

УДК 336.64

М. П. Денисенко,

д. е. н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну

ORCID ID: 0000-0001-8767-9762

О. О. Петрівський,

аспірант, Київський національний університет технологій та дизайну

ORCID ID: 0000-0002-9466-9324

DOI: 10.32702/2306-6792.2020.11.58

ВПЛИВ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ M-PESA НА ЕКОНОМІКУ КЕНІЇ

M. Denisenko,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Kyiv National University of Technologies and Design

O. Petrivsky,

Postgraduate student, Kyiv National University of Technologies and Design

M-PESA PAYMENT SYSTEM IMPACT ON KENYA'S ECONOMY

У статті проведено дослідження впливу продуктів та послуг інноваційних фінансових компаній галузі фінтех на зміну архітектури фінансового ринку та їх потенційний вплив на економіку. Інновації, які останнім часом відбуваються у фінансовому секторі, часом мають досить несподівані наслідки та вплив як на архітектуру фінансових систем, так і на економіку країн в цілому. Вони змінюють купівельні звички населення, підвищують вимоги до швидкості і якості сервісів, змінюються способи розрахунків, що безпосередньо впливає на зміну способу ведення господарської діяльності. Головними особливостями таких фінансових інновацій є вирішення фінансових потреб клієнтів там, де банки з цим не справляються, підвищення фінансової інклюзії, зменшення безпосередньої комунікації клієнтів з банками, а також перетікання значної частини трансакційних доходів від банків до компаній, які надають такого роду альтернативні фінансові послуги.

Фінансові інститути не завжди приділяють належну увагу цій галузі, і далеко не завжди, особливо, якщо ми говоримо про банківський менеджмент, сприймають її серйозно. Досить багато управлінців банківської галузі сприймають фінтех здебільшого як маргінальне явище, популярне серед вузького кола ІТ-спеціалістів. Проте, продукти фінтех-галузі запускають невідворотні процеси, які серйозно трансформують фінансовий ринок, і ті фінансові інститути, які сьогодні ігнорують цю галузь, завтра будуть змушені грати за її правилами, або покинути ринок. Власне, це досить добре відчули на собі банки Кенії і змушені були модернізувати свої бізнес-процеси, продукти і діяльність, щоб зберегти певну частку ринку. M-Pesa не є унікальним у своєму роді продуктом, не є винятком і виключенням з правил у функціонуванні фінансової системи. Це тенденція, яка набирає обертів. Як один з багатьох прикладів — система WeChat Wallet, в Китаї, яка фактично уже має власну фінансову екосистему, щоденними активними користувачами якої є близько 1 мільярда китайського населення. Ці люди не мають практично жодної взаємодії з банками. Банки не мають практично жодної інформації про цих людей і не отримують дохід від їх трансакцій, оскільки всі плоди пожинає WeChat Wallet. Банки в цьому випадку виконують лише роль шлюзів для заведення або виведення клієнтських коштів, які система WeChat зберігає на своїх рахунках у цих банках. Тому такого роду фінансові продукти одночасно потребують уваги, вивчення і аналізу, оскільки вони формують архітектуру фінансового ринку завтрашнього дня та мають дуже великий вплив на економіку в національних масштабах.

У роботі акцентовано увагу на аналізованні впливу M-Pesa на економіку країни крізь призму змін у введінні господарської діяльності кенійців. Описано вплив фінансової інклюзії на підвищення ефективності ведення господарської діяльності та її сумарний позитивний ефект на економіку. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані під час прийняття управлінських та інвестиційних рішень та розробці заходів з метою підвищення рівня фінансової інклюзії населення та розвитку економіки держави.

The article examines the impact of products and services of innovative financial companies in the fintech industry on changing the financial market architecture and their potential impact on the economy. Recent innovations in the financial sector sometimes have quite unexpected consequences and impacts on both financial systems architecture and the economy as a whole. They change the population's purchasing habits, increase the requirements for speed and quality of services, change the calculation methods, which directly affects the change in the way of doing business. The main features of such financial innovations are addressing the financial needs of customers where banks fail to do it, increasing financial inclusion, reducing direct communication between customers and banks, and the flow of a significant portion of transaction income from banks to companies providing such alternative financial services. The paper focuses on the analysis of M-Pesa impact on the economy through the prism of changes in the introduction of economic activity of Kenyans. The impact of financial inclusion on improving the efficiency of economic activity and its total positive effect on the economy has been described. The practical significance of the obtained results is that they can be used in making management and investment decisions and developing measures to increase the population's level of financial inclusion and the state economy development.

