



**Альфа Банк**

# Концепция безопасных сделок на смарт-контрактах

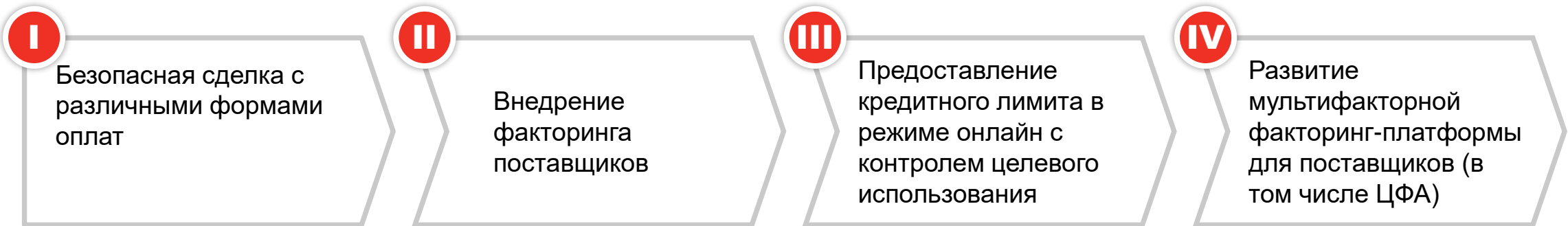
**Денис Додон**

Директор по инновациям, Альфа-Банк

# Поэтапное внедрение сервисов в маркетплейс



## Внедрение интегрированных сервисов на смарт-контрактах:



## Преимущества для маркетплейса



- ✓ Предоставление удобных сервисов для поставщиков в «едином окне» будет способствовать повышению конкурентоспособности маркетплейса в привлечении качественной базы поставщиков
- ✓ B2B платежный сервис на смарт-контрактах позволит снизить операционные издержки как на стороне маркетплейса, так и на стороне покупателей и поставщиков
- ✓ Предоставление факторинга и кредитования повысит ликвидность поставщиков и стимулирует объем производства и, соответственно, реализации востребованных товаров
- ✓ Развитие бренда инновационного маркетплейса

# Ключевые характеристики предлагаемого сервиса

A

**1**

Полная цифровизация закупочного процесса и снижение операционных издержек

---

**2**

Безбумажность – интегрированный EDI в модуль управления закупками

---

**3**

Прозрачность процесса (прослеживаемость операций, настраиваемые лимиты)

---

**4**

Автоматическое исполнение платежей согласно бизнес-логике

---

**5**

Встраивание банковских финансовых инструментов

---

# Безопасные сделки на B2B-маркетплейсе

## Схема работы




## Характеристики процесса

- › Встроенный платежный сервис для маркетплейса с возможностью осуществлять **расчеты моментально или с отсроченной оплатой**
- › Решение реализовано на **смарт-контрактах**, которые обеспечивают логику прохождения процессов и движения денег
- › Покупатель может использовать безопасные сделки, **не меняя свой обслуживающий банк**
- › Технология позволяет **событийно разбирать выписку** и отправлять **статусы** поставщику
- › Счет покупателя может работать в режиме **овердрафта** (при предварительно одобренном лимите)

# Преимущества для сторон

A


## ! Болевые точки

 для Покупателя

- Процесс заказа, сверки документов и оплат разорван
- Низкий уровень безопасности: заказ может быть предоплачен и не поставлен
- Несвоевременное информирование заказчика об оплате счета бухгалтером

 для Маркетплейса

- Денежные потоки не проходят через платформу

 для Поставщика

- Ручной и долгий процесс разработки выписки → несвоевременное информирование продаж об оплате товара поставщиком
- Несвоевременное получение денежных средств

## Преимущества решения

1. Гарантия возврата денежных средств в случае неприемки заказа / частичной приемки заказа
2. Нет «ручного» характера уведомления Поставщика об оплате
3. Повышение рейтинга Покупателя в глазах Поставщика за счет высокой платежной дисциплины

1. Предоставление клиентам гарантии безопасной сделки: эскроу-сервис позволяет перечислять задепонированные Покупателем денежные средства только в случае поставки товара
2. Гарантия получения комиссионного вознаграждения и доп. дохода (остатки на счете)
3. Получение моментального уведомления о поступлении средств от Покупателя
4. Номинальный счет позволяет обособить денежные потоки клиентов от потоков маркетплейса

1. Гарантия получения денежных средств в обозначенный в договоре срок
2. Получение моментального уведомления о поступлении средств от Покупателя на эскроу-счет Маркетплейса для инициирования отгрузки
3. Автоматическое информирование Поставщика о переводе средств на счет Маркетплейса

