

А. Раджакумари (справа), собирающая урожай чая вручную, рассказывает, что «только благодаря этой работе, даже во время пандемии, она смогла успешно вести хозяйство и обеспечивать комфортную жизнь своим детям».

Цифровые доллары за чай в режиме «онлайн»

Багамские Острова, Шри-Ланка и Уганда борются с потрясениями, вызванными пандемией, с помощью инноваций

Стивен Дорст

«Никогда не позволяйте серьезному кризису пройти впустую». Новаторы по всему миру серьезно относятся к этому высказыванию и разрабатывают креативные цифровые решения в ответ на потрясения, вызванные пандемией COVID-19.

Инициативы, освещаемые в данной статье, весьма разнообразны: произошедшая буквально за ночь трансформация 125-летнего чайного аукциона в Шри-Ланке, проводившегося в очной форме; первая в мире цифровая валюта центрального банка на Багамских Островах; и стремительный переход от приложения по вызову такси в Кампале, Уганда, к процветающей платформе для электронной коммерции.

Все три примера объединяет общая характеристика: новаторский, предпринимательский дух, порожденный неотложной потребностью. Инициатива Багамских Островов стала ответом на необходимость предоставления жителям удаленных островов доступа к финансовым услугам, в то время как отсутствие достаточного доступа к услугам усугублялось экстремальными погодными условиями. В Шри Ланке чайная промышленность, имеющая фундаментальное значение для экономики страны и обеспечивающая занятость миллионов людей, внезапно остановилась, когда из-за COVID-19 стало невозможно проведение еженедельных чайных аукционов. А в Уганде в условиях режима изоляции, введенного в связи с пандемией, были существенно ограничены возможности людей получать еду и лекарства и зарабатывать доход.

Хотя составляющие успеха различаются в каждой стране, есть один постоянный параметр: существовала благоприятная среда для того, чтобы эти инициативы зародились и в короткие сроки стали реальностью. Конечный результат? Инновационные, самостоятельно разработанные инициативы, которые помогают миллионам людей, не имеющих достаточный доступ к услугам, получать доступ к финансовым услугам и повышать свои шансы на процветание.

Багамские Острова: первая цифровая валюта

В октябре 2020 года Багамские Острова одним большим скачком перешли в цифровой авангард, запустив первую в мире цифровую валюту центрального банка — Sand Dollar.

Новая валюта, привязанная к багамскому доллару в соотношении один к одному и использующая токены на блокчейне, доступна населению и предприятиям для покупки и продажи товаров и услуг и отправки денежных средств. Валюта Sand Dollar выпускается и регулируется центральным банком Багамских Островов.

Территория Багамских Островов охватывает 700 островов, поэтому коммерческим банкам невыгодно иметь банкоматы или физические отделения на удаленных, малонаселенных островах. А экстремальные погодные явления приводят к дополнительному увеличению стоимости под-

держания инфраструктуры. В результате наиболее уязвимые слои населения зачастую не имеют достаточного доступа к финансовым услугам.

Необходимость обслуживания групп населения, не имеющих доступа к банковским услугам или имеющих недостаточный доступ к банковским услугам, а также стремление к модернизации платежной системы привели к введению центральным банком новой цифровой валюты.

«Мы не начинали с идеи цифровой валюты центрального банка, — рассказывает Джон Ролле, председатель Центрального банка Багамских Островов. — Мы сосредоточили усилия на устранении максимально возможного числа препятствий для того, чтобы люди, имеющие доступ к эквиваленту депозитного счета или счета мобильного кошелька, могли осуществлять операции».

После ряда успешных пилотных проектов центральный банк начал распределение валюты Sand Dollar между Багамскими коммерческими банками, поставщиками платежных услуг и операторами денежных переводов. Средства размещаются в цифровых кошельках клиентов, что позволяет им получать доступ к различным денежным суммам и лимитам по операциям.

Анке Вебер, руководитель миссии МВФ на Багамских Островах, связывает выпуск цифровой валюты в короткие сроки и растущий к ней интерес с потребностями, возникшими вследствие разрушительного урагана «Дориан» 2019 года и пандемии COVID-19.

Проект все еще находится на ранней стадии, и в обращении находится лишь 130 000 долларов США по сравнению с 500 миллионами багамских долларов. Первоначальная реакция клиентов положительная.

Те, кто пользуется валютой Sand Dollar, отмечают простоту ее использования, более короткие сроки исполнения операций и более низкую стоимость услуг.

