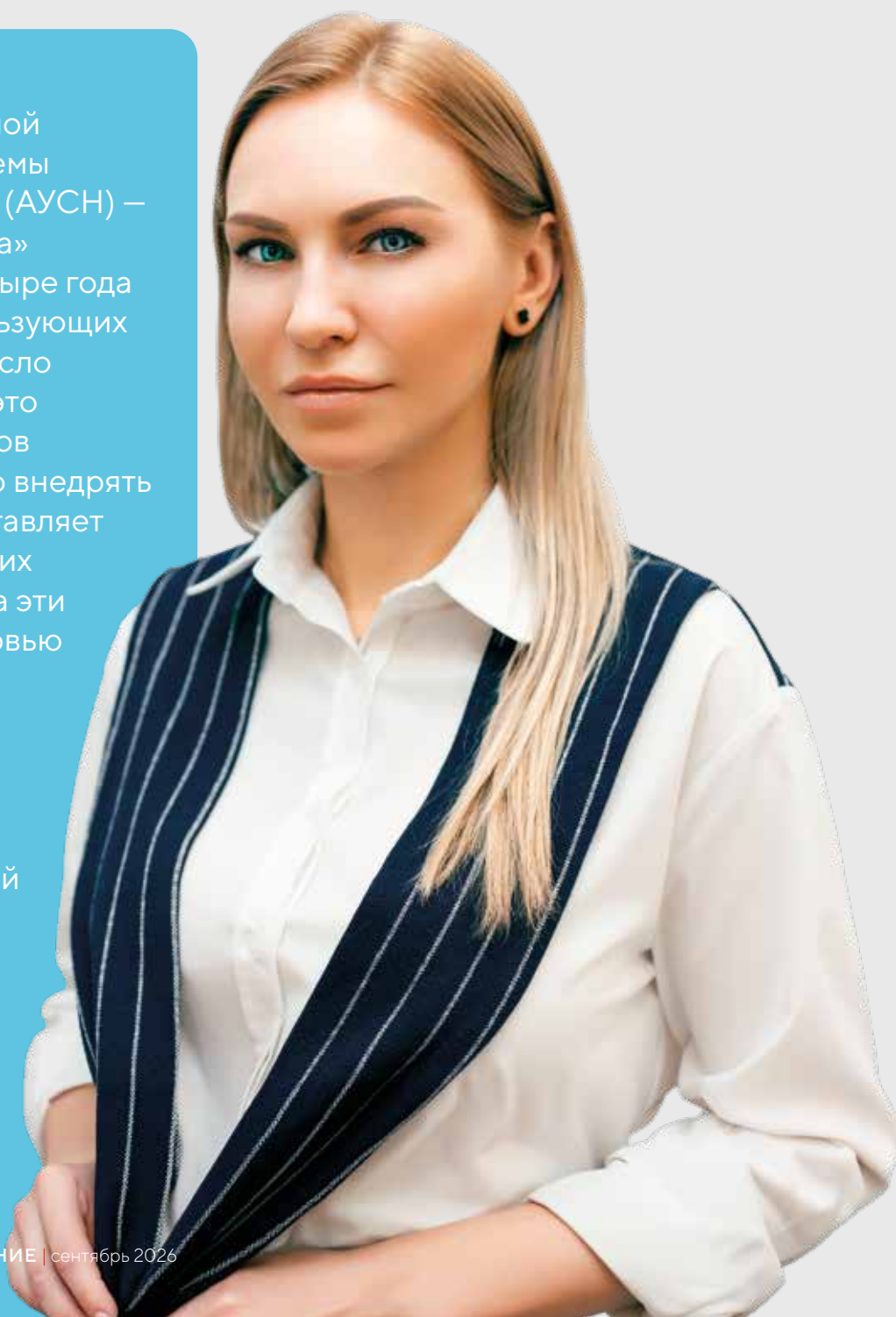


Юлия Савинова (BSS): Начиная с нуля можно устанавливать правила

Введение автоматизированной упрощенной системы налогообложения (АУСН) — началось с «пилота» в 2022 году. За четыре года количество использующих ее компаний выросло значительно. Что это означает для банков и почему им важно внедрять АУСН? Что представляет сегодня рынок таких систем? Ответы на эти вопросы — в интервью Юлии Савиновой, руководителя направления цифровых продуктов Центра цифровых решений для бизнеса компании BSS

Текст
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»



Юлия, что заставило компанию BSS на старте «пилота» в 2022 году включиться в него?

