

К.У. Кошкарбаев¹ , Т.Б. Бирмагамбетов² , Д.О. Хазин^{2*} 

¹Институт Сорбонна-Казахстан, Казахстан, г. Алматы

²Алматы Менеджмент Университет, Казахстан, г. Алматы

*e-mail: daniilhazin@mail.ru

FINTECH-КОМПАНИИ: ТАКСОНОМИЯ УСЛУГ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ (на примере АО «Kaspi Bank»)

Финансовому сектору Республики Казахстан предстоит радикальная трансформация. Используя цифровые технологии для предложения инновационных услуг, новые инновационные разработки появляются в таких областях, как управление активами, кредитование или страхование. Несмотря на рост инвестиций, в феномене финтех-компаний крайне мало теоретических идей. До сих пор предложения финтех – компаний в основном изучались с функциональной точки зрения. Поскольку функциональной точки зрения недостаточно для полного понимания предложений финтех-компаний, предлагается классификация нефункциональных характеристик. Таким образом, ограничивается анализ компаний FinTech сектора, ориентированными на потребителя. Предложенная в данном исследовании таксономия включает «11 измерений», структурированных по общему взаимодействию с перспективами, данными и способами получения доходов. Исходя из этого, данная таксономия вносит свой вклад в описательные знания о финтех-компаниях, позволяя исследователям и практикам анализировать предложения услуг финтех-стартапов и организаций Казахстана структурированным образом. Кроме этого, в данной статье были проанализированы финтех-стартапы и компании не только Казахстана, но и мира, охватывающие многие элементы цепочек создания стоимости продукта. Это было сделано с целью анализа карты финтех-стартапов и сравнения с отечественным кейсом Kaspi.kz. Одновременно, показано влияние инновационных продуктов на деятельность АО «Kaspi Bank» и его финансовые результаты.

Ключевые слова: FinTech, таксономия, стартапы, метрики, инновационные услуги, информационные системы, финансы.

K.U. Koshkarbayev¹, T.B. Birmagambetov², D.O. Khazin^{2*}

¹ Sorbonne-Kazakhstan Institute, Kazakhstan, Almaty

² Almaty Management University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: daniilhazin@mail.ru

Fintech companies: taxonomy of services and development of innovations (on the example of Kaspi bank JSC)

The financial sector of the Republic of Kazakhstan is facing a radical transformation. Using digital technologies to offer innovative services, new innovative developments are emerging in areas such as asset management, lending or insurance. Despite the growth in investment, there are very few theoretical ideas in the phenomenon of fintech companies. Until now, the proposals of fintech companies have been mainly studied from a functional point of view. Since the functional point of view is not enough to fully understand the proposals of fintech companies, a classification of non-functional characteristics is proposed. Therefore, the analysis of FinTech companies in the consumer-oriented sector is limited. The taxonomy proposed in this study includes “11 dimensions” structured by common interactions with prospects, data, and revenue generation. On this basis, this taxonomy contributes to descriptive knowledge about fintech companies, allowing researchers and practitioners to analyze the service offerings of fintech startups and organizations in Kazakhstan in a structured way. In addition, this article analyzed fintech startups and companies not only in Kazakhstan, but also in the world, covering many elements of product value chains. This was done in order to analyze the map of fintech startups and compare it with the domestic case of Kaspi.kz. At the same time, the impact of innovative products on the activities of Kaspi Bank JSC and its financial results is shown.

Key words: FinTech, taxonomy, startups, metrics, innovative services, information systems, finance.

К.У. Кошкарбаев¹, Т.Б. Бирмагамбетов², Д.О. Хазин^{2*}

¹Сорбонна-Қазақстан институты, Қазақстан, Алматы қ.

²Алматы Менеджмент Университеті, Қазақстан, Алматы қ.

*e-mail: daniilhazin@mail.ru

Fintech компаниялары: қызметтер таксономиясы және инновациялардың дамытуы («Kaspi bank» АҚ мысалы)

Қазақстан Республикасының қаржы секторы түбегейлі қайта құрудың алдында тұр. Инновациялық қызметтерді ұсыну үшін цифрлық технологияларды пайдалана отырып, активтерді басқару, несие беру немесе сақтандыру сияқты салаларда жаңа инновациялық әзірлемелер пайда болуда. Инвестициялардың өсуіне қарамастан, финтех компанияларының феноменінде теориялық идеялар өте аз. Осы уақытқа дейін финтех компанияларының ұсыныстары негізінен функционалдық тұрғыдан зерттелді. Функционалдық көзқарас финтех компанияларының ұсыныстарын толық түсіну үшін жеткіліксіз болғандықтан, функционалдық емес сипаттамалардың классификациясы ұсынылады. Сондықтан тұтынушыға бағытталған сектордағы FinTech компанияларының талдауы шектеулі. Осы зерттеуде ұсынылған таксономия перспективалармен, деректермен және кірістерді өндірумен ортақ өзара әрекеттесу арқылы құрылымдалған «11 өлшемді» қамтиды. Осы негізде бұл таксономия финтех компаниялары туралы сипаттамалық білімге септігін тигізіп, зерттеушілер мен практиктерге Қазақстандағы финтех стартаптары мен ұйымдарының қызметтерін құрылымдық түрде талдауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, бұл мақалада тек Қазақстандағы ғана емес, сонымен бірге дүниежүзіндегі финтех стартаптары мен компаниялары өнімнің күн тізбегінің көптеген элементтерін қамти отырып талданды. Бұл финтех стартаптар картасын талдау және оны Kaspi.kz-тің отандық жағдайымен салыстыру мақсатында жасалды. Бұл ретте инновациялық өнімдердің «Kaspi Bank» АҚ қызметіне және оның қаржылық нәтижелеріне әсері көрсетілген.

Түйін сөздер: FinTech, таксономия, стартаптар, метрика, инновациялық қызметтер, ақпараттық жүйелер, қаржы.

