

Кейс-чемпионат «Gim Cup» от Альфа-Банка



Prod by team: Отряд Жучил

Общее положение

Проблема с платежами за границу

Бюрократические процедуры, высокие комиссии, задержки при работе с зарубежными контрагентами

Проблема с ведением налоговой отчетности

Административные трудности для МСП из-за необходимости постоянно отслеживать изменения налогового законодательства

Проблема непрозрачности доходов МСП для государства

Несовершенная система учета и отслеживания финансовых транзакций, затрудняющая налоговый контроль

Текущие решения

- Переводы через SWIFT – системы российских банков: Райффайзенбанк, Юникредит Банк, Газпромбанк и др.
- Использование сервисов посредников, таких как Korona Pay, и P2P-платформ

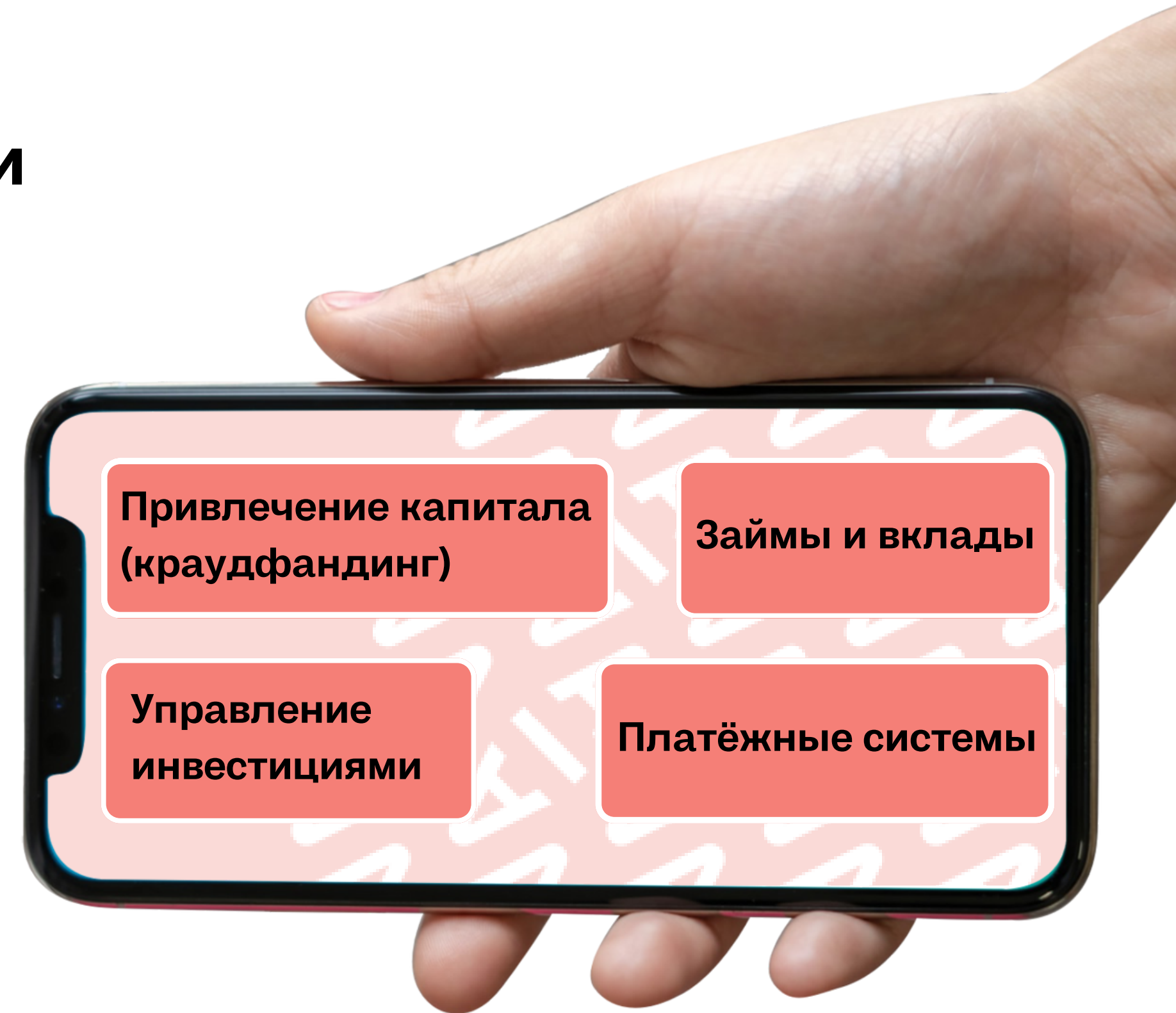
- Облачные бухгалтерские сервисы "ИС:Бухгалтерия" и др.
- Ведение бухгалтерии от Сбербанка, Альфа-Банка