Принимая решение о новой разработке, мы всегда смотрим, есть ли на рынке такие или схожие продукты. Если их нет, мы анализируем бизнес-ландшафт, и когда понимаем, что это важно для банков и их клиентов, включаемся в дело. Но в ситуации с АУСН были и другие аргументы.

В 2022 году о новом специальном режиме толком никто ничего не знал, он пилотировался в четырех не самых экономически активных регионах. И банки тоже не понимали, зачем им это надо. Словом, тогда специальный налоговый режим был мало кому интересен.

Уже на момент запуска «пилота» мы поняли, что, скорее всего, регулятором эта практика будет расширяться, а для этого потребуются техническое решение и что у модуля для реализации режима АУСН широкие перспективы. Скажу больше, мы были уверены в том, что он (режим) «выстрелит», и поэтому взялись за разработку модуля.

С какими сложностями пришлось столкнуться компании как первопроходцу?

Разработка нового продукта — всегда очень дорогостоящий и сложный процесс. В нашем случае требовалась экспертиза не только в области банковской автоматизации, но и в области налогообложения. Необходимо правильно сделать разметку транзакций клиентов и «защитить» ее в алгоритмы, нужен юридический консалтинг — знания по 17-ФЗ.

В целом, для BSS это был серьезный вызов: до тех пор продукты, связанные с расчетом налогов, мы не делали. На момент разработки необходимого объема бухгалтерской и юридической экспертизы у нас не было, ее пришлось возвращать в режиме реального времени, находить экспертов внутри компании, обращаться к внешним консультантам. Модуль у первого клиента мы внедрили в крупном региональном банке из Татарстана. Для него мы реализовали модуль АУСН как спецверсию его ДБО. И после анализа результатов этого проекта решили создать на ее основе полноценное коробочное решение, отвечающее требованиям ФНС в части протоколов обмена.

У BSS есть готовый модуль, который позволяет работать с АУСН в своей системе ДБО. Насколько сопоставимые программные продукты распространены сегодня на рынке?

У других компаний пока нет такой экспертизы и опыта в самостоятельной разработке, внедрении и сопровождении продукта по АУСН. Долгое время мы были единственными, кто предлагал промышленное тиражируемое решение, полностью соответствующее требованиям ФНС. Сейчас помимо нашей системы на рынке есть еще три предложения. Два от компаний, которые не имеют отношение к банковской автоматизации, что я считаю в данном случае важным.

А какова доля собственной разработки банков в общем объеме внедрений АУСН?

На момент старта пилотирования режима в четырех регионах разрабатывать модуль для такой автоматизации собственными силами взялись банки-лидеры. Однако не все они справились с этой задачей, и некоторые были вынуждены в итоге привлекать внешние команды. Их разработка шла довольно тяжело, но в общем объеме внедрений АУСН саморазработка в банках на первых порах составляла около 80%.

Сейчас, когда количество уполномоченных банковкратно увеличилось, соотношение долей зеркально изменилось: 80% проектов АУСН, реализованных в банках, это вендорские.

Так, четыре компании поделили 80% рынка, при этом мы как первопроходцы оказались в более выгодном положении. Когда ты начинаешь первым и долгое время остаешься единственным вендором в нише, ты отчасти формируешь подходы: каким должно быть эталонное решение, задаешь вектор и уровень реализации продукта. Тут невольно вспоминается японская мудрость: «Догоняющий, как и убегающий, не выбирает дороги», а мы эту дорогу выбрали сами.

Сколько банков внедрили и используют ваш модуль АУСН?

Сегодня их десять, в числе которых есть и системообразующие. И еще одна кредитная организация сейчас заходит в проект.

