapitalizmu finansowego (Sau, 2019). Aby nawiązać innowacyjne stosunki wierzyciel – dłużnik, państwo najsłabiej rozwinięte musi posiadać odpowiednio rozwinięty system finansowy, wobec czego znaczące wykluczenie finansowe populacji stanowiłoby przeszkodę. W artykule przytoczono opiniotwórcze raporty Banku Światowego, które nie odnoszą się do takiej wizji, gdyż, jak wytłumaczono, odwołują się do innej (egzogenicznej) teorii systemu monetarnego. Autor, utożsamiając się z endogeniczną teorią pieniądza, uważa, iż powiązanie włączenia finansowego z ewolucją globalnego systemu finansowego jest warte dalszego zbadania w kolejnych pracach. Ekonomiści z krajów najsłabiej rozwiniętych mogliby czerpać z heterodoksyjnego spojrzenia na globalny system finansowy (Gabor, 2020), co miałyby im pomóc zrozumieć zawiłości relacji finansowych, w których ich państwa mogą się znaleźć. Przykładem takich relacji są partnerstwa publiczno-prywatne już zrealizowane w licznych krajach afrykańskich przez fundusze inwestycyjne, wywodzące się z krajów wysoko rozwiniętych.

Autor sądzi, że spostrzeżenia dotyczące szybko postępującego włączenia finansowego, które zawarto w niniejszym artykule, mogą być adekwatne również dla krajów rozwijających się. Dzielią one w wielu obszarach podobne nadzieje i zmagają się z analogicznymi problemami, co kraje najsłabiej rozwinięte.

Bibliografia

- African Development Bank Group. (2019, 18 lipca). *Launch of the Africa Digital Financial Inclusion Facility*. Pobrano 5 września 2022 z: <https://www.afdb.org/en/news-and-events/launch-of-the-africa-digital-financial-inclusion-facility-19333>.
- Alliance for Financial Inclusion. (2021). *2021 Maya Declaration Progress Report – A Decade-Long Journey*. <https://www.afi-global.org/publications/2021-maya-declaration-progress-report-a-decade-long-journey/>.
- Andersson-Manjang, S.K. & Naghavi, N. (2021). *State of the Industry Report on Mobile Money 2021*. GSM Association. <https://www.adfi.org/publications/state-industry-report-mobile-money-2021-gsma>.
- Association of Southeast Asian Nations. (2021). *Joint Statement of the 7th ASEAN Finance Ministers and Central Bank Governors' Meeting (AFMGM)*. Pobrano 5 września 2022 z https://asean.org/wp-content/uploads/Joint_Statement_of_the_7th_AFMGM.pdf.
- Bateman, M. (2014). South Africa's Post-Apartheid Microcredit-Driven Calamity. *Law, Democracy & Development*, 18(1), 92–135. <https://doi.org/10.4314/ldd.v18i1.6>.
- Better Than Cash Alliance. (b. d.). *Members*. Pobrano 5 września 2022 z <https://www.betterthancash.org/about/members>.
- Bludnik, I. (2018). Postkeynesowskie teorie endogenicznej podaży pieniądza. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 80(2), 159–170. <https://doi.org/10.14746/rpeis.2018.80.2.12>.
- Brune, L., Giné, X., Goldberg, J. & Yang, D. (2015). *Facilitating Savings for Agriculture: Field Experimental Evidence from Malawi*. *Economic Development and Cultural Change*, 64(2), 187–220. <https://doi.org/10.1086/684014>.
- Choudhury, N. (2021). *The Regulation of Informal Trade Credit (Ograyi) in Afghanistan*. *Asian Journal of Law and Society*, 1–29. <https://doi.org/10.1017/als.2020.58>.
- Cornelli, G., Frost, J., Gambacorta, L., Rau, R., Wardrop, R. & Ziegler, T. (2021). *Fintech and Big Tech Credit: What Explains the Rise of Digital Lending?* *CESifo Forum, ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich*, 22(2), 30–34.
- Costa, A. & Ehrbeck, T. (2015). *A Market-Building Approach to Financial Inclusion*. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 10(1–2), 53–59. https://doi.org/10.1162/inov_a_00229.
- Czernichowski, K. (2018). Rozwój płatności mobilnych M-PESA w Tanzanii. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (523), 120–127. <https://doi.org/10.15611/pn.2018.523.10>.
- Dach, Z. (2011). Rozwój społeczno-gospodarczy w teorii ekonomii. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, (872), 5–16.
- Dary, S.K. & James, H. (2018). Trade credit supply in African agro-food manufacturing industry: Determinants and motives. *Agricultural Finance Review*, 78(3), 312–329. <https://doi.org/10.1108/AFR-03-2017-0017>.
- Dafermos, Y., Gabor, D. & Michell, J. (2021). The Wall Street Consensus in pandemic times: what does it mean for climate-aligned development? *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*, 42(4), 1–14. <https://doi.org/10.1080/02255189.2020.1865137>.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L.F., Singer, D., Ansar, S. & Hess, J. (2018). *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. The World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29510>.

