



Оператор
фискальных
данных

**Сервис облачной
фискализации**

Описание Компании

- **Сервис облачной фискализации:** предоставляет пользователям услугу аренды ККТ, размещенной на площадке е-ОФД и интегрированной в автоматизированную систему оператора фискальных данных. Доступ к кассам осуществляется через личный кабинет клиента е-ОФД, по API или через готовые интеграционные плагины для основных CMS*, применяемых в eComm, а также с помощью мобильного приложения.
- **Численность сотрудников:** 7 человек.
- **Дата регистрации:** 2017 г.

Основные продукты/ услуги:



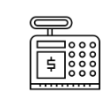
Оператор фискальных данных



Мобильное приложение «еКасса»



Продажа фискальных накопителей



Сервис облачной фискализации



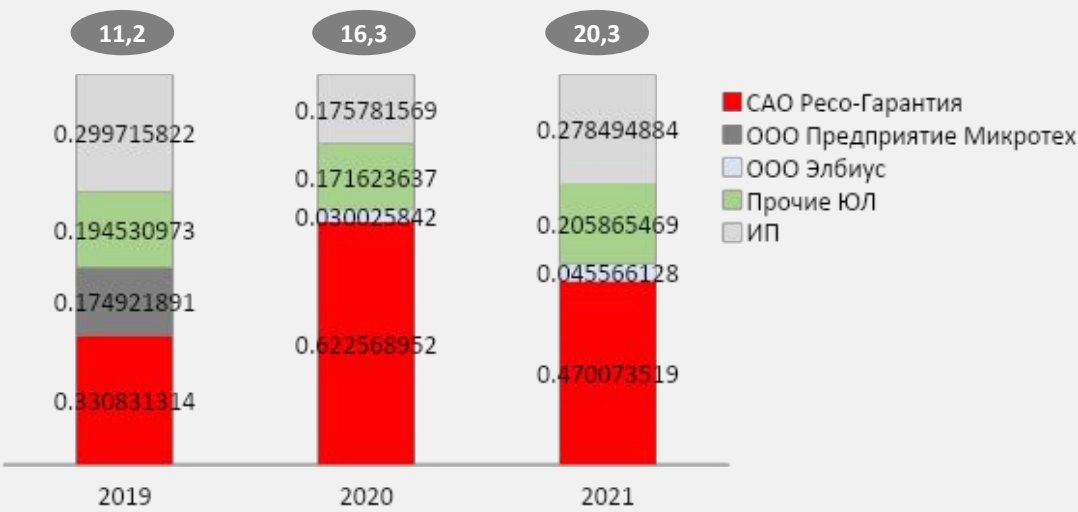
Услуга «Чек по SMS»

*Content Management System — система управления контентом сайта

Ключевые контрагенты



Выручка по клиентам, млн руб.

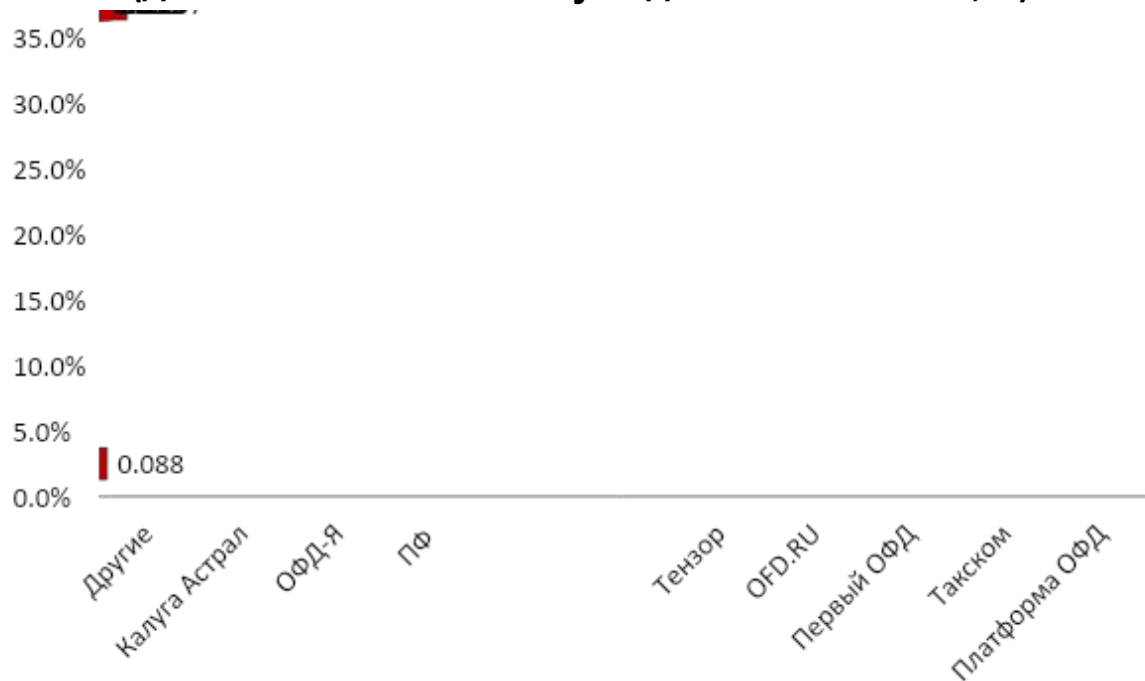


За 1 кв. 2022 г. выручка составила 12,3 млн руб., что на 180% выше выручки за 1 кв. 2021 г. (пилот с ПАО КБ «РусьРегионБанк»)

е-ОФД сегодня

- ✓ разрешение ФНС России на обработку фискальных данных от 12.09.2017 (бессрочно);
- ✓ интеграция с ГИС Маркировка товаров;
- ✓ > 7 200 клиентов;
- ✓ проприетарное решение, основанное на ПО с открытым исходным кодом;
- ✓ Права на интеллектуальную собственность:
 - Программа для ЭВМ «Ферма касс Е-ОФД»;
 - Программа для ЭВМ «Автоматизированная информационная система Оператора фискальных данных»

Ключевые игроки рынка ОФД (доля компаний по числу подключенных касс, %)



Источник: CNews Analytics, 2022

16

(до конца 2022 года останется 14 ОФД, в дальнейшем прогнозируем уменьшение до 10 ОФД), из которых 6 ОФД имеет в своем портфеле услугу «Облачная касса»

199

Моделей ККТ, которые можно использовать для работы в соответствии с новыми требованиями

39,2

трлн руб.

