

УДК 336.6

*Д. Д. Карпенко*

Московский государственный институт международных отношений (университет)  
МИД Российской Федерации, Москва, e-mail: DanilKarpenko1404@yandex.ru

## **ОПЫТ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЙ СЕГМЕНТА «РАСЧЁТЫ И ПЛАТЕЖИ» ПО ИМПЛЕМЕНТАЦИИ НОВЫХ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ**

**Ключевые слова:** цифровизация, финансы, блокчейн, криптовалюта, фиатные деньги.

Цифровая трансформация сегмента расчёты и платежи побудила многих участников рынка активно подстраиваться под меняющиеся тенденции, поэтому основополагающим условием развития бизнеса является цифровизация инфраструктуры, ускорение проводимых транзакций, удешевление услуг и создание более удобного интерфейса для клиентов. В статье описывается компания Stripe, которая предоставляет услуги цифровой расчетной инфраструктуры для цифрового платежного бизнеса. Stripe смогла выиграть от пандемии, так как бурный рост ее доходов произошел за 2020 год в связи с увеличением популярности онлайн-покупок. Компания построила партнерские отношения с рядом финтех-компаний, таких как Shopify, Wayflyer и TripActions, для создания финансовых продуктов, удобных для бизнеса. Stripe позволяет своим клиентам принимать платежи со всего мира, поддерживая различные способы оплаты. Успех компании подтверждается положительной динамикой основных финансовых показателей компании. Кроме того, объектом изучения также стала компания Revolut, которая предоставляет своим клиентам возможность осуществлять операции различного типа криптовалют с 25 фиатными валютами. Столь широкий спектр услуг и возможностей делают компанию одной из самых популярных на рынке расчетов и платежей не только внутри страны, но и за границей.

*D. D. Karpenko*

Moscow State Institute of International Relations (University)  
of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow,  
e-mail: DanilKarpenko1404@yandex.ru

## **THE EXPERIENCE OF SUCCESSFUL COMPANIES IN THE “SETTLEMENTS AND PAYMENTS” SEGMENT IN THE IMPLEMENTATION OF NEW DIGITAL SOLUTIONS**

**Keywords:** digitalization, finance, blockchain, cryptocurrency, fiat money.

The digital transformation of the settlements and payments segment has prompted many market participants to actively adapt to changing trends, so the fundamental condition for business development is the digitalization of infrastructure, the acceleration of transactions, the reduction in the cost of services and the creation of a more convenient interface for customers. The article describes Stripe, the company that provides digital checkout infrastructure services for the digital payment business. Stripe has been able to benefit from the pandemic as its revenue boomed in 2020 due to the increasing popularity of online shopping. The company has built partnerships with a number of fintech companies such as Shopify, Wayflyer and TripActions to create business-friendly financial products. Stripe allows its customers to accept payments from all over the world by supporting various payment methods. The success of the company is confirmed by the positive dynamics of the main financial indicators of the company. In addition, Revolut, which provides its customers with the opportunity to carry out transactions of various types of cryptocurrencies with 25 fiat currencies, also became the object of study. Such a wide range of services and opportunities make the company one of the most popular in the market of settlements and payments, not only within the country, but also abroad.

### **Введение**

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что процесс цифровизации затронул все сегменты экономики. Рынок расчетов и платежей переживает динамичное развитие, а компании, оперирующие в этом сегменте, предпринимают меры по модернизации своих традиционных бизнес-моде-

лей и расширению спектра предоставляемых услуг.

Активное использование новых финансовых цифровых технологий – это конкурентное преимущество, которое с большой вероятностью может стать катализатором роста компании и гарантом успешного бизнеса. Поэтому в настоящее время опыт

успешных компаний в этой сфере привлекает особое внимание.

Цель исследования – провести анализ цифровой трансформации компаний сегмента «расчёты и платежи» на примере конкретных компаний.

### Материалы и методы исследования

Для исследования опыта имплементации новых цифровых решений компаниями сегмента «расчёты и платежи», были использованы следующие материалы и методы:

1. Анализ статей и новостей о компаниях Stripe и ее партнерах в области финтех-технологий.

2. Изучение отзывов пользователей и экспертов о продуктах и услугах компании Stripe.

3. Интервью с представителями компаний-партнеров Stripe, которые уже успешно имплементировали ее цифровые решения в свои бизнес-процессы.

4. Сбор и анализ данных о доходах и росте компаний Stripe и Revolut за последние годы.

5. Анализ открытых отчетов и презентаций компании Stripe и Revolut о ее продуктах и стратегии развития.

### Результаты исследования и их обсуждение

В свете развития платёжной индустрии особое внимание стоит уделить компании Stripe, основанной в Сан-Франциско, предоставляющей услуги цифровой расчётной инфраструктуры для цифрового платёжного бизнеса.

Компания Stripe занимается выпуском софта, позволяющего осуществлять приём платежей со всего мира от различных пользователей при помощи использования встроенного кода [5]. Компания предоставила возможность многим участникам рынка принимать мгновенно оплату с кредитных карт и осуществлять переводы на свои счета в банках. Важной особенностью является поддержка практически всех известных и общепринятых способов оплаты, а именно Apple Pay, платежи при помощи кредитных карт, Ali Pay и многие другие.

Простота продукта – это одна из важнейших особенностей Stripe, потому что компания позволяет своим клиентам подключать программное обеспечение и начинать сразу же принимать платежи и переводы.

Stripe – это компания, которая одна из многих смогла значительно выиграть от пандемии, так как бурный рост её доходов произошёл за 2020 год в связи с увеличением популярности онлайн-покупок.

Stripe построила партнёрские отношения с рядом финтех-компаний, которые преуспели в своей деятельности, для создания финансовых продуктов, удобных для бизнеса:

1) Shopify – ведущая международная торговая компания, предоставляющая надежные инструменты для запуска, развития, продвижения и управления розничным бизнесом любого размера. С Shopify Balance продавцы могут управлять своими средствами, оплачивать счета и отслеживать расходы. Это дает им более легкий доступ к финансовым продуктам и больший контроль над своим бизнесом.

Финансовые услуги являются неотъемлемой частью ведения бизнеса, но большинство банковских услуг не предназначены для нужд независимых владельцев бизнеса. Поэтому Shopify Balance предлагает продавцам Shopify быстрый, простой и интегрированный способ управления своими средствами. Shopify Balance, основанный на платформе Stripe, предоставляет пользователям доступ к критически важным продуктам – и все это в Shopify.

2) Wayflyer – отличный пример платформы, использующей встроенные финансы. Wayflyer сотрудничает с брендами электронной коммерции по всему миру, чтобы предоставить им финансирование, необходимое для роста. По мере роста клиентской базы Wayflyer искал способ снизить стоимость предоставления финансирования своим клиентам, чтобы продолжать помогать масштабироваться тысячам стартапов в сфере электронной коммерции.

Wayflyer решила начать сотрудничество с Stripe, что позволило Wayflyer выпускать виртуальные карты и предоставлять своим клиентам удобный способ доступа к их средствам. Это позволяет им участвовать в обменном доходе от расходов по картам, которые они возвращают своим клиентам в качестве скидки на условиях их кредита. В свою очередь, клиенты могут использовать дополнительный капитал, который они сэкономили за счет снижения комиссии по кредиту для реинвестирования и развития своего бизнеса. Wayflyer также исполь-

зует Stripe Identity для проверки личности пользователей и предотвращения мошенничества, прежде чем предлагать и распределять средства через свои виртуальные карты.

На сегодняшний день Wayflyer смогла предоставить общий кредит в размере 700 млн долл. США за счет более чем 2100 торговых авансов наличными. Используя виртуальные карты Stripe Issuing, клиенты Wayflyer теперь могут получить немедленный доступ к необходимым им средствам. Руководители Wayflyer хотели партнера, который обслуживал несколько регионов, чтобы иметь возможность масштабирования в будущем. В Wayflyer уверены, что обширное международное присутствие Stripe поможет быстро и легко расширяться по мере выхода компании на новые рынки.

