

Российский рынок ЮЗЭДО с точки зрения конечных пользователей

Сергей Мальцев,
Руководитель департамента корпоративных
отношений «Джейсон энд Партнерс Консалтинг»



1. Введение	стр. 3
2. Российский рынок ЭДО. Объем, структура, профили пользователей	стр. 5
3. Ключевые игроки рынка ЭДО	стр. 17
4. Положение на рынке «КОРУС Консалтинг СНГ»	стр. 23
5. Перспективы и прогнозы развития российского рынка ЭДО до 2018 г.	стр. 32
6. Выводы	стр. 35

J'son & Partners Consulting является одной из ведущих отраслевых консалтинговых компаний России, обладающей обширным опытом, базой знаний и экспертизой в области ИКТ

Аналитика J'son & Partners Consulting прочно зарекомендовала себя и работает во всех направлениях телеком-, медиа- и ИТ- отраслей, а также в проектах государственного уровня. Ежегодно экспертные данные компании более 2 тысяч раз цитируются в СМИ

Исследуемые рынки:

FMC Wi-Fi MVNO WiMAX 3G 4G LTE MNP
Cellular Wireless **Broadband** Tetra IPTV STB CDN Smart TV
Satellite VAS VoIP Massaging **Advertising Games LBS**
E-Commerce **M-Commerce** Mobile Banking NFC M2M
Internet Digital **Content Online-Video** Web 2.0
IT Cloud **XaaS SaaS PaaS** Big Data Data Center Telecom
Equipment IP-Centrex **VPN Leased Channels Traffic** etc.



- ✓ 20 лет работы в России и СНГ
- ✓ Более 1 500 исследовательских проектов
- ✓ более 300 проектов в области стратегического маркетинга и бизнес-планирования
- ✓ Более 1 000 аналитических отчетов
- ✓ Более 10 закрытых сделок в рамках M&A
- ✓ Участие в 3-х крупнейших в истории России IPO

Наши клиенты и партнеры:

инвестфонды, банки, операторы электронных платежей, телеком/сотовые/ШПД /ТВ операторы, ТВ-каналы, интернет-проекты, социальные сети, разработчики онлайн-игр, онлайн-видеопорталы, вендоры, российские и зарубежные ритейлеры, правительственные институты и организации

Некоторые клиенты J'son & Partners Consulting



Z E M B Y



ТРИКОЛОП ТВ
ЦИФРОВОЕ СПУТНИКОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ



Яндекс



slando



Twigle



MEGAFON
Будущее зависит от тебя



В октябре 2014 г. J'son & Partners Consulting стала победителем тендера компании «КОРУС Консалтинг СНГ» на проведение исследования российского рынка юридически значимого электронного документооборота и успешно осуществила эту сложный и интересный проект.



Уникальность исследования заключается в том, что никто в России ранее не проводил столь комплексного и глубокого изучения рынка ЭДО, и мы благодарим организатора сегодняшней конференции за предоставленную возможность стать первопроходцем и получить столь ценную экспертизу!

Количественное исследование

- *Опрос более 21 000 компаний по всей России методом телефонных интервью*

Качественное исследование

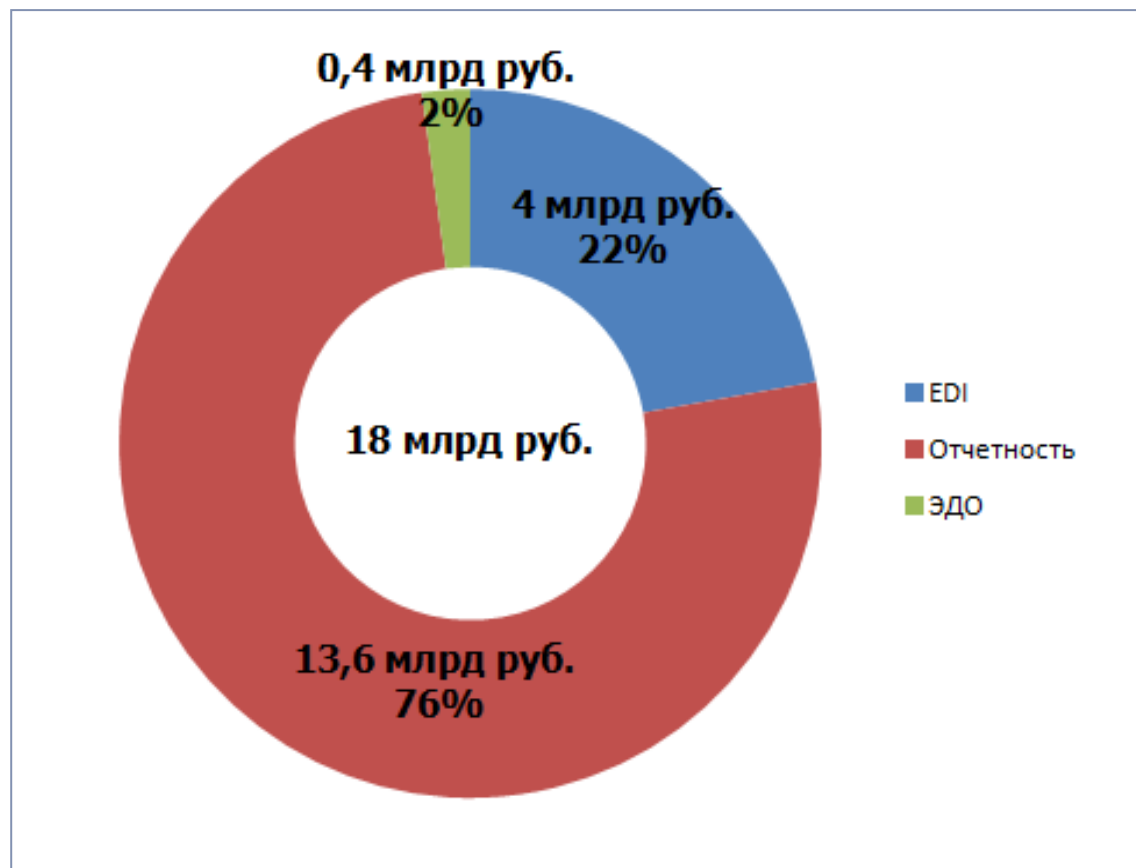
- *Глубинные интервью с экспертами рынка*