Оборот розничной торговли в России (рост на 7,3% к 2020 г.)

3,6

трлн руб.

Объем рынка электронной коммерции (рост на 12% к 2020 г.)

На 180

тыс.

Увеличилось число онлайн-касс за 2021 г.

3,8

млн.

Общее число зарегистрированных онлайн-касс на 01.02.2022 г.*

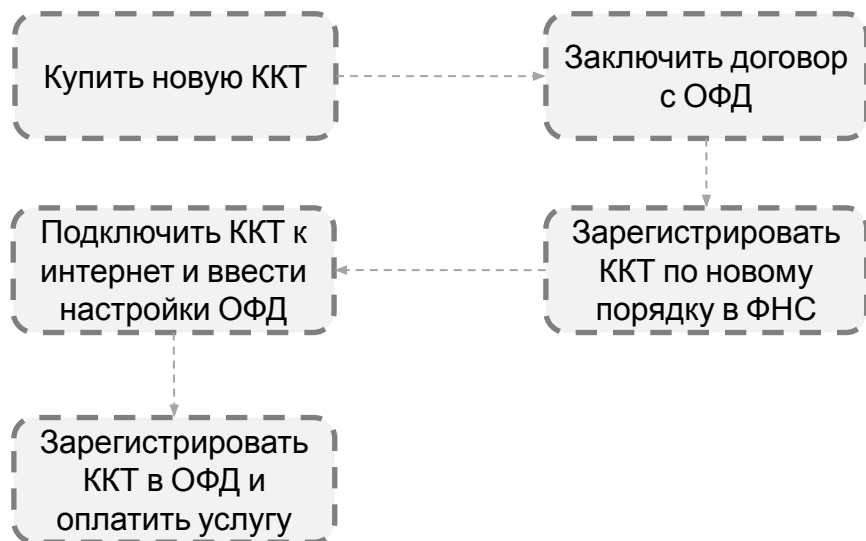
*1 млн штук - микро- и малый бизнес, более 2,5 млн штук - средний и крупный бизнес

| СХЕМА РАБОТЫ ОБЛАЧНОЙ КАССЫ

С 2017 года 54-ФЗ «О применении кассовой техники» обязывает большинство предпринимателей перейти на новую схему применения онлайн-касс.

Основная цель закона – сделать бизнес более прозрачным, увеличить налоговые поступления и снизить нагрузку на свое ведомство.

Приобретение новой ККТ



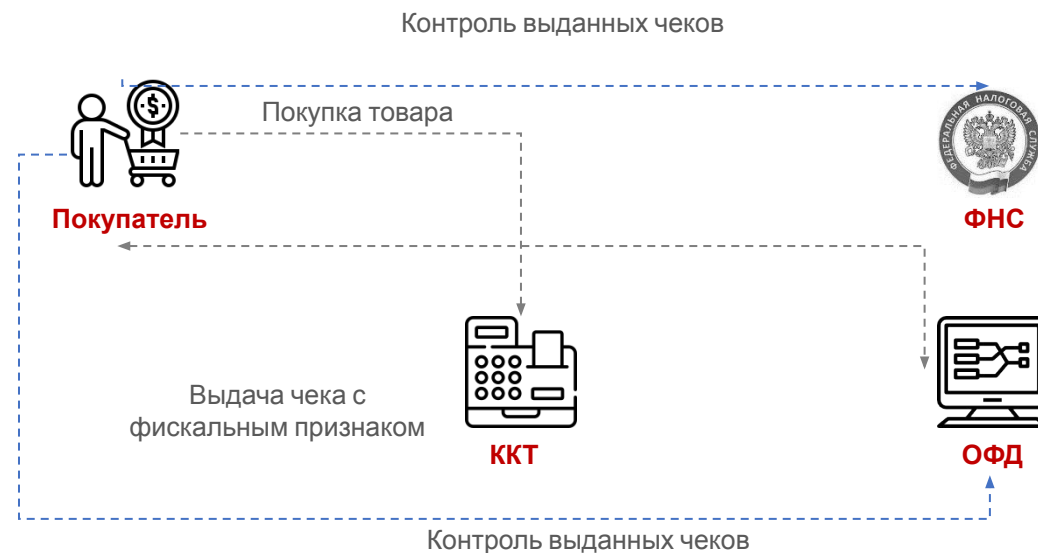
Заклучить договор с ОФД возможно 2 способами:

1. Напрямую с выбранным ОФД (согласно официальному реестру ОФД).
2. Через поставщика ККТ, если у него заключен партнерский договор с ОФД.



Преимущества облачной кассы: удобна для ИП, которые торгуют исключительно через интернет-магазины и не любят нагружать себя заботами об установке, настройке и обслуживании оборудования, а также для курьеров – 1 облачной кассой могут пользоваться до 20 курьеров.

Схема работы ККТ



1. Клиент оплачивает товар в интернет-магазине банковской картой. Банк или электронные платежные системы подтверждают поступление платежа.
2. Информация об успешной оплате передается на облачную кассу. Информация о проведенных через онлайн-каассу расчетах хранится на ФН.
3. Удаленная касса формирует электронный чек и отправляет его покупателю. Одновременно передает данные об оплате в ОФД.
4. Покупатель получает чек на e-mail/ SMS, а ОФД отправляет данные в ФНС. Хранение данных о продажах обеспечивается в течение 5 лет всеми участниками процесса.

Облачная (онлайн) касса

- Программа, которая обрабатывает продажи на сайте, формирует чеки, передает информацию в ФНС и записывает её на фискальный накопитель. Но самого физического аппарата у ЮЛ/ИП в наличии нет, поэтому и купить онлайн-кассу в облаке не получится.
- Кассовый аппарат принадлежит ОФД, который сдаёт его в аренду владельцу интернет-магазина. В таком случае чек онлайн-кассы не печатается, а отправляется на e-mail или на телефон покупателя в СМС.
- Физический аппарат с ФН расположен в специально оборудованных центрах, которые имеют резервные источники питания и интернета. Это позволяет гарантировать клиентам доступ к выдаче чеков круглосуточно и без перебоев.