Введение

Финансовому сектору Казахстана предстоит радикальная трансформация. Финтех-стартапы – аббревиатура для стартапов в области финансовых технологий, которые показывают то, как клиенты воспринимают финансовые услуги в целом (Chuen and Theo, 2015) Используя цифровые технологии, финтех-стартапы предлагают инновационные финансовые услуги и стимулируют развитие в таких областях, как платежи, управление капиталом или торговля (Chuen and Theo, 2015; Kim et al, 2018). Например, TransferWise предлагает международные денежные переводы онлайн и по низкой цене. Wealthfront, являясь еще одним финтех-стартапом, раскрывающим потенциал управления частным капиталом людям с низкими доходами.

Учитывая предыдущее развитие электронных рынков, феномен финтех является логическим эволюционным шагом. Именно Интернет сделал возможной электронную коммерцию в 1990-х годах, за ней последовали динамические веб-службы, стандартизация и интеграция технологий электронного бизнеса в корпоративные приложения. В последние годы мобильные ка-

налы, облачные сервисы и аналитика больших данных привели к трансформационному переходу к консьюмеризации, то есть к предложениям, ориентированных на пользователей жизненных решений в таких областях, как здоровье, мобильность или финансы (Alt et al, 2018). В современном секторе финансовых услуг финтех-компания предлагают ориентированные на потребителя банковские, страховые и другие финансовые услуги (Alt et al, 2012). Они являются ключевым двигателем инноваций на рынке, где эксперты предсказывают очень многообещающее будущее.

Соответственно, не только традиционные финансовые институты Республики Казахстан, но и все мировые финансовые организации массово инвестируют средства в цифровизацию своих услуг. Например, крупнейший банк Германии объявил об ежегодном инвестировании 1 млрд. евро в цифровизацию до 2020 года (German bank, 2015), а второй по величине испанский банк с 2011 года инвестировал в среднем около 800 млн. евро в год (BBVA, 2015). В связи с такими высокими инвестициями и центральной ролью финтех-компаний в финансовом секторе необходимо стремиться к более глубокому пониманию услуг.

В рамках данного исследования, нами предлагаются к использованию процессы таксономии, которые помогают классифицировать предложения финтех-стартапов. На основе изучения литературы по образцовым стартапам, компаний финтех-сектора были определены 11 параметров с помощью которых предстоит классифицировать услуги и их характеристики.

Guile и Quinn классифицируют услуги в зависимости от их роли в экономике. К таким ролям относятся финансовые, государственные или инфраструктурные службы. Соответственно, услуги являются неотъемлемой, а не периферийной частью экономики (Fitzsimmons and Fitzsimmons, 2018). Frehley и Raftery сосредоточили внимание на роли технологий в обслуживании, представляя пять архетипов контакта с клиентами, связанных с технологиями (Frehley and Raftery, 2017).

Термин «таксономия» часто используется наряду с терминами «классификация структуры» или «типология». Таксономии помогают структурировать и организовывать знания, группируя объекты из отдельной области на основе общих характеристик и объясняя отношения между этими характеристиками (Джаксыбекова et al, 2022). Таксономии необходимы, если доступно мало знаний (Bryman, 2006). Поскольку финтех является новым явлением, существует мало рекомендаций по анализу существующих и разработке новых предложений финтех-услуг.

Материалы и методы

В данном исследовании используются методы качественного и количественного анализа (Baesens, 2016). В качественной части разрабатывается таксономия предложений услуг финтех для компании Kaspi.kz. В количественной части применяется таксономия для классификации примеров из реальной жизни и с помощью кластерного анализа группируются показатели. В этом разделе основное внимание уделяется процессу разработки таксономии.

Исходя из данного материала, на рисунке 1 показан итеративный процесс разработки таксономии Джаксыбекова et al (2022), который состоит из семи шагов. После определения мета-характеристики, которая служит основой для всех остальных характеристик таксономии, определяются объективные и субъективные конеч-

ные условия. Для каждой итерации с 3 по 7 шаг может быть выбран индуктивный (эмпирически-концептуальный – в случае достаточного количества реальных данных) или дедуктивный подход (концептуально-эмпирический – использование знаний авторов и литературы). В итерации при первом подходе берется выборка объектов реального мира, из которых выводятся общие характеристики и группируются в измерения. В концептуально-эмпирических итерациях (дедуктивный подход) характеристики и измерения формируются на основе знаний авторов и литературы, связанной с мета-характеристиками. Эти концептуально полученные характеристики в последующем сверяются с реальными объектами. Таксономия пересматривается после каждой итерации. Процесс разработки таксономии повторяется до тех пор, пока не будут выполнены конечные условия.

Исходя из этого, интегрируем процесс разработки таксономии следующим образом: что касается мета-характеристики на этапе (1), были выбраны «нефункциональные характеристики, ориентированные на потребителя предложений финтех-стартапов». По сравнению с традиционными финансовыми учреждениями, финтех-стартапы не предлагают других услуг потребителю. Однако различия можно наблюдать в трех областях:

- из-за развития консьюмеризации в области электронных рынков (Baesens, 2016; Alt et al, 2018);
- в соответствии с логикой доминирования услуг (которая описывает совместное создание ценности как необходимого компонента услуг);
- взаимопонимания между финтех-стартапами и клиентами (Baden-Fuller, 2013).

Кроме того, обработка данных всегда лежала в основе финансовых услуг. В наше время технологии не только меняют взаимодействие между поставщиками услуг и клиентами, но и расширяют роль и возможности анализа данных. Наконец, появляются новые модели монетизации, поскольку пользователям финансовых услуг необязательно платить за услуги деньгами (Hochstein, 2015). Этот сдвиг можно наблюдать и в других отраслях. Например, Meta (Facebook) предлагает своим пользователям бесплатную социальную сеть, но зарабатывает на том, что позволяет компаниям проводить целевой маркетинг на основе изучения пользовательских данных.