Кабинетное исследование

- *Запросы основным участникам рынка – операторам ЭДО и системным интеграторам*
- *Контент-анализ веб-сайтов*
- *Анализ операционной и финансовой отчетности основных игроков*
- *Мониторинг публикаций в отраслевых российских и зарубежных изданиях*

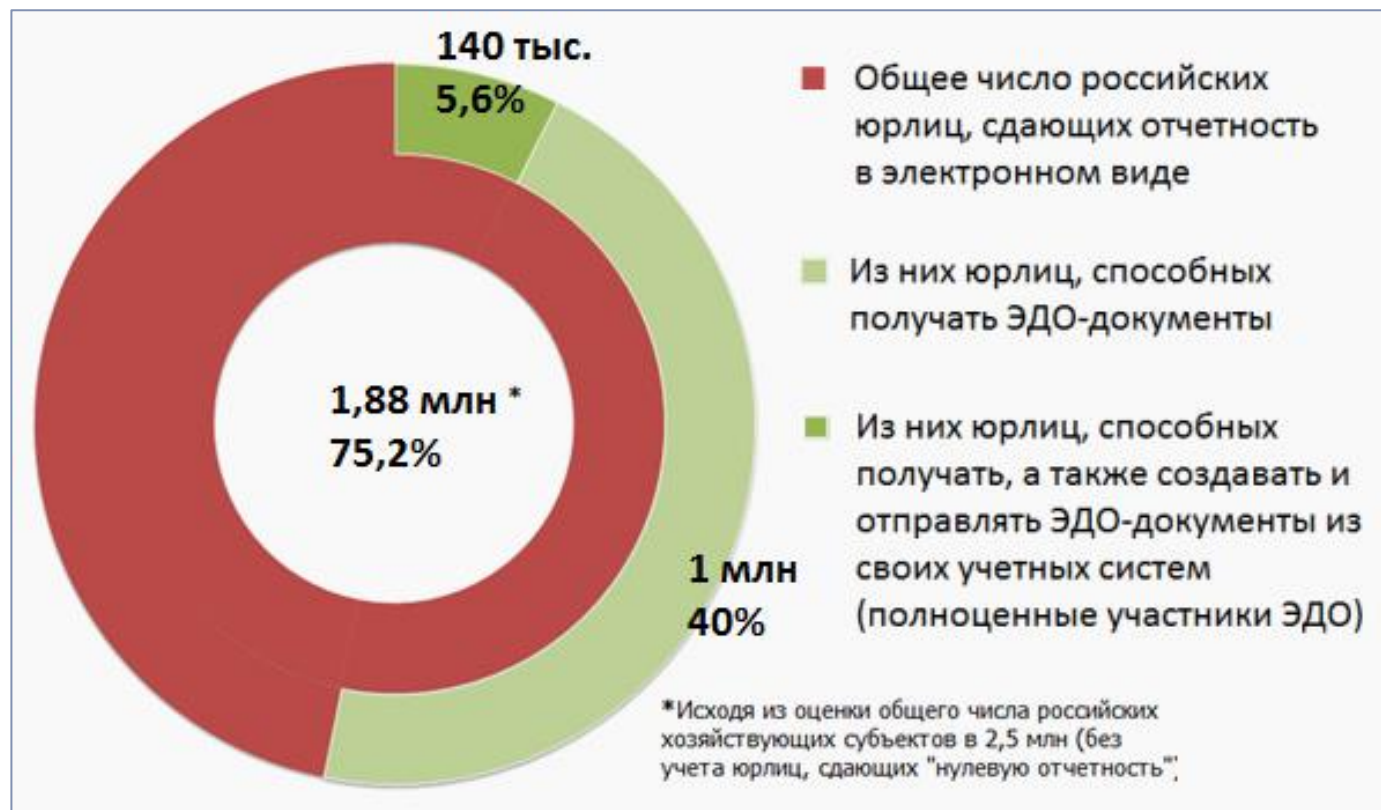
Российский рынок ЭДО все чаще объединяют с рынком Электронной отчетности, образуя два отдельных сегмента единого рынка

- объем зарождающегося сегмента ЭДО на конец 2014 г. составляет около **400 млн рублей**
- объем зрелого сегмента Электронной отчетности несравнимо больше – **13,6 млрд рублей**
- для сравнения – объем российского рынка EDI составляет **4 млрд рублей**



Источник: J'son & Partners Consulting, 2014

2. Структура российского рынка ЭДО (пользователи)