Основные сферы применения облачных касс



Онлайн-магазины



Курьерские службы



Общественный транспорт



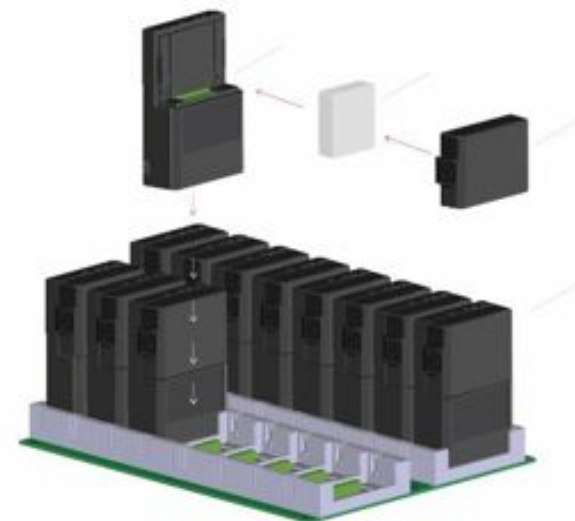
Такси



Услуги ЖКХ



Вендинговые аппараты



еКасса

- Компания закупает основные комплектующие, микропроцессоры и микроконтроллеры из-за рубежа (Китай).
- Финальная сборка продукта – внутри Компании.
- Для стационарной кассы можно приобрести ФН у любого провайдера, для облачной кассы – только ФН Компании.
- Полностью российское ПО (софт):
 - ОФД (архивная база данных чеков, очереди, тарифов): балансирует работу касс и очереди;
 - Приложение в телефоне на Android □ еКасса

Маржинальность продуктов Компании в 2022 г.

руб.	Доход	Расход	Маржа
Аренда ККТ	12 000	(11 000)	8,3%
Фискальный накопитель	13 000	(10 000)	23,1%
SMS-сообщение	3,0	(2,0)	33,3%

← Наполнение чека

–

НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА

✓

вода

ЦЕНА

1

КОЛИЧЕСТВО

1

:

СТАВКА НДС

ставка НДС 20%

•

–

НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА

✓

1

ЦЕНА

1

КОЛИЧЕСТВО

1

:

СТАВКА НДС

ставка НДС 20%

•

–

НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА

✓

ЦЕНА

КОЛИЧЕСТВО

1

:

+

Итого:

2.00 ₺

ОФОРМИТЬ РАСЧЕТ →



| КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Стратегической задачей Компании является трансформация проекта е-ОФД из услуги, которую пользователь вынужден приобретать в силу закона, в сервис, который будет приносить ощутимую выгоду клиенту и переведет обязательные сервисы в разряд фоновых – не требующих его внимания

1 Низкая цена

В конкуренции с более крупными игроками Компания выбрала стратегию предоставления только необходимого набора услуг **по самой низкой цене**. Со временем Компания смогла вывести **уровень сервисов** до аналогичного ключевым игрокам рынка, а зачастую и **выше**, внедрив только те решения, которые **необходимы бизнесу**

2 Услуга «Одного окна»

Продукт предусматривает предоставление клиентам не пакета услуг, а **единого сервиса**, позволяющего получить платежи и выполнять требования законодательства в **один клик**. Сервис по принципу «все в одном» анализирует продажи и в случае ошибки выдает исчерпывающий перечень мер для их исправления

3 Доступность

Сервис доступен всем пользователям, **независимо от их уровня компетенции**. Доступ осуществляется через:

- web-интерфейс
- мобильное приложение
- API
- Плагины для CMS

4 Высокий уровень технологий

Гибкая, масштабируемая система на базе технологического стека

- C#
- Golang
- JavaScript
- PostgreSQL
- ClickHouse



Одна облачная касса на 20 пользователей



Работа с маркировкой товаров на смартфоне



Облачный прием банковских карт на смартфоне



Облачная фискализация и автоматическое определение места расчета



Никаких бумажных чеков. Чек по СМС или email



Экономия на эквайринге с помощью СБП в приложении

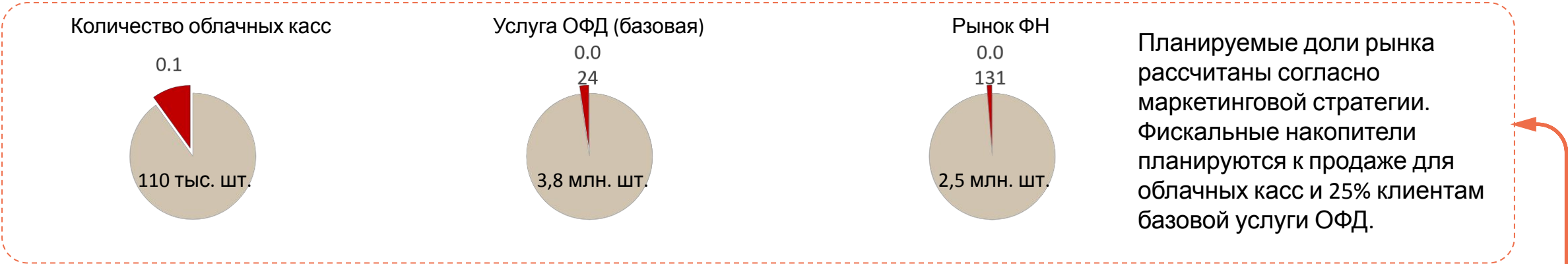


| КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

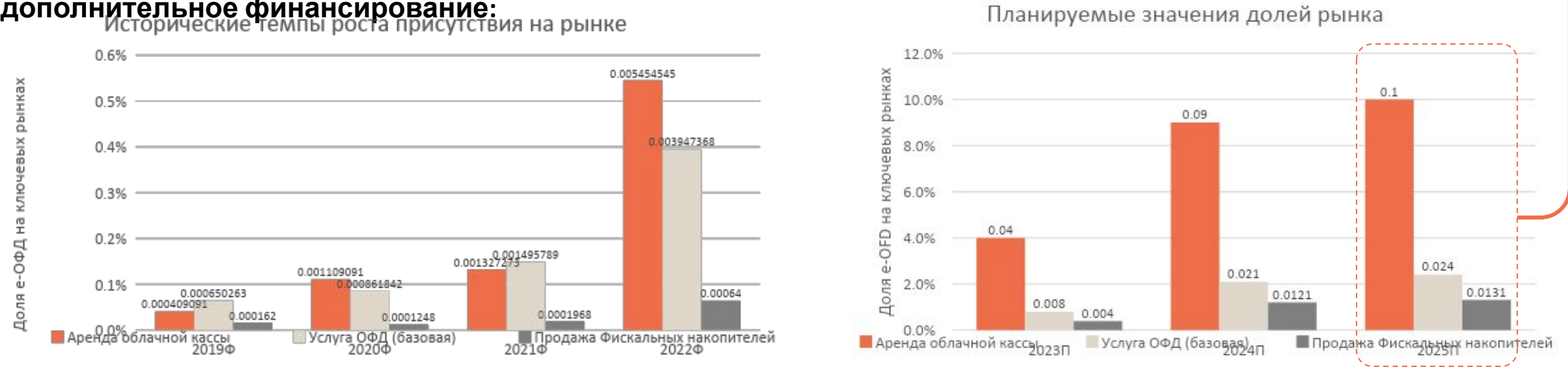
	Сильные стороны	Описание
✓	Единый поставщик услуг фискализации и оператора фискальных данных	54-ФЗ устанавливает обязанность не только формировать фискальные чеки, но и передавать их оператору фискальных данных. Единый поставщик услуг гарантирует бесшовность работы сервиса и исключает рассинхронизацию в работе сервисов
✓	Стоимость услуги	Стоимость услуги ниже рынка
✓	Полный анализ возможных ошибок в чеках	Пользователь получает не только информацию об ошибках форматно-логического контроля при формировании чека, но и возможных нарушениях, выявленных на стороне ФНС, о которых уведомляется оператор фискальных данных (например, не верная настройка СНО на кассе)
✓	Возможность работать с отчетами оператора системы маркировки	ГИС МТ ежедневно информирует оператора фискальных данных о выявленных нарушениях в чеках, а Пользователь получает уведомления в едином интерфейсе кассы. Нарушения, в т.ч., могут устраняться «на лету» (например, некорректная работа сканера КМ)
✓	Работа с единой базой фискальных чеков	Сформировав чек аванса на стационарной кассе (например, в офисе продаж), в кабинете ОФД можно произвести зачет данного аванса или оформить возврат в «один клик» на облачной кассе без необходимости использовать стороннее ПО, распространяемое на платной основе
✓	Касса собственного производства	- Быстрая замена (в течение дня) в случае выхода кассы из строя без потери данных; - Нет необходимости осуществлять гарантийный платеж, стимулирующий пользователя снимать кассу с регистрационного учета после расторжения договора аренды; - Сохранение ФН (стоит как сама касса), если ККТ выходит из строя и не подлежит ремонту
✓	Мобильное приложение	Позволяет формировать кассовые чеки и работать с ГИС МТ, принимать банковские карты и СБП, а в перспективе - работа с ЕГАИС
✓	Облачная фискализация транспорта	UITT - unique identifier of transport transaction, готовая интеграция с АСОП перевозчиков
✓	Ручное формирование чеков	Возможность ручного оформления чека из личного кабинета е-ОФД
	Слабые стороны	Описание
✗	Удобство подключения платежных сервисов	Отсутствует прямая интеграция с платежными сервисами типа Сбер, ЮMoney, Тинькофф и прочими. Клиентам приходится устанавливать два отдельных модуля – Облачная фискализация и платежный сервис и настраивать взаимодействие