Financial institutions do not always pay due attention to this industry, and not always take it seriously, especially when we talk about banking management. Quite a few banking executives perceive fintech mostly as a marginal phenomenon, popular among an inner circle of IT professionals. Meanwhile, the fintech industry products are launching inevitable processes that are seriously transforming the financial market, and those financial institutions that ignore this industry today will be forced to play by its rules tomorrow, or leave the market. In fact, Kenyan banks have felt this quite well, and have been forced to modernize their business processes, products and activities to maintain a certain market share. M-Pesa is not a unique product, it is not an exception and dropping to the rules in the financial system functioning. This is a trend that is gaining momentum. One example is the WeChat Wallet system in China, which in fact has already its own financial ecosystem, with about 1 billion Chinese people daily active users. These people have almost no interaction with banks. Banks have virtually no information about these people and do not receive income from their transactions, because all the benefits are reaped by WeChat Wallet. Banks in this case perform only the role of gateways for the introduction or withdrawal of customer funds, which WeChat system stores in their accounts in these banks. Therefore, such financial products clearly need attention, study and analysis, because they form the architecture of the financial market of tomorrow and have a very large impact on the economy on a national scale.

Ключові слова: фінансова інклюзивність, мобільні платежі, фінансовий ринок, електронні гроші, Safaricom, система грошових переказів, M-Pesa, фінансова система, система грошових переказів.

Key words: financial inclusion, mobile payments, financial market, electronic money, Safaricom, money transfer system, M-Pesa, financial system, money transfer system.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні в глобальних масштабах відбувається зміна ландшафту фінансового ринку. Постійно з'являються інноваційні розробки, які змінюють наше уявлення про платежі і розрахунки, депозити і кредити, міжнародні перекази, валютообмін тощо. Досить багато фінансових експертів і банкірів вважають, що Україна надто далеко від цих процесів, оскільки зміни на фінансових ринках і впровадження інноваційних фінансових технологій асоціюється передусім зі США та Західною Євро-

пою та з їх продуктами типу PayPal, Revolut тощо. Експерти абсолютно переконані, що Україна як ринок, абсолютно не цікава інноваційним фінансовим компаніям з двох причин: по-перше, низька платоспроможність населення, по-друге, фінансовий ринок України в порівнянні з ринком США чи Європейським ринком мізерно малий, а отже, потенційних користувачів таких послуг буде дуже мало. В статті наводиться приклад з впровадженням одного з таких фінансових продуктів у Кенії, де в рази менша платоспроможність населення в по-

рівнянні з Україною і в рази менша кількість фінансово грамотного населення, тобто потенційних клієнтів. У статті розглянуто досвід ефективного впровадження продукту, його вплив на фінансову інклюзію населення, покращення його добробуту та збільшення ВВП країни в цілому. Приклад впровадження і функціонування М-Pesa в Кенії наочно показує, що об'єм ринку потенційних користувачів та рівень платоспроможності населення є другорядним питанням, оскільки на перше місце виходить питання закриття нагальних фінансових проблем населення. М-Pesa зуміла закрити потребу з обігом безготівкових коштів та розрахунками під час ведення господарської діяльності кенійців, маючи більше активних клієнтів серед чотирьох найбільших банків Кенії разом взятих. Досвід Кенії цікавий для України ще й тим, що Україна теж має незакриті фінансові потреби населення, тому досить ймовірно, всупереч оцінкам і прогнозам експертів, через деякий час одна з компаній галузі фінтех знайде рішення для забезпечення українців споживчими кредитами на рівні відсоткових ставок країн Європи, або забезпечення малого і середнього бізнесу кредитами за аналогічними ставками. І тоді можливо ми будемо вивчати новий український досвід, а також вплив на рівень ВВП цих інноваційних продуктів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед авторів можна виділити праці Сьюзан Джонсон [9], Ольга Моравчинські [10], М.П. Денисенко [11], дослідження Світового банку [1; 2] та ін.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження впливу інноваційних фінансових продуктів на фінансовий ринок та економіку країни на прикладі впровадження платіжної системи М-PESA в Кенії.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У світі глобалізації і прискореного економічного розвитку може здатись шокуючим той факт, що близько 1,7 мільярдів світового населення не мають банківських рахунків [1]. Мільярди людей виключені з фінансової системи, позбавлені доступу до традиційних фінансових послуг, без яких ми уже не уявляємо свого повсякденного життя. Недостатнє фінансове залучення, тобто відсутність банківських рахунків у певної частини громадян, обговорюється і в розвинених країнах. Однак

