

## ООО «СитиПэй»

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 600 тыс.**

### Описание компании

1. **Дата создания** – 2005 г.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего: \$ 605 тыс. – ОАО «ИПТ «Идея».
3. **Продукция** – услуги по автоматизированному приему платежей от населения путем создания разветвленной сети платежных терминалов.
4. **Область применения продукции** – информационные коммуникации.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 59,48 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 600 тыс. – 60 платежных терминалов, сервер, офисная оргтехника.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – нет.
8. **Знаки общественного признания** – нет.

### Владельцы

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| ОАО «ИПТ «Идея»                      | 17% |
| ООО «Мобильные городские платежи»    | 10% |
| ООО «Уральский энергетический центр» | 40% |
| ООО «Милтон Партнерс»                | 33% |
| Совокупная доля госсобственности     | 0%  |

### Характеристика продукции

Выпускаемая продукция. Интегрированная городская платежная система представляет собой сеть терминалов, соединенных с процессинговым центром, которые управляется с помощью прикосновения пальца к сенсорному экрану. Основные принципы работы платежного терминала: платательщик выбирает в меню платежного терминала пункт «Оплата услуг» и выбирает из списка услугу, которую хочет оплатить, и сумму платежа. Оплата производится наличными денежными средствами. В терминалах предусмотрена техническая возможность установки устройства чтения банковских карт. В настоящий момент клиенты платежной системы могут оплатить на терминалах мобильную и стационарную связь, Интернет, кабельное телевидение, коммунальные услуги по единой счет-фактуре, погасить потребительские кредиты, штрафы ГИБДД. Скорость прохождения платежа – 15-30 секунд. Сеть терминалов расположена в г. Казани – 30 терминалов, г. Набережные Челны – 20 терминалов, г. Нижнекамск – 10 терминалов. Основным отличием терминальной сети «СитиПэй» является максимально полный спектр принимаемых платежей в конкретном населенном пункте.

### Рынки и конкуренция

Компания работает на рынке финансового вендинга. Общий объем рынка РФ составляет около \$ 22 млрд. в год., в т.ч. услуги связи – \$ 10 млрд., коммунальные услуги – \$ 8 млрд., возврат потребительских кредитов – \$ 4 млрд. Емкость российского рынка приема платежей от физических лиц по данным МЭРТ, АК&М и МДФ «Инфоцентр», ежегодно растет на 15-20 %. Объем рынка РТ – \$ 600 млн. Планируемая доля рынка – 5%.

Основными конкурентами являются сети терминалов, подключенные к федеральным платежным системам