«Когда я впервые услышал о выпуске Sand Dollar, я был очень рад, — рассказывает Брэндон Кемп, основатель Tin Ferl, популярного парка временных заведений общественного питания в Нассау. — Важным достоинством Sand Dollar является отсутствие сборов и операционных издержек. Поэтому, если мне нужно заплатить одному из сотрудников, я могу сделать это в тот же момент: сотрудник получит платеж буквально в течение нескольких секунд, и все будут довольны».

Для использования Sand Dollar даже не требуется наличие банковского счета или мобильного телефона, однако большинство операций осуществляется через них.

И хотя цифровая валюта не разрабатывалась в качестве меры борьбы с пандемией, пользователи единодушно называют безопасностью безналичных транзакций основной причиной для перехода на цифровую валюту. «Решающим фактором, убедившим меня перейти на этот Sand Dollar, в основном был COVID», — поясняет Микиа Купер, адвокат юридической фирмы Twenty Twenty & Associates.



Владелица мобильного кошелька, которая одной из первых начала пользоваться этим приложением, показывает баланс и операции в цифровых Sand dollars.

В то время как страны по всему миру экспериментируют с цифровой валютой центральных банков, уроки опыта Багамских Островов, несомненно, будут внимательно изучаться.

Шри Ланка: преобразование чайного аукциона

Для многих Шри-Ланка (ранее известная как Цейлон) и цейлонский чай являются синонимами. Экономика страны и жизнь ее населения тесно связаны с чудесным чайным листом. На сегодняшний день 10 процентов жителей Шри-Ланки получают доход от чайной промышленности, которая в 2020 году принесла стране более 1,2 миллиарда долларов экспортной выручки.

Более 125 лет чайная промышленность основывалась на проведении традиционного аукциона, на котором сотни людей собирались дважды в неделю в Торговой палате Цейлона для того, чтобы купить или продать лучшие листья Шри-Ланки.

С началом пандемии COVID-19 старейший в мире чайный аукцион, бесперебойно функционировавший более века, внезапно оказался не в состоянии собирать покупателей и брокеров для еженедельных торгов. Владельцам плантаций и фабрик стало негде продавать свою продукцию, покупатели оказались в сложном положении, а миллионы людей столкнулись с риском потерять свой доход.

Возникла неотложная необходимость в полном переосмыслении формата чайного аукциона Шри-Ланки.

«Вся страна осознала: в настоящее время жизни 2 миллионов человек зависят от этой промышленности... Нам нужно о них позаботиться», — рассказывает Анил Кук, генеральный директор Asia Siyaka Commodities, возглавлявший рабочую группу, ответственную за перевод аукциона в цифровой формат.

Поскольку брокеры и покупатели не могли встретиться лично, задача заключалась не только в том, чтобы найти

Собранный вручную чай: для проведения цифровых аукционов Шри-Ланки потребовалось переосмыслить все человеческие и технические факторы очного формата аукциона.



альтернативу очному формату аукциона, но также в том, чтобы обеспечить его запуск и установление высоких цен — и немедленно.

Представители чайной промышленности Шри-Ланки подумывали о переходе на цифровой аукцион более 20 лет. Однако нюансы динамики аукциона, основанного на характерных знаниях сложных чайных смесей, жесточайшей конкуренции за привлечение лучших предложений на месте и обратной связи с рынком в реальном времени, затрудняли предыдущие попытки.

Поскольку ставки были как никогда высоки, команда в составе Чайного совета Шри-Ланки, технических экспертов, правительства, брокеров, аукционистов и других лиц объединилась, чтобы найти решение.

Местная ИТ-компания SICRA Holdings руководила технической стороной вопроса, сотрудничая с брокерами, обученными интерпретировать динамику торгов, проводимых в очной форме, и обладающими глубокими познаниями в отношении категорий и сортов чая. Для создания успешной электронной платформы потребовалось переосмыслить все человеческие и технические факторы очного формата аукциона.

Всего за несколько дней около 300 человек приняли участие в имитационных программах обучения; занятия не прекращались до самого вечера накануне запуска.

«Я рад сообщить, что за очень короткий период, примерно за семь дней, нам удалось создать решение... [и] 4 апреля 2020 года мы вошли в историю, запустив первый цифровой аукцион», — объявил Бошан Даяратне, генеральный директор SICRA.

Новая система является не только безопасной для применения в условиях COVID-19, но и более быстрой, стратегической и экономической, и даже приводит к установлению более высоких цен. Виртуальный аукцион также повысил прозрачность и эффективность и уменьшил дублирование в работе.

Выгоды ощущаются и на местном уровне. По словам Д. Гаяя, управляющего чайной плантацией Dessford Tea

Estate, непрерывность продаж позволила продолжать работу и платить рабочим.