Источник: J'son & Partners Consulting, 2014

Потенциальная привлекательность сегмента ЭДО объединенного рынка ЭДО/Отчетность связана не с большим числом клиентов или количественной составляющей, а с качественной – интенсивностью их обмена электронными документами между собой

2. Структура российского рынка ЭДО (трафик)



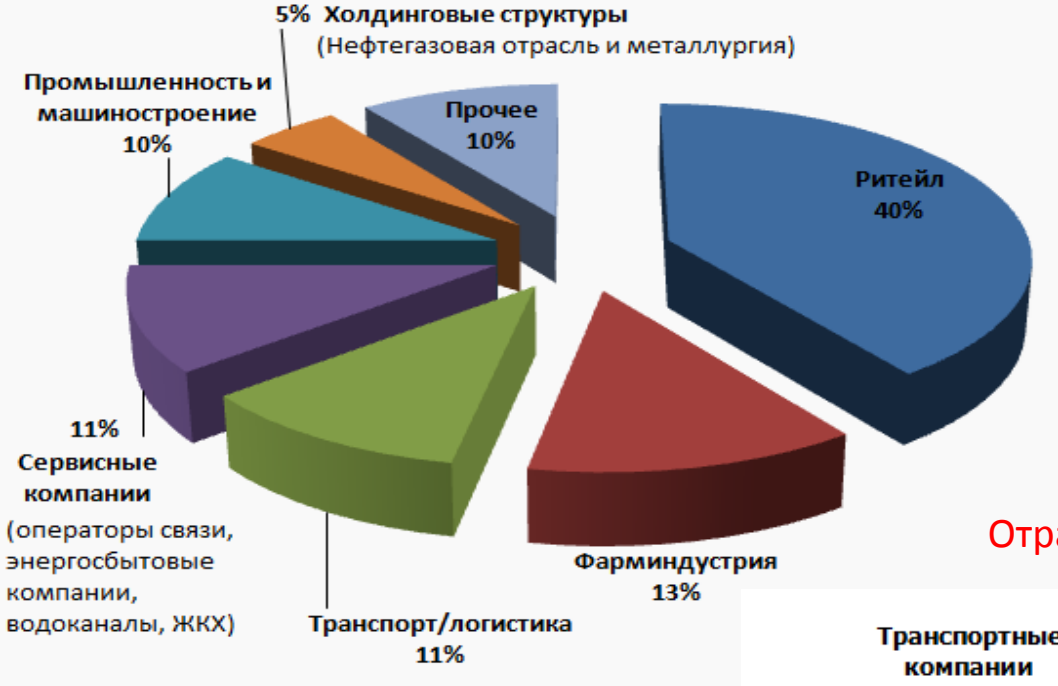
• Текущий уровень проникновения по трафику документов – не более 0,5% (по оценкам ФНС, текущий объем бумажного документооборота между юрлицами достигает 15 млрд документов в год)

Источник: J'son & Partners Consulting, 2014

Потенциальная привлекательность сегмента ЭДО объединенного рынка ЭДО/Отчетность связана не с большим числом клиентов или количественной составляющей, а с качественной – интенсивностью их обмена электронными документами между собой

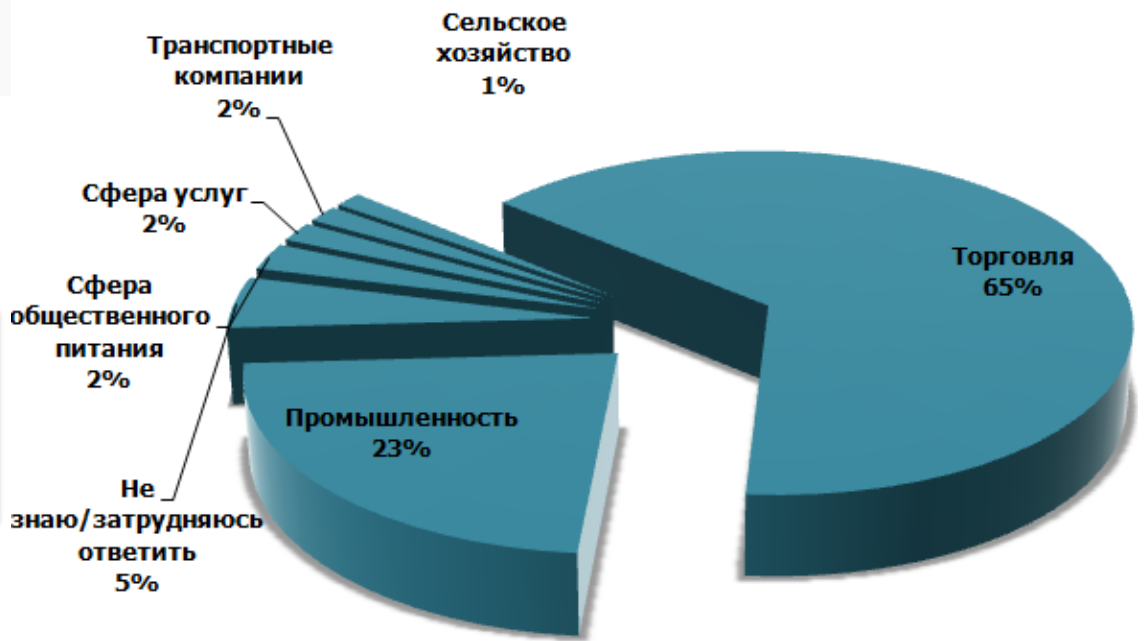
2. Структура российского рынка ЭДО в разбивке по отраслям