- Dupas, P., Karlan, D.S., Robinson, J. & Ubfal, D. (2016). Banking the unbanked: Evidence from three countries. *American Economic Journal: Applied Economics*, 10(2), 257–297. <https://doi.org/10.1257/app.20160597>.
- Gabor, D. & Brooks, S. (2017). The digital revolution in financial inclusion: international development in the fintech era. *New Political Economy*, 22(4), 423–436. <https://doi.org/10.1080/13563467.2017.1259298>.
- Gabor, D. (2020). Critical macro-finance: A theoretical lens. *Finance and Society*, 6(1), 45–55. <https://doi.org/10.2218/finsoc.v6i1.4408>.
- Gabor, D. (2021). The Wall Street Consensus. *Development and Change*, 52(3), 429–459. <https://doi.org/10.1111/dech.12645>.
- Girón, A., Kazemikhasragh, A., Cicchiello, A.F. & Panetti, E. (2021). Financial Inclusion Measurement in the Least Developed Countries in Asia and Africa. *Journal of The Knowledge Economy*, 10(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00190-4>.
- Graeber, D. (2017). *Dług. Pierwsze pięć tysięcy lat*. Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Grostal, W., Jabłecki, J., Beniak, P., Ciżkowicz-Pękała, M., Skrzyszewska-Paczek, E., Wesołowski, G. & Żuk, P. (2016). Alternatywne strategie polityki pieniężnej. *NBP*. <https://depot.ceon.pl/handle/123456789/18710>.
- Kołodziejczyk, K. (2015). Ewolucja miejsca krajów rozwijających się w międzynarodowym systemie handlowym. W E. Stadtmuller, & Ł. Fijałkowski (red.), *Normy wartości i instytucje we współczesnych stosunkach międzynarodowych* (T. 1; s. 225–241). Rambler.
- Koźliński, T. (2010). *Wykluczenie płatnicze w Polsce i innych krajach UE*. Departament Systemu Płatniczego, Narodowy Bank Polski. http://www.nbp.pl/systemplatniczy/wykluczeniefinansowe/download/wykluczenie_platnicze_w_polsce_i_innych_krajach_ue.pdf.
- Kwiatkowski, E. (2005a). Pojęcie i mierniki wzrostu gospodarczego. W R. Milewski & E. Kwiatkowski (red.), *Podstawy Ekonomii* (wyd. 3; s. 280–283). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kwiatkowski, E. (2005b). Produkt i dochód narodowy jako miary poziomu rozwoju gospodarczego i dobrobytu. W R. Milewski & E. Kwiatkowski (red.), *Podstawy Ekonomii* (wyd. 3; s. 243–245). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lazarowicz, A. (2022). *Obowiązek posiadania konta bankowego przez przedsiębiorcę*. Pobrano 6 września 2022 z <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-obowiazek-posiadania-konta-bankowego-przez-przedsiębiorce>.
- Lewicka, B. (2016). Oszczędnościowo-kredytowa alternatywa w krajach rozwijających się. *Nowoczesne Zarządzanie Biznesem / Kurier Finansowy* (1). <https://alebank.pl/sprawy-miedzynarodowe-oszczednosciowo-kredytowa-alternatywa-w-krajach-rozwijajacych-sie/?id=56725&catid=938>.
- Maciejasz-Świątkiewicz, M. (2013). *Wykluczenie finansowe i narzędzia jego ograniczania*. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Maciejasz-Świątkiewicz, M. (2016). Poprzez włączenie finansowe ku społecznej sprawiedliwości. W O. Janikowska & J. Słodczyk (red.), *Globalna sprawiedliwość* (s. 141–150). Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Mehrling, P. (2012). *A Money View of Credit and Debt*. Barnard College, Columbia University; Institute for New Economic Thinking. https://www.cigionline.org/sites/default/files/inet2012mehrling_amoneyviewofcreditanddebt.pdf.