| ПРЕДПОСЫЛКИ РОСТА ВЫРУЧКИ КОМПАНИИ

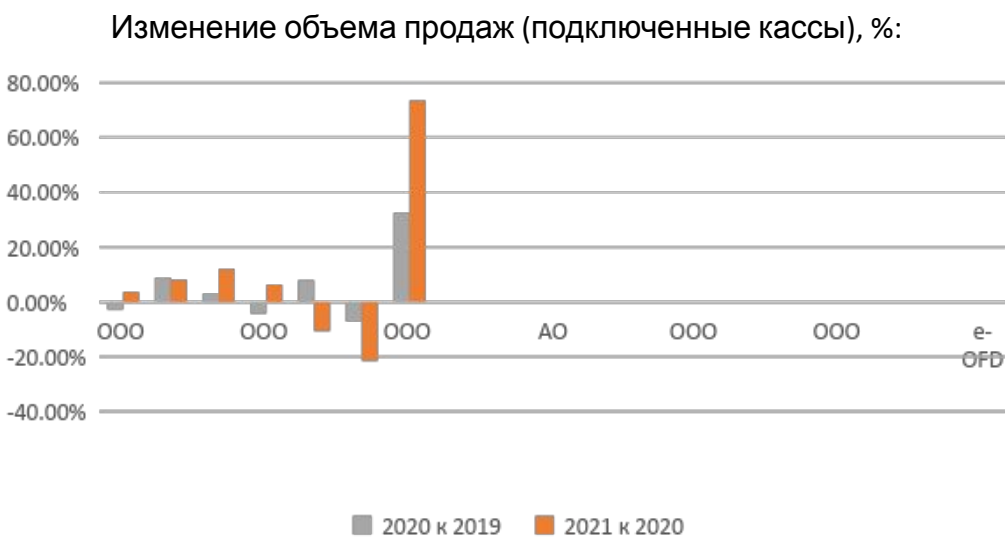
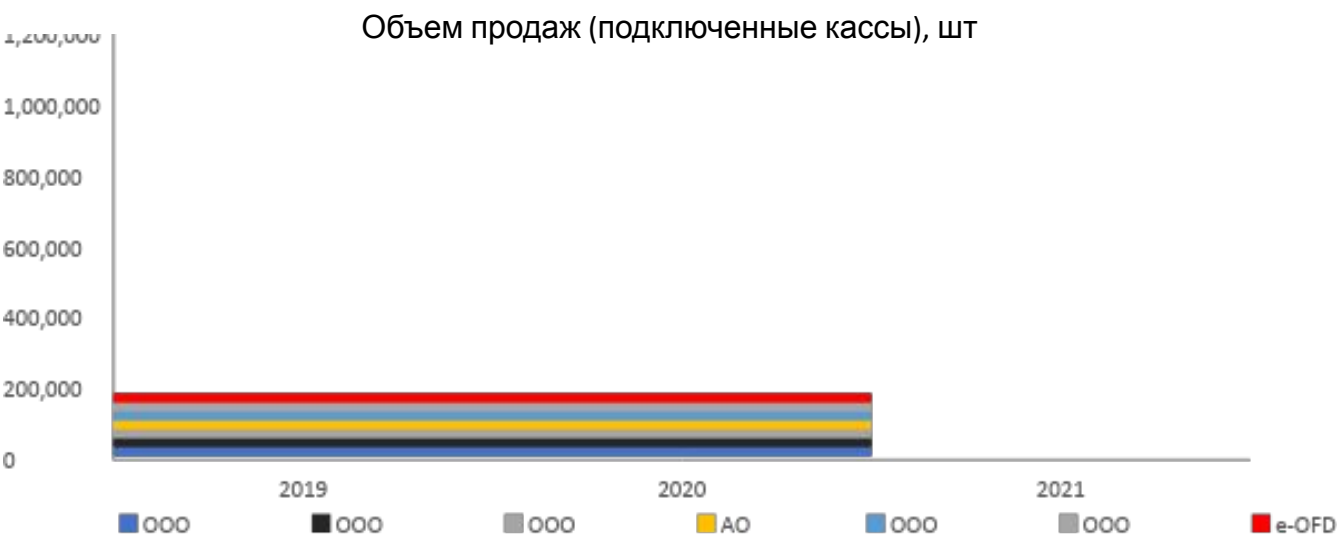
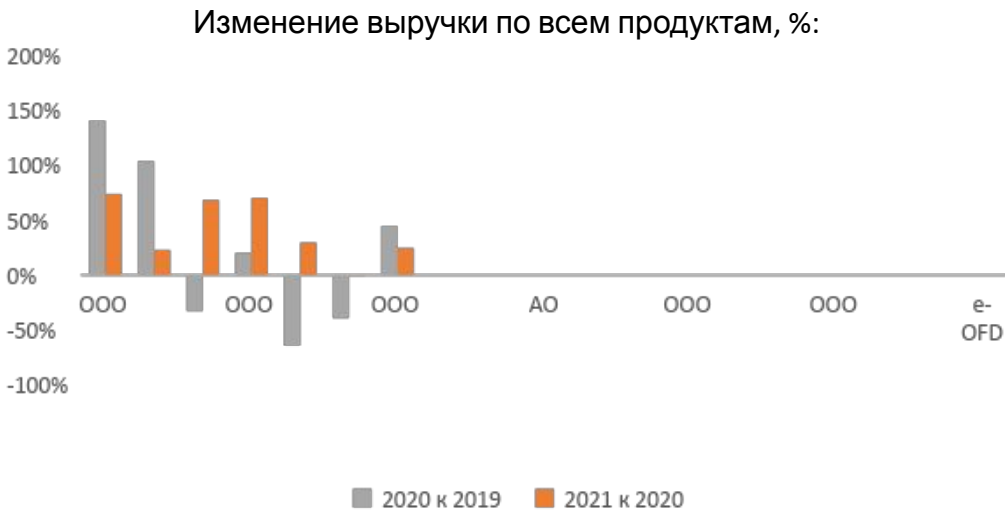
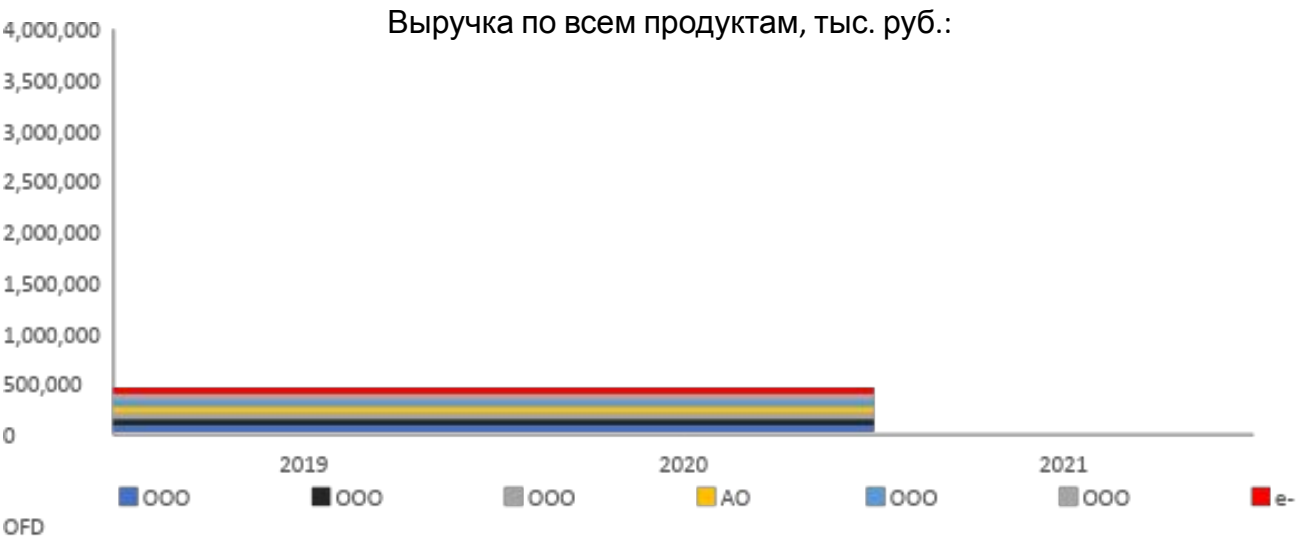
Объемы рынка по основным продуктам Компании и доли рынка, которые требуется занять исходя из маркетинговой стратегии к 2025 году, равняются:



Исторические данные роста долей рынка по основным продуктам Компании демонстрируют конкурентоспособность предлагаемых решений, однако, для дальнейшего наращивания позиций требуется дополнительное финансирование:

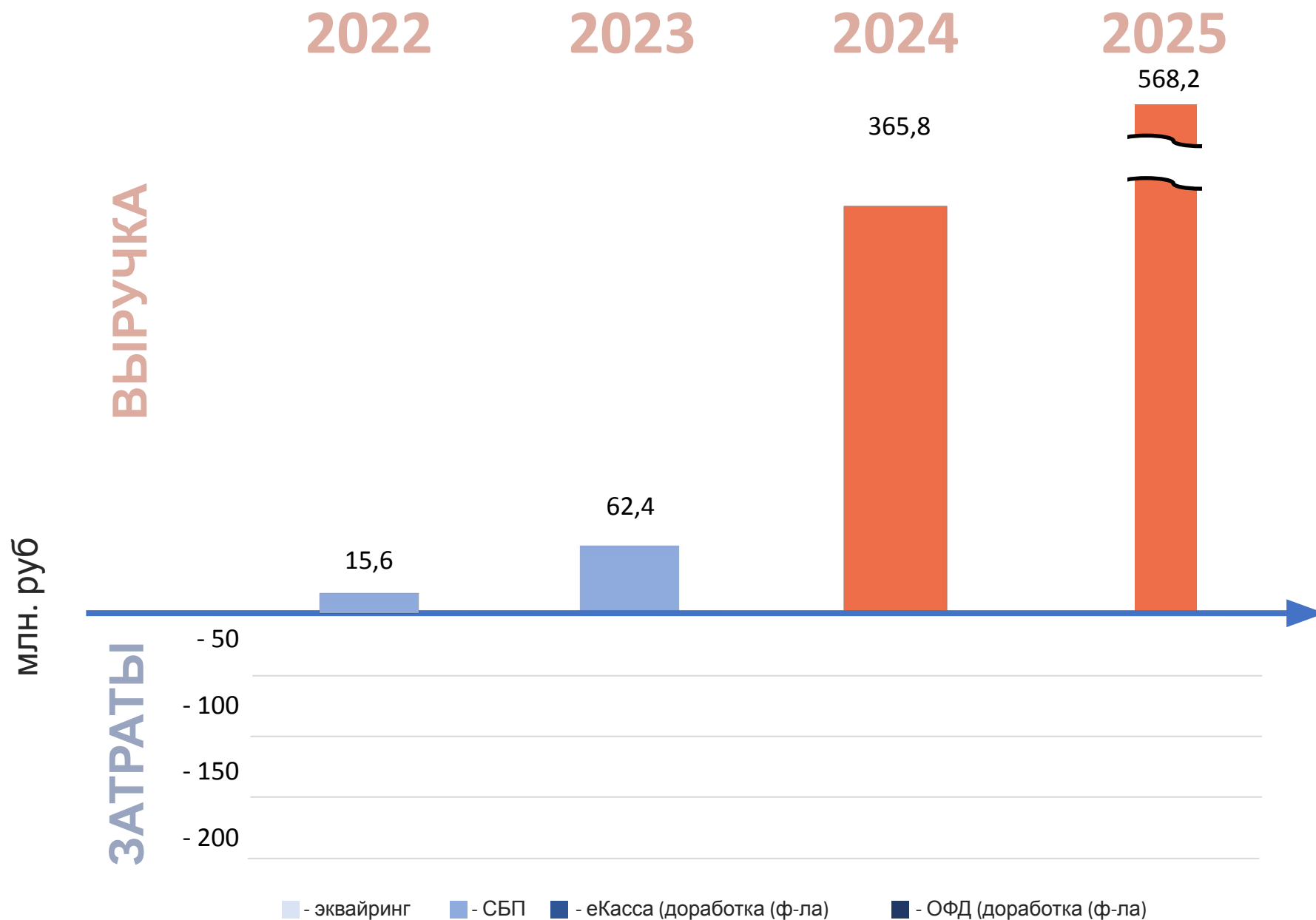


| СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ е-ОФД И КОНКУРЕНТНЫХ КОМПАНИЙ



Вывод: средний рост выручки год от года Компании составляет 34,6%, что выше, чем темпы роста выручки ООО «Эвотор ОФД» (платформа Сбера, средний рост выручки – 17,7%). По темпам роста объема продаж Компания лидирует на российском рынке ОФД.

| СТРУКТУРА ВЛОЖЕНИЙ, РАЗВИТИЕ ПРОДУКТОВ И ЦЕЛЕВОЙ РЕЗУЛЬТАТ



Эффективность
вложенных средств по
годам, на каждый
затраченный рубль
планируется получить:

2022 – **0,36** руб.

2023 – **0,45** руб.

2024 – **1,64** руб.

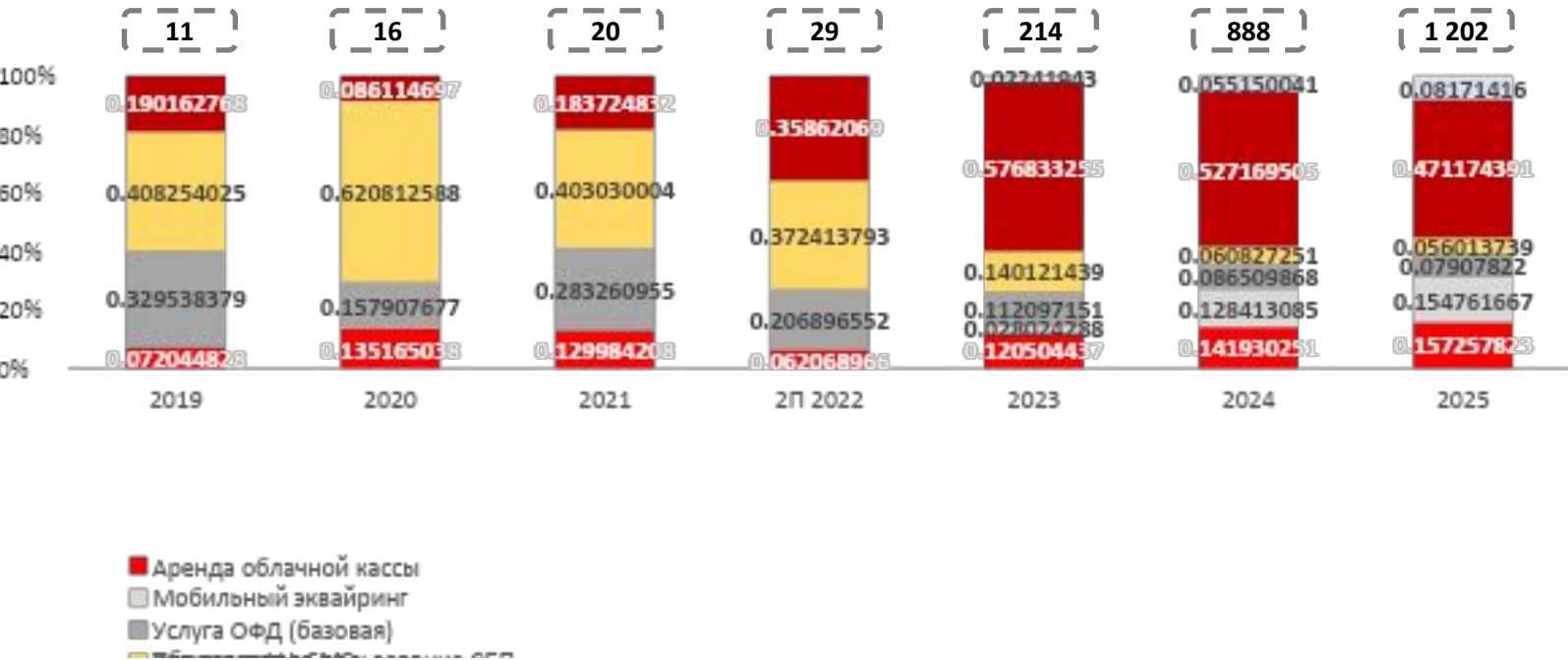
2025 – **3,71** руб.