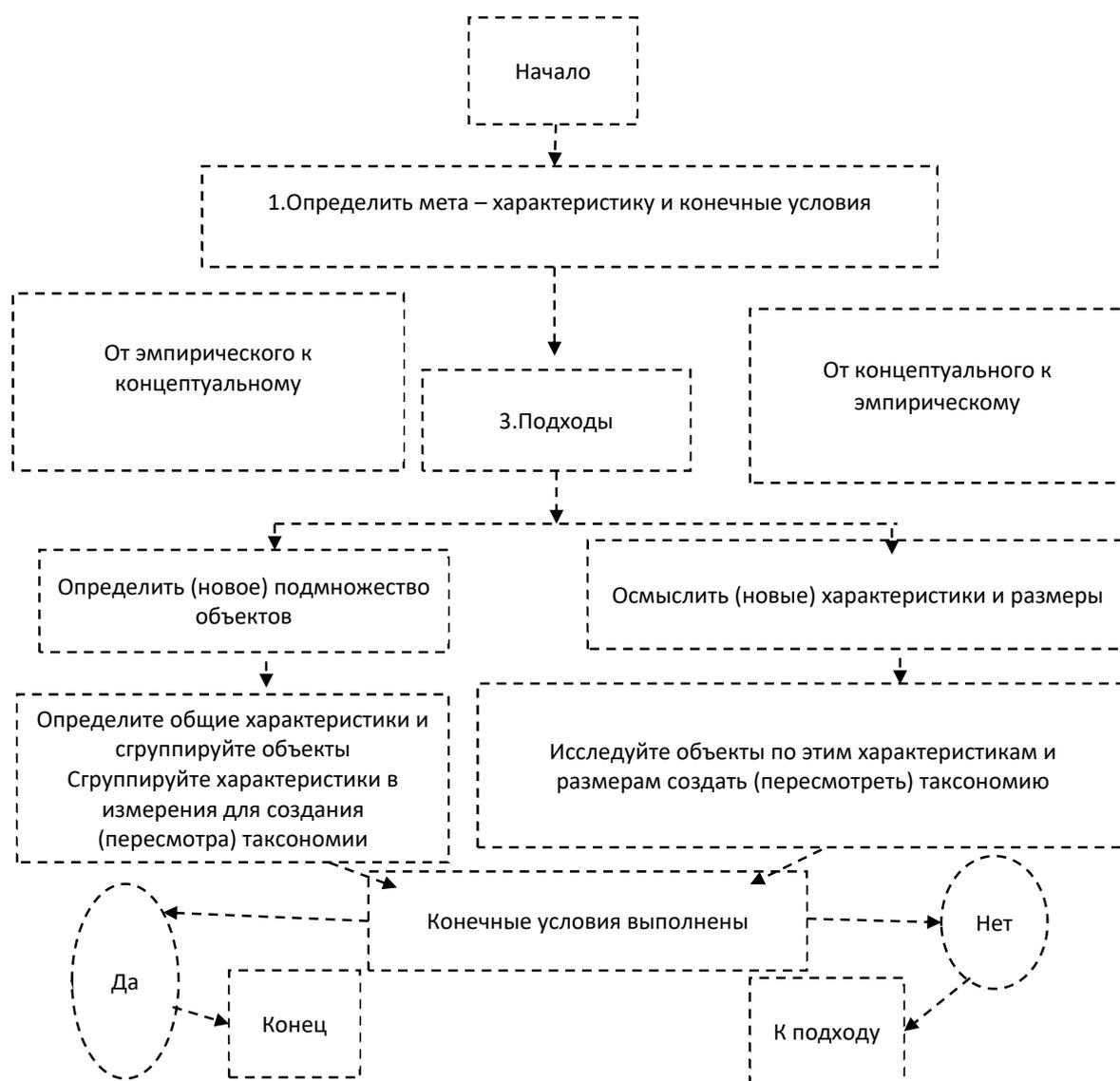


Рисунок 1 – Процесс разработки таксономии в информационных системах
Примечание: составлено авторами на основе источника (Джаксыбекова et al, 2022)

Что касается конечных условий, на втором этапе были выбраны следующие характеристики: «по крайней мере один объект, который классифицируется по каждой характеристике каждого измерения», «никакие новые измерения или характеристики не были добавлены в последней итерации» и «никакие измерения или характеристики не были объединены или разделены на последней итерации» в списке объективных конечных условий, предложенных (Джаксыбекова et al, 2022). Если таксономия считается краткой, надежной, всеобъемлющей, расширенной и пояснительной, поэтому предполагается, что

субъективные конечные условия выполняются (Hochstein, 2015; Джаксыбекова et al, 2022).

В четырех итерациях шагов (3)-(7) были использованы концептуально-эмпирический (итерация 1) и эмпирическо-концептуальный (итерации 2-4) подходы для получения разнообразного набора характеристик и измерений. В итерации 1 была изучена литература по существующим таксономиям услуг, взаимодействию между клиентом и компанией, обработке данных и их монетизации. На этой основе нами определены 24 характеристики по 11 измерениям (рисунок 2).

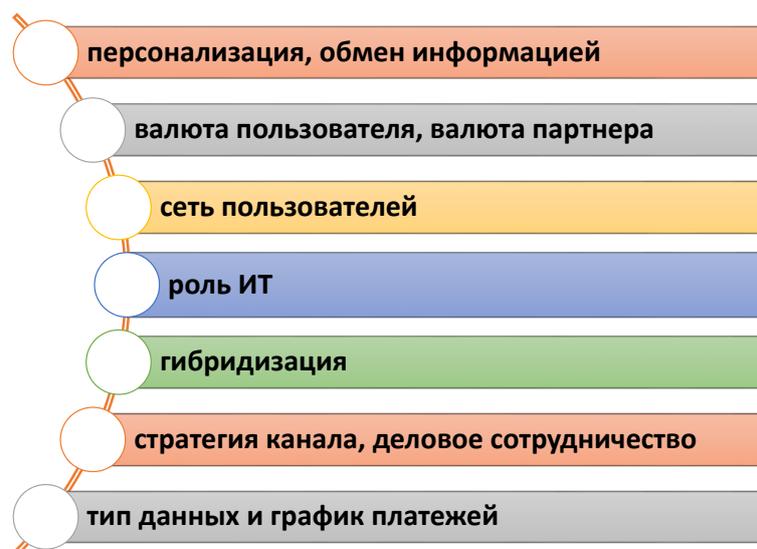


Рисунок 2 – Распределение ключевых характеристик финтех по 11 измерениям
Примечание: составлено авторами на основе источника (Hochstein, 2015; Джаксыбекова et al, 2022)