3) TripActions – это платформа, которая помогает предприятиям создавать, управлять и масштабировать свои программы корпоративных поездок и расходов. Компания в партнерстве с Stripe запустила TripActions Liquid свою программу виртуальных и физических карт, которая помогает управлять платежами и расходами на поездки.

После запуска успешной корпоративной платформы управления поездками в 2015 году TripActions стремилась расширить предложения для своих клиентов и новых пользователей. Компания решила создать современную альтернативу управлению расходами сотрудников по категориям командировок и другим и отказаться от концепции традиционных отчетов о расходах. TripActions Liquid – это решение для оплаты поездок и управления расходами с обновлением в режиме реального времени, а также это автоматизированная сверка расходов и отчетности, интеллектуальные физические и виртуальные карты со встроенными элементами управления. Для поддержки TripActions Liquid был выбран продукт Stripe Issuing, который позволяет компаниям создавать, управлять и распространять виртуальные и физические карты.

Сотрудничая с Stripe, компания TripActions смогла начать быстрое развитие своих продуктов: компания превратила свою идею в совершенно новую линейку продуктов всего за шесть месяцев. Еще одним преимуществом использования Stripe Issuing является доступ к динамическому контролю расходов и возможность авторизации в режиме реального времени при каждой оплате, что сэкономило компании ценное время

и ресурсы. Благодаря Stripe Issuing клиенты TripActions могут использовать те же функции и пользовательский интерфейс в 20 странах Европы, включая Францию, Германию, Испанию и Великобританию. Они увидели 50-процентный рост уровня внедрения по сравнению с предыдущим месяцем и 599-кратный рост ежемесячного объема расходов за первый год.

4) WooCommerce – одна из самых популярных платформ электронной коммерции в мире, позволяющая предприятиям WordPress продавать заказы и управлять ими прямо со своих веб-сайтов. В 2021 году WooCommerce расширила свое партнерство с Stripe, чтобы предоставить компаниям больше функций, таких как подписки, локальные способы оплаты, которые помогут им масштабироваться.

WooCommerce намеревалась расширить предложение своей платформы, чтобы соответствовать быстро меняющимся потребностям своих клиентов. Для этого было решено запустить совершенно новую платформу WooCommerce Payments, интегрировав несколько различных продуктов Stripe, включая Connect, Instant Payouts, Terminal и Billing.

Всего за три месяца и с командой из менее чем 20 человек компания в партнерстве с Stripe запустила платежи WooCommerce в 17 странах – от Канады до Новой Зеландии и по всей Европе. Используя широкий спектр продуктов Stripe, WooCommerce смогла быстро создать и запустить интегрированное платежное решение. Эта расширенная финансовая платформа помогает WooCommerce повысить привлекательность предоставляемых услуг и позволяет продавцам адаптироваться к меняющимся ожиданиям и привычкам клиентов. Успех Stripe доказывается статистическими показателями компании: 1,14 миллиона веб-сайтов используют Stripe для приема платежей, а в 2021 году Stripe обработала объем платежей на 640 млрд долл. США. В 2021 году валовая выручка Stripe достигла 12 млрд долл. США, что на 62,2% больше, чем в прошлом году.

Stripe используется компаниями в 47 странах. А более 50 клиентов обрабатывают на Stripe более 1 млрд долл. США в год.

По состоянию на январь 2023 года Stripe оценивается в 95 млрд долл. США, а в 2019 году капитализация компании равнялась лишь 22,5 млрд долл. США. Таким образом, капитализация Stripe выросла в 4,2 раза.

В 2022 году наблюдалось снижение рыночной стоимости компании и это было преимущественно связано с тем, что в 2021 году произошёл резкий рост ликвидности компании, а в 2022 году наблюдалась коррекция возросшей капитализации, а также компанией было уволено 14% рабочей силы финтеха, что тоже следует учитывать [7].