справжньою проблемою це стає в країнах що розвиваються, де депозити, кредити і грошові перекази можуть бути недоступні більшій половині населення. Не дивно, що фінансова ізоляція іде поряд з бідністю. Їх включенню у фінансову систему заважає бюрократія місцевих фінансових установ, необхідність долати великі відстані до найближчого відділення банку і супутні витрати. Особливо низьке охоплення фінансового обслуговування в сільській місцевості, де переважна більшість населення веде свою господарську діяльність виключно готівкою. До недавнього часу це означало фінансову ізоляцію приблизно чверті населення планети, однак, полегшення доступу до мобільних телефонів кардинально змінює стан справ.

На початку 2000-х у країнах Африки і Латинської Америки й без того висока вартість транзакцій була ще більш затратною через стабільно високу інфляцію. Водночас почалось широке розповсюдження мобільних телефонів, вони почали з'являтися і в самих бідних категорій населення. В умовах бідності і нерозвинутої інфраструктури примітивні види розрахунків все ще були популярні, але почали приймати дещо іншу форму. Так, у Кенії передплачені мобільні хвилини стали товаром, "квазі-грошима". Люди обмінювали їх на продукти та послуги.

Safaricom, найбільший кенійський мобільний оператор, побачив у цій ситуації для себе можливість. Дійсно, кейс Safaricom у Кенії дуже цікавий і багато в чому унікальний — він дав можливість познайомити населення з найпростішими, проте раніше недоступними фінансовими послугами в обхід традиційної практики. Платіжна система М-Pesa дала можливість отримати фінансові послуги практично по всій території країни, раніше такою привілеєм користувались переважно жителі великих міст, бо лише там є банківські відділення. Чому банківські відділення не знаходяться в легкодоступній зоні для більшості кенійців? Тому що відділення відкриваються в економічно виправданій локації, зокрема в місцях компактного проживання великої численності людей. Відповідно, відкривати відділення в поселенні скажімо на сотню чоловік, з відстанню в кілька десятків кілометрів до найближчого населеного пункту економічно не виправдано. Проте люди, що проживають у такого роду поселеннях, мають також потреби у фінансових послугах.

М-Pesa — система грошових переказів, яка належить компанії Safaricom, найбільшому

оператору стільникового зв'язку в Кенії. M-Pesa дозволяє користувачам обмінювати готівку на електронні гроші на мобільному рахунку своїх телефонів, надсилати їх іншим користувачам та обмінювати їх назад у готівку. Протягом тільки перших восьми місяців з моменту створення M-Pesa, в березні 2007 року, клієнтами системи уже стало понад 1,1 млн кенійців та було переслано через систему 87 мільйонів доларів, у 2009 році сума переказів склала 3,7 мільярдів доларів США, що на той час еквівалентно десяти відсоткам ВВП Кенії[2]. Крім того кількість агентів в центрі сервісу M-Pesa, теж росла шаленими темпами: якщо в середині 2007 року їх кількість складала близько 450, то до квітня 2010 року уже становила понад 18 тисяч локацій. Для порівняння у Кенії в той час було лише 491 відділення банку, 500 відділень поштового зв'язку та 352 банкомати.

Основні операції, які можуть здійснювати користувачі M-Pesa:

Send Money — Дозволяє миттєво переказувати кошти з одного рахунку на інший. До появи M-Pesa, кенійці в основному переказували кошти рейсовими автобусами, оскільки банківське і поштове покриття недостатньо розгалужені. Це був найдешевший, проте не самий безпечний спосіб передачі коштів.