Кроме этого, отметим, что во всех других итерациях были выбраны эмпирический и концептуальный подходы (Google, 2016). Чтобы обеспечить репликацию, был проведен поиск в общедоступных базах данных финтех стартапов и зарубежных источниках. Во второй итерации источниками были Международный финансовый центр «Астана» (далее МФЦА) и Paymentandbanking.com. Анализируя эти реальные примеры, данная таксономия «11 измерений» была расширена по 4 параметрам:

- тип взаимодействия,
- источник данных,
- временной горизонт,
- использование данных.

Обзор литературы

FinTech – это аббревиатура от «financial technology», которая представляет собой смесь «финансовых услуг» и «информационных технологий». Термин FinTech впервые был использован в начале 1990-х годов в названии проекта предшественника Citigroup по развитию технологического сотрудничества (Google, 2016). С 2014 года он привлек внимание в таких контекстах, как инновационные бизнес-модели (Darr, 2014). Несмотря на слабое теоретическое понимание феномена FinTech, мы опираемся на многие упоминания о нем в академической литературе, а также с точки зрения коммерческих

публикаций, чтобы получить рабочее определение, подтвержденное наблюдениями на основе нашего исследования.

Академическая и коммерческая литература по-разному характеризует понятие «Финтех». Обычно финтех называют инновационными и персонализированными финансовыми услугами и продуктами (Darr, 2014; Darr, 2015; Cook et al, 2019). В то время как Cook и др. (2019), а также Ghulamhuseinwala и др. (2015) связывают FinTech с бизнес-моделями, Kim и др. (2018) считают его целым сектором. Jerentz и др. (2016) резюмируют, что с FinTech появляются новые услуги, продукты, процессы или бизнес-модели. Дэни и др. (2016) подчеркивают клиентоориентированность как определяющую характеристику финтех-услуг. Все источники согласны с тем, что FinTech использует цифровые технологии, такие как Интернет, Интернет вещей, мобильные приложения и социальные сети. Во многих источниках также упоминается использование аналитики данных и искусственного интеллекта (Kashyap, 2016). Используя новые цифровые технологии, финтех открывает возможности, внедряет инновации и меняет рынок финансовых услуг (Dietz, 2015). Jerentz и др. утверждают, что, помимо технологий, FinTech – это процесс развития стартапов и уже существующих компаний, подпитываемый значительными денежными инвестициями (Jerentz et al, 2016).

Излагая суть приведенных выше дефиниций, мы определяем, что финтех характеризует процедуру использования цифровых технологий, таких как Интернет, мобильные приложения и аналитику данных для обеспечения инноваций финансовых услуг.

Сегодня финтех-стартапы и компании не только Казахстана, но и мира охватывают многие элементы цепочки создания стоимости, ориентированной на потребителя. На рисунке 3 представлена карта финтех-стартапов компаний.

Судя по всему, многие финтех-стартапы ориентированы на конкретные финансовые услуги, такие как денежные переводы, платежи и электронная торговля.

Отметим, что по результатам опроса AIFC, стартап-сектор в Казахстане все еще развивается, так как 72% респондентов находятся на ранней стадии развития и работают менее 3 лет. При этом, почти 40% находятся на стадии старта получения дохода, что подразумевает отсутствие каких-либо продаж.



Рисунок 3 – Карта финтех-стартапов компаний

Примечание: составлено авторами на основе источника (Хазин, 2022)

Результаты и обсуждение

Данное исследование вносит свой вклад в изучение теоретических основ феномена FinTech, поскольку позволяет обосновать необходимость применения таксономии, которая фокусируется на нефункциональных характеристиках, ориентированных на потребителя предложений услуг FinTech для стартапов. Комплексный взгляд на таксономию дополняет существующие функционально – ориентированные классификации FinTech. Вместе с тем отмечается, что функциональные классификации помогают различать финтех-стартапы и компании на основе существующих предложений клиентов, используя новые конфигурации различных услуг. Уникальность состоит в том, что данная таксономия является первой, которая использует нефункциональную перспективу (Хазин, 2022).

С теоретической точки зрения, эта таксономия служит основой для анализа, проектирования, конфигурации предложений услуг FinTech для стартапов, анализа предшественников успеха FinTech и принятия предложений услуг. Кроме того, архетипы в каждой из трех точек зрения на взаимодействие данных и монетизацию представляют собой повторяющиеся модели в различных предложениях услуг. Эти архетипы можно использовать в качестве отправной точки для понимания конфигураций предложений услуг FinTech для стартапов более высокого порядка и для прогнозирования сопоставимых тенденций в других отраслях, ориентированных на потребителя.

Как и в любой исследовательской статье, исследование имеет ограничения (Kashyap, 2016):

1. Выборка финтех-стартапов компаний не является исчерпывающей, поскольку во всем

мире насчитывается более 12 000 финтех-компаний, предлагающих традиционные и новые услуги. В рамках написания, были сделаны попытки решить эту проблему, обратившись к различным отчетам FinTech и, взяв случайную выборку из обширной базы данных стартапов МФЦА.

2. Данная выборка включает только существующие финтех-стартапы, но, стоит учесть, что ландшафт стартапов на современном этапе весьма динамичен. Новые виды финтех-услуг могут быть недостаточно представлены в текущей выборке. Например, предполагается, что бизнес-экосистемы и использование передовой аналитики данных будут чаще наблюдаться в будущем.