- Онлайн-кассы "Эвотор" и "Касса.ру"
- Проект "Прозрачный бизнес" ФНС России

Подбор отрасли

Основные причины активного развития **Финтех** рынка в России

- Высокая конкуренция - потребители ожидают технологичных решений
- Благоприятные условия для инноваций: Государственная поддержка, регулятивные "песочницы"
- Стремление к повышению эффективности
- Уход западных компаний и замещение их услуг



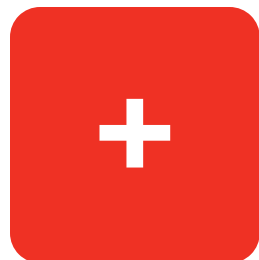
Основные сферы финтех рынка в России

Блокчейн-кошелек

Блокчейн-кошелек – это часть программного обеспечения, которое владелец криптокошелька может использовать, чтобы доказать, что именно он является владельцем определенного криптографического аккаунта или адреса. Он служит **цифровым интерфейсом**, который позволяет отдельным лицам **безопасно** отправлять, получать и хранить их **цифровые активы**.

Условия:

Регистрация кошелька for free



- Легкость и комфорт в работе
- Возможность экспортировать приватные коды входа
- Возможность пользоваться кошельком, используя свой гаджет на iOS и Андроид
- Ключи хранятся в зашифрованном виде на сервере онлайн-сервиса.



- Каждый раз при отправке криптовалюты будет взиматься небольшая комиссия за транзакцию
- Отправка валюты на неправильный адрес может привести к полной потере этих средств.

Смарт контракт

Смарт контракты - простые программы, которые хранятся в блокчейне и могут быть использованы для автоматического обмена монетами, построенных на одном ряде условий.

Условия:

Комиссия за создание смарт контракта 0.5% + 200 руб фикс

Для малого бизнеса мин сумма контракта 15.000 руб

Для среднего бизнеса мин сумма контракта 40.000 руб



- Смарт контракт можно использовать для автоматического сбора налогов
- Высокая надежность и безопасность сделки, за счет децентрализованной системы хранения данных
- Полная прозрачность сделки, при полной конфиденциальности участвующих сторон
- Отсутствует человеческий фактор.



- Большая ответственность на участвующие стороны за правильное кодирование и тщательную проверку контракта, поскольку ошибки могут привести к необратимым последствиям
- Смарт-контракты не являются универсальным решением. Отлично подходят для случаев, когда условия четко сформулированы и могут быть легко переведены в код.

Автоматизированная налоговая отчетность

Автоматизированная налоговая отчетность на основании истории транзакций и содержания конкретной блокчейн-монеты (цифровой рубль). Этот продукт представляет собой систему, которая автоматически собирает данные о транзакциях с использованием цифрового рубля и составляет налоговую отчетность. Это может быть особенно полезно для индивидуальных предпринимателей и компаний, которые активно используют цифровые валюты в своем бизнесе.

Условия: Базовые условия: 1000 руб+0.01% от оборота в месяц
Спец. условия: 15.000.000 руб транзакций (450.000 руб/год - комиссии) - бесплатно



- Система автоматически собирает данные и составляет отчеты, что существенно упрощает процесс налогообложения
- Пользователи могут сэкономить время, которое обычно тратится на ручной сбор информации и расчет налогов
- Автоматизированный процесс уменьшает вероятность ошибок при расчете налогов



- Если система выйдет из строя или будет недоступна, это может повлиять на возможность пользователей подать налоговую декларацию вовремя.
- Всегда существует риск утечки конфиденциальной информации
- Правила налогообложения цифровых валют могут отличаться в разных юрисдикциях

Партнеры по реализации продукта

- 1 Другие банки
- 2 Действующие банки-партнеры
- 3 Транснациональные корпорации с участием российской доли капитала, или имеющие торговые договора с компаниями из РФ на сумму более 10 млн\$

Клиентская юнит-экономика (на 12 месяцев)

LTV 282 900,00 ₽

Пожизненная ценность клиента - это предсказание чистого дохода, связанного со всеми будущими отношениями с клиентом

CAC 446,75 ₽

CAC — это стоимость привлечения клиента к покупке продукта или услуги

«Качество» клиента ~ 633,2400672

Окупаемость затрат на привлечение клиента. Данный показатель позволяет понять, насколько нам выгодно привлекать того или иного клиента и насколько наши затраты на привлечение обоснованы

Оценка эффективности

Количество пользователей: 1,4 млн корпоративных клиентов – на начало 2023,
на конец 2023 – 1,6 млн

Желаемый прирост пользователей нашего продукта в течение года после запуска: 400к – 25% –
число перешедших (относительно числа корпоративных клиентов на конец отчетного 2023 года)

Потенциальная выручка будет рассчитана относительно предполагаемого числа перешедших
клиентов (относительно 400к)

Среднемесячный доход российской компании в месяц – от 600к до 3,8 млн. Возьмем среднее со
сдвигом влево (в меньшую сторону), т.е. обозначим средний доход бизнеса ИП/Юрлица в 1,5 млн/мес.

При условии что 50% от этой суммы будет получено с помощью технологии блокчейн, возможная
прибыль с одного клиента, при комиссии в 3%, для Альфа-банка в месяц составит

$$750\,000 * 0.03 = 22,5\text{к}$$

С 400.000 клиентов: $22\,500 * 400\,000 = 9$ миллиардов в месяц. $9 * 12 = 108$ млрд.

(без учета налогов и операционных расходов)

Приложение

Prod by team: Отряд Жучил



Приложение к слайду 2

Проблема 1: Сложность платежей за границу

Инициативы:

- Использование криптовалют и блокчейн-технологий для осуществления платежей в обход санкционных ограничений, например цифровой рубль.

Проблема 2: Сложность ведения налоговой отчетности

Инициативы:

- Федеральная налоговая служба совместно с Минфином разрабатывают законопроект, который позволит предпринимателям использовать автоматизированную упрощенную систему налогообложения.

Проблема 3: Непрозрачность доходов МСП для государства

Инициативы:

- Внедрение блокчейн-решений для учета финансовых транзакций МСП. Пример: эксперименты Сбербанка по использованию блокчейна для прозрачности цепочек поставок.

Приложение к слайду 2

Причины активного развития финтех-рынка в России:

1.Высокий спрос на инновационные финансовые сервисы:

- Потребители, как частные лица, так и бизнес, все больше ожидают более удобных, персонализированных и технологичных финансовых решений.
- Традиционные банки не всегда успевают за быстро меняющимися запросами рынка, что создает ниши для финтех-стартапов.

2.Благоприятные условия для инноваций:

- Государство проводит политику поддержки и стимулирования развития финтех-индустрии в России.
- Создаются специальные регуляторные "песочницы" и экспериментальные правовые режимы для тестирования новых финансовых технологий, например Сколково.

3.Высокий уровень проникновения цифровых технологий:

- Широкое распространение смартфонов, интернета и электронных платежей создает основу для развития мобильных и онлайн-финансовых сервисов.
- Развитие больших данных, искусственного интеллекта и машинного обучения позволяет финтех-компаниям создавать более персонализированные и интеллектуальные продукты.

4.Необходимость повышения финансовой доступности:

- Многие категории населения и МСП в России до сих пор слабо охвачены традиционными финансовыми услугами.
- Финтех-компании могут предложить более гибкие и доступные решения для этих недообслуженных сегментов рынка.

Приложение к слайду 2

5. Стремление к повышению эффективности:

- Финтех-инновации позволяют оптимизировать и автоматизировать финансовые процессы, снижая издержки и повышая скорость обслуживания.
- Это особенно актуально для корпоративного сектора и МСП, заинтересованных в повышении эффективности.

