

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНТЕХ-КОМПАНИЙ БЕЛАРУСИ

Т. В. Зеленков

*Белорусский государственный университет, пр. Независимости, 4,
220030, г. Минск, Беларусь, RANTbE@proton.me
Научный руководитель – Т. В. Прохорова, кандидат экономических наук, доцент*

В данной статье исследуются направления и перспективы развития компаний, связанных с финансовыми технологиями. На основе проведенного исследования автор сфокусировался на стремлении к осуществлению сделок слияния-поглощения, развитии платежных продуктов и продуктов в сферах страхования и устойчивого развития.

Ключевые слова: финтех; M&A-сделки; стартапы; финансовые инновации; стратегии диверсификации.

Рынок финансовых услуг является одним из ключевых элементов, определяющих устойчивость мировой экономики и стабильность работы секторов национальной экономики. В связи с этим цифровизации финансовых услуг уделяется особенно пристальное внимание в ходе цифровой трансформации общества, растёт важность этого направления для каждого потребителя. Целью данной статьи является оценка состояния развития финтех-рынка, выявление наиболее перспективных направлений инвестирования для развития финтех-компаний Беларуси.

Двигателем прогресса в XXI веке являются инновации, сфера финансов не исключение. Макроэкономическая нестабильность в США, вызванная в последние годы ростом и продолжительным сохранением на высоких отметках инфляции, повлекла за собой снижение стоимости компаний, привела к отрицательной динамике показателей выручки и прибыли. Однако организации, входящие в индекс крупнейших финтех-компаний от F-Prime Capital, продолжают наращивать финансовый потенциал. Совокупная выручка таких компаний выросла со 136 млрд долл. США в 2021 г. до 155 млрд долл. США за 2023 г. [1].

Финтех-компании вносят существенный вклад в развитие белорусской экономики. Беларусбанк вводит инновации для корпоративных клиентов, Белагропромбанк запустил мобильное приложение FinTeam, Альфа-Банк и Сбербанк внедряют в свои продукты искусственный интеллект. Крупные инвесторы из России и Китая проявляют интерес к майнингу криптовалют. Безусловно, в Беларуси появляются новые стартапы, однако они сталкиваются с рядом проблем. Развиваться мешают несколько факторов:

- перенасыщение конкурентных ниш: со временем конкурентные сферы становятся непривлекательными для входа новых игроков;

- узость внутреннего рынка: стартапам сложно искать инвесторов, в результате на национальном рынке активно работает 25 % стартапов;
- санкции затруднили многим компаниям доступ к иностранному капиталу, за счет чего у стартапов снизилась выручка;
- угрозы информационной безопасности из-за роста количества киберпреступлений, разнообразия мошеннических схем, увеличения количества пользователей с разным уровнем компьютерной грамотности.

Одним из главных рисков, стоящих перед FinTech-индустрией, являются угрозы кибербезопасности. Поэтому крупнейшие компании, связанные с финансовыми технологиями, направляют максимум усилий на обеспечение безопасности для своих клиентов: в конце прошлого года Герман Греф, председатель правления ПАО «Сбербанк России», заявил, что банк предотвращает 99,6 % всех случаев мошенничества. В 2023 году СберБанк не дал украсть мошенникам больше 20 млн. долл. США, а стало возможным это благодаря собственной антифрод-платформе [2].

Для регулярного и результативного внедрения инноваций организациям необходимо выстроить такую систему менеджмента, которая будет благоприятствовать новым технологиям и максимизировать позитивный эффект. Для этого целесообразно выполнить переход на управление, реализуя концепцию, базирующуюся на интеграции данных во все бизнес-процессы.

В контексте рассмотрения стратегий развития финтех-компаний с белорусскими корнями важно изучить сделки слияния и поглощения (англ. mergers and acquisitions, M&A), которые представляют процесс объединения активов двух компаний. Примеры крупных M&A сделок: поглощение «Сантой» «Виталюра»; EPAM Systems и «Рексофт»; Zubr Capital вложил 13 млн. долл. США в Ogo; Виктор и Владимир Кислые продали Wargaming Group Малику Хатажаеву и «Лесте» и др.

Несмотря на то, что драйвером большинства описанных выше сделок стала геополитическая нестабильность, стартапы часто выбирают стратегию разработки продукта под конкретную компанию, чтобы объединиться с ней. Особенно хорошо такой путь зарекомендовал себя в России, так как там много крупных холдингов (Яндекс, Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк, Softline, Иннотех, МТС и другие), регулярно покупающих мелкие компании. За 2023 год в России совершено 536 сделок на сумму 50 млрд. долларов США, что стало максимальным показателем с 2019 г. [3].

