



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

СТАРТАП-КАФЕ FINTECH

ИТОГИ МЕРОПРИЯТИЯ

Составлено на основе онлайн-опроса участников,
проведенного до мероприятия, и результатов дискуссии

ПРОФИЛЬ УЧАСТНИКОВ МЕРОПРИЯТИЯ

64% участников – **стартапы**

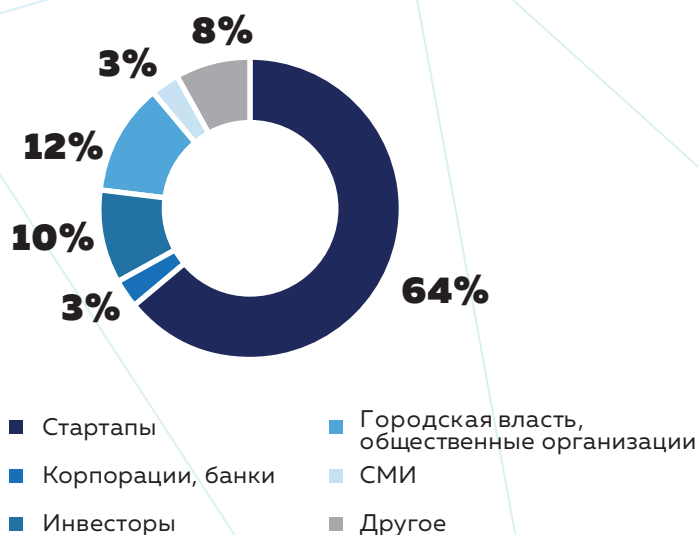
только **41%** участников относит себя к разработчикам **FinTech-решений**

55% компаний-участников – в возрасте до 5 лет

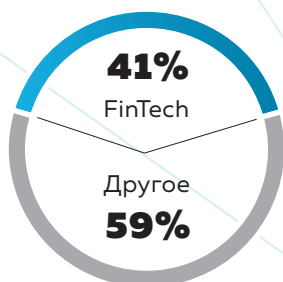
60% микрокомпании (менее 10 сотрудников)

50% компаний имеют стабильные продажи и динамичный рост

Типы игроков рынка



Распределение участников по сфере деятельности



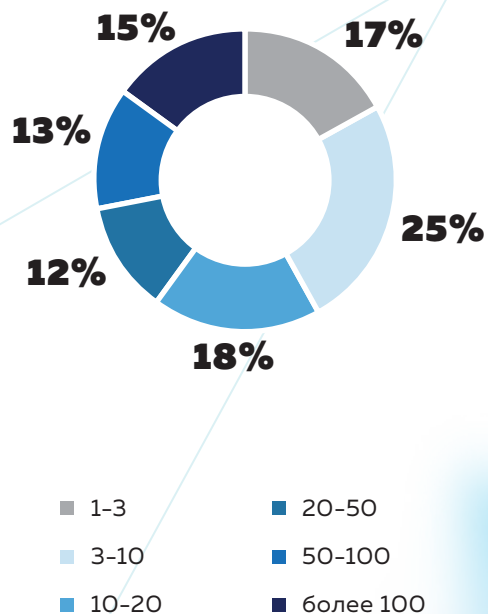
Другие распространенные сферы деятельности:

- 8%** Маркетинг и реклама
- 7%** Промышленность и индустрия 4.0
- 4%** RetailTech и E-commerce
- 4%** HealthTech

Распределение компаний-участников по возрасту



Распределение компаний-участников по размеру штата, чел.



ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Динамика развития в мире

За последние 5 лет глобальный объем венчурных инвестиций в FinTech-проекты вырос почти в 5 раз, достигнув отметки \$39,6 млрд в год.

Однако доля FinTech, по оценкам экспертов, в общем объеме инвестиций в мире уменьшается.

Мировые венчурные инвестиции в FinTech-проекты



Источник: EY, Global FinTech Adoption Index, 2019; CB Insights

Банки становятся экосистемными игроками

Банки становятся экосистемными игроками, растет их заинтересованность в сотрудничестве со стартапами. Более того, банки и корпорации сами в перспективе могут стать источниками новых спин-офф стартапов.



«Цифровые технологии уже стали главным драйвером роста финансового рынка. Россия на третьем месте в мире по проникновению финансовых технологий. Это создает новые предпосылки к развитию платформенных решений, созданию новых банковских продуктов, а также выходу на рынок нефинансовых игроков. В России для увеличения количества финансовых сервисов, построенных на базе ИТ, было принято решение перенять передовой мировой опыт. Важно объединяться в экосистемы и работать по открытым API, чтобы расширять ассортимент сервисов для клиентов».

Заур Бесолов, директор по развитию платежных решений Эвотор



«FinTech сам по себе как сегмент инвестиций в общем объеме уменьшается, потому что сами банки становятся инвесторами не только в финансовые технологии, но и в различные экосистемные истории (поэтому пути идут Сбербанк, ВТБ). Если раньше в мире FinTech занимал 25% от общего объема инвестиций, то сейчас только 13%. И этот тренд сохранится».

Арсений Даббах, партнер RB Partners, член совета директоров НАУРАН



«Наши банки находятся на достаточно высокой степени технологического развития (выше чем в Европе). Хотя нам, конечно, далеко до лидеров – азиатских стран, США, потому что в России не развит рынок M&A сделок и венчурный рынок. Недостаток инвестиций сдерживает конкуренцию со стороны стартапов, они стремятся взаимодействовать с крупными банками. И это большое преимущество. Так, например, ВТБ ставит амбициозные цели, для нас является важной развитие коллабораций со стартапами, это позволяет быстро выводить новые продукты на рынок».

Наталья Дегтярева, директор корпоративного акселератора ВТБ

Рынок ждет открытый API

Участники рынка с нетерпением ждут появления в России открытого API, где будут востребованы более глубокое партнерство и узкая специализация вместо покупки готовых или разработки собственных решений. Через открытое API банки открывают доступ к своим системам, и FinTech-компании могут присоединиться к банку через эту API-платформу, получив доступ к данным.

Принцип открытых API внедряют: ЕС, Великобритания, Австралия, США, Индия, Сингапур и другие страны.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СЕГМЕНТЫ РЫНКА FINTECH В РОССИИ

Перспективные сегменты рынка финансовых технологий в России
(по данным Центрального банка РФ)



ПЛАТЕЖИ И ПЕРЕВОДЫ

- сервисы онлайн-платежей
- сервисы онлайн-переводов
- P2P – обмен валют
- сервисы B2B-платежей и переводов
- облачные кассы
- смарт-терминалы
- сервисы массовых выплат



УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ

- робоэдвайзинг
- программы и приложения по финансовому планированию
- социальный трейдинг
- алгоритмическая биржевая торговля
- сервисы целевых накоплений



ФИНАНСИРОВАНИЕ

- P2P – потребительское кредитование
- P2P бизнес-кредитование
- краудфандинг



СТРАХОВАНИЕ

- P2P-страхование
- «умное» страхование

Источники: Центральный банк Российской Федерации, «Основные направления развития финансовых технологий на период 2018–2020 годов»; EY, «Курс на FinTech: перспективы развития рынка в России», 2018

Мнения участников дискуссии относительно наиболее перспективных рынков разделились. Одни говорили, что в ближайшей перспективе наибольший рост будет демонстрировать массовый сегмент (рынок B2C), другие, что активнее будет развиваться рынок B2B-решений для банков.



«Пользователи в России готовы для трансформации финансового сектора ... Компонент масс-маркета будет активно развиваться».

*Александр Шульгин, визионер,
инвестор, композитор*



«Стартапы будут идти через банки и работать на банки, так как активнее всего будет развиваться рынок B2B-решений».

*Арсений Даббах, партнер RB Partners,
член совета директоров НАУРАН*

ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ КЕЙСОВ* РОССИЙСКИХ FINTECH-КОМПАНИЙ



CLLOUD PAYMENTS

<https://cloudpayments.ru/>

Год создания: 2014 г.

Сервис интернет-эквайринга для любых онлайн-магазинов и сервисов с использованием банковских карт Visa, MasterCard, Maestro, Visa Electron, Мир. Позволяет производить онлайн-оплату без перехода на сторонний платежный шлюз, обрабатывает 54 валюты мира.

Стартап на 90% принадлежит группе «Тинькофф»: в 2017 г. банк выкупил 55% акций, а в 2019 г. увеличил долю в компании до 90%. У CloudPayments есть подразделения в Казахстане и Латвии. В 2019 г. компания вышла на рынок коммунальных платежей, приобретя стартап «Оплачу».

ЭВОТОР ЭВОТОР

<https://evotor.ru/>

Год создания: 2016 г.

Разработчик и производитель смарт-терминалов с удобным экраном, которые позволяют принимать любые виды платежей: наличными, по карте и смартфоном. В зависимости от модели могут быть использованы для курьерской доставки, в кафе / ресторанах, магазинах.

В 2019 г. совместно со «Сбербанком» запустил платформу для оптовых закупок продуктов «на полке» для юридических лиц. Реализует собственный проект – журнал о малом бизнесе «Жиза». Тестирует платформу экспресс-доставки товаров из «магазинов у дома» и в 2020 г. рассчитывает масштабировать проект в регионах, присоединив к нему до 150 тысяч магазинов.

SafeTech SAFETECH

<https://safe-tech.ru/content/>

Год создания: 2010 г.

Компания-разработчик инновационных решений для защиты систем дистанционного банкинга и электронного документооборота: считыватель смарт-карт с возможностью визуализации подписываемых данных; сервис электронной подписи в смартфоне для подтверждения совершенных операций; система создания электронной подписи при помощи смартфона и др.

Система активно используется рядом российских банков (Альфа-банк, ВТБ и др.).



SCANTOBUY

<https://scantobuy.ru/>

Год создания: 2018 г.

Сервис самостоятельного сканирования товаров, позволяющий составлять список покупок, контролировать их стоимость и производить оплату без очереди. Работает в формате мобильного приложения.

В 2019 г. сервис купил «Яндес.Маркет», сумма сделки не раскрывается. Сервис используется в супермаркетах «Пятерочка».

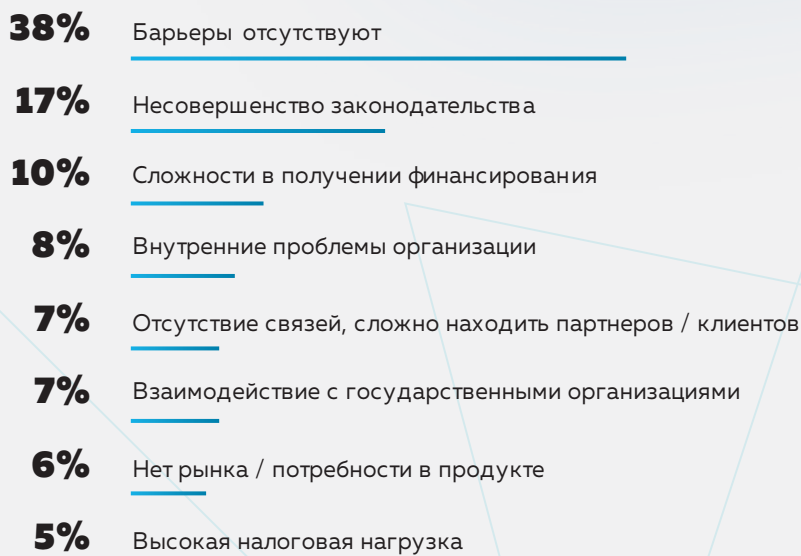
* Приведены кейсы, упоминавшиеся участниками дискуссии

БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ И ЗАПРОС НА ПОДДЕРЖКУ

Мы провели онлайн-опрос участников до мероприятия (150+ человек) о том, какие трудности мешают развитию их бизнеса и какая поддержка им необходима для успешного развития.

БАРЬЕРЫ РАЗВИТИЯ FINTECH-РЫНКА

Участники мероприятия в целом настроены оптимистично: почти 40% считают, что никакие барьеры и трудности не мешают развитию их бизнеса. Среди наиболее значимых барьеров выделяются несовершенство законодательства и низкий доступ к финансированию для развития бизнеса.



ВОСТРЕБОВАННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

Предсказуемо самыми популярными мерами поддержки, предлагаемыми участниками, стали финансовые меры. Почти четверть участников в поддержке не нуждаются или пока не понимают, чем государство могло бы помочь.



ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТРАСЛИ

Участники дискуссии считают, что **несовершенство законодательства является одним из наиболее значимых барьеров** развития FinTech-рынка, хотя при обсуждении данного вопроса мнения участников разделились. Одни считают, что необходимая нормативно-правовая база отсутствует, и это замедляет развитие бизнеса. Другие говорят о том, что существующие законы избыточны и усложняют бизнес-процессы.

Участники дискуссии приводят в пример Европу, где государство на уровне центрального банка обязывает открывать доступ к своим клиентам через API – директива PSD2. Это уже позволило вырасти нескольким единорогам на европейском рынке.

Участники рынка **заинтересованы в четких правилах игры** и понятном, соответствующем требованиям рынка законодательстве. В качестве одного из примеров регулирования было высказано предложение определить понятие FinTech.

”



«Законодательные инициативы есть, но законодатель «полез» туда, где без него и так справлялись».

Людмила Харитоновна, управляющий партнер «Зарцын и партнеры»



«Дайте регулирование, рынок уже дорос до состояния, когда всем участникам нужны четкие и понятные правила игры».

Алексей Петров, сооснователь и генеральный директор APIBank



ФИНАНСИРОВАНИЕ И ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК

Участники отмечают **недостаточный уровень развития венчурного рынка** в Москве. У инвесторов, которые могли бы стать драйверами в развитии стартапов, по мнению участников, «нулевая толерантность к риску»: они не хотят вкладываться без гарантий возврата средств.

Участниками отмечается **необходимость как прямой (инвестиции, гранты), так и непрямой финансовой поддержки.**

Среди не прямых мер поддержки назывались:

- Налоговые льготы. В качестве успешного кейса был приведен Израиль, в котором ставка для FinTech-компаний нулевая на первые 5 лет
- Льготные ставки по кредитам и льготные сроки их погашения
- Предоставление помещений в аренду по льготным ставкам
- Компенсация затрат (на наём персонала, патентование, регистрацию компании)

FINTECH: ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК МОСКВЫ В 2018-2019 ГГ.



* Учтены только сделки, данные о которых имеются в открытом доступе, с 2018 г. по июнь 2019 г.

Запрос к государству и городу от участников дискуссии – **поддержка и развитие культуры инвестирования.** В качестве одного из возможных инструментов упоминалось снижение рисков для инвесторов при вложениях в стартапы (по типу пилотного проекта в Фонде «Сколково» по возврату до 50% от общего объема инвестиций бизнес-ангелам, стартующего в этом году).



«У нас мало предпринимателей и немногие дорастают до зрелых стадий. В последние несколько лет венчурные инвестиции растут, но инвесторы идут в зрелые стадии. Основная проблема, что нет посевных денег».

Арсений Даббах, партнер RB Partners, член совета директоров НАУРАН



«Инвесторов много, но они не объединены в сообщество».

Сергей Четвериков, директор по работе с инвесторами краудинвестинговой площадки StartTrack

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА

СТАРТАПЫ И КРУПНЫЙ БИЗНЕС

Участники отмечали **низкий уровень взаимодействия между стартапами и крупными игроками** (корпорациями, банками). С одной стороны, стартапам не хватает личных связей и связей внутри отрасли, а с другой стороны – информации о потенциальных городских и корпоративных заказчиках. Кроме того, есть сложности в выходе на лиц, принимающих решения.

В качестве позитивного тренда был отмечен **рост интереса крупнейших российских банков к партнерству с технологическими компаниями и стартапами**.



«Стартапы исследуют новые рынки, проверяют гипотезы и ищут альтернативные решения для той или иной задачи. Такая экспертиза, безусловно, важна для крупных игроков рынка, и во многом они готовы поддерживать новые продукты. Ozon, например, дает возможности для развития МСБ в регионах за счет маркетплейса и платформы p2b-кредитования Ozon.Invest».

Олег Афанасьев,
руководитель продукта Ozon.Invest



«Стартапам, в первую очередь, нужны пилотные проекты с крупными корпоративными партнерами. Надо развивать в крупных корпоративных структурах культуру инноваций, помогать создавать «песочницы». В этом я вижу особую роль Агентства инноваций».

Антон Арнаутов,
генеральный директор Финтех Лаб

Акселерационные программы – пример инициатив крупного бизнеса по расширению участия в стартап-экосистеме



Акселератор ВТБ



Межбанковская акселерационная программа



Акселератор 500 Startups и Сбербанка

БИЗНЕС И ГОСУДАРСТВО

В качестве отдельной проблемы выделялось **взаимодействие с государственными организациями**. Участники онлайн-опроса отмечают высокий уровень бюрократии при взаимодействии с любыми государственными организациями и длительные сроки рассмотрения заявок (например, на участие в конкурсе или получение господдержки).

Ограничения доступа к рынку B2G для стартапов также связаны с необходимостью предоставления финансового обеспечения или банковской гарантии по госконтрактам. Участники **заинтересованы в сервисах, которые могут им помочь быстрее выходить на городских заказчиков**.

В качестве отдельных направлений поддержки назывались реализация пилотных проектов совместно с городом, расширение и упрощение системы государственного заказа.

Также участники отмечают важность **площадок для коммуникации** различного формата, которые могут им помочь:

- знакомиться с партнерами, инвесторами, заказчиками
- быть в курсе последних трендов в развитии рынка
- вдохновляться успешными кейсами коллег

РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ И КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

По мнению участников дискуссии, **для ускоренного развития FinTech-рынка важно развивать компетенции** (не только предпринимателей, но и инвесторов) **и культуру предпринимательства** в целом. Значимую роль в этом могли бы сыграть городские власти.

FinTech-стартаперам необходимо развивать бизнес-навыки (финансовые, юридические), а инвесторам – повышать квалификацию в сфере вложений, в т. ч. в финансовые технологии

Перспективным направлением видится **вовлечение в предпринимательство не молодежи, а состоявшихся профессионалов**, имеющих достаточно собственных ресурсов для развития стартапа.

Одним из инструментов развития компетенций, с одной стороны, и расширения воронки качественных FinTech-проектов, интересных для инвесторов, с другой, могли бы стать **инкубаторы для стартапов**. В создании подобных инкубаторов может участвовать в т.ч. город.

В рамках онлайн-опроса многие участники также отметили, что **нужно работать с информационным полем**. Они хотели бы узнавать как о новых сервисах и мерах поддержки, так и о перспективных направлениях развития рынка и перспективном спросе («что сейчас нужно разработать»).



«Не хватает предпринимателей в возрасте 40-45 лет, которые уже разбираются в бизнесе, вышли из корпоративного сектора и решили делать компании на свои деньги. В Москве таких мало».

Сергей Четвериков, директор по работе с инвесторами краудинвестинговой площадки StartTrack



«Если говорить о роли города и Агентства, нужно создавать больше инкубаторов и помогать выращивать стартапы ранней стадии».

Станислав Колесниченко, директор по развитию экосистемы ООО «Сколково – Венчурные инвестиции»



ЗАПРОСЫ К ГОСУДАРСТВУ И ГОРОДСКИМ ВЛАСТЯМ ОТ РЫНКА

1

Повышение количества качественных финтех-проектов, интересных для инвесторов

Возможные направления:

- Развитие инкубаторов для стартапов
- Развитие культуры предпринимательства, в т.ч. вовлечение в предпринимательскую деятельность состоявшихся профессионалов, имеющих достаточно собственных ресурсов для развития стартапа
- Развитие компетенций предпринимателей (финансовых, юридических)
- Информационная поддержка и продвижение

2

Развитие коллаборации между стартапами и крупными игроками

Возможные направления:

- Снижение рисков для корпораций во взаимодействии со стартапами
- Технологические песочницы, в которых можно отрабатывать новые решения с минимальным риском

3

Поддержка и развитие культуры инвестирования

Возможные направления:

- Повышение квалификации инвесторов (специализированные образовательные программы)
- Снижение рисков для инвесторов, вкладывающихся в стартапы

4

Совершенствование законодательства

Закрепление ключевых понятий в нормативно-правовом поле и облегчение условий ведения бизнеса. Разработка не только «запретительных», но и «разрешительных» нормативно-правовых актов

5

Непрямая финансовая поддержка стартапов

Возможные направления:

- Налоговые льготы (например, нулевая ставка НДС)
- Льготные ставки по кредитам и льготные сроки их погашения
- Предоставление помещений в аренду по льготным ставкам
- Компенсация затрат (на наём персонала, патентование, регистрацию компании)