Крупным международным игроком в сегменте, является Revolut. Эта финтех-компания предоставляет ряд банковских услуг в сети Интернет [6]. Она разрабатывает платформу, предлагающую обмен валют, криптовалют, децентрализованные платежи и кредитные карты. Компания позволяет пользователям обменивать валюту по межбанковскому курсу, отправлять денежные средства через социальные сети и использовать их с помощью мультивалютной карты.

Сегодня клиенты компании по всему миру используют десятки инновационных продуктов Revolut, чтобы совершать более 100 млн транзакций в месяц. Компания насчитывает 28 млн пользователей и осуществляет свою деятельность в более чем 200 странах мира. В 2021 году компания была оценена на рынке в 33 млрд долларов США, что сделало её самым дорогим стартапом в Великобритании за последнее время [8].

Компания так же предоставляет клиентам возможность работать с криптовалюта-

ми через обмен с 25 фиатными валютами. При покупке или продаже обычно взимается 2,5% комиссия. Криптовалюту нельзя потратить или использовать каким-то иным способом кроме как конвертировать обратно в фиат внутри компании.

Предоставляется площадка для торговли акциями с доступом к некоторым акциям США и их покупке и продаже. Акции, которые приобретаются в приложении, не могут быть переданы иному брокеру, но должны быть проданы обратно в фиатные деньги, которые затем уже можно будет вывести. Revolut – компания, которая очень динамично развивается, внедряя всё новые финансовые продукты и инновационные решения.

### Заключение

На примере лидирующих цифровых финансовых компаний в сегменте «расчёты и платежи» очевидно, что внедрение новых цифровых решений увеличивается. Активно развивается использование различных криптовалют и цифровых кошельков. Также особое внимание уделяется сегменту встроенных платежей.

Эффективные меры по внедрению новых цифровых решений увеличивают шансы на первенство на рынке расчётов и платежей, что доказывают опыт рассмотренных в статье компаний Stripe и Revolut.

### Библиографический список

1. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 № 259-ФЗ. Консультант Плюс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_358753/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/) (дата обращения: 25.07.2023).
2. Абрамов А.С. Анализ использования криптовалют их влияние на мировую экономику // Вестник евразийской науки. 2022. Т. 14, №. 6. URL: <https://esj.today/PDF/47ECVN622.pdf> (дата обращения: 25.07.2023).
3. Коляскин А.Д., Сенькина П.С. Криптовалюта: будущее или провал // Молодой ученый. 2018. № 7 (193). С. 71-75. URL: <https://moluch.ru/archive/193/48442/> (дата обращения: 05.08.2023).
4. Лебедева А.А. Цифровые технологии в финансовой сфере (на примере криптовалют): неизбежность или осознанный выбор Российской Федерации: монография. М.: Проспект, 2019. 120 с.
5. Как два брата-вундеркинды создали самую дорогую частную компанию Кремниевой долины. forbes.ru. 16 марта 2021. URL: <https://forbes-ru.turbopages.org/turbo/forbes.ru/s/tehnologii/423587-kak-dva-brata-vunderkinda-sozdali-samuyu-doroguyu-chastnuyu-kompaniyu-silikonovoy> (дата обращения: 02.08.2023).
6. Как компания Revolut добилась успеха и стала известной. audit-it.ru. 28 января 2019. URL: <https://www.audit-it.ru/news/pressk/976970.html?ysclid=lky82motix577513460> (дата обращения: 02.08.2023).
7. Обзор платежной системы Stripe 2022-2023: как подключить в России и СНГ? // vc.ru. 21 ноября 2022. URL: <https://vc.ru/services/544073-obzor-platezhnoy-sistemy-stripe-2022-2023-kak-podklyuchit-v-rossii-i-sng?ysclid=lky8077z xu961828666> (дата обращения: 02.08.2023).
8. Суперприложение Revolut в AppGallery расширяет финансовые возможности пользователей. Тасс. 17 декабря 2022. URL: <https://tass.ru/press-relizy/13233545> (дата обращения: 02.08.2023).