Стратегии M&A-сделок могут быть разными:

- вертикальная интеграция – приобретение компании, которая увеличивает контроль над этапами цепи создания стоимости;

- горизонтальная интеграция, например, для расширения ассортимента новым продуктом. Так компания МТС в рамках развития экосистемы приобрела VisionLabs, Bartello и др.;

- конгломератные сделки, которые нужны для диверсификации рисков, развития новых направлений для компании, масштабирования. По этому сценарию Softline купил Value Point Systems, DigiTech и Saga Group.

Для самостоятельного развития на рынке необходим качественный бизнес-анализ. Ниже представлена статистика по общей глобальной финансовой активности (венчурный капитал + прямые инвестиции + M&A-сделки) в 2020–2023 гг. по секторам (рис. 1) [4].

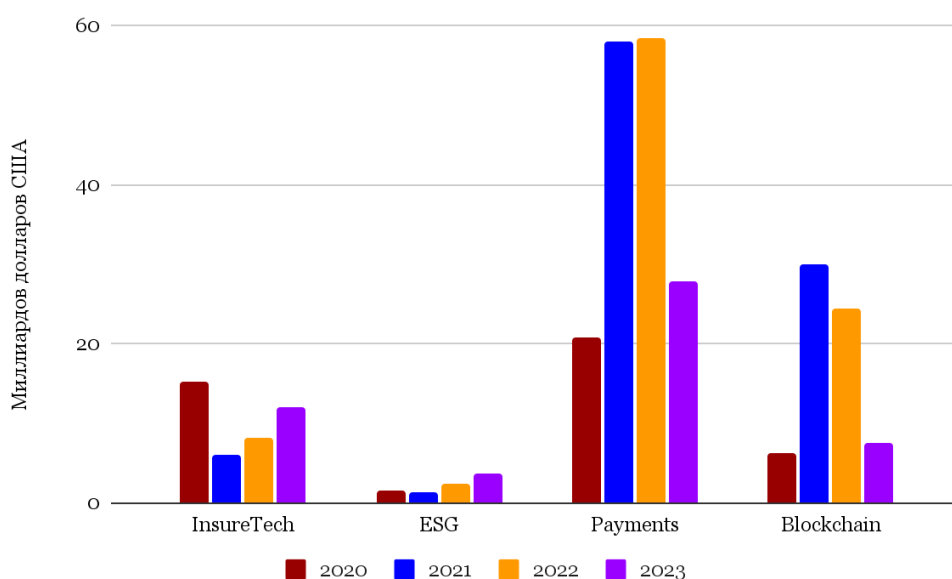


Рис. 1. Объем сделок за 2020–2023 годы по секторам

Следует изучить направления финансовых технологий, перспективные для инвестирования. Прежде всего, это платежные продукты. В 2021 и 2022 годах большой интерес со стороны крупного капитала был направлен на блокчейн, однако, как и в случае с платежными продуктами, в 2023 году объем финансирования этих областей уменьшился больше чем вдвое. В отличие от продуктов в сферах страхования и (ESG): объемы финансирования пока несопоставимы с платежными продуктами, однако более репрезентативным показателем являются темпы роста.

Феликс Хачатрян: IT-предприниматель, инвестор и руководитель «Неотех» считает, что к 2027 году сегмент банковских переводов и бесконтактных платежей будет расти интенсивнее, чем сегмент платежных карт. А главным критерием успеха финтех-компаний он считает следую-

щее: «людям нужны решения, которые позволят им лишний раз не встречаться с другими людьми, не тратить время и не выходить из дома в плохую погоду» [6]. Исследование целевой аудитории финтех-компаний показало, что пользователи, в первую очередь, ценят удобство и оперативность в предоставлении услуг. Кроме того, пользователи придают большое значение доступности услуг (рис. 2) [5].