ВЫВОД:

Вложенные средства
планируются к использованию с
высокой эффективностью для
достижения целевых
показателей Компании.

| ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (ВЫРУЧКА)

Структура выручки, % (млн руб.)



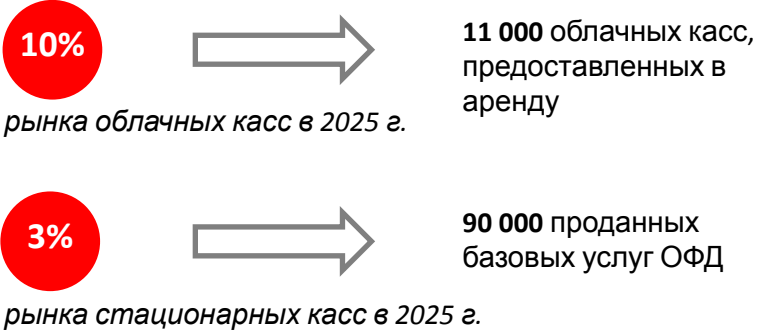
Выручка

- Рынок ОФД является наиболее высокомаржинальным. Данную услугу могут подключить как клиенты с собственной кассой, так и клиенты, которые собираются приобрести онлайн-каассу.
- В исторических периодах основная доля выручки приходилась от услуг «Чек по SMS», а также предоставления базовой ОФД услуги.
- В прогнозных периодах доля выручки от продажи ФН составит более 50%, что обусловлено следующими факторами:
 - ФН — самый дорогой продукт в линейке;
 - без ФН невозможно использовать как стационарную, так и облачную кассу;
 - для облачных касс все ФН поставляет е-ОФД. Компания планирует продавать ФН не менее чем для 20% клиентов со своими ККТ.

Количество проданных позиций

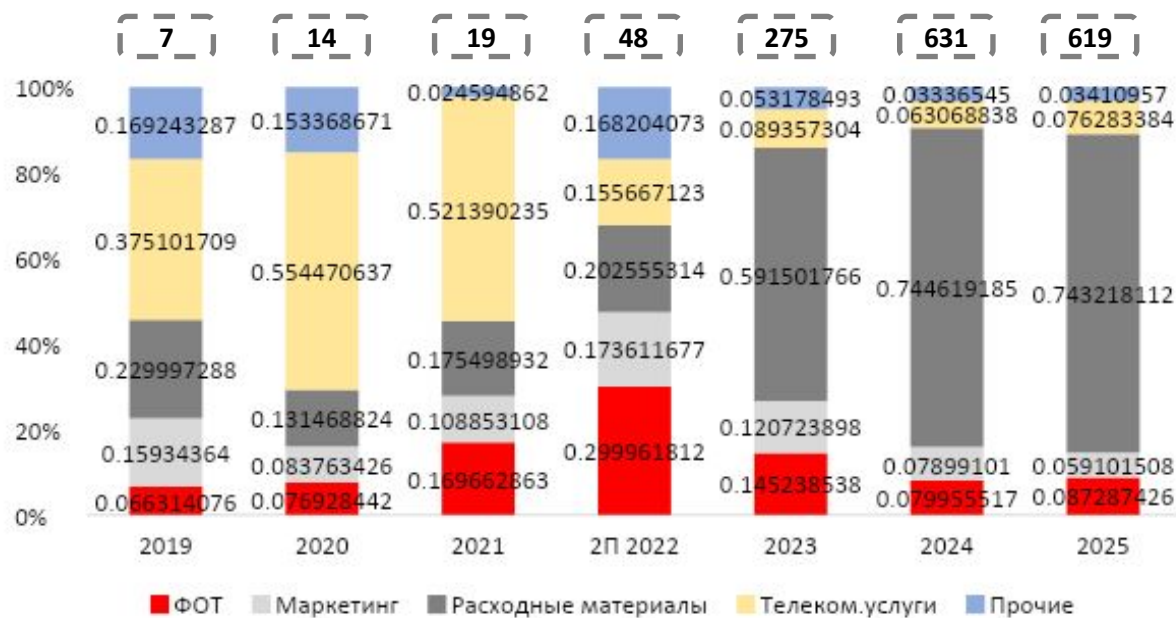
шт.	2019	2020	2021	2П 2022	2023	2024	2025
Аренда облачной кассы	45	122	146	300	4 000	10 000	11 000
Мобильный эквайринг*	-	-	-	-	2 000	7 500	8 000
Абон. плата за пользование СБП	-	-	-	-	1 000	7 500	8 000
Услуга ОФД (базовая)	2 471	3 275	5 684	7 500	30 000	80 000	90 000
Продажа ФН	405	312	492	800	9 500	30 000	33 000

* Оборот по терминалу - это сумма безналичных платежей, осуществленных через процессинг мобильного приложения eКасса. Расчет сделан на анализе сумм безналичных платежей, которые клиенты проводят через кассу. Акцент на сегмент ММБ.