Отраслевая структура ЭДО (по трафику)



В трафике ЭДО доминирует ритейл, но все остальные отрасли-лидеры далее располагаются сравнительно равномерно

Отраслевая структура ЭДО (по числу клиентов)



Отраслевая структура рынка по числу клиентов смещена в сторону ритейла и промышленности (85% ответов)

2. Структура российского рынка ЭДО (профили пользователей)

В среднем структура абонентской базы ЭДО смещена в сторону крупного и среднего бизнеса (на малый и мелкий бизнес приходится > 80% российских юрлиц)



Микробизнес – до сотни документов в месяц

Средние и малые – от нескольких сотен до 1 тыс. документов в месяц

Крупный бизнес - более 5 тыс. док. в месяц

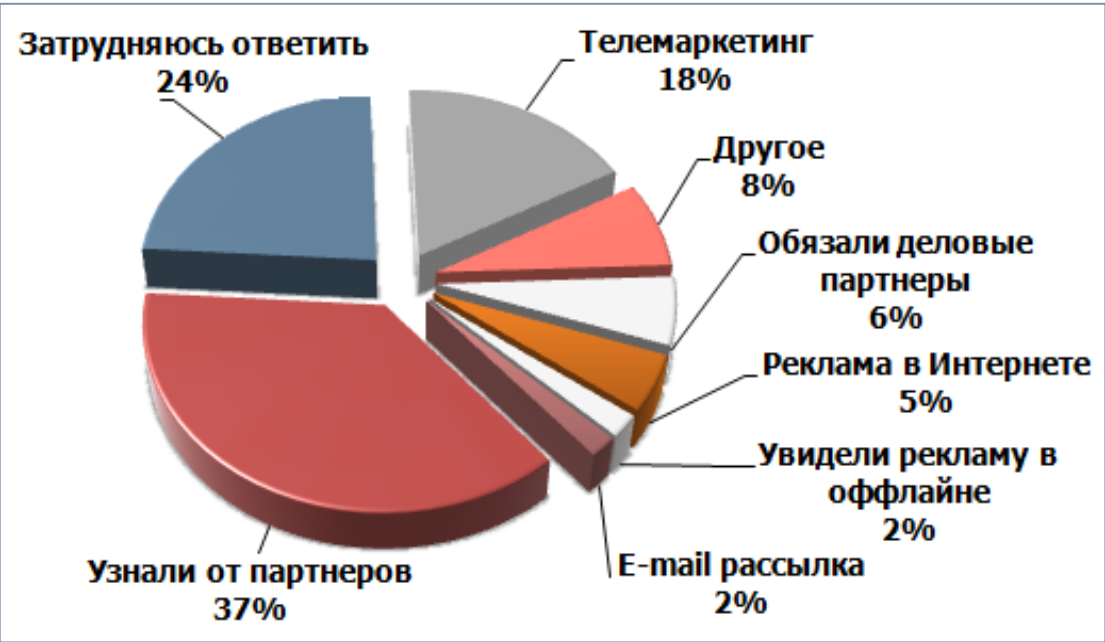
2. Причины подключения клиентов к сервисам ЭДО



Две ключевые причины подключения сервисов ЭДО среди российских компаний: сдачи налоговой отчетности и статистики в различных госорганы (53%) и ведение межкорпоративного электронного документооборота (45%).

2. Способы подключения и коммуникаций с операторами

Способы и причины подключения ЭДО, рынок в целом



Доля узнавших об ЭДО от партнеров среди клиентов «КОРУС Консалтинг СНГ» значительно выше, чем в среднем по рынку – 53% (еще 4% обязали деловые партнеры).

Доля телемаркетинга несколько ниже – 14% (в среднем по рынку – 18%).

Способы маркетинговых коммуникаций, рынок в целом



Практически все маркетинговые коммуникации операторов с клиентами осуществляются посредством электронной почты (80-90%).

И в большинстве случаев клиентов это устраивает (70% опрошенных желают получать информацию по e-mail).

Вторым по популярности способом взаимодействия являются звонки ведущих клиента менеджеров (18%).

1. *Наиболее значимая тенденция рынка ЭДО* - органическая эволюция EDI-провайдеров и операторов Отчетности до универсальных ЭДО-операторов.

Пока это сделали успешно лишь **«СКБ Контур»** и **«КОРУС Консалтинг СНГ»** (EDI-провайдер EXITE пытается выйти на рынок ЭДО, «Такском» - в EDI, универсальным игроком также пытается стать Edisoft)

2. Настойчивая активность ФНС и других российских регуляторов по продвижению электронных документов для реализации своих фискальных функций:

- с 1 квартала 2015 г. клиент должен включать в декларацию еще и сведения из своих книг покупок и продаж (необходима адаптация ЭДО к работе с экспоненциально растущими объемами трафика);
- «политика кнута и пряника»*;
- постепенная формализация других важных для бизнеса типов бумажных документов (уже ведутся работы по УПД/УКД и договорам);

3. Подавляющая часть трафика ЭДО (80%, по данным «СКБ Контур») приходится именно на формализованные документы (ЭСФ и накладные Торг-12), форматы которых были официально утверждены ФНС

4. Большинство электронных документов (87%) формируется непосредственно в учетных системах, в то время как через web-интерфейс они (особенно в небольших компаниях) лишь принимаются и читаются.

Ключевые игроки рынка сомневаются в том, что проблема межоператорского роуминга стоит сегодня столь остро. Роуминг нужен лишь крупнейшим клиентам, - на массовом рынке пока потребность в роуминге между операторами ЭДО не сформировалась. Это связано с тем, что рынок значительно сегментирован по ЭДО-операторам и явная потребность в роуминге возникает лишь при пересечении сегментов:

- «Тензор» и «Калуга Астрал» работают в сфере фармацевтики,
- «КОРУС Консалтинг СНГ» – с ритейлом,
- «Такском» – с сервисными компаниями.

«Корус Консалтинг СНГ» и «СКБ Контур» являются мультиоператорами, и имеют частые пересечения в клиентах-ритейлерах, сбытовых компаниях и т.д. Именно между этими двумя операторами и было заключено первое в отрасли роуминговое соглашение, - фактически их вынудили это сделать два крупнейших клиента Nestle и X5 Retail Group.

Кроме того, вопрос межоператорского роуминга - это чисто коммерческий вопрос. Операторы опасаются раскрыть свою абонентскую базу перед конкурентом.

Кроме того, это дополнительные риски - кто должен возмещать убытки по SLA в случае потери документа клиента и т.д.?

Существует и множество технических проблем, которые делают межоператорский роуминг «штучным товаром», не подходящим для массового использования.

Возможным выходом из положения станет появление мета-операторов или роуминговых хабов

В совокупности на семь крупнейших игроков рынка приходится 92,2% всех российских клиентов ЭДО. Оставшиеся 7,8% российских клиентов приходятся на множество других ЭДО-операторов (только авторизованных ФНС на ее официальном сайте перечислено еще 73 компании)

Каждый из ключевых игроков рынка наиболее активно работает в какой-то определенной или сразу нескольких индустриальных вертикалях:

- В ритейле доминирует «КОРУС Консалтинг СНГ», но практически отсутствуют «Тензор» и «Такском».
- В дистрибуции сильно представлен «Тензор», но «Такском» и «КОРУС Консалтинг СНГ» практически нет.
- В автодистрибуции активно наращивает долю «Такском», но какой-либо значимой доли «Тензор» и «КОРУС Консалтинг СНГ» не занимают.
- В то же время «СКБ Контур» равномерно присутствует во всех трех перечисленных сегментах.
- Среди энергосбытовых компаний и операторов связи конкурируют, в основном, «Тензор» и «СКБ Контур».
- Из фармдистрибуции «Тензор» ценовым демпингом практически полностью вытеснил «СКБ Контур».

Только две компании на рынке – «Корус Консалтинг СНГ» и «СКБ Контур» предлагают весь спектр решений – EDI/ЭДО/Отчетность («Калуга Астрал», «Тензор» и «Такском» также выходят или имеют планы выхода на смежный рынок EDI).

На фоне лавинообразного роста рынка межкорпоративного документооборота зрелые сегменты EDI и электронной отчетности постепенно отходят на второй план. Особое внимание операторов ЭДО сосредоточено на проработке и реализации продуктов и предложению более широкой функциональности, чем у решений конкурентов, усиленный акцент делается на информационную безопасность.

Общие направления дальнейшего развития продуктов:

- возможность для клиентов выбирать оператора ЭДО за счет роуминга или операторского хаба;
- единое адресное пространство, а также возможность обеспечить проверку и подключение контрагентов в рамках масштабной сети клиентов оператора (так называемая услуга «онбординг»);
- выдача сертификата электронной подписи, электронный архив, техническая поддержка как часть политики развития экосистемы ЭДО в целом;
- предоставление дополнительных и смежных услуг

3. Цели и предполагаемая стратегия конкурентов

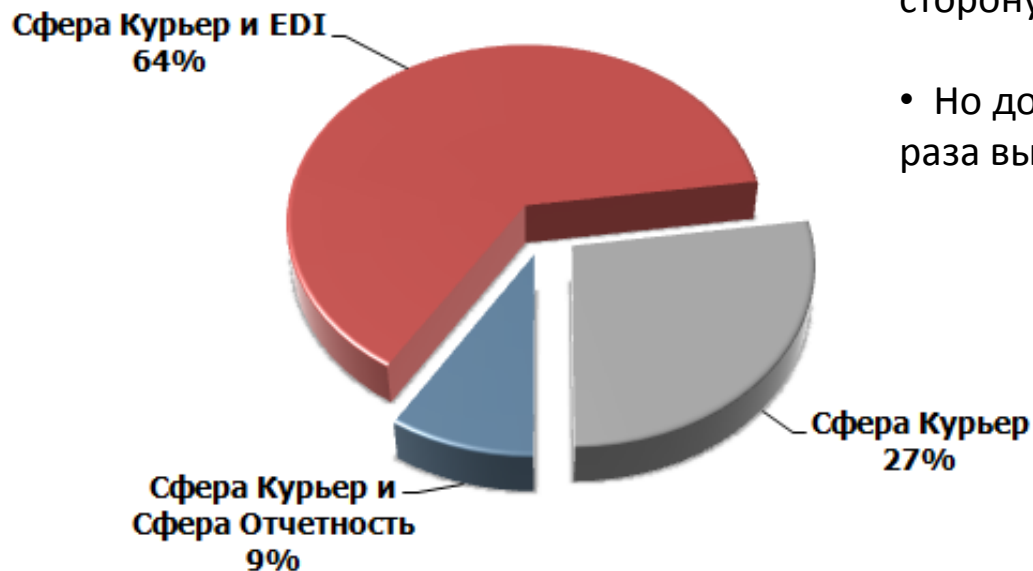
- **«СКБ Контур»** – работает одновременно по всем рыночным вертикалям, стараясь проинформировать о своих услугах максимально возможное число потенциальных клиентов.
- **«Тензор»** продолжит политику ценового демпинга, имея возможность дотировать ЭДО за счет других зрелых бизнесов (интеграции, заказных разработок ПО и т.д.). Нарращивание абонентской базы в ЭДО любыми средствами, вплоть до использования методов нерыночной конкуренции, по мнению игроков рынка, может быть связано с продажей компании при достижении пика абонбазы в 2015-2016 гг. Ключевые рыночные вертикали для «Тензора» - естественные монополии и фармдистрибуция
- **«Такском»** имеет все шансы в период 2015-2017 гг. стать одним из Топ-3 операторов объединенного рынка EDI/ЭДО/Отчетность. Исторически «Такском» лидирует в сегменте Отчетности, динамичное развитие сегмента межкорпоративного ЭДО связано с партнерством с «1С». Выход в EDI возможен за счет партнерства с Edicom. Но «Такскому» понадобится значительное время для интеграции всех технологий в универсальное клиентское предложение
- Пока у **«Калуги Астрал»** не так много клиентов, она перепродает свой трафик, пытаясь продать себя крупным компаниям, в частности, «1С».

