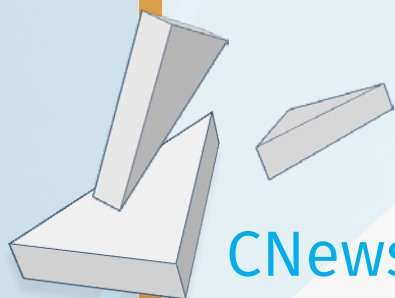


Мишень CNews

САМЫЕ ПРОДВИНУТЫЕ ОФД

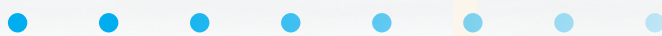
Рейтинг операторов
фискальных данных

Май, 2020



CNews опубликовал новый рейтинг операторов фискальных данных Интеграция Ритейл

Рынок операторов фискальных данных существует уже более 3 лет. Статус ОФД получила 21 компания, однако на рынке реально работают только 10 из них. Процесс подключения касс к ОФД уже фактически завершен. Передача чеков в ФНС России является не слишком прибыльным бизнесом, поэтому операторы развивают сервисы для клиентов. На их долю уже приходится около 15% выручки, и эта цифра будет расти.



Как меняется роль ОФД

Процесс перехода на онлайн-кассы стартовал в 2017 г. Он дал старт появлению на рынке совершенно нового сегмента: операторов фискальных данных (ОФД) — компаний, чей бизнес строится на получении, хранении и обработке кассовых чеков, поступающих от предприятий розничной торговли и услуг, и передаче их в Федеральную налоговую службу (ФНС России). В соответствии с 54-ФЗ переход на онлайн-кассы и, соответственно, их подключение к ОФД были постепенными и фактически завершились в 2019 г. Отсрочку до 2021 г. получили лишь предприниматели без наемных сотрудников, продающие товары собственного производства. По словам Артема Меликджаняна, руководителя департамента по развитию бизнеса компании «Такском», за 3,5 года, прошедших с момента появления первых операторов фискальных данных, ОФД из непонятной аббревиатуры превратился в полноправного помощника для бизнеса.

Михаил Добровольский, руководитель направления автоматизации малого и среднего бизнеса «СКБ Контур», считает, что главной и основной функцией ОФД остается обработка чеков. Вместе с тем компания усиливает компетенции Data Science и предлагает бизнесу практичную аналитику на основе больших данных. *«На сегодняшний день ОФД — уже не только сервис по обработке документов, но в первую очередь огромный аналитический сервис, который позволяет оценить эффективность бизнеса в считанные минуты»,* — продолжают в ОФД «Тензор».

Егор Сергеенко, директор по маркетинговым коммуникациям «Первого ОФД», отмечает, что ОФД стали полноценными сервисными компаниями наряду с операторами документооборота и удостоверяющими центрами по выдаче ЭЦП, а также развили новые направления — продукты на основе аналитики чеков, магазины по продаже кассовой техники и сопутствующих товаров. Дополнительный толчок развитию рынка ОФД дало введение маркировки товаров. Теперь информация из ОФД уходит не только в ФНС России, но и в Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ), а точнее в систему «Честный знак», оператором которой он является. В настоящее время обязательной маркировке подлежат меховые изделия, сигареты, алкоголь (ЕГАИС), обувь, ряд лекарств. Стартовали проекты маркировки духов и туалетной воды, ряда изделий легкой промышленности, фотокамер и фотовспышек, шин и покрышек, кресел-колясок, велосипедов, молочной

продукции, расширяется список лекарственных препаратов. В дальнейшем к ним могут добавиться биологически активные добавки, минеральная вода, ювелирные изделия, электроника и т.д. *«Благодаря внедрению системы маркировки ОФД может получать максимально точные аналитические данные о продажах определенных товаров и имеет доступ к сведениям о поставщиках и производителях продукции»*, — отмечает Алексей Потапов, коммерческий директор «ОФД-Я».

Какие сервисы предлагают ОФД

Сама по себе передача чеков является малоприбыльным бизнесом. Поэтому ОФД стараются развиваться в других направлениях. *«За 3 года работы потребности бизнеса возросли, и к прежним обязанностям добавились новые. Они не столько регламентированы законом, сколько обусловлены коммерческой деятельностью и пожеланиями клиентов. Сегодня личный кабинет клиента ОФД — это точка получения информации клиентом не только о том, как его видит налоговая служба, но и о себе, о его положении в условиях рынка»*, — говорит Алексей Баров, генеральный директор «Платформа ОФД».