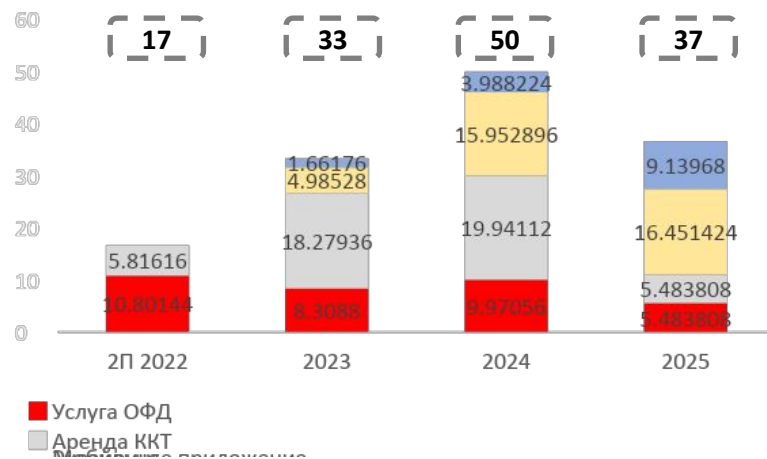


| ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (РАСХОДЫ)

Структура расходов, % (млн руб.)



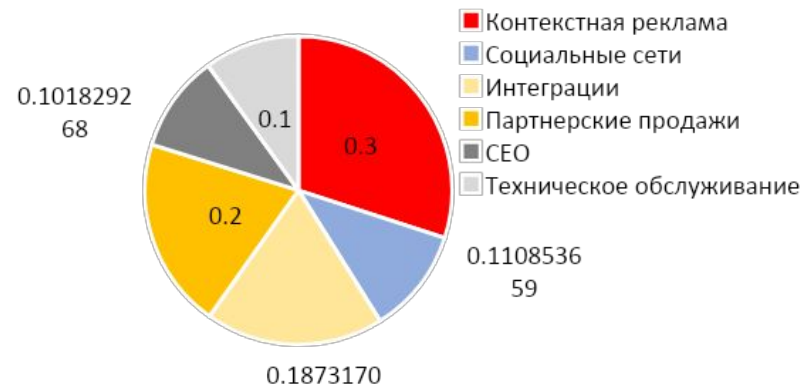
Расходы на маркетинг (млн руб.)



Операционные расходы

- Основная доля расходов приходится на **расходные материалы** – закупка Фискальных накопителей и ККТ MicroPay-ФАС.
- В составе **телекоммуникационных услуг** более 95% приходится на расходы по отправке SMS-сообщений. Себестоимость 1 SMS-сообщения в 2022 г. составляет 2 руб.
- В составе операционных расходов учитываются расходы на персонал без разработки и поддержки ПО. ФОТ разработчиков учитывается в CAPEX.

Структура расходов на маркетинг, %*



*Среднее за 2П 2022 – 20225 гг.

Ключевые клиенты и госкорпорации

Микро- и малый бизнес

Средний и крупный бизнес

Клиенты:



75 000 – 80 000 юридических лиц к 2025 году

5 000 – 10 000 юридических лиц к 2025 году

Цикл продаж:

9-12 месяцев

До 1 месяца

1-6 месяцев

Основные инструменты:

Прямые продажи, маркетплейс партнера

Онлайн продажи (SEO, SEA, SMM), партнерские продажи и интеграции

Прямые продажи, онлайн продажи

Структурные изменения:

Организация подразделения продаж ключевым клиентам и сервисной поддержки

Организация службы обработки входящих запросов и поддержки продаж

Организация подразделения прямых продаж

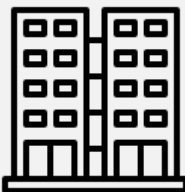
Текущие задачи развития



- Продвижения уникального решения по формированию чеков на облачной кассе без подключения к сети интернет



- Развитие функционала мобильного приложения для работы с товарной номенклатурой (собственное решение / партнерство с Мой склад)



- Интеграция с ERP- системами ЖКХ для Автоматического формирования реестра фискализации по итогам месяца



- Расширение количества интеграционных модулей для CMS
- Интеграция с платежными сервисами
- Продвижение решения

Финтех трансформация е-ОФД

ЦБ РФ декларировал, что до 2024 года будут запущены новые инструменты для оплаты, основанные на технологии цифрового рубля. В связи с изложенным Компания планирует:

1

создание собственного платежного шлюза, сертифицированного по PCI DSS для внедрения независимого решения по приему карт МИР, UnionPay и др. в приложение eКасса

2

разработка собственного платежного сервиса, работающего через агентский шлюз НСПК (СБП), который позволит выставлять счета и подтверждать оплату в режиме онлайн независимо от банка, в котором открыт счет продавца / покупателя

3

в рамках трансформации финансового рынка, инициированной ЦБ РФ, подготовить дополнительные финансовые услуги для клиентов, в т.ч. по работе с официальными цифровыми валютами

Национальная платежная система России

Стратегией развития национальной платежной системы на 2021–2023 годы предусмотрено введение на российском финансовом рынке института небанковских поставщиков платежных услуг (НППУ).

Предлагается введение института НППУ с двумя типами платежных услуг:

- инициирование переводов при наличии согласия клиентов путем направления распоряжений к банковским счетам клиентов в кредитных организациях;
- осуществление переводов, включающее прием электронных средств платежа (платежные карты, электронные кошельки, онлайн-переводы), агрегирование переводов и открытие электронных кошельков для субъектов малого и среднего бизнеса.

НППУ смогут в качестве специальных участников инициировать через открытые API переводы клиентов по их банковским счетам в кредитных организациях-участниках, а также в качестве участников платежных систем направлять распоряжения и получать переводы денежных средств, в том числе в СБП в соответствии с правилами платежных систем.

Задачи Компании

- Модернизировать текущий сервис оплаты покупок мобильного приложения е-Касса, интегрировав его с API НСПК.
- Трансформировать приложение еКасса в единый расчетный центр, с помощью которого можно осуществить безналичный расчет с минимальной комиссией, вне зависимости от того, в каком банке открыт счет у пользователя.
- Внедрить систему оплаты через СБП в интеграционные модули облачной кассы для электронной коммерции в качестве более доступной альтернативы интернет-эквайрингу.