Теперь представляем таксономию для предложений услуг, ориентированных на потребителей финтех-компаний. В таблице 1 представлены нефункциональные измерения и характеристики, включенные в нашу таксономию, структурированные по взаимодействию с перспективами, данным их монетизации, а также указывает,

являются ли измерения исключительными или неисключительными, и в какой итерации измерения были добавлены или изменены. Что касается эксклюзивных измерений, то, в каждый момент времени, можно наблюдать только одну характеристику, например, «персонализированную» или «не персонализированную» в измерении «персонализация». Для неисключительных измерений, в одном предложении услуги, можно наблюдать несколько характеристик, таких как «пользовательские» и «одноранговые» данные в измерении «источник данных». Чтобы разработать ориентированную на будущее таксономию, была обоснована исключительность включенных измерений теоретическими возможностями, а не наблюдаемыми, в настоящее время, примерами из реальной жизни. Ниже, подробно представляем нефункциональные характеристики вместе с подтверждающими ссылками. Следовательно, покажем применение предлагаемой таксономии в одном из следующих разделов (Jerentz et al, 2016).

Таблица 1 – Таксономия предложений услуг финтех-компаний, ориентированных на потребителя

Перспектива	Измерение	Характеристика			Обозначение	Итерация
Взаимодействие	Персонализация	не персонализированный	персонализированный		E	1
	Обмен информацией	тянуть	толкать		N	1
	Тип взаимодействия	Прямой	посредник	рынок	E	2
	Пользовательская сеть	изолированный	взаимосвязанный		E	1
	Роль ИТ	технологически опосредованный	технология		E	1
	Гибридизация	только для обслуживания	с физическим продуктом		E	1
	Канальная стратегия	цифровой эксклюзив	цифровой неэксклюзивный		E	1
Данные	Источник данных	пользователь	вглядеться	публичный	N	2
	Временной горизонт	исторический	текущий	предсказательный	N	2
	Использование данных	транзакционный	базовый аналитический	расширенный аналитический	N	2+3
	Тип данных	структурированный	неструктурированный		N	1
Монетизация	График платежей	никто	транзакционный	подписка	N	1
	Валюта пользователя	внимание	данные	деньги	E	1
	Валюта партнера	нет денег	деньги		E	1
	Деловое сотрудничество	автономный	экосистема		E	1
E = Эксклюзивное измерение (одновременно наблюдается одна характеристика);						
N = Неисключающее измерение (возможно несколько наблюдаемых одновременно характеристик)						
Итерация, в которой измерение было добавлено или изменено						
Примечание – составлено авторами на основании источника (Jerentz et al, 2016)						

С отраслевой точки зрения, стартапы FinTech, как правило, представляют собой нефинансовые предприятия, такие как технологические компании и онлайн-бизнесы. Кроме этого, в статье акцентируется внимание на банковские технологии, реализуемые банками второго уровня в рамках работы над развитием финтех. К примеру, Kaspi Bank внедрил в свое приложение следующие новые интегрированные цифровые услуги (Annual and audit reports of JSC «Kaspi Bank», 2017-2021):

- цифровые документы;
- переоформление автомобиля;
- замена водительских прав, как новая услуга в Kaspi;
- оформление пособий;
- регистрация и изменение реквизитов ИП;
- легализация иностранных авто;
- оформление свидетельства о рождении ребенка;
- получение дизеля по льготой цене от государства;
- выписка и прописка человека по месту жительства и др.

Кроме того, инновационный кредитный продукт Kaspi, BNPL («Buy now pay later»), отличается небольшими суммами, краткосрочностью и облегчает повседневные операции с домашними хозяйствами без увеличения клиентской задолженности. 3-месячный BNPL является бесплатным для потребителей – физических лиц, а для заёмщиков включена в общую стоимость кредита в годовой процентной ставке (Annual and audit reports of JSC «Kaspi Bank», 2017-2021; Аджиева, 2018).

BNPL клиенты могут получить именно то, что им нужно, с помощью полностью интегрированных продуктов Fintech Platform в момент покупки. В ходе этого процесса, широко используются возможности интеллектуального анализа данных, машинного обучения и анализа больших данных. В 2021 году, благодаря системе, Банк одобрил 99,9% потребительских кредитов за шесть секунд. Все это основано на технологических решениях и скоринговых системах, использующих искусственный интеллект. Kaspi BNPL позиционирует себя как удобный и доступный источник финансирования для потребителей, облегчающий их повседневные покупки. По итогам 2021 года Банк предоставил 60 миллионов кредитов BNPL, многие из которых беспроцентные для потребителей (Аджиева, 2018).

Таким образом, за последние годы Kaspi Bank осуществил следующие инновационные проекты (Annual and audit reports of JSC «Kaspi Bank», 2017-2021):

1. Интернет-отделение kaspi.kz, которое имеет значительные особенности: понятный интерфейс, простоту и удобство в использовании, а также отсутствие комиссий за платежи.

2. Терминальная сеть kaspi.kz. По всей стране находится 5 564 терминалов с возможностью пополнения баланса на телефон, пополнение депозита и кошелька, погашение кредита и все это без комиссий.

3. Программа «Kaspi Бонус», которая подразумевает, что за все покупки и платежи с карты или депозита клиенты получают бонусы от потраченной суммы, которые в дальнейшем можно потратить в приложении kaspi.kz или на кассе любого магазина.

4. «Kaspi Магазин». Для клиентов Банка появилась возможность выбора товаров электроники, не выходя из дома, сравнения товаров и цен между разными магазинами и принятия решения о кредите и это все тоже не выходя из дома. NPS – метод измерения и оценки уровня обслуживания, при котором клиентов просят оценить насколько они готовы порекомендовать услуги Kaspi.kz друзьям и родственникам по шкале от 0 до 5. NPS высчитывается путём вычитания доли клиентов, оценивших по шкале 1,2,3 от доли клиентов, присвоивших 5 баллов.

5. «Kaspi Red». Участники клуба Kaspi Red получают уникальную возможность покупать в рассрочку в лучших магазинах одежды, детских товаров, парфюмерии, спорттоваров и многих других.