Withdraw Cash — будь-який з 150 тисяч агентів Safaricom видасть вам готівку, якщо ви захочете зняти її зі свого рахунку. Процес займає 1—2 хвилини, а агенти знаходяться практично скрізь.

Buy Airtime — дає можливість купувати голосовий або інтернет-трафік для себе або для іншого абонента Safaricom.

Loans and Savings — система мікрокредитування та заощаджень. Кредит видається миттєво. Його сума визначається рухом коштів по мобільному рахунку. Чим більший рух коштів по рахунку, тим більшу суму можливо отримати в кредит.

Lipa на M-Pesa — система оплати, завдяки якій можна розрахуватись у будь-якому магазині, кіоску, ресторані, заправці тощо.

Як бачимо, функціонал M-Pesa повністю покриває базові потреби у фінансових операціях пересічного населення — можливість розрахунків, грошових переказів, мікрокредитів та зберігання коштів. Такий спектр послуг достатній для того, щоб пересічний громадянин не звертався до банку взагалі.

Компанія Safaricom, оператор M-Pesa, стала флагманом кенійської економіки. Багато хто з економістів, які бачили, як M-Pesa розвивалась в Кенії, і який вона дала ефект на еконо-

міку, оптимістично прогнозували, що такі системи чарівний інструмент, який подолає бідність. Однак в інших країнах він не всюди так ефективно спрацював, як у Кенії. Успіх впровадження такого роду альтернативних фінансових систем, багато в чому залежить від правильного виявлення пробілів у фінансовому обслуговуванні потенційних клієнтів, адаптації під місцевий ринок, а також вибору правильної стратегії просування продукту.

Сьогодні, коли M-Pesa стала універсальним платіжним засобом, який використовує практично все доросле населення Кенії, здається, що не так уже й важко було привчити кенійців до цього сервісу. Проте справа далеко не така легка як здається на перший погляд — привчити до віртуальних грошей людей, котрі взагалі не знали нічого іншого крім паперових грошей і металевих монет. Звичайно, в Кенії на той час існували платіжні картки, проте ними користувались менше 10% населення, переважно освічені і заможні жителі великих міст. За таких умов успіх нового сервісу був далеко не однозначним. Під час запуску будь-якого продукту чи сервісу важливо визначитись з цільовою аудиторією. Потрібно вибрати найбільш перспективні сегменти споживачів і уже на них зфокусувати свої зусилля. Це класика маркетингу. Однак, як показала практика, у випадку мобільних грошей, у цього правила бувають винятки.

Коли Safaricom запускала M-Pesa, була дуже велика спокуса сконцентрувати свої зусилля на сегменті так званих мікропідприємців, тих, які надто дрібні, щоб їх бізнес був цікавий традиційним банкам. Цей сегмент був надзвичайно привабливий для Safaricom. По-перше, тому що у них є гроші, по-друге, є потреба ці гроші постійно відправляти чи отримувати в процесі ведення бізнесу, і, по-третє, у них, як правило, немає банківських рахунків. Крім того, цей сегмент населення відносно освічений і відкритий до нового.

Проте Safaricom пішла проти такої логіки. Замість залучати дрібних підприємців, було прийняте рішення просувати M-Pesa одразу у всіх верствах населення і у всіх регіонах країни. 70% населення Кенії досі проживають у сільській місцевості і заробляють не більше 100 доларів на місяць, генеруючи при цьому всього лише 13% прибутку Safaricom. Так в чому ж був сенс просувати новий сервіс серед бідних селян? Суть полягає в тому, що в Кенії, як в принципі на всьому Африканському континенті загалом, основний потік грошових переказів здійснюється між містом і селом. Дрібні