- Melton, G. (2019, 20 listopada). *Pro-Life Nations Reject U.N.'s Cultural Colonialism on Abortion, Population Control*. The Heritage Foundation. <https://www.heritage.org/life/commentary/pro-life-nations-reject-uns-cultural-colonialism-abortion-population-control>
- Muralidharan, K., Niehaus, P. & Sandip, S. (2016). Building State Capacity: Evidence from Biometric Smartcards in India. *American Economic Review*, 106(10), 2895–2929. <https://doi.org/10.1257/aer.20141346>.
- Murau, S. (2017). *The Political Economy of Private Credit Money Accommodation. A Study of Bank Notes, Bank Deposits and Shadow Money*. [Niepublikowana praca doktorska], City University of London, Department of International Politics.
- Murau, S. & Pforr, T. (2020). Private Debt as Shadow Money? Conceptual Criteria, Empirical Evaluation and Implications for Financial Stability. *SSRN Electronic Journal*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4264552>.
- Ndung'u, N. (2017). *M – Pesa, a Success Story of Digital Financial Inclusion* (Policy memo). Blavatnik School of Government, University of Oxford. <https://www.bsg.ox.ac.uk/research/publications/m-pesa-success-story-digital-financial-inclusion>.
- UNSGSA. (2018). *Igniting SDG Progress through Digital Financial Inclusion*. ONZ. <https://sustainabledevelopment.un.org/index.php?page=view&type=400&n-r=2655&menu=1515>.
- Peeters, M.A. (2009). A Spousal Hour. *Ave Maria Law Review*, 8(1). <https://lawreview.avemarialaw.edu/wp-content/uploads/2019/06/AMLR.v8i1.peeters.pdf>.
- Prina, S. (2015). Banking the Poor via Savings Accounts: Evidence from a Field Experiment. *Journal of Development Economics*, 115, 16–31. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2015.01.004>.
- Rybarczyk, R. (2018, 8 grudnia). *Transgraniczny, dobry i nielegalny. Handel w Afryce omija formalne procedury*. Wnp.pl. <https://www.wnp.pl/rynki-zagraniczne/transgraniczny-dobry-i-nielegalny-handel-w-afryce-omija-formalne-procedury,335453.html>.
- Sau, L. (2019). Schumpeter vs. Minsky on the Evolution of Capitalism and Entrepreneurship. *Working Papers*, 23. Department of Economics and Statistics Cognetti de Martiis.
- Soederberg, S. (2013). Universalising Financial Inclusion and the Securitisation of Development. *Third World Quarterly*, 34(1), 593–612. <https://doi.org/10.1080/01436597.2013.786285>.
- UNCTAD. (2021). *The Least Developed Countries in the Post-COVID World: Learning from 50 Years of Experience*. ONZ. https://unctad.org/system/files/official-document/lde2021_en.pdf.
- UNCTAD. (2022). *Total and urban population, annual*. UNCTADstat. Pobrano 5 września 2022 z <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=97>.
- Volz, U., Knaack, P., Nyman, J., Ramos, L. & Moling, J. (2020). *Inclusive Green Finance: From Concept to Practice*. Alliance for Financial Inclusion; SOAS University of London. <https://www.afi-global.org/publications/inclusive-green-finance-from-concept-to-practice/>.
- Voorhies, R., Lamb, J. & Oxman, M. (2013). *Fighting Poverty Profitably. Transforming the Economics of Payments to Build Sustainable, Inclusive Financial Systems*. The Bill & Melinda Gates Foundation. <https://www.mfw4a.org/sites/default/files/>

- resources/2013-09-16_10-23-16_fighting_poverty_profitably_transforming_the_economics_of_payments_to_build_sustainable_inclusive_finance_systems.html.
- Wanambisi, L. (2012, 28 października). *M-PESA suffers complete outage*. Capital Business <https://www.capitalfm.co.ke/business/2012/10/m-pesa-suffers-complete-outage/>.
- Warchlewska, A. (2020). Wokół istoty wykluczenia finansowego. Ujęcie przeglądowe. *Finanse i Prawo Finansowe*, 1(25), 123–140. <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171596141>.
- Werner, R.A. (2016). A lost century in economics: Three theories of banking and the conclusive evidence. *International Review of Financial Analysis*, 46, 361–379. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2015.08.014>.
- World Bank. (2013). *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*. <http://hdl.handle.net/10986/16238>.
- Wudkowski, J. (2020). *Kryzys finansowy lat 2008–2010 i jego konsekwencje w polskiej gospodarce – analiza z perspektywy dwóch teorii bankowości: kreacji kredytu i rezerwy cząstkowej* [Praca magisterska, Uniwersytet Łódzki]. Archiwum Prac Dyplomowych UŁ. <https://apd.uni.lodz.pl/diplomas/147320>.
- Zespół wGospodarce. (2016, 6 marca). *Mała duża rewolucja przy okazji programu „Rodzina 500 plus”*. wGospodarce.pl. <https://wgospodarce.pl/informacje/23640-mala-duza-rewolucja-przy-okazji-programu-rodzina-500-plus>.