COMNEWS AWARDS 2022

FINNEXT

fin AWARD®

Внедрения модуля компанией BSS в трех банках были отмечены отраслевыми премиями. В 2022 году проект, реализованный компанией BSS в одном из банков Татарстана, победил в номинации «Лучшее цифровое решение для финансового сектора» премии COMNEWS AWARDS. В 2025 году форум FINNEXT объявил BSS победителем в номинации «Цифровизация государственных инициатив» за внедрение модуля в СДМ-Банке. В 2026 году экспертный совет премии FINAWARD присудил победу за проект, реализованный в Банке ЗЕНИТ.

Чем новая роль налогового агента привлекает банки? Почему они изменили свое изначально скептическое отношение к АУСН?

Благодаря АУСН у банков появились новые способ взаимодействия с клиентом и новая роль связующего звена между ФНС и малым бизнесом. После того, как поменялись налогообложение, порядок начисления НДС, пороги оборотов, при которых можно оставаться на упрощенке, предприниматели поняли, что надо что-то делать. А поскольку режим АУСН — хорошее решение с точки зрения оптимизации налогообложения, мы заметили рост числа налогоплательщиков, которые на него перешли. Если в 2022 году АУСН использовали 20 тыс. компаний, то к концу 2025-го таких налогоплательщиков было уже 300 тыс., а сейчас на этом режиме уже порядка 500 тыс. «юрлиц, и их количество будет расти.

Для того чтобы пользоваться специально налоговым режимом, эти полмиллиона компаний должны были стать клиентами банков, уполномоченных ФНС, и отказаться от услуг кредитных организаций, которые таковыми не являются — закрыть зарплатные проекты, забрать депозиты и остатки на счетах и т.д.

И банки поняли, что удерживать МСП-клиентов и привлекать новых они смогут, только если у них есть статус уполномоченного банка, решение для АУСН, и побежали в эту сторону.

Те, кто стартовал в первых рядах, выиграли.

“

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ С ПРЕТЕНЗИЯМИ БАНКОВ К КАЧЕСТВУ РАЗМЕТКИ КЛИЕНТСКИХ ТРАНЗАКЦИЙ МЫ НЕ СТАЛКИВАЕМСЯ, ХОТЯ ПРОВОДИМ СРЕЗ НЕСКОЛЬКО РАЗ В ГОД. У НАС ВСЕ ОТРАБОТАНО И АВТОМАТИЗИРОВАНО, К ТОМУ ЖЕ НАША СИСТЕМА ПОЗВОЛЯЕТ НАСТРАИВАТЬ ТАКИЕ РАЗМЕТКИ ВРУЧНУЮ, И ЭТО НАШЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Говоря о клиенте, вы имеете в виду банки или их клиентов?

И банки, и клиентов. Мы продаем наш продукт банкам, но для нас очень важны и их клиенты, потому что они и наши клиенты тоже. Для них мы делаем акцент на удобстве интерфейса, и это нас выгодно отличает от наших конкурентов.

Что касается банков, чаще всего к нам приходят те, у которых есть ядро — наша ДБО. В большинстве своем банки выбирают коробочное решение. Для встраивания его достаточно прописать пару маршрутов. Каких-то дополнительных функций банки не спрашивают.

За четыре года среди наших клиентов не было ни одного банка, которому бы в нашем решении чего-то не хватило. Чаще, наоборот, после введения нашего модуля АУСН в промышленную эксплуатацию мы слышим, что это довольно серьезный и технологичный продукт, который требует высокой экспертизы на стороне банка.

Как банки подходят к внедрению технического решения АУСН? Всем ли достаточно функционала коробочного решения или есть те, кому требуются доработки под IT-архитектуру?

Набор функций любого модуля АУСН обусловлен специальными протоколами обмена данными со стороны ФНС. Иными словами, у функционала есть определенный скелет, поэтому практически у всех вендоров и у всех банков он одинаковый.

При создании своего продукта мы думали еще и о его удобстве в части UX/CX: смотрели не только на то, чтобы модуль работал, как швейцарские часы, но и на то, насколько комфортно клиенту им пользоваться. Наша задача — дать пользователю возможность решать свои задачи в интерфейсе буквально в два клика.

Наличие ДБО от BSS это обязательное условие для внедрения модуля АУСН?

Нет, у нас есть два проекта, которые используют не наше ДБО — это Абсолют банк и Банк ЗЕНИТ. Для них мы вынесли сервис за пределы системы

Вендор оказывает помощь банкам в поддержке этого решения?

У нас есть две линии поддержки. Кроме того, мы поддерживаем актуальность законодательной базы, то есть при появлении каких-то новых регуляторных условий и требований, влияющих на наш продукт, мы их учитываем и дорабатываем его.

И, конечно, когда банки — наши клиенты получают от своих клиентов вопросы, связанные с кодировкой, разметкой транзакций или какими-то спорными моментами в сфере налогообложения, мы их не оставляем и иногда берем на себя роль налоговых консультантов, подсказываем, что в той или иной ситуации можно сделать, хотя это уже выходит за рамки нашей поддержки.

В интернете можно встретить много публикаций о том, что при АУСН бывают ошибки, в том числе и серьезные. Как ваше решение помогает их минимизировать?

Обычно проблема кроется в настройках того или иного банка. Дело в том, что существует много вариантов разметки одной и той же транзакции, в этом процессе множество нюансов, которые не всегда можно учесть. Есть алгоритмы по настройкам разметки, есть логика, коэффициенты, тем не менее с проблемами в разметке транзакций сталкиваются даже самые крупные банки. Большое количество ошибок говорит о том, что настроенные на входе алгоритмы либо неточные, либо неполные.

В настоящее время с претензиями банков к качеству разметки клиентских транзакций мы не сталкиваемся, хотя проводим срез несколько раз в год. У нас все отработано и автоматизировано, к тому же наша система позволяет настраивать такие разметки вручную, и это наше преимущество.

Каждому своему клиенту мы изначально настраиваем решение, даем коробочный продукт, который правильно поддерживает алгоритмы, но так как есть много специфики и у банков, и у их клиентов, некоторые точечные донастройки все же могут понадобиться. И наша система позволяет и банку, и его клиенту не зависеть от нас.

Сейчас мы разрабатываем консоль управления на стороне банка. Первый этап этой работы, я думаю, завершится уже этой осенью. К концу сентября мы сможем ее предоставить банкам.

“

**ЧТО КАСАЕТСЯ БАНКОВ,
ЧАЩЕ ВСЕГО К НАМ
ПРИХОДЯТ ТЕ, У КОТОРЫХ
ЕСТЬ ЯДРО — НАША ДБО.
В БОЛЬШИНСТВЕ СВОЕМ,
БАНКИ ВЫБИРАЮТ
КОРОБОЧНОЕ РЕШЕНИЕ.
ДЛЯ ЕГО ВСТРАИВАНИЯ
ДОСТАТОЧНО ПРОПИСАТЬ
ПАРУ МАРШРУТОВ**

Появление модуля АУСН как-то повлияло на функционал вашей системы ДБО?

Слово «повлияло» употребить в этом контексте не совсем корректно, полноценный модуль АУСН встроен в систему ДБО. При его разработке использовали практически все части нашей большой системы. Все, что связано с обменом данными, с выписками, с платежками, — это большая часть базового функционала ДБО, которая задействована в модуле. Сейчас обе системы — это единый живой организм: базовый функционал ДБО имплементирован и работает внутри модуля АУСН.

По отношению к ДБО АУСН — это как город в городе. Иногда IT-директора, которые начинают сталкиваться с этим продуктом, признаются, что недооценивали его масштаб.

А каковы ваши планы по развитию модуля?

В настоящее время мы готовим для банков систему администрирования модуля АУСН на их стороне. С ее помощью банк сможет видеть, как функционирует эта система в скрытой от клиента части. Это «продукт-ракета», он устанавливается в IT-инфраструктуру клиента. Для разработки он такой же сложный, как и сам АУСН, и потому требует дополнительных вложений в развитие продукта. Но мы убеждены, что он обеспечит в будущем абсолютное конкурентное преимущество нам и нашим клиентам.

БО