Структура клиентов ЭДО «КОРУС Консалтинг СНГ»



- В целом, клиентская структура КК СНГ соответствует среднерыночной и смещена в сторону крупного и среднего бизнеса
- По числу клиентов структура также смещена в сторону ритейла и промышленности

- Но доля кросс-сегментных клиентов у КК СНГ в два раза выше, чем в среднем по рынку (64% против 31%)



4. Клиенты КК СНГ в сравнении с клиентами конкурентов

Особенности использования ЭДО, рынок в целом



Особенности использования ЭДО, КК СНГ



Наиболее часто обрабатываемые типы документов, рынок

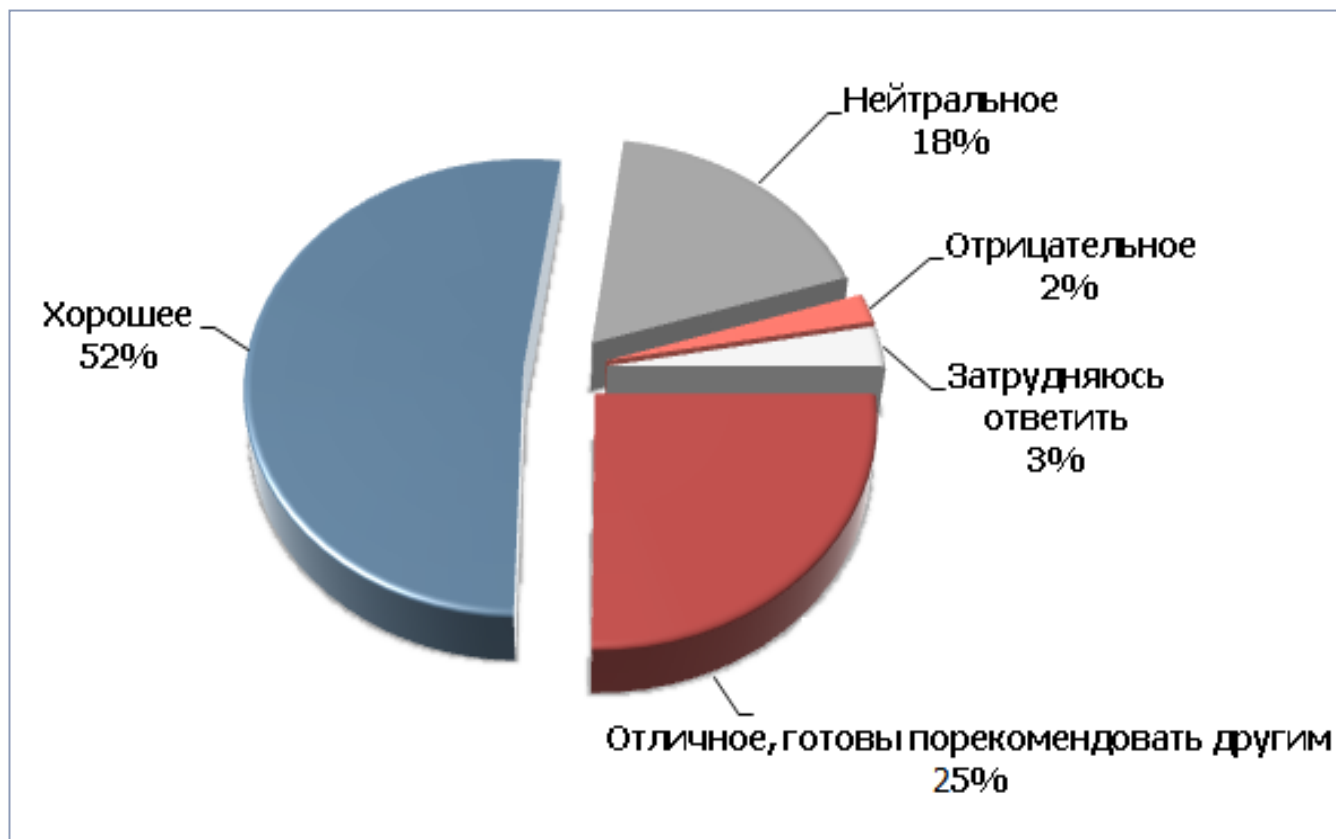


Наиболее часто обрабатываемые типы документов, КК СНГ



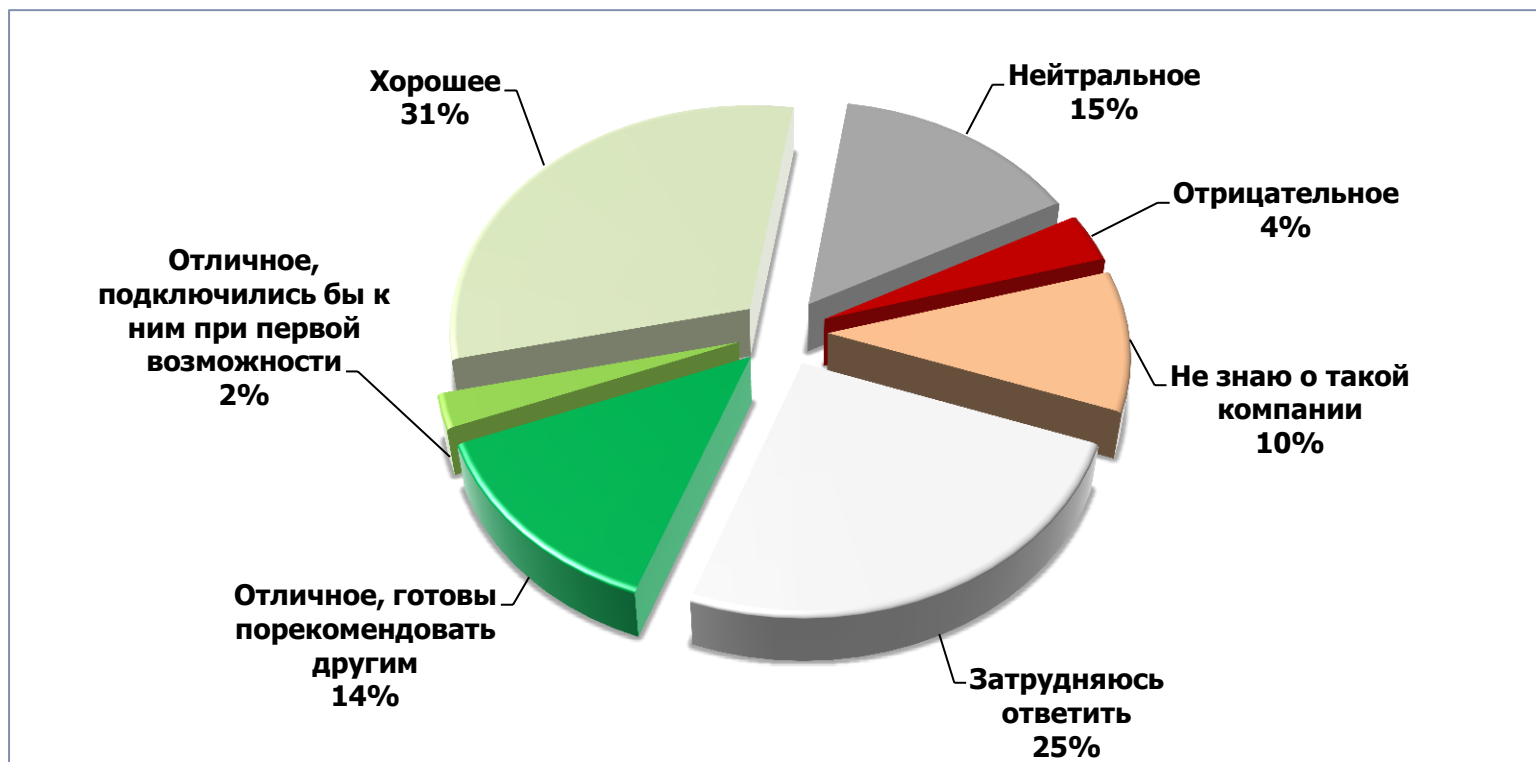
- В учетных системах документы создают 26% клиентов КК СНГ и 19% клиентов конкурентов
- ЭСФ среди пользователей КК СНГ встречаются в 1,5 раза чаще (90% против 63% у конкурентов)

Все это говорит о большей зрелости клиентов «КОРУС Консалтинг СНГ» по сравнению с конкурентами



- Опрос непосредственно клиентов компании выявил очень высокий индекс потребительской лояльности NPS (Net Promoter Score) на уровне 23% («доля сторонников» за вычетом «доли критиков»).
- Так, у 25% клиентов отношение к бренду отличное, они готовы порекомендовать компанию своим бизнес-партнерам и лишь у 2% ярко выраженное отрицательное отношение. В то же время еще у 52% опрошенных клиентов хорошее отношение к бренду

Восприятие КК СНГ среди клиентов конкурентов*



Очень высок уровень лояльности к КК СНГ среди пользователей конкурентов (14%). Это очень серьезная заявка на потенциальный рост за счет конкурентов.

Это очень серьезная заявка на потенциальное расширение абонентской базы за счет пользователей конкурентных решений

Ваше отношение к бренду продуктов «Сфера» компании КОРУС Консалтинг СНГ?