підприємці — це переважно вихідці з сіл, так звані "заробітчани" або сезонні робітники, які заробляють кошти в містах і надсилають своїм членам сім'ї та родичам в села. Саме тому для того щоб змінити звички підприємців у відправці коштів, потрібно змінювати і звички отримувачів, більш консервативного сільського населення. Це логіка розвитку соціальної мережі. Є більш активні учасники, є більш пасивні. Але для того щоб соціальна мережа зростала і розвивалась, щоб набрала критичну масу користувачів, потрібно залучати і тих і інших. Розробники M-Pesa спеціально розробили інтерфейс з мінімальною кількістю слів, щоб навіть малограмотні користувачі могли в ньому розібратись. В Африці, особливо в сільській місцевості, доволі багато людей, які або взагалі не вміють читати, або знають тільки певні ключові слова. Це запобігло ситуаціям, коли малограмотні селяни не змогли самостійно розібратись з сервісом, і таким чином не створювало зайвих перешкод у прийнятті сервісу. Критичним моментом інтерфейсу виявилось підтвердження транзакції. Для користувачів, які все життя звикли мати справу з готівкою, дуже важливим був доказ того, що їх кошти не зникнуть і не загубляться — потрібне просте і миттєве підтвердження, яке можна використовувати як доказ оплати. Протягом 30 секунд після здійснення операції, користувач отримує sms з інформацією про те, скільки, кому і коли було відправлено коштів. Кожна транзакція має індивідуальний номер, тож за необхідності її можна легко відслідкувати. Крім того, дуже багато зусиль і коштів було вкладено в національну рекламну кампанію, метою якої було пояснити, як працює M-Pesa. На кожному торговельно-точку, не важливо що це — маленька кав'ярня, СТО чи магазинчик, вивішували офіційний список тарифів, щоб люди точно знали скільки вони мають заплатити за переказ певної суми коштів. Однак самим дієвим способом виявилось просто збільшення числа агентів, якими дуже часто ставали продавці даних торговельно-точок.

Доволі вдалим рішенням стало також позиціонування M-Pesa як "безпечний спосіб зберегти свої кошти". Досить велика кількість міського населення Кенії проживає в трущобах, де ситуація з безпекою та криміногенною обстановкою досить складна. Зберегти готівку досить складно, її з великою вірогідністю можуть вкрасти. А якщо покласти готівку на мобільний рахунок, то вкрасти її буде більш проблематично, тому використання M-Pesa в якості "мобільного гаманця" отримало широке розповсюдження.

Створення M-Pesa у 2007 році різко змінило ринок переказів коштів у Кенії. Менш ніж за два роки від моменту створення, M-Pesa стала провідною системою переказів на території країни. Поява M-Pesa, як домінуючої системи переказів коштів, практично виключила використання поштових переказів, автобусних компаній як способу передачі готівки, а також банків та Western Union з MoneyGram. Згідно з дозволами Центрального банку Кенії ліміт транзакцій в M-Pesa складає максимум 35 тисяч кенійських шилінгів, що трохи більше 300 доларів США, тоді, як ліміти транзакцій Western Union та MoneyGram перевищують 500 тисяч кенійських шилінгів, тобто більше 4500 доларів. Тому Western Union та MoneyGram різко знизили свої тарифи на суми переказів до 35 тисяч кенійських шилінгів, в той час, як тарифи на переказ коштів, що більше цієї суми практично не змінилися. Але ця стратегія не є надто успішною. Дрібні перекази, яких основна маса, ідуть через M-Pesa. Через Western Union та MoneyGram здійснюється перекази на великі суми, їх не так вже й багато.

До появи M-Pesa в Кенії відносно активно розвивались Visa і Mastercard. Тепер їх ріст значно уповільнився, фактично відбувається зростання карт тільки в преміальному сегменті. Більшість населення користується мобільними грошима і не бачить для себе необхідності в банківських картах. Кенійські банки фактично пропали появу мобільних грошей.

Звичайно, старих гравців на фінансовому ринку Кенії така ситуація не влаштувала, крім спроб демпінгу Western Union та MoneyGram, банки взагалі лобювали закриття M-Pesa. Як писала газета "Nairobi Star", у грудні 2008 року [3], успіх M-Pesa представляє реальну загрозу "великій четвірці" банків Кенії, які в сумі мають 3 млн рахунків, у той час як M-Pesa має більше ніж 15 млн клієнтів. Тобто охоплення клієнтів у M-Pesa приблизно в 5 разів більше ніж у чотирьох найбільших банків Кенії разом узятих. Успіх M-Pesa передусім полягає в тому, що вона змогла проникнути і задовольнити потреби там, де цього не змогли зробити традиційні банки. Системи на зразок M-Pesa, які знаходяться в онлайн, не потребують особливих умов, на відміну від традиційних відділень і можуть бути доступними для клієнта будь-де і будь-коли, що особливо важливо для здійснення фінансових операцій в кенійських домогосподарствах. Як справедливо відмітила "The Economist", кенійський M-Pesa, ймовірно сама дивовижна історія успіху мобільного банкінгу в країні, що розвивається [4].