6. Уход западных компаний и необходимость замещения их услуг:

- На фоне политической ситуации и введенных против России санкций, многие крупные западные финансовые компании были вынуждены свернуть или ограничить свою деятельность в стране.
- Это создало свободные ниши на рынке, которые активно занимают российские финтех-стартапы и компании. Они стремятся предложить альтернативные решения взамен ушедших зарубежных игроков.
- Например, после ухода платежных систем Visa и Mastercard, российские финтех-компании ускорили развитие национальной платежной инфраструктуры и собственных платежных сервисов.
- Также из-за ухода apple pay и google pay российские банки на замену этим системам запустили платежные стикеры.

Приложение к слайду 3

Наш проект находится на пересечении двух трендов:

1. **Инновации.** Наш проект способен перевернуть не только процесс работы Российских МСП с иностранными компаниями, но также стать мощным драйвером роста экономики, а также занятия выгодного международного положения, в сфере работы с криптовалютами, а также перехода с онлайн-денег на технологию блокчейн
2. **Адаптация.** Ввиду текущей международной ситуации, а также некоторых сложностей, России нужно принимать обдуманные решения, а российским банковским организациям необходимо следить за рынком и обеспечивать достаточно свободную работу МСП. Альфа-банк может стать не только первооткрывателем в данной сфере, но также и крупным игроком как на рынке РФ, так и на международном рынке. Уникальный опыт способны дать банку невероятные возможности, в частности в сфере банковской безопасности, честности переводов, а также становления примером решения сложных технологических задач в условиях высокой зарегулированности.

Приложение к слайду 7

Партнеры по реализации продукта

Партнеры по реализации способны помочь облегчить переход на новый продукт нашему клиенту, а также предоставить уникальные продукты и условия, подкрепляющие желание клиента начать пользоваться новыми технологиями.

Из партнеров Альфа-банка особенно следует выделить банки-партнеры:

- **ПСБ**
- **Россельхозбанк**
- **Газпромбанк**
- **Московский кредитный банк**
- **Росбанк**
- **банк «Открытие»**
- **Уральский банк реконструкции и развития (УБРиР)**

Приложение к слайду 7

Также некоторые торговые корпорации, имеющие контракты с большим числом предпринимателей на территории России могут стать заинтересованными в работе с клиентами с помощью технологии блокчейн. Среди них особенно можно выделить:

- Леруа Мерлен
- Philip Morris International
- PepsiCo
- Auchan
- Metro Cash & Carry
- MARS
- Nestle Russia
- Polymetal
- INGKA
- Procter & Gamble

Отдельно следует выделить наших Китайский партнеров, которые также имеют риск попасть под санкции, а также те, которые также заинтересованы в работе с Россией:

- Sinopet (нефтехимическая корпорация)
- CNPC (нефтегазовая корпорация)
- Huawei
- Alibaba Group

Приложение к слайду 8

Номер п\п	Потенциальные расходы		Номер п\п	Потенциальные доходы		Номер п\п	Основные метрики	
	Категория	Сумма, руб.		Категория	Сумма, руб.		Название метрики	Значение метрики
I.	Привлеченные инвестиции со стороны компаний	100 000 000,00 ₽	I.	Комиссия за платежи	108 000 000 000,00 ₽	I.	LTV	282 900,00 ₽
2.	Инвестиции со стороны государства	50 000 000,00 ₽	2.	Комиссия за обслуживание (годовая)	5 160 000 000,00 ₽	2.	CAC	446,75 ₽
3.	Серверные мощности	10 000 000,00 ₽				3.	"Качество" клиента	633,2400672
4.	Создание уникальных личных онлайн-подписей блокчейн-кошельков	5 000 000,00 ₽						
5.	Соединение виртуальной подписи от Госуслуг с виртуальной подписью блокчейн кошелька	5 000 000,00 ₽						
6.	A/B тестирование:	2 000 000,00 ₽						
7.	Создание юридических документов	1 000 000,00 ₽						
8.	Создание договоров с партнерами:	500 000,00 ₽						
9.	Создание нового функционала в приложении - "Блокчейн счет"	2 500 000,00 ₽						
10.	Создание дизайна для приложения и сайта	700 000,00 ₽						
II.	Запуск продукта:	2 000 000,00 ₽						