6. «Kaspi Gold». Платежная карта, которая позволяет ее держателям накапливать бонусы, расплачиваясь картой за покупки. 0,5% от потраченной суммы начисляется в виде бонусов всегда. При покупках по акциям программы «Kaspi Бонус» начисляются повышенные бонусы, в зависимости от партнерской сети и условий программы.

Основным приоритетным направлением развития Банка является предоставление розничных продуктов и услуг физическим лицам, которые Банк успешно развивал последние несколько лет. Банк постоянно инвестирует в данное направление, что позволяет ему предлагать клиентам новые продукты и услуги. В таблице 2 показаны доходы и расходы по комиссионным платежам, которые отражают те инновации,

внедренные банком за 5 лет. Как раз, транзакционные доходы и клубные взносы за 5 лет выросли с 5,7 млрд. тенге в 2017 году до 128 млрд. тенге в 2021 году. Особенный рост произошел в

период пандемии COVID-19, с 50 млрд. тенге в начале, до 128 млрд. тенге, когда население Казахстана активно использовало приложение АО «Kaspi Bank».

Таблица 2 – Доходы и расходы по комиссиям, в млн. тенге

Доходы по услугам и комиссии:	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	Динамика, %	
						2021/2020	2021/2017
Банковские сборы и комиссии	191 233	163 209	162 028	139 826	106 281	17.2%	79.9%
Транзакционные доходы и клубные взносы	127 966	86 298	49 361	18 603	5 748	48.3%	2126%
Комиссия за продажу	793	5 402	15 886	13 620	9 096	-85.3%	-91.28%
Итого доходы по услугам и комиссии	319 992	254 909	227 275	172 049	121125	25.5%	164.1%
Расходы по услугам и комиссии:	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017	2021/2020	2021/2017
Kaspi Бонус	-52 050	-38 958	-19 163	-13 799	-5 428	33.61%	859%
Транзакционные расходы	-17 472	-14 253	-18 453	-6 651	-2 622	22.58%	566%
Итого расходы по услугам и комиссии	-69 522	-53 211	-37 616	-20 450	-8 050	30.65%	764%
Примечание – составлено авторами на основании источника (Annual and audit reports of JSC «Kaspi Bank», 2017-2021)							

При этом, в этот анализируемый период население активно получало кэш-бэк по платежам, где ее рост прямо коррелирует с транзакционными доходами и клубными взносами в отношении 2 – 2,5 раза. Далее, в таблице 3 представлена динамика активов и чистой прибыли объекта исследования.

Анализируя таблицу 3, видим, что рост активов с 2019 года находится на одном уровне, имеющим ежегодный прирост на 28%, что также сказывается на ее чистой прибыли. Для наглядного представления, рассмотрим динамику изменения активов и чистой прибыли на рисунке 4.

Таблица 3 – Активы и чистая прибыль АО «Kaspi Bank», в млн. тенге

Показатель	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Активы	3 577 932	2 785 993	2 168 905	1 698 863	1 472 073
Рост активов, %	128%	128%	128%	115%	
Чистая прибыль	313 629	226 561	174 532	99 545	69 214
Рост чистой прибыли, %	138%	130%	175%	144%	
Примечание – составлено авторами на основании источника (Annual and audit reports of JSC «Kaspi Bank», 2017-2021)					

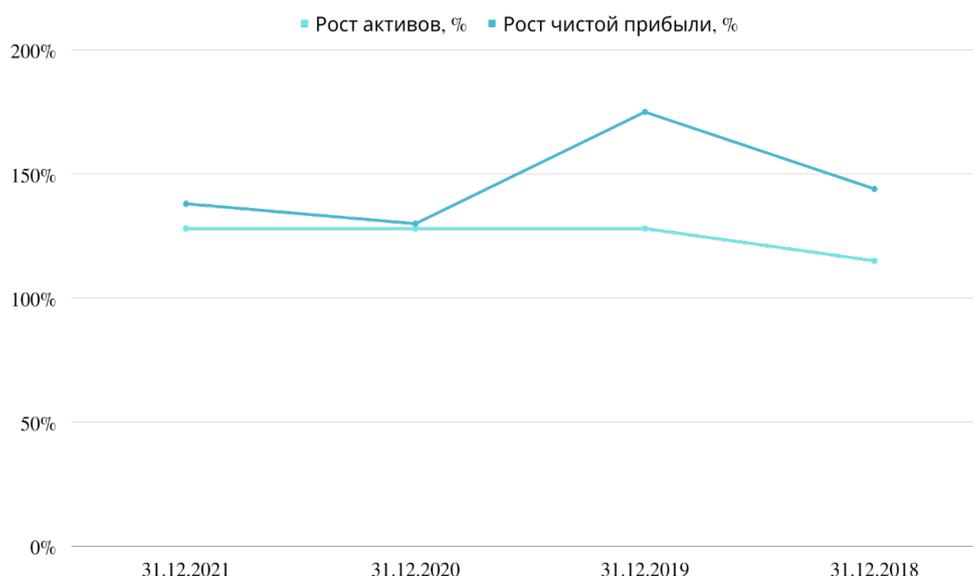


Рисунок 4 – Динамика изменения активов и чистой прибыли АО «Kaspi Bank» с 2018-2021 гг

Примечание: составлено авторами на основании источника (Annual and audit reports of JSC «Kaspi Bank», 2017-2021)

Инновации банка существенно влияют на увеличение ее чистой прибыли, что тоже отражается на положительном сальдо между транзакционными доходами, клубными взносами и расходами Kaspi Бонус на уровне 160%.

Вместе с этим, наше исследование предлагает ряд управленческих рекомендаций (Annual and audit reports of JSC «Kaspi Bank», 2017-2021; Пешнев-Подольский, 2020; Cadell and Goh, 2021):

1. Данная таксономия дает новое представление о конфигурации предложений услуг FinTech для стартапов, выходящих за рамки функциональной или технологической точки зрения. Традиционные поставщики финансовых услуг получают подробное представление о взаимодействии между компаниями FinTech и их клиентами. В результате FinTech компании используют аналитику данных для предоставления инновационных финансовых услуг и узнают о различных способах монетизации услуг FinTech (Yan et al, 2021).