А. Раджакумари, сборщица чая, собирающая урожай чая вручную, рассказывает: «Несмотря на то, что в прошлом году здесь был вирус, те из нас, кто живет на плантации, получали свою зарплату. Именно благодаря этой работе, даже во время проблемы коронавируса, я могла с удовольствием заниматься хозяйством и комфортно жить с детьми».

Цифровой поворот становится средством спасения

После того, как возникла вспышка COVID-19 в Кампале, Уганда, малые предприятия не могли доставлять свои товары и услуги клиентам. Люди не могли покупать продукты и лекарства. И миллионы людей столкнулись с перспективой безработицы.

Затем появилась SafeBoda, инновационная отечественная компания, которая быстро адаптировала свою бизнес-модель для удовлетворения неотложных потребностей столицы с населением почти 2 миллиона человек.

Водители мотоциклетных такси Кампалы (известных как «бода-бода») настолько же вездесущи, насколько и опасны. В качестве альтернативы в 2015 году был запущен проект SafeBoda, в котором особое внимание уделяется безопасности водителя и пассажиров. Для того, чтобы сделать поездку проще и дешевле, SafeBoda создала мобильное приложение, позволяющее устанавливать контакт между пассажирами и водителями.

Качество обслуживания SafeBoda стимулировало потребительский спрос на дополнительные услуги. В то же время на поверхность вышла давняя проблема, с которой сталкивались водители, пользовавшиеся приложением: отсутствие документов, подтверждающих получение дохода, повлияло на их способность претендовать на получение займов.

«Вопрос доступа к финансовым услугам имеет здесь важное значение, — говорит Рики Рапа Томпсон, соучре-



Водитель SafeVoda Дэниел Ссему в Кампале: большой заработок при доставках товаров; Рут Тиндебва, продавщица на рынке.

датель SafeVoda и директор по оперативным вопросам. — Поскольку [водители] представляют неформальный сектор, многие банки и финансовые организации не особенно стремились с ними работать».

Поэтому в 2017 году SafeVoda представила собственный кошелек, который предлагает пользователям приложения и водителям интегрированную платежную систему, действующую через поставщиков мобильных услуг. Когда клиенты расплачивались с помощью своих телефонов, водители могли документировать свой доход без потребности в банковском счете, что фактически расширяло круг доступных им финансовых услуг.

Когда в марте 2020 года разразилась пандемия COVID-19, для контроля за распространением вируса были введены ограничения на передвижение. В значительной степени прекратилось движение транспортных средств, а коммерческая деятельность почти остановилась. Людям, многие из которых не имели холодильников, была нужна еда, и миллионы рабочих мест оказались под угрозой.

Компания SafeVoda быстро выявила местные рестораны, поставщиков продуктов питания и рынки, установила партнерские отношения с ними, а также, в сотрудничестве с Фондом капитального развития ООН и экспертами по цифровым технологиям, в течение двух недель запустила новую цифровую услугу «Shop».

На сегодняшний день приложение SafeVoda скачали более 1 миллиона раз, что позволило установить контакт между клиентами и почти 1000 продавцов продуктов питания, 350 магазинами, 16 рынками, 21 аптекой Фонда ООН

в области народонаселения (ЮНФПА) при посредничестве 20 000 мотоциклистов в Кампале.

Предложив безналичную, минимально инвазивную услугу, SafeVoda не только помогла оживить местную экономику, но и сыграла роль в снижении риска заражения COVID-19.

По словам Рут Тиндебва, продавщицы на рынке, одной из первых начавшей пользоваться платформой «Shop», процесс регистрации был быстрым, и теперь она зарабатывает больше, чем до пандемии. «Теперь я могу платить за квартиру. Я плачу за обучение своих детей».

Водитель SafeVoda Дэниел Ссему рассказывает: «Переход к электронной коммерции и доставке товаров стал весьма благоприятной возможностью. Теперь мы зарабатываем больше денег... Потому что теперь мы выполняем как поездки, так и доставку».

Сервис помог снизить риск заражения вирусом, вызвавшим пандемию, стимулировать местную экономику и вдохновить новое поколение новаторов в области цифровых технологий в Уганде и за ее пределами.

«SafeVoda — положительная история из Уганды, — говорит Си Кей Джафет, руководитель группы Innovation Village. — Она положила начало развитию цифровой экономики, и теперь мы видим, что технологии открыли новый конкурентный ландшафт возможностей». **ФР**

СТИВЕН ДОРСТ — режиссер документальных фильмов.

Эта статья основана на сопроводительных видеороликах, подготовленных компанией Dorst MediaWorks (см. www.imf.org/fandd).