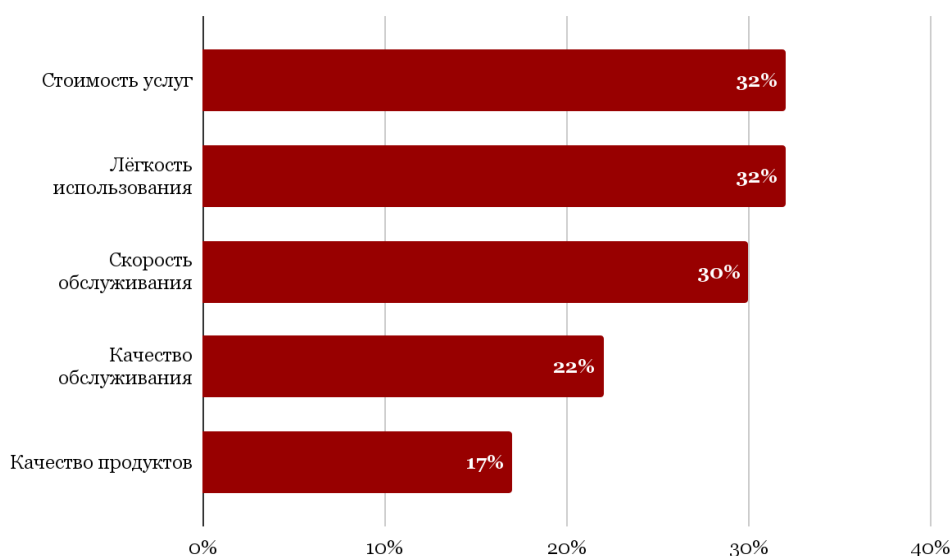


Рис. 2. Мотивы использования продуктов финтех-компаний

Также важно оценить возможности привлечения инвестиций. Статистические показатели по венчурному финансированию в сфере финансовых технологий в объемах сделок за 2020–2023 гг. свидетельствуют, что наиболее благоприятный инвестиционный климат в США. Однако, высокую динамику показывают африканские страны: темпы роста объема инвестиций большие, а сам объем уже превысил объем финансирования проектов в Европе и практически на 40 % выше объема финансирования в Азии. Это говорит о растущем интересе инвесторов со всего мира к продуктам, нацеленным на рынок Африки. На территории Беларуси, России и Казахстана венчурные инвесторы тоже работают также достаточно активно.

Анализируя деятельность крупных финтех-компаний стоит обратить внимание на популярный оценочный мультипликатор EV/LTM, который показывает отношение капитализации бизнеса к его доходу за последний год. Из показателей мультипликатора, подготовленного венчурным фондом F-Prime, видно, что наибольшей маржинальности своих услуг удалось достичь EverQuote (InsureTech), Payoneer (онлайн-платежи), Coinbase (торговля цифровыми валютами, blockchain), Stone (e-commerce), Xero (e-commerce).

При этом важно смотреть и на соотношение EV/LTM: чем оно выше, тем сильнее компания переоценена. Зачастую оценка компании считается справедливой, если мультипликатор EV/LTM не превышает 3-5 единиц, из изученных автором 4 компаний в эти рамки входят EverQuote, Payoneer Stone (e-commerce), а также менее маржинальные PayPal (онлайн-платежи), Virtu Financial (инвестиции), SoFi (e-commerce), Square (e-commerce) и другие. Это позволяет предположить, что сектор, в котором работают эти компании, пока что не привлек большого внимания со стороны инвесторов, а потенциал у них большой.

Уровень ИТ-компетенций пользователей постоянно повышается, большинство клиентов финтех-компаний отмечают улучшенные версии финансовых продуктов от действительно революционных решений. Современные пользователи хотят получить максимум решений, объединенных в экосистему. На белорусском рынке высокие результаты показывает платформа Dzengi.com, дающая клиентам доступ к инвестициям в токенизированные активы.

С каждым годом правовое регулирование становится все более благоприятным для финтех-стартапов, в частности об этом свидетельствуют появление указов Президента от 14.02.2022 № 48 «О реестре адресов (идентификаторов) виртуальных кошельков и особенностях оборота криптовалюты», от 02.12.2022 № 462 «Об особенностях осуществления расчетов», изменения в Законе Республики Беларусь от 19.04.2022 № 164-З «О платежных системах и платежных услугах» и другие.

Таким образом, у белорусских финтех-компаний большое будущее, как на территории Беларуси, так и на зарубежных рынках. Исследование показывает, что эффективнее всего будут развиваться сферы бесконтактных платежей и P2P-сделок. Также высокую маржинальность показывают технологии, которые дают пользователям доступ к инвестициям в финансовые инструменты. Исследование стратегий развития финтех-компаний позволяет предположить, что среди крупных компаний наибольшую востребованность имеет стратегия вертикальной интеграции со стартапами: она позволяет стать компаниями полного цикла и усовершенствовать традиционные способы предоставления услуг, что повышает ее конкурентоспособность.

Библиографические ссылки

1. Fintech Index Overview [Электронный ресурс] // F-Prime: State of FinTech. URL: fintechindex.fprimecapital.com/wp-content/uploads/2024/02/State-of-FintechReport (дата обращения 06.04.2024).

2. Сбер предотвращает 99,6% случаев мошенничества [Электронный ресурс] // Онлайн-журнал «Банковское обозрение». URL: bosfera.ru/press-release/sberpredotvrashchaet-996-sluchaev-moshennichestva (дата обращения 06.04.2024).

3. Объемы сделок М&А бьют рекорды [Электронный ресурс] // ИД «Коммерсантъ». URL: kommersant.ru/doc/6509519 (дата обращения 06.04.2024).
4. Глобальный анализ финансирования финтеха [Электронный ресурс] // KPMG: Pulse of FinTech. URL: assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2024/02/pulse-of-fintech-h2-2023.pdf (дата обращения 06.04.2024).
5. Europe fintech opportunity [Электронный ресурс] // McKinsey&Company: Europe's fintech opportunity. URL: mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/europe-fintech-opportunity (дата обращения 06.04.2024).
6. Кулецкий В. 6 перспективных направлений в финтехе для создания стартапа в 2023 году // Про бизнес. Минск, 2023.