2. Предоставление розничных продуктов и услуг физическим лицам, что позволит с помощью инновационных решений предлагать клиентам новые продукты и услуги.

3. FinTech характеризует использование цифровых технологий, таких как Интернет, мобильные приложения и аналитика данных для обеспечения инноваций финансовых услуг, таких как денежные переводы, платежи и элект-

ронная торговля (Yan et al, 2021). Учитывая структуру отраслей экономики Казахстана, это направление будет активно развиваться и в будущем (Маркелов, 2020).

Заключение

В результате роста важности финтех-компаний для финансового сектора, в рамках проведенного исследования, оценены нефункциональные характеристики ориентированных на потребителя предложений финтех-компаний. Разработка таксономии, на основе установленного бизнес-процесса внесла свой вклад в описательные знания о финтех-компаниях, что отразилось в предложениях для финтех-компаний на основе «11 измерений», структурированных по перспективам взаимодействия, данных и их монетизации (Pidun et al, 2020).

Предложенная таксономия может послужить отправной точкой для схожих измерений с точки зрения данных и взаимодействия, а также изменений процессов монетизации. Особенно, это можно наблюдать в сегменте B2B, где архетипы, ориентированные на данные, можно интерпретировать как индивидуализацию для каждого делового партнера (Галунов, 2020). При этом, большинство различий в перспективе монетизации, где разделение между валютой пользователей и деловыми партнерами может слиться в одно измерение (Reeves et al, 2020).

В итоге размеры таксономии и кластеры результатов, через определенный промежуток времени, могут измениться, что позволит по-лучить ценную и сегментную информацию об эволюции феномена FinTech (Sengupta et al, 2019).

Литература

- Alt, R., and Puschmann, T. The development of client-oriented banking services – electronic markets pave the way for changes in the financial industry. *Electronic Markets*, 2012 – 22 (4), 203–215.
- Alt, R., and Zimmermann, H. Fire editorial 24/3: Electronic markets and general research. *Electronic Markets*, 2018 – 24 (3), 161–164.
- Annual and audit reports of JSC “Kaspi Bank” from 2017 to 2021
- Baden-Fuller, K., Hefliger, S. Business models and technological innovations. *Long-range planning*, 46 (6), 2013 – 419–426.
- Baesens, B., Bapna, R., Marsden, J., Vanthienen, J., and Zhao, J. Transformational issues of big data and analytics in network business. *MIS Quarterly*, 40 (4), 2016 – 807–818.
- BBVA. Innovation and technology: digital transformation, 2015. (accessed on August 14, 2022).
- Bryman, A. Integration of quantitative and qualitative research: how is it done? *Qualitative research*, 6 (1), 2006 – 97–113.
- Cadell C., and Goh B. “China issues new anti-monopoly rules targeting its tech giants”. Reuters, 2021.
- Chuen, D., and Theo, E. “Emergence of FinTech and LASIC principles”. *Journal of Financial Perspectives*, 2015 – 3(3), 1–26.
- Cook, D., Goh, S., and Chang, S. “Typology of services: contemporary research. *Management of production and operations*”, 8 (3), 2019 – 318–338.
- Dani, O., Goyal, R., Schwartz, J., van den Berg, P., Scortecchi, A. and Baben, S. “Fintech companies can be the best “sworn enemies” of corporate banks”. 2016.
- Dapp, T. Fintech is a digital (r)evolution in the financial sector. 2014.
- Dapp, T. Rebooting Fintech – traditional banks as a digital ecosystem. 2015. Dietz, M., Olanrevaju, T., Khanna, S., and Rajgopal, K. “Overcoming noise around financial technologies”. 2015 Fitzsimmons, J., and Fitzsimmons, M. *Service Management: Operations, Strategy, Information Technology* (6th ed.). Boston: McGraw-Hill/Irwin, 2018.
- Frehley, K., and Raftery, A. “Model-based clustering, discriminant analysis, and density estimation”. *Journal of the American Statistical Association*, 2017 – 97 (458), 611–631.
- German bank. Deutsche Bank announces strategy for the next phase. Ghulamhuseinwala, I., Bull, T., and Lewis, S. “Fintech is gaining momentum, and young users with high incomes are recognized as the first users”. *Journal of Financial Perspectives*, 3 (3), 2015 – 1–17.
- Google. Trend Google for fintech. 2016
- Hochstein, M. Fintech (the word, that is) is developing. 2015.
- Jerentz, A., Ziebelt, P. and Taten, M. FinTech – challenges and opportunities – how digitalization transforms the financial sector. 2016.
- Kashyap, M., Garfinkel, H., Shipman, J., Davis, S., and Nikolakakis, D. “Discussion line: how fintech affects financial services”. 2016.
- Kim, Y., Choi, J., Park, Y., and Yong, J. “Implementation of mobile payment services for “Fintech””. *International Journal of Applied Engineering Research*, 2018 – 11 (2), 1058–1061.
- Pidun, U., Reeves, M., and Schussler, M. “How do you “design” a business ecosystem?” Boston Consulting Group, 2020
- Reeves, M., Heje, A., Wesselink, E., and Whitaker, K. Placing bets on recovery: “The importance of capital allocation in a crisis”. Atlanta: BCG Henderson Institute, 2020. 8 p.
- Sengupta, J., HV, V., Chung, V., Ji, X., Ng, E., Xiao, L., Koh, K., and Chen, C. *The ecosystem playbook: Winning in a world of ecosystems*. Chicago, IL: McKinsey and Company, 2019 – 33 p.
- Yan, Zh., Leng, Ch., Oiu, S., and Woo, R. “China plans tougher antitrust rules for non-bank payments industry”. Reuters, 2021.
- Аджиева, А. “Совершенствование методики финансового анализа в условиях финансовой неустойчивости” / А.Ю. Аджиева, Д.М. Докхильгова. *Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН*, 2018 – №6 (86).- С.62-67.
- Галунов, А. “Китай считает, что финтех-компании должны регулироваться как банки”. Bloomchain, 2020.
- Джаксыбекова, Г., Бирмагамбетов, Т. и Хазин Д. “Цифровые финансовые экосистемы Казахстана”. *Вестник науки. Лион* (32), 2022 – стр.10-16
- Маркелов, К. “Купить множество разных сервисов – это не экосистема”. KPMG, 2020.
- Пешнев-Подольский Д. “Тренды развития банковских экосистем” [Электронный ресурс] / Пешнев-Подольский Д. – Электрон. текстовые дан. Россия: Москва, 2020.
- Хазин, Д. “Оценка влияния COVID-2019 на развитие технологий в финансовом секторе экономики”. Магистерская диссертация. Республика Казахстан, Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2022 – с. 92.