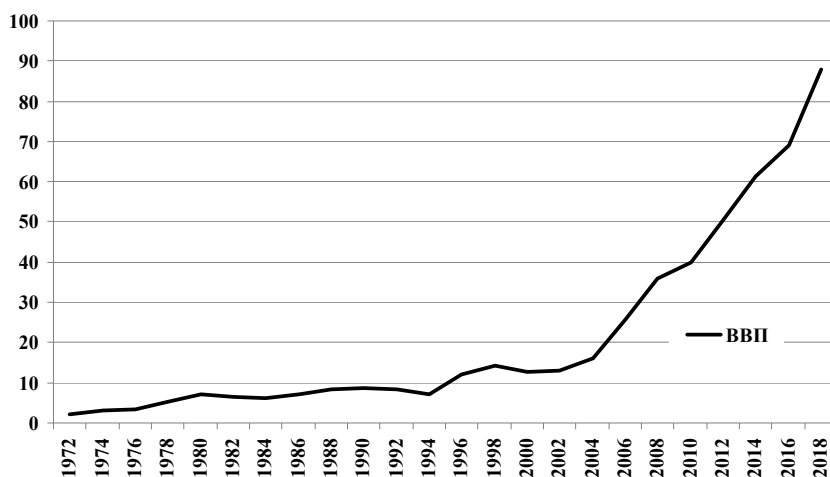


Рис. 1. Динаміка зростання ВВП Кенії, млрд \$

Джерело [2].

М-Pesa продовжувала рости по експоненті і стрімко завойовувати позиції на фінансовому ринку, потісняючи своїх конкурентів. У підсумку гравці фінансового ринку прийняли єдине правильне для себе рішення — почати співпрацювати з М-Pesa. Наприклад, Western Union стає партнером М-Pesa по міжнародним грошовим переказам. Відповідно, у мігрантів з'явилась можливість відправляти з-закордону своїм близьким кошти через Western Union, які зараховувались одразу на рахунки М-Pesa отримувачів. Мережа банкоматів PesaPoint дозволяє користувачам М-Pesa знімати готівку в будь-якому з них.

Поява М-Pesa підвищила ефективність банківської системи Кенії, оскільки змусила банки модернізувати свої продукти, стати більш доступними для населення як у ціновому, так і в технічному плані.

М-Pesa фактично виступає заміною банків там, де є потреба у фінансових послугах, але куди банки не поспішали заходити. Все ще достатньо низький рівень проникнення фінансових послуг, створює великий потенціал для подальшого розвитку М-Pesa, а також інших альтернативних платіжних систем, які можуть з'явитись на цьому ринку.

М-Pesa далеко не єдина платіжна система, яка відбирає доходи від платежів у традиційних банків. Чим більше відбувається проникнення інтернету, мобільних технологій та розвиток он-лайн торгівлі, тим більше з'являється такого роду альтернатив платіжним системам традиційного банкінгу.

Крім того, попри те, що всі, такого роду альтернативні платіжні системи, активно відбирають дохід у банків, практично жодна з них тим не обходиться без банків. Хоча банкам це не

сильно допомагає. Банки переважно грають роль своєрідних шлюзів для введення готівки в систему, або її виведення, а також роль хранителя коштів.

Стара банківська модель з дорогими філіями і обширною інфраструктурою не життєздатна в районах з бідним населенням, але варіант мобільного банкінгу може стати досить прибутковим сегментом.

Банківське обслуговування малозабезпечених верств населення стає економічно доцільним і вигідним не через мережу відділень і банкоматів а через мобільні телефони. З огляду на те, що відбувається підвищений попит на банківські послуги з боку малозабезпечених верств населення, і з огляду на те, що вони можуть бути платоспроможними клієнтами, варто працювати у напрямку заповнення пробілів банківської системи альтернативними фінансовими технологіями, продуктами і послугами.