# Реализация различных платежных сценариев



## Бизнес-кейс:

Между Покупателями и Поставщиками в договорах могут быть разные условия оплат

## Как устроен клиентский опыт?



- Покупатель передает Альфа-Банку данные о платежных условиях с поставщиками, включая информацию:
  - **Типы документов**, которыми обмениваются Покупатель и Поставщики
  - Какие **статусы документов** являются триггерами для перевода ДС
  - **% от суммы к оплате** по каждому статусу документов
  - **Период оплаты**

## Пререквизиты для подключения



Между Покупателем и Мерчантом:

- 1) Организован ЭДО
- 2) Реализованы вариативные платежные сценарии (DVP, постоплата и др.)

	Для Покупателя	Для Маркетплейса	Для Поставщика
<b>Технические</b> 	✓ Интеграция не требуется	✓ Интеграция требуется	✓ Интеграция не требуется
<b>Юридические</b> 	✓ Подписание Договора присоединения к Правилам взаиморасчета в (держатель – Банк)	✓ Подписание Договора присоединения к Правилам взаиморасчета в (держатель – Банк) ✓ Лицензионное соглашение на ПО	✓ Подписание Договора присоединения к Правилам взаиморасчета в (держатель – Банк)

# Примеры различных платежных сценариев



## Кейс №1

### Оплата по факту

**Сумма заказа:** 120 000 в т.ч. НДС 20 000

**Оплата:** Оплата в размере 100% в течении 21 дня с момента выставления сч.ф.

- > Сумма к оплате → 100%
- > Период оплаты → 21 день
- > Последний платеж → ДА
- > Документ → счет-фактура
- > Статус документа → COMPLETED

## Кейс №2

### Предоплата

**Сумма заказа:** 120 000 в т.ч. НДС 20 000

**Оплата:** По факту подтверждения заказа – оплата в размере 100% в течении 3 дней

- > Сумма к оплате → 120 000 руб.
- > Период оплаты → 3 дня
- > Последний платеж → ДА
- > Документ → заказ
- > Статус документа → COMPLETED

## Кейс №3 (Основной)

### Смешанный график платежей

**Сумма заказа:** 120 000 в т.ч. НДС 20 000

**Оплата 1:** По факту подтверждения заказа оплата в течении 3 дней в размере 25%

- > Сумма к оплате → 30 000 руб.
- > Сумма налога → 5 000 НДС
- > Период оплаты → 3 дня
- > Последний платеж → НЕТ
- > Документ → Ответ на заказ
- > Статус документа → COMPLETED

**Оплата 2:** По факту отгрузки товара оплата в течении 5 дней в размере 25%

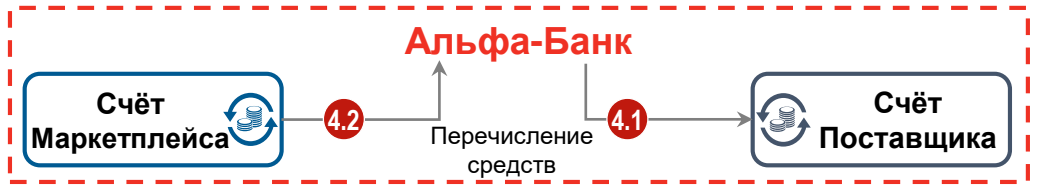
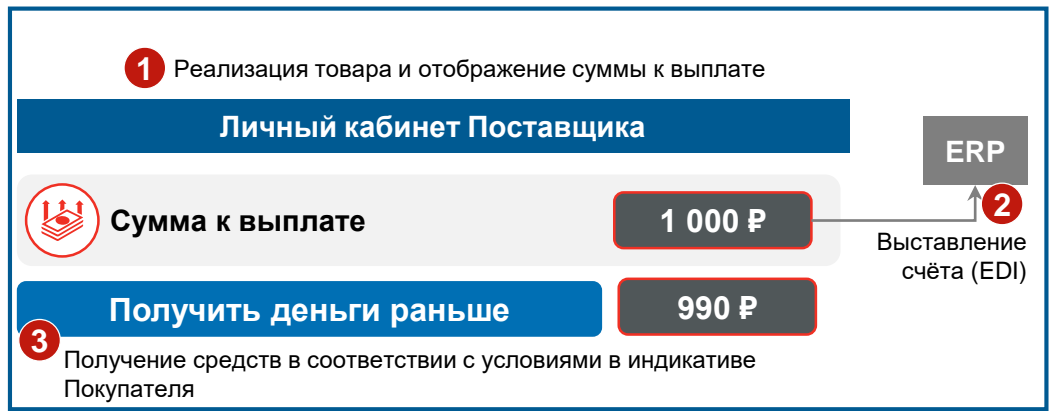
- > Сумма к оплате → 25%
- > Период оплаты → 5 дней
- > Последний платеж → НЕТ
- > Документ → Уведомление о приемке
- > Статус документа → COMPLETED