References

- Adzhieva, A. “Improvement of the methodology of financial analysis in the conditions of financial instability” / A.Yu. Adzhieva, D.M. Dokhilkilgov. *Proceedings of the Kabardino-Balkarian Scientific Center of the Russian Academy of Sciences*, 2018 – No. 6 (86). – P. 62-67.

- Alt, R., and Puschmann, T. The development of client-oriented banking services – electronic markets pave the way for changes in the financial industry. *Electronic Markets*, 2012 – 22 (4), 203–215.
- Alt, R., and Zimmermann, H. Fire editorial 24/3: Electronic markets and general research. *Electronic Markets*, 2018 – 24 (3), 161–164.
- Annual and audit reports of JSC “Kaspi Bank” from 2017 to 2021
- Baden-Fuller, K., Hefliger, S. Business models and technological innovations. *Long-range planning*, 46 (6), 2013 – 419–426.
- Baesens, B., Bapna, R., Marsden, J., Vanthienen, J., and Zhao, J. Transformational issues of big data and analytics in network business. *MIS Quarterly*, 40 (4), 2016 – 807–818.
- BBVA. Innovation and technology: digital transformation, 2015. (accessed on August 14, 2022).
- Bryman, A. Integration of quantitative and qualitative research: how is it done? *Qualitative research*, 6 (1), 2006 – 97–113.
- Cadell C., and Goh B. “China issues new anti-monopoly rules targeting its tech giants”. *Reuters*, 2021.
- Chuen, D., and Theo, E. “Emergence of FinTech and LASIC principles”. *Journal of Financial Perspectives*, 2015 – 3(3), 1–26.
- Cook, D., Goh, S., and Chang, S. “Typology of services: contemporary research. *Management of production and operations*”, 8 (3), 2019 – 318–338.
- Dani, O., Goyal, R., Schwartz, J., van den Berg, P., Scortecchi, A. and Baben, S. “Fintech companies can be the best “sworn enemies” of corporate banks”. 2016.
- Dapp, T. *Fintech is a digital (r)evolution in the financial sector*. 2014.
- Dapp, T. *Rebooting Fintech – traditional banks as a digital ecosystem*. 2015.
- Dietz, M., Olanrevaju, T., Khanna, S., and Rajgopal, K. “Overcoming noise around financial technologies”. 2015 Dzhakysbekova, G., Birmagambetov, T., and Khazin, D. “Digital Financial Ecosystems of Kazakhstan.” *Bulletin of science*. Lyon (32), 2022 – pp.10-16
- Fitzsimmons, J., and Fitzsimmons, M. *Service Management: Operations, Strategy, Information Technology* (6th ed.). Boston: McGraw-Hill/Irwin, 2018.
- Frehley, K., and Raftery, A. “Model-based clustering, discriminant analysis, and density estimation”. *Journal of the American Statistical Association*, 2017 – 97 (458), 611–631.
- Galunov, A. “China believes fintech companies should be regulated like banks.” *Bloomchain*, 2020.
- German bank. *Deutsche Bank announces strategy for the next phase*.
- Ghulamhuseinwala, I., Bull, T., and Lewis, S. “Fintech is gaining momentum, and young users with high incomes are recognized as the first users”. *Journal of Financial Perspectives*, 3 (3), 2015 – 1–17.
- Google. *Trend Google for fintech*. 2016.
- Hochstein, M. *Fintech (the word, that is) is developing*. 2015.
- Jerentz, A., Ziebelt, P. and Taten, M. *FinTech – challenges and opportunities – how digitalization transforms the financial sector*. 2016.
- Kashyap, M., Garfinkel, H., Shipman, J., Davis, S., and Nikolakakis, D. “Discussion line: how fintech affects financial services”. 2016.
- Khazin, D. “Assessing the impact of COVID-2019 on the development of technologies in the financial sector of the economy.” Master’s dissertation. Republic of Kazakhstan, Almaty: Almaty Management University, 2022 – p. 92.
- Kim, Y., Choi, J., Park, Y., and Yong, J. “Implementation of mobile payment services for “Fintech””. *International Journal of Applied Engineering Research*, 2018 – 11 (2), 1058–1061.
- Markelov, K. “Buying a lot of different services is not an ecosystem.” *KPMG*, 2020.
- Peshnev-Podolsky D. “Trends in the development of banking ecosystems” [Electronic resource] / Peshnev-Podolsky D. – *Electron. text data*. Russia: Moscow, 2020. URL. <https://vc.ru/bcs-bank/108343-trendy-razvitiya-bankovskih-ekosistem> (accessed on July 30, 2022).
- Pidun, U., Reeves, M., and Schussler, M. “How do you “design” a business ecosystem?” *Boston Consulting Group*, 2020.
- Reeves, M., Heje, A., Wesselink, E., and Whitaker, K. *Placing bets on recovery: “The importance of capital allocation in a crisis”*. Atlanta: BCG Henderson Institute, 2020. 8 p.
- Sengupta, J., HV, V., Chung, V., Ji, X., Ng, E., Xiao, L., Koh, K., and Chen, C. *The ecosystem playbook: Winning in a world of ecosystems*. Chicago, IL: McKinsey and Company, 2019 – 33 p
- Yan, Zh., Leng, Ch., Oiu, S., and Woo, R. “China plans tougher antitrust rules for non-bank payments industry”. *Reuters*, 2021.