ОФД стремятся предлагать клиентам самые разнообразные сервисы, развивают направление больших данных, которое позволяет анализировать рынок розничной торговли в целом, выявлять тренды, строить прогнозы и предлагать решения. Еще одно важное направление — интеграция данных, имеющихся у ОФД, с данными других компаний, таких как телеком-операторы, банки и т.д., для того, чтобы совместными усилиями обеспечить развитие новых направлений и сервисов. Операторы фискальных данных также довольно успешно осваивают новое для себя направление — становятся операторами ЭДО и сдачи отчетности в госорганы.

Операторы фискальных данных продолжают развиваться и в сфере, связанной с введением системы национальной маркировки. «Стало понятно, что ОФД как обязательный элемент бизнес-процессов при выбытии товаров может и должен предложить клиентам инструменты по работе с маркировкой и маркированными товарами, начиная с аналитики, контроля корректности передачи чеков до готового комплексного решения, дающего возможность

клиенту заказывать и получать коды маркировки, интегрироваться с системами и делать все, что необходимо, на всем пути потребностей от ввода до вывода товара из оборота, в одном интерфейсе», — рассказывает Алексей Баров.

Крупный бизнес заинтересован, помимо бесперебойной работы ОФД, прежде всего в доработке существующей и разработке новой отчетности на основе кассовых чеков. *«Для крупного бизнеса бесперебойная передача фискальных данных не так интересна, как дополнительные сервисы и технические возможности ОФД. Самым востребованным сервисом является возможность получения доступа по API ко всем переданным данным и отправленным чекам по SMS и e-mail»*, — рассказывают в «Калуга Астрал» («Астрал.ОФД»).

Крупный бизнес уже делает шаги в сторону более глубокой интеграции данных ОФД в свои CRM и учетные системы. *«Синтез систем и данных, который мы сейчас наблюдаем, позволит решать как традиционные задачи больших компаний с широкой сетью представительств, холдингов из десятков юрлиц, франшиз и т.д., так и выявлять накапливаемые сложными системами ошибки управления и учета, — уверен Егор Сергеенко. — Все это приведет к снижению рисков и отразится на операционных расходах крупных компаний»*.

Средний и малый бизнес переживает болезненный переход от прежнего стиля работы к новой реальности, которая наполнена новыми сущностями, например такими как ОФД и маркировка товаров, экосистемами, программами развития предпринимательства и господдержки. По мнению представителей «Калуга Астрал», пока малому бизнесу важен только основной функционал ОФД — это бесперебойная отправка фискальных данных в ФНС России и регистрация касс.

Тем не менее, по словам Егора Сергеенко, имеются предприниматели, которые уже встроились в новую систему, приняли все плюсы нового порядка, равно как и издержки на его поддержание. Для такого рода бизнесменов в арсенале любого ОФД, банка, оператора ЭДО и других участников рынка есть масса полезных инструментов для открытия и ведения бизнеса. Теперь открыть бизнес с нуля можно за очень короткое время, и расходы на это минимальные. Конкуренция на рынке идей для бизнеса, соревнование технических команд по созданию систем управления бизнесом, товароучетных программ и

других сервисов сейчас высока как никогда, а это приводит к снижению цен, улучшению качества продуктов и сервисов. А также к появлению новых, еще не просматриваемых сейчас решений — мобильных, облачных систем, систем с искусственным интеллектом, самообучаемых нейросетей. А значит, задача по созданию комфортной среды для предпринимателей в общей сложности определена и решается в данный момент всеми участниками этого рынка.

Методика рейтинга

О росте рынка не «в ширину», а «в глубину» CNews писал еще год назад. В 2020 г. этот тренд стал играть еще большую роль в бизнесе ОФД, что заставило в очередной раз скорректировать методику формирования третьего по счету рейтинга. Ключевым показателем по-прежнему остается число подключенных онлайн-касс, которое оценивается на основании данных, предоставленных самими ОФД, и экспертных оценок. Однако вес этого показателя было решено снизить с прошлогодних 0,7 до 0,6 и уделить еще больше внимания дополнительным сервисам, которые предлагают участники рынка.

Эти сервисы были разбиты на 4 группы, каждая из которых имеет весовой коэффициент 0,1. Таким образом, баллы, набранные участниками рейтинга в каждой группе, учитываются в общем показателе с коэффициентом 0,1. Первая группа — «Сервисы обмена документами» — включает в себя услуги оператора ЭДО, оператора сдачи электронной отчетности в госорганы и наличие приложений для бухгалтерии: работа с 1С, выгрузка, сверка отчетности и др. Вторая группа — «Аналитические и рекомендательные сервисы», такие как базовые аналитические сервисы (аналитика по проданным товарам и пр.), рекомендательные сервисы (сравнение показателей компании с общерыночными по отраслевому и территориальному признаку (выручка, средний чек, ассортимент, число покупок)) и встроенные партнерские сервисы (предоставление отчетности банкам, арендодателям и т.д.).

Сегодня в списке самых востребованных сервисов аналитика: сравнение собственных продаж с рынком, аналитика по брендам, отчеты об объеме продаж в торговой точке и информация о выручке клиента для арендодателя для того, чтобы ввести плавающую шкалу платы за аренду. Как рассказал Алексей Баров, в последнее время арендодатели стали использовать

последний сервис для управления всем продающим центром: измерение количества покупок и других показателей позволяет вывести динамику развития, оценить эффективность маркетинговых кампаний. Третья группа — «Работа с системой маркировки», а именно мониторинг передачи чеков в ЦРПТ и их корректности, аналитика по маркированным товарам, ЭДО с ЦРПТ.

И четвертая группа — «Комплексное решение по работе с маркировкой», развитие которого только стартовало, но несет с собой новые возможности как для самих ОФД, так и для их клиентов. Речь идет о приемке маркированных товаров, вводе и выводе их из оборота, включая заказ, получение, распечатку кодов, интеграцию с международным кодом GTIN (Global Trade Item Number), станцией управления заказами (СУЗ), личным кабинетом «Честный знак» и др.

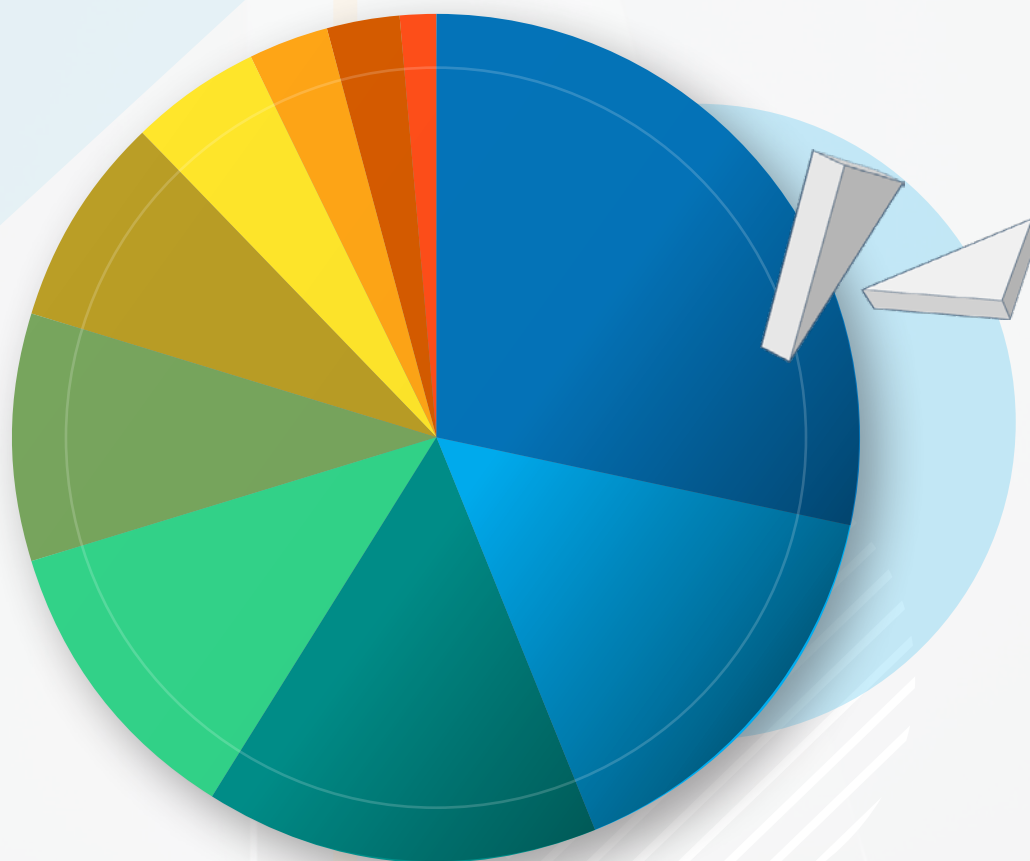
Результаты исследования

По состоянию на начало 2020 г. в ФНС России было зарегистрировано около 3,5 млн кассовых аппаратов — все они отправляли свои данные в ведомство через аккредитованных операторов фискальных данных, число которых достигло 21. Рынок ОФД фактически поделили между собой девять ОФД, а остальные играют на нем незначительную роль и, по информации некоторых игроков, находятся в состоянии закрытия или с разной степенью активности ищут покупателей на свой бизнес.

Самым крупным игроком рынка по числу подключенных касс по-прежнему остается «Платформа ОФД» — ей принадлежит 28,4% рынка против 26,6% в 2019 г. На втором месте «Такском» с показателем 15,5% — по сравнению с прошлым годом доля компании сократилась на 1%. На третьем, как и в прошлом году, «Первый ОФД», на долю которого приходится 15,2% касс против 16,2% годом ранее. На четвертом — «Петер-Сервис Спецтехнологии» (OFD.ru) (11,3% в 2020 г., 12% в 2019 г.), а на пятом — «Ярус» (ОФД-Я) (9,5% в 2020 г., 11,5% в 2019 г.).

В категорию «Другие», на долю которой приходится 1,3% рынка, входят «Тандер», «ИнитПро», «Группа Элемент», «Энвижн Груп», «Вымпел-Коммуникации», «Мультикарта», «Дримкас», «Электронный экспресс», «Корус Консалтинг СНГ», ОФД «Онлайн» и «Информационный центр».

Доля рынка по числу подключенных касс, %



28,4% Платформа ОФД

15,5% Такском

15,2% Первый ОФД

11,3% Питр-Сервис Спецтехнологии (ofd.ru)

9,5% Ярус (ОФД-Я)

8% Тензор

5% СПБ Контур (в т. ч. Контур НТТ)

3% Калуга Астрал

2,8% Яндекс ОФД

1,3% Другие

В составленном в соответствии с описанной методикой рейтинге первое место занимает «Платформа ОФД». Компания не только является лидером рынка по числу подключенных касс, но и уделяет самое пристальное внимание развитию дополнительных сервисов. На сегодняшний день она предлагает все перечисленные выше услуги. *«Наше присутствие на рынке позволяет давать клиентам уникальные сервисы, такие как анализ и сравнение собственных продаж с рыночными. Порядка 150 тыс. пользователей в месяц активно интересуются аналитикой в личном кабинете ОФД. Сейчас все эти сервисы бесплатны, чтобы предприниматели могли оценить их пользу»,* — говорит Алексей Баров.

На втором месте, как и в прошлом году, «Такском». Компания стала вторым участником рейтинга, предоставляющим пользователям полный спектр перечисленных выше услуг. *«С внедрением маркировки дополнительные сервисы аналитики, на наш взгляд, станут еще актуальнее»,* — говорит Артем Меликджанян.

На третьем месте по-прежнему «Первый ОФД». Оператору так и не удалось потеснить со второго места «Такском», отчасти из-за того, что он пока не предоставляет клиентам возможности сдачи электронной отчетности в госорганы, не завершил разработку аналитического сервиса по маркированным товарам и не предоставил комплексных сервисов по работе с маркировкой. По словам Егора Сергеенко, сегодня 80% бизнеса компании приходится на обработку чеков, а 20% — на предоставление сервисов на основе их анализа.

Четвертое место у OFD.ru — оператор предоставляет все указанные сервисы, кроме сдачи электронной отчетности в госорганы и комплексных сервисов по работе с маркировкой. Занимающий пятое место «ОФД-Я» также пока не готов взять на себя роль оператора ЭДО при взаимодействии с госорганами, хотя предоставляет услуги оператора ЭДО через партнеров. Компания активно развивает аналитические сервисы для своих клиентов. *«За последние 2 года вырос спрос на аналитические данные, и в будущем доля бизнеса ОФД будет зависеть от количества обработанных оператором кассовых чеков»,* — говорит Алексей Потапов. — *Информация, которой обладает «ОФД-Я», интересна аналитическим и маркетинговым агентствам, представителям финансового и банковского сектора. Заметно увеличивается интерес со стороны производителей и владельцев продукта».*

Все больше сервисов

В планах на ближайшие годы — дальнейший рост сервисной составляющей бизнеса. Так, «Платформа ОФД» планирует расширять сотрудничество с другими ОФД, чтобы помочь малому и среднему бизнесу повышать эффективность, работать с ассортиментом. Оператор работает над развитием предсказательной аналитики для прогнозирования тенденций — что, где и как делать. *«Можем, например, советовать клиенту, на какие товары внутри категории сделать акцент. Планируем вместе с партнерами развивать бизнес-инструменты на базе обогащенных данных»*, — уточняет Алексей Баров.

CNews Analytics: Крупнейшие операторы фискальных данных, 2020

Название ОФД	Масштаб бизнеса	Сервисы обмена документами	Аналитические и рекомендательные сервисы	Поддержка системы маркировки	Комплексная работа с маркировкой	Итоговый балл
Платформа ОФД	17,04	0,3	0,3	0,3	0,1	18,04
Такском	9,3	0,3	0,3	0,3	0,1	10,3
Первый ОФД	9,12	0,2	0,3	0,2	0	9,82
Петер-Сервис Спецтехнологии (OFD.ru)*	6,78	0,2	0,3	0,3	0	7,58
Ярус (ОФД-Я)	5,7	0,15	0,3	0,3	0,1	6,55
Тензор*	4,8	0,3	0,3	0,3	0,1	5,8
СКБ Контур*	3	0,3	0,2	0,3	0,1	3,9
Калуга Астрал	1,8	0,3	0,1	0,2	0	2,4
Яндекс.ОФД*	1,68	0	0,1	0	0	1,78

Источник: CNews Analytics, 2020

* - оценка CNews

«Такском» также ориентируется на развитие сервисов для малого и среднего бизнеса, связанных с анализом и управлением ассортиментом продаваемой продукции. *«С 1 февраля 2021 года перестанет действовать отсрочка, и абсолютно все владельцы онлайн-касс будут обязаны указывать в чеке наименование товара. Это расширит возможности ОФД в плане аналитики по товарным позициям и даст возможность предложить дополнительные сервисы, например сравнение продаж с похожими игроками на рынке»,* — продолжает Артем Меликджанян.

«Первый ОФД» изучает возможность создания самообучающихся систем искусственного интеллекта с правом принятия тех или иных управленческих решений в сфере логистики, маркетинга и менеджмента. Кроме того, по словам Егора Сергеенко, будущее рынка за появлением экосистем «единое окно для предпринимателей», в которых ОФД смогут взять на себя роль полноценных операторов документооборота, удостоверяющих центров выдачи ЭЦП, а также объединяться для предоставления самых разных услуг с государственными институтами развития малого и среднего бизнеса, банками, производителями кассовой техники и другими участниками рынка. При этом конкуренция на рынке подобных экосистем будет большой, соревнование продуктовых команд — жестким. Это приведет к снижению цен на услуги таких «единых окон», что позволит предпринимателям сократить издержки. Егор Сергеенко также уверен в скором развитии облачных кассовых ферм.

В «ОФД-Я» считают, что с расширением спектра товаров, подлежащих обязательной маркировке, ОФД смогут предоставлять бизнесу все больше различных метрик, позволяющих уловить общие тенденции рынка, сформировать востребованный ассортимент продукции, выбрать верные каналы коммуникации, спрогнозировать предпочтения покупателей и эффективно планировать использование своих кадровых и финансовых ресурсов.

В конечном итоге выживут только те ОФД, которые смогут быстрее и лучше других разработать новые, интересные и доступные по цене сервисы, уверены участники рынка.





CNEWS ANALYTICS (CNA) —

аналитическое агентство, специализирующееся на исследованиях в области информационных технологий и телекоммуникаций.

Деятельность агентства сосредоточена на следующих направлениях:

Проведение заказных исследований рынков ИТ и телекоммуникаций, включающих анализ первичной и вторичной информации, интервью с представителями отрасли ИКТ, массовые опросы потребителей и иные процедуры, необходимые для получения исчерпывающей информации о рынке;

Предоставление консалтинговых услуг в области маркетингового стратегического планирования в сфере ИКТ;

Проведение инициативных исследований рынков ИТ и телекоммуникаций;

Подготовка рейтингов компаний, работающих на рынках ИТ и телекоммуникаций;

Подготовка открытых обзоров рынков ИТ и телекоммуникаций, включающих статистическую и аналитическую информацию, мнения экспертов и комментарии ведущих игроков рынка ИКТ. Обзоры публикуются в открытом доступе на сайте CNews. Аудитория обзоров CNews Analytics превышает 100 тыс. уникальных читателей.