Восприятие «КОРУС Консалтинг СНГ» среди пользователей конкурентов *



Имидж «КОРУС Консалтинг СНГ» на рынке

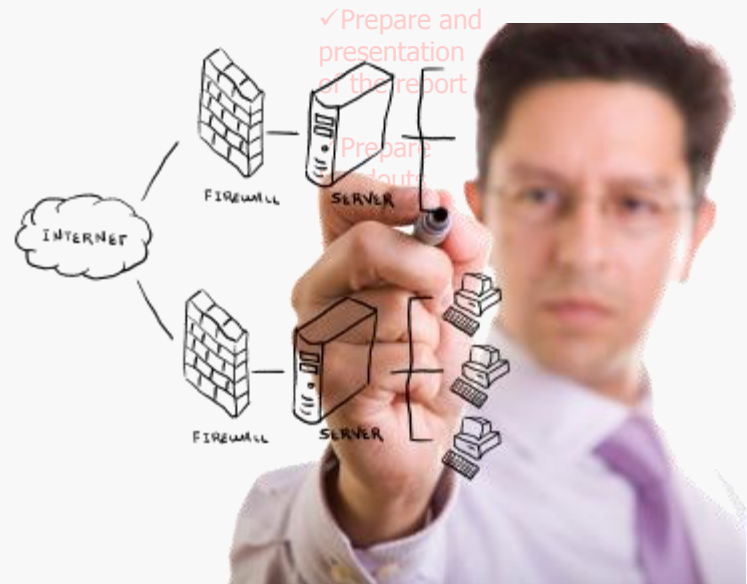
- Основные конкуренты крайне внимательно смотрят на все инициативы «КОРУС Консалтинг СНГ», оценивая ее перспективы войти в ТОП-5 лидеров объединенного российского рынка ЭДО/Отчетности как более чем реальные.
- Все опрошенные эксперты единогласно признают, что в рамках общего тренда превращения EDI-провайдеров в универсальных ЭДО-операторов, именно «КОРУС Консалтинг СНГ» добился наибольших успехов на пути предложения клиентам решений EDI/ЭДО/Отчетность

Таким образом, «КОРУС Консалтинг СНГ» занимает на рынке ЭДО сильное положение:

- Один из двух технологических лидеров рынка, владеющих продуктовым портфелем EDI/ЭДО/Отчетность и технологией роуминга
- Более высокая зрелость клиентов ЭДО по сравнению с конкурентами
- Лидер на рынке ЭДО по прибыли в расчете на одного сотрудника
- Реальные перспективы по вхождению в ТОП-5 объединенного рынка EDI/ЭДО/Отчетность к 2018 г.
- Очень высокий индекс потребительской лояльности NPS (Net Promoter Score), а также уровень лояльности среди пользователей конкурентов - серьезная заявка на потенциальный рост за счет конкурентов.
- Дополнительные возможности для географической экспансии и выхода в новые рыночные сегменты связаны с проектом **«1С:Хаб»**
- При этом, потенциально аудитория только сервиса E-invoicing может достигнуть **25%** всех российских юрлиц, подключенных к межкорпоративному ЭДО к концу 2016 г.

1. В 2015-2018 гг. лавинообразный рост сегмента межкорпоративного ЭДО продолжится. Сегмент Отчетности будет расти органически на 10-15% в год.
2. В итоге к 2018 г. доля ЭДО в структуре рынка вырастет до 46% или 18 млрд рублей, а сам ЭДО/Отчетность вырастет практически в 3 раза до 39 млрд рублей
3. К 2017/2018 гг. российский рынок достигнет стадии зрелости с уровнем проникновения ЭДО в 22,5% по трафику
4. Потенциал рынка – перевод всего объема документооборота между российскими юр. лицами в электронный вид (15 млрд единиц в год, оценки ФНС, сейчас – 70-80 млн в год).
5. По трафику в ЭДО сегодня лидирует ритейл с 40%, фармацевтика (13%), транспортные компании и логистика (11%), сервисные компании (операторы связи, энергосбытовые компании, водоканалы, ЖКХ и другие), отрасль машиностроения и автодистрибуция, холдинговые структуры.
6. Наиболее перспективные отрасли: банки, кафе и рестораны, нефтегазовая промышленность и металлургия
7. У **«КОРУС Консалтинг СНГ» есть все шансы стать одним из Топ-3** объединенного рынка ЭДО/Отчетность к 2017 г. За счет сервиса E-invoicing «Сбербанка России», потенциальный предел подключения абонентов которого оценивается в 100 тыс. (сейчас около 5 тыс.), а также широкого партнерства с «1С» и возможностей «1С:Хаб».
8. Наибольший технологический опыт интеграции EDI/ЭДО/Отчетность/роуминга и самые сильные шансы на универсальность имеют **лишь «КОРУС Консалтинг СНГ» и «СКБ Контур».**
9. Ценовой демпинг вынуждает добросовестных игроков понижать цены, не позволяя вкладываться в дальнейшее развитие бизнеса. В результате **ЭДО остается дотационным**, - игроки субсидируют сегмент за счет зрелых бизнесов (3-4 рублей за документ при рентабельности для операторов на уровне 5-7 рублей)

Спасибо за внимание!



Сергей Мальцев,
Руководитель департамента корпоративных
отношений «Джейсон энд Партнерс Консалтинг»

Контактные телефоны:
+7 (495) 625-72-45
+7 (968) 644-86-28

www.json.ru

