

«Наш сервис дает малому бизнесу функциональный пакет огромной корпорации»

Денис Дьяконов о создании комплексного банковского продукта со смарт-кассой

Руководитель направления ДелоКасса и Эквайринг Делобанка (Делобанк входит в банковскую группу СКБ-банка и Газэнергобанка) Денис Дьяконов рассказал о емкости рынка онлайн-касс, различиях в учетных системах и особенностях собственной разработки банка.

— *Смарт-кассы становятся важным инструментом продаж для малого бизнеса. Как вы оцениваете потенциал этого рынка?*

— На рынке представлены три вида контрольно-кассовой техники, которые может установить предприниматель: модернизированное кнопочное оборудование, смарт-кассы и чекопечатающие устройства без экрана и кнопок, которые подключаются к рабочему месту кассира. Последнее решение в основном используют крупные торговые сети. Емкость рынка в целом — в районе 3,5 млн устройств: 1,5 млн — чекопечатающие устройства для крупного ритейла, оставшиеся 2 млн — кнопочные и смарт-кассы. Доля кнопочных касс сокращается, но пока преобладает. Думаю, после первого июля количество смарт-касс достигнет 600–700 тыс. штук.

— *Сегодня существует множество вариантов онлайн-касс. Расскажите о том, какие решения можно приобрести и в чем их отличия?*

— Главная ценность продукта — не в самой смарт-кассе, а в учетной системе, которая на ней установлена. Учетные системы рассчитаны на разные типы бизнеса. Например, функционал, который предлагает «1С», будет избыточен и слишком сложен для индивидуального предпринимателя с двумя-тремя точками продаж, на которого ориентированы мы. Для этой категории предпринимателей актуально перевести программный учет в облако, заранее продумать, какие им отчеты нужны, с какими задачами они сталкиваются, как заводят товары, что у них за торговые точки и как они работают.

Всего производителей учетных систем на рынке около двух десятков. На микробизнес сориентирована примерно половина. Среди них: Модульбанк, МТС банк (совместно с Litebox), Сбербанк (совместно с «Эвотор») и Делобанк. Продуктовых предложений намного больше, потому что многие компании и банки работают по системе «уайт лэйбл» — покупают решение у поставщика и продают его под своим брендом. Они не разрабатывают решение сами, поэтому здесь нужно оценивать предложение головного разработчика. А у нас и сама смарт-касса, и учетные системы, и программное обеспечение — собственные разработки.

При создании нашей смарт-кассы мы тесно сотрудничали с предпринимателями, чтобы сделать продукт, отвечающий требованиям реальных людей. Учитывая пожелания клиентов, мы сделали так, чтобы у индивидуальных предпринимателей с теми



же двумя-тремя точками продаж освободились время и средства на рост и развитие своего бизнеса. По сути, наш сервис дает малому бизнесу функциональный пакет огромной корпорации.

А так как все процессы проходят внутри банка, и у нас есть возможность сэкономить на подрядчиках, могу сказать, что среди конкурентов мы в числе лидеров по стоимости.

— *Почему Делобанк решил выйти на этот рынок с полностью своим продуктом?*

— В основе Делобанка лежит задача сформировать среду, в которой малому и микробизнесу будет легко работать, легко создавать и развивать долгосрочные проекты. Для этого мы создаем как банковские, так и небанковские сервисы, которые минимизируют количество рутинных задач, освобождая время для самого важного — развития своего любимого дела.

Один из таких — ДелоКасса. Это не просто умная касса, а продукт «3 в 1»: расчетно-кассовое обслуживание, эквайринг и касса. Можно выбрать один из двух тарифов, которые различаются только механизмом активации кассы и, естественно, ценой. Первый тариф стоит от 500 рублей в месяц,

но клиент самостоятельно регистрирует кассу в ОФД, приобретает фискальный накопитель, электронную подпись и так далее. Второй — от 1700 рублей в месяц, но это касса «под ключ» — все заботы банк берет на себя.

Так как программное обеспечение было разработано самостоятельно, мы уверены в его безопасности, информация клиентов

не попадет в чужие руки. Предлагая клиентам полностью свой продукт, мы гарантируем его качество.

— *Сколько времени занял вывод продукта на рынок?*

— Мы приступили к разработке ДелоКассы в прошлом году. И несмотря на то, что продукт уже выведен на рынок и активно продается, мы продолжаем совершенствовать его опции и выпускать новые удобные сервисы. Одна из последних новинок — возможность создания в ДелоКассе скидок на товары.

— *Приходилось ли принимать нестандартные решения, сталкиваясь со сложными ситуациями в процессе разработки продукта?*

— Для нас все решения нестандартные. Не каждый банк самостоятельно возьмется за разработку

полностью своего продукта. Мы создали первое интегрированное решение, когда касса предоставляется вместе с эквайрингом, расчетным счетом и товароучетной системой. При этом всеми процессами предприниматель может управлять в личном кабинете онлайн-банка: отслеживать остатки средств в реальном времени, управлять скидками, создавать и печатать ценники и штрихкоды, автоматически сверять итоги по эквайринговому терминалу, контролировать движение наличных и безналичных денежных средств, управлять карточками товаров. Он просто заходит в личный кабинет и видит все, что происходит с его делом.

Еще одно нестандартное решение в ДелоКассе — она принимает оплату не только наличными, но и по картам. Мы зачисляем средства на расчетный счет клиента четыре раза в сутки, то есть практически онлайн!

— *Каким вы видите развитие смарт-касс в ближайшее время?*

— К смарт-кассам можно подключать десятки и сотни сервисов и приложений, полезных для бизнеса. И это возвращает нас к миссии Делобанка по созданию системы для ведения быстрого, удобного и приятного бизнеса. Есть кассы, где сразу подключены приложения на все случаи жизни, но большая часть из них пока только путает предпринимателей, особенно начинающих. Мы продолжаем работать в диалоге с нашими клиентами, чтобы знать, какие приложения были бы полезны именно им.

Пользуясь случаем, поздравляю всех с Днем российского предпринимательства, желаю заниматься любимым делом и работать с удовольствием!



Поправки в федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники», согласно которым онлайн-кассы должны отправлять информацию об операциях через операторов фискальных данных в налоговый орган, были приняты в 2016 году. Обязанность устанавливать онлайн-кассы для налогоплательщиков наступила в три этапа: с июля 2017 — для тех, кто применяет общую и упрощенную системы налогообложения, с июля 2018 года — для индивидуальных предпринимателей, ЕНВД и патентную систему налогообложения в розничной торговле. До июля этого года без новой контрольно-кассовой техники могут работать предприниматели сферы услуг и индивидуальные предприниматели без наемных сотрудников. Впрочем, ФНС РФ и Минфин РФ сейчас готовят «четвертую волну» — новую отсрочку для индивидуальных предпринимателей без наемных работников.

¹ Федеральный закон №54-ФЗ от 22.05.2003 «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации»