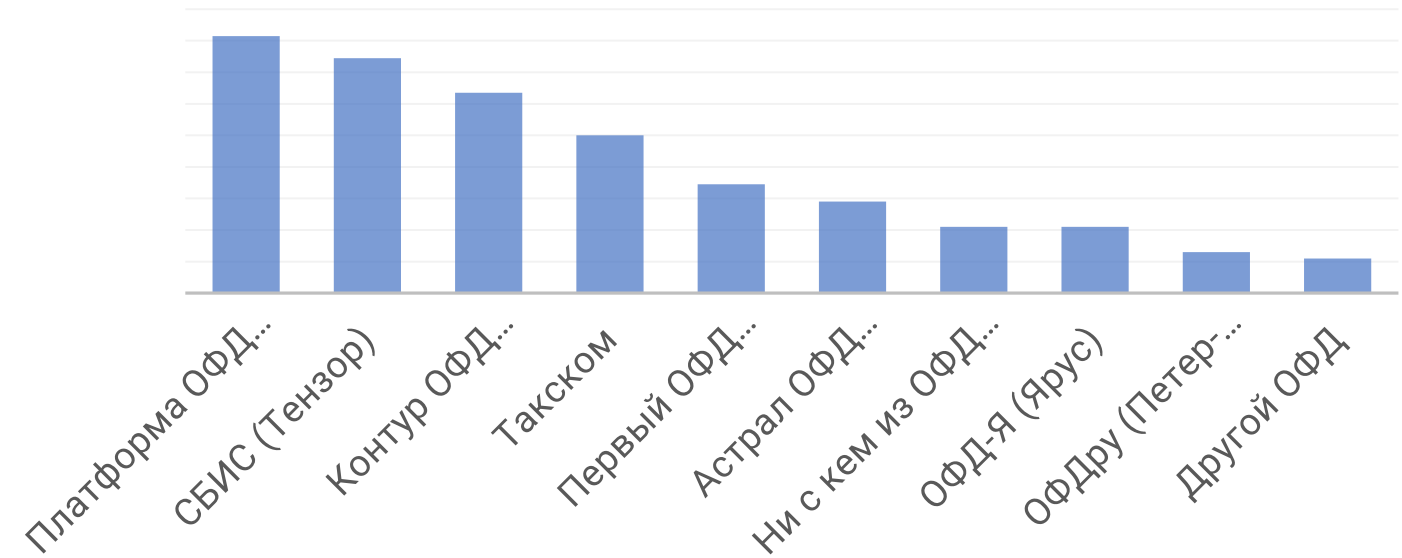




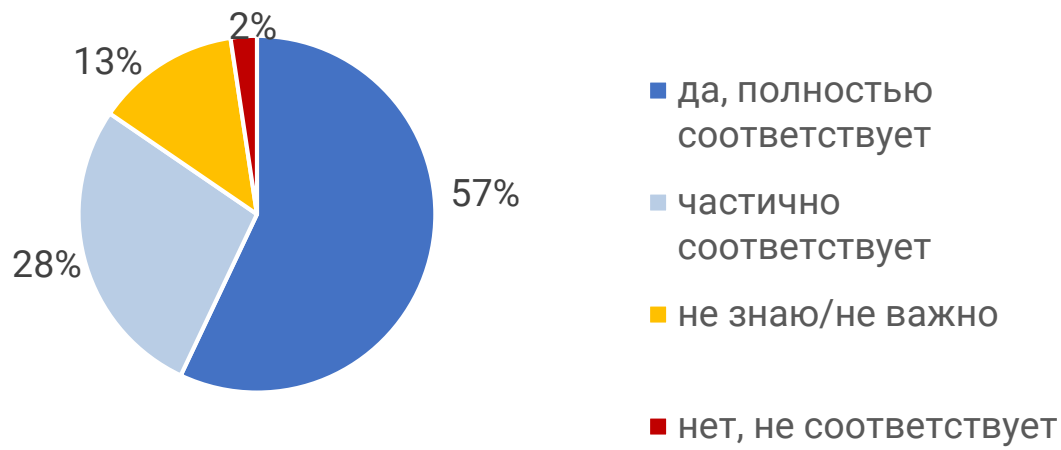
**ОБЗОР РЫНКА
ОФД - 2025: ВЫБОР
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И
БУХГАЛТЕРОВ**

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ И УРОВЕНЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СЕРВИСОМ ОФД

ОПРОС БУХГАЛТЕРОВ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: С КЕМ ИЗ ОФД
РАБОТАЕТЕ



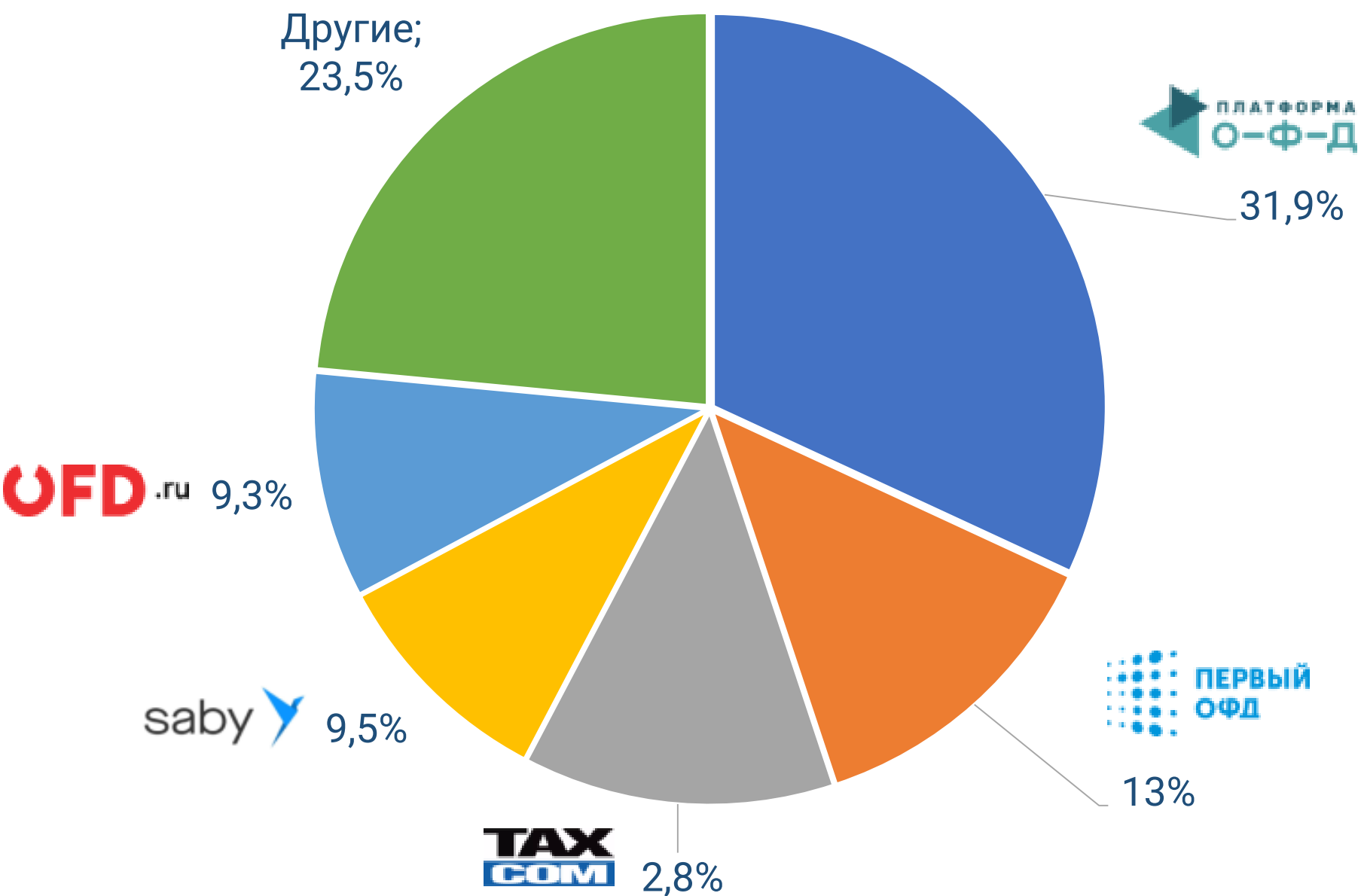
УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ СЕРВИСОМ ОФД
(СООТВЕТСТВИЕ ОЖИДАНИЯМ)



В опросе приняли участие свыше 1,5 тыс бухгалтеров и предпринимателей – пользователей портала Клерк.ру

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ОФД В 2025 ГОДУ: КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ТОП-5 ЛИДЕРОВ СРЕДИ ОФД ПО ДОЛЕ РЫНКА



Здесь и далее данные на основе рейтинга ОФД от CNews Analytics

ЛУЧШИЕ ОФД ПО СЕРВИСАМ ОБМЕНА ДАННЫМИ



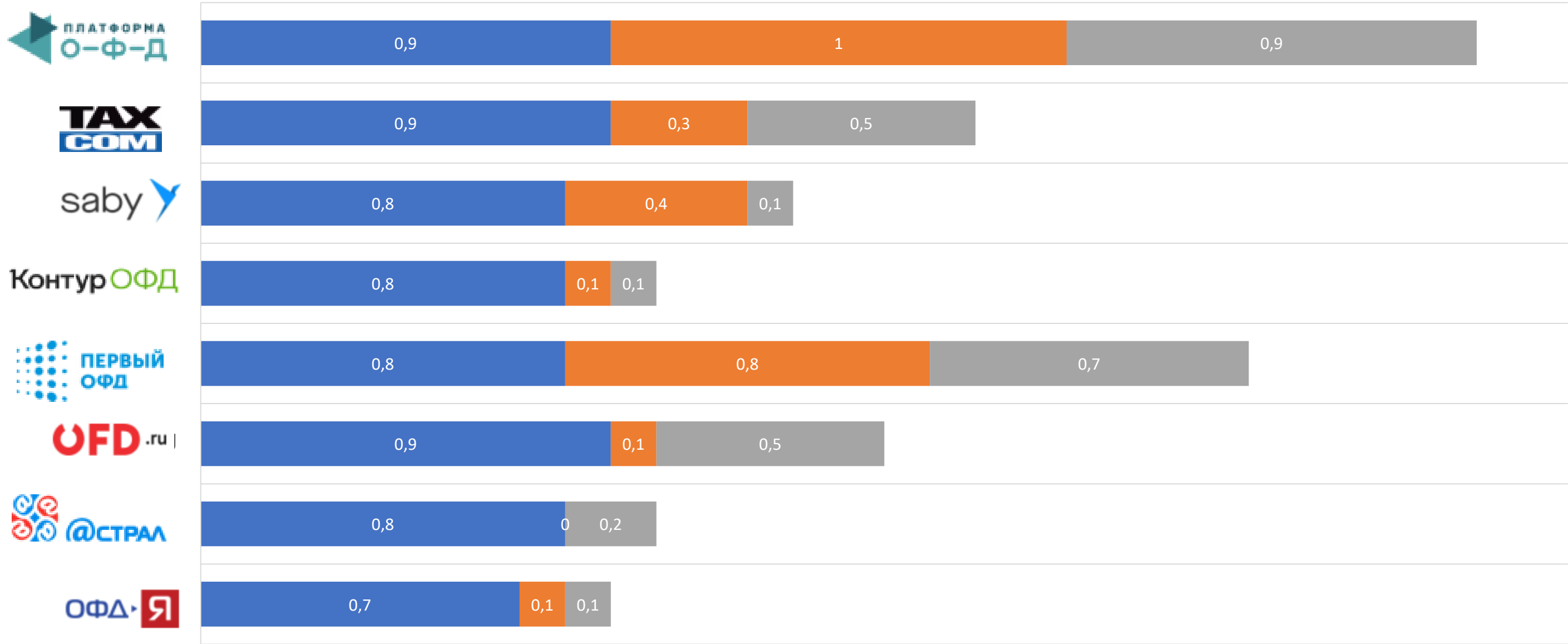
■ Оператор ЭДО

■ Оператор сдачи электронной отчетности в госорганы

■ Наличие интеграций фискальных данных с сервисами внутреннего учета

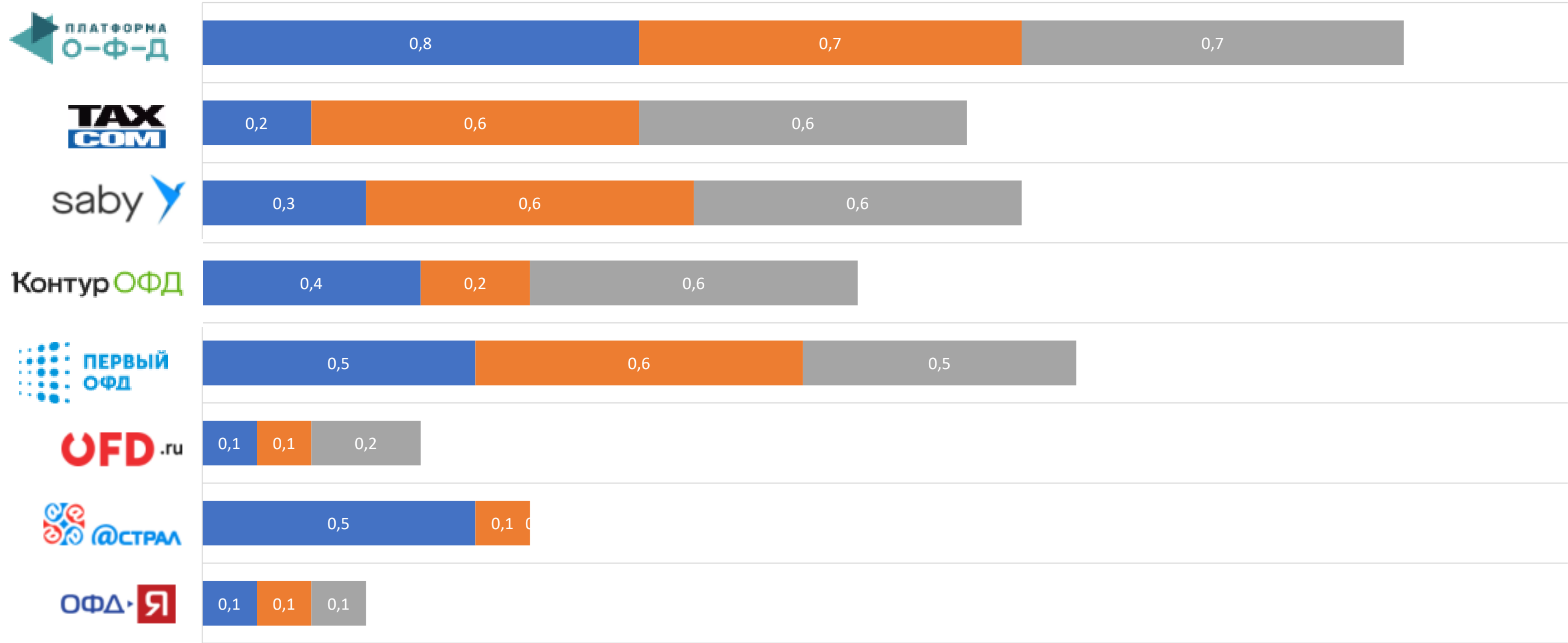
■ Внешние сервисы-приложения

ЛУЧШИЕ ОФД ПО АНАЛИТИЧЕСКИМ И РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫМ СЕРВИСАМ