**Оплата 3:** По факту приемки - оплата оставшейся части в размере 50% в течении 14 дней

- > Сумма к оплате → 50%
- > Период оплаты → 14 дней
- > Последний платеж → ДА
- > Документ → УГД
- > Статус документа → COMPLETED

# Варианты развития финансовых сервисов на платформе A

## I Факторинг поставщиков



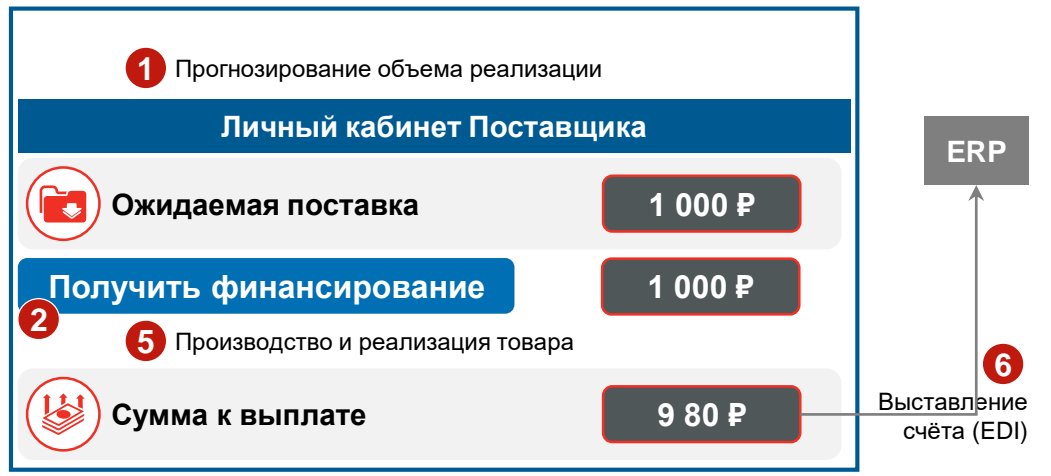
### Описание

› Встраивание факторинга поставщиков

### Преимущества для поставщика

- ✓ Повышение ликвидности за счет более раннего получения средств при факторинге

## II Получение финансирования



### Описание

› Встраивание кредитования поставщиков «под поставку»

### Преимущества для поставщика

- ✓ Получение оборотных средств для производства востребованных товаров

### Преимущества для маркетплейса

- ✓ Возможность наращивания продаж



# Варианты развития финансовых сервисов на платформе

**A**

## III Выставление инвойса на продажу



### Описание

- > Выставление инвойса или реестра инвойсов на биржу инвойсов (платформа) для фондирования со стороны факторов и банков

### Преимущества для поставщика

- ✓ Получение финансирования от разных факторов в считанные минуты

### Преимущества для маркетплейса

- ✓ Повышение ликвидности поставщиков маркетплейса

## IV Токенизация дебиторской задолженности



### Описание

- > Токенизация инвойса и выставление на продажу ФЛ и институциональным инвесторам

### Преимущества для поставщика

- ✓ Повышение ликвидности дебиторской задолженности

### Преимущества для маркетплейса

- ✓ Повышение ликвидности поставщиков маркетплейса

# Почему блокчейн и смарт-контракты?



- 1 Невидимый Банк.**  
Заказчик, Поставщик работают непосредственно на платформе Маркетплейса без прямого взаимодействия с Банком.
- 2 Встраиваемость в бизнес-процессы клиента:**  
логика платежей привязана к основному бизнес-процессу и неотрывна, возможность кастомизации
- 3 Online 24/7 / 365.**  
Мгновенное осуществление транзакций, включая финансовые
- 4 Безопасность.**  
Деньги защищены от неавторизованных списаний: списания и зачисления (возвраты) могут проходить только против заказов в рамках договора с Заказчиком, банк обеспечивает финансовые расчеты автоматически.
- 5 Ведение реестра**  
всех транзакций и их неизменность.
- 6 Уникальная юридическая конструкция.**  
Обеспечение возможности осуществлять юридически-значимые действия на платформе, в т.ч. в связке с ЭДО.
- 7 Обеспечение связанности разных участников системы:**  
заказчик, поставщик, Маркетплейс, Банк– и одновременное разграничение доступа только к своим транзакциям.