Як конкретно система М-Pesa вплинула на звичайних жителів? М-Pesa перевернула уявлення про традиційну торгівлю місцевих жителів. Раніше розрахунки в торгівлі відбувались тільки готівкою. Приміром, у регіонах, де основний заробіток це рибний промисел, щоб продати добуту чоловіками рибу, жінки змушені були діставатись до ринку найближчого міста, витрачаючи на дорогу кошти і час, маючи змогу взяти з собою на ринок одну, максимум дві корзини з рибою. Тепер товар на ринок відправляють автобусом, а плату за нього отримують на мобільний гаманець, при цьому маючи змогу відправити не одну-дві корзини риби, а стільки скільки є в наявності, адже вони тепер не змушені самотужки доставляти її на ринок.

Поєднання зростання відсотку проникнення мобільних телефонів серед кенійського населення та поява інструменту, який дає можливість миттєво, надійно і недорого переказувати кошти, призводить до змін в організації господарської діяльності та сімейних відносинах. Ще якесь десятиліття до того, члени родини в різних районах Кенії мали дуже обмежені можливості спілкування, і зі ще більшими труднощами вони зіштовхувались при відправці або отриманні грошових переказів. З появою M-Pesa ситуація змінилась. M-Pesa використовується кенійцями не тільки, як інструмент переказу коштів, а як і інструмент збереження та заощаджень, як альтернатива банківським поточним та депозитним рахункам. Можливість миттєво і дешево здійснювати розрахунки завдяки M-Pesa, сприяє збільшенню грошового обороту між громадами та фізичними особами, і відповідно впливає на зростання і розвиток малого бізнесу.

Крім впливу безпосередньо на економічну діяльність шляхом доступу до коштів, M-Pesa впливає на рівень заощаджень у країні. Згідно з дослідженнями інституту SIT, тепер у сімей з'явилися певні заощадження, і тепер вони можуть дозволити собі робити довгострокові інвестиції для того щоб побудувати собі будинок, або відправити дітей в кращу школу.

Збільшення зайнятості сільського населення також відбулось завдяки M-Pesa - збільшуються потоки ресурсів, які спрямовуються на землеробство і створюють підвищення попиту на робочу силу та збільшення рівня зайнятості. Вплив M-Pesa на розвиток економіки Кенії найбільш красномовно показує динаміка росту ВВП Кенії на рисунку 1.

У 2006 році, за рік до появи M-Pesa, ВВП країни складав 25,83 млрд доларів США, а станом на 2018 рік ВВП уже складав 87,91 млрд доларів США [2]. Такою динамікою росту ВВП за даний період можуть похвалитись лише кілька країн Африканського континенту. Звичайно такий ріст ВВП відбувся не тільки завдяки M-Pesa, для цього було декілька факторів, проте M-Pesa була одним з локомотивів.

Окремо слід зауважити на тому, що надання можливості бідному сільському населенню подолати бідність, також служить стримуючим фактором відтоку сільського населення в міста, які вже страждають від перенаселення [5]. Фінансова інклюзія дозволяє бідним сільським місцевостям ефективніше вести господарство і відповідно знизити рівень бідності цих районів.

Фінансова інклюзія в Кенії сприяє досягненню декількох цілей ООН щодо сталого розвитку [6]:

- зменшення голоду і рівня бідності
- покращення балансу сільського і міського населення
- покращення гендерної рівності.

Тому не дивно, що сприяння фінансовій інклюзії в країнах, що розвиваються, все більше привертає увагу науковців. За даними індикаторів розвитку від Світового банку [7], у 2015 році 36,1% населення Кенії було бідним. За оцінками ООН, організації з питань продовольства та сільського господарства (FAO), 80% населення отримують засоби для існування переважно від ведення сільськогосподарської діяльності [8].

Така висока залежність від сільського господарства часто стає фактором фінансової нестабільності серед сільського населення, це означає, що екстрені грошові перекази від родичів, які живуть у місті, мають дуже важливе значення.

ВИСНОВКИ

Успіх M-Pesa в Кенії є дуже показовим, проте не єдиним прикладом компаній у галузі фінтех, чия поява вплинула на архітектуру локального фінансового ринку, змінила спосіб ведення розрахунків та здійснила вплив на економіку країни. Крім того, ми бачимо, як фінансова інклюзія здатна вплинути на підвищення добробуту найбільш вразливих верств населення. Окреме явище — це поступове перетікання транзакційних доходів від банків до компаній галузі фінтех. Кейс M-Pesa показує нам потенційні варіанти розвитку фінансової системи, і головне, як такого роду фінансові компанії, через підвищення рівня фінансової інклюзії, можуть бути використані в арсеналі боротьби з бідністю в світі.