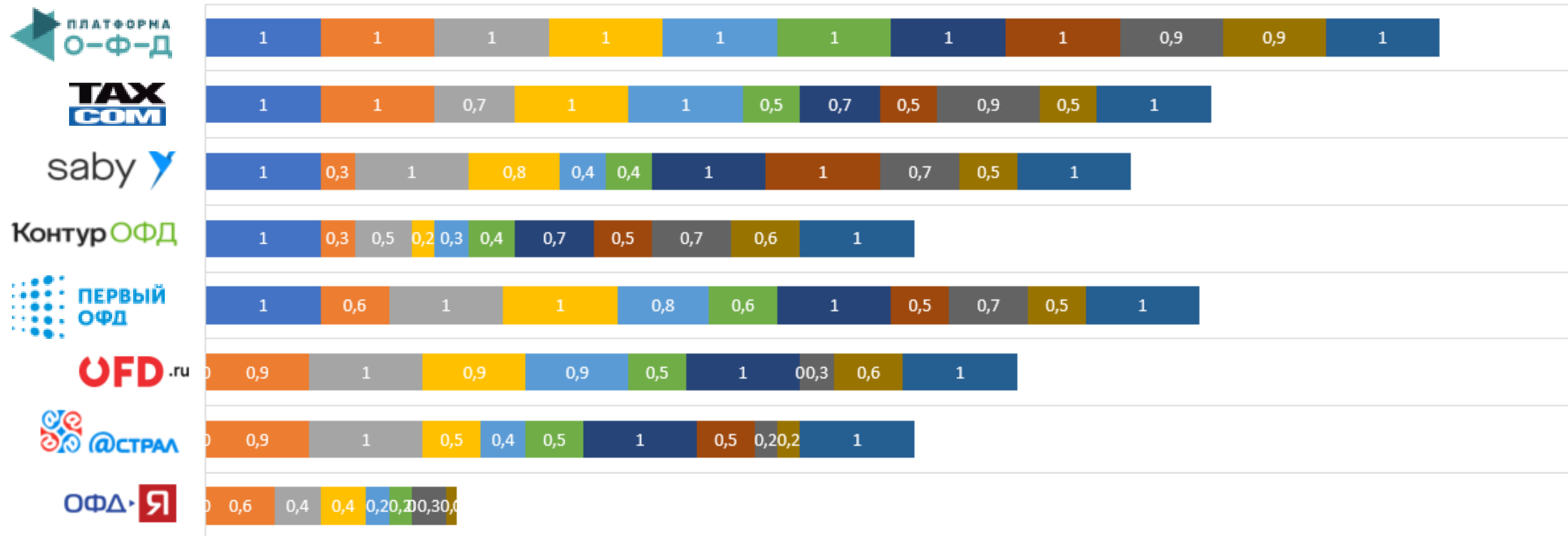
■ Аналитические и рекомендательные сервисы в ЛК ■ Уникальные сервисы на базе больших данных ■ Наличие встроенных партнерских сервисов

ЛУЧШИЕ ОФД ПО РАБОТЕ С СИСТЕМОЙ МАРКИРОВКИ



■ Мониторинг статуса чеков и кодов маркировки ■ Аналитика по маркированным товарам ■ Комплексное решение по маркированным товарам

ЛУЧШИЕ ОФД ПО ФУНКЦИОНАЛУ (УДОБСТВО И ПРОСТОТА)



- Наличие мобильного приложения
- Гибкий поиск чеков
- Отправка чеков в СМС и мессенджеры
- Выписки и отчеты разных форматов
- Мониторинг корректности фискальных документов
- Мониторинг основных показателей работы касс
- Автоматизированный учет доходов и расходов ИП/ЮЛ
- Возможность регистрации и перерегистрации ККТ в ЛК ОФД
- Клиентский аудит
- Интеграция с разными кассовыми решениями
- Личный менеджер для крупных клиентов

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ ОФД В 2025 ГОДУ

Рост числа подключенных касс

Несмотря на падение объема производства ККТ в 2024 году (на 39,2%), число онлайн-касс в стране стабильно растет. Это свидетельствует об активном использовании существующего парка оборудования и развитии облачных решений для малого бизнеса.

Переход к аналитике и дополнительным сервисам

ОФД вышли за рамки простой передачи данных в налоговую. Они предоставляют бизнес-аналитику, внедряют рекомендательные системы, интегрируются с ERP-системами (например, 1С), предлагают мониторинг корректности чеков. Эти функции становятся ключевым конкурентным преимуществом.

Работа с маркировкой товаров

С расширением списка маркируемых товаров ОФД всё чаще выступают базовыми точками управления маркировкой. Сегодня почти 40% касс передают данные оператору маркировки – ЦРПТ. Лидеры рынка уже внедрили мониторинг статуса кодов, аналитику по реализации маркированных товаров и автоматизированный ввод/вывод продукции из оборота.

Удобство и цифровизация интерфейсов

Удобство использования личного кабинета стало решающим фактором выбора ОФД. Лидеры предлагают мобильные приложения, отправку чеков в мессенджеры и SMS, гибкий поиск по чекам, автоматические отчеты и возможность регистрации касс через ЛК без обращения в ФНС.

Вызовы и риски для рынка ОФД в 2025 году

1

Законодательная нестабильность

Постоянные изменения в 54-ФЗ и новые требования к чекам вынуждают операторов оперативно обновлять свои продукты и сервисы, что требует значительных ресурсов.

2

Рост себестоимости услуг

Увеличение затрат на ИТ-инфраструктуру, оборудование и высококвалифицированные кадры приводит к повышению себестоимости услуг ОФД, что может отразиться на ценах для конечных пользователей.

3

Дефицит специалистов

Нехватка квалифицированных ИТ-специалистов замедляет темпы развития новых сервисов и внедрения инновационных решений на рынке ОФД.

4

Конкуренция за клиента

Сегодня недостаточно просто передавать чеки. Операторам необходимо строить полноценные экосистемы вокруг кассового учета, предлагая комплексные решения и дополнительные сервисы для привлечения и удержания клиентов.

Эти вызовы требуют от игроков рынка ОФД постоянной адаптации, инвестиций в технологии и развития клиентского сервиса для сохранения конкурентоспособности.

Прогноз и будущее рынка ОФД: 2025–2026 годы

Рынок ОФД продолжит расти, хотя темпы роста, вероятно, замедлятся. Основные ниши уже заняты, и дальнейшее расширение будет происходить за счет освоения новых регионов и развития новых направлений бизнеса.



Ключевая роль сервисов

Простая передача чеков недостаточна. Комплексные инструменты, интеграции с популярными сервисами и удовлетворение потребностей бухгалтеров и предпринимателей стали решающими факторами при выборе ОФД.



Укрепление позиций в маркировке

Маркировка товаров укрепляет роль ОФД как партнеров бизнеса. Операторы активно помогают рознице в логистике и управлении товарными потоками, соблюдая требования системы «Честный ЗНАК».



Консолидация рынка

Консолидация рынка ОФД, скорее всего, продолжится. Малые игроки будут уступать место технологически развитым платформам, способным предложить более широкий спектр услуг.



Цифровое партнерство

Компании-ОФД завершают переход к полноценному цифровому партнёрству с бизнесом. Предприниматели ожидают от операторов не только надежности, но и гибкости, аналитики, интеграции и качественной поддержки.

Платформа ОФД демонстрирует устойчивое лидерство по большинству параметров, но конкуренция сохраняется. **Первый ОФД, Такском, Тензор, ОФД.ру, Контур** активно развиваются, добавляя новые функции и улучшая клиентский опыт. ОФД стали не просто технической площадкой, а полноценным элементом цифровой инфраструктуры малого и среднего бизнеса, помогая не только соответствовать закону, но и принимать эффективные управленческие решения.