Література:

1. <https://globalindex.worldbank.org/>
2. Дані Всесвітнього банку, ресурс Public Data: URL: https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_mkt_p_cd&idim=country:KEN:UGA:T-ZA&hl=uk&dl=uk#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nslm=h&met_y=ny_gdp_mkt_p_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=world&idim=country:KEN&ifdim=world&hl=uk&dl=uk&ind=false
3. Big Banks in Plot to Kill M-Pesa // Nairobi Star. 2008. 23 December.
4. The Economist. 2009. 26 September.

5. Gulyani, S.; Talukdar, D.; Bassett, E.M. A Sharing Economy? Unpacking Demand and Living Conditions in the Urban Housing Market in Kenya. *World Dev.* 2018, 109, 57—72.

6. United Nations. Sustainable Development Goals. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>

7. World Bank. World Development Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC?locations=KE>

8. Food and Agriculture Organization (FAO). Kenya at a Glance. <http://www.fao.org/kenya/fao-in-kenya/kenya-at-a-glance/en/>

9. 'Upliftment', friends and finance: everyday exchange repertoires and mobile money transfer in Kenya — Susan Johnson. URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-modern-african-studies/article/upliftment-friends-and-finance-everyday-exchange-repertoires-and-mobile-money-transfer-in-kenya/F84CFBC1BAF94EEE8498E33F2F1EB671>

10. Exploring the usage and impact of "transformational" mobile financial services: the case of M-PESA in Kenya — Olga Morawczynski. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17531050903273768>

11. Стан та тенденції розвитку сучасного підприємства: монографія / За ред. Д.Е.Н. Проф. М.П. Денисенко. — К.: ТОВ "ДСК-центр", 2019. — 464 с.

7. World Bank, "World Development Indicators", available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.NAHC?locations=KE> (Accessed 10 May 2020).

8. Food and Agriculture Organization (FAO) (2020), "Kenya at a Glance", available at: <http://www.fao.org/kenya/fao-in-kenya/kenya-at-a-glance/en/> (Accessed 10 May 2020).

9. Johnson, S. (2018), "Upliftment', friends and finance: everyday exchange repertoires and mobile money transfer in Kenya", available at: <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-modern-african-studies/article/upliftment-friends-and-finance-everyday-exchange-repertoires-and-mobile-money-transfer-in-kenya/F84CFBC1BAF94EEE8498E33F2F1EB671> (Accessed 10 May 2020).

10. Morawczynski, O. (2009), "Exploring the usage and impact of "transformational" mobile financial services: the case of M-PESA in Kenya", available at: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17531050903273768> (Accessed 10 May 2020).

11. Denysenko, M.P. (2019), *Stan ta tendentsii rozvytku suchasnoho pidpriemstva [The state and trends of modern enterprise]*, TOV "DSK-tsentr", Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2020 р.

References:

1. World Bank (2017), "The Global Findex database", available at: <https://globalindex.worldbank.org/> (Accessed 10 May 2020).

2. Public Data (2020), available at: https://www.google.com/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_mktp_cd&idim=country:KEN:UGA:TZA&hl=uk&dl=uk#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=ny_gdp_mktp_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=world&idim=country:KEN&ifdim=world&hl=uk&dl=uk&ind=false (Accessed 10 May 2020).

3. Mbugua, J. (2008), "Big Banks in Plot to Kill M-Pesa", *Nairobi Star*, vol. 23.12.

4. *The Economist* (2009), available at: <https://www.economist.com/printedition/2009-09-26> (Accessed 10 May 2020).

5. Gulyani, S. Talukdar, D. and Bassett, E.M. (2018), "A Sharing Economy? Unpacking Demand and Living Conditions", *Urban Housing Market in Kenya*. *World Dev.*, vol. 109, pp. 57—72.

6. United Nations. (2020), "Sustainable Development Goals", available at: <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300> (Accessed 10 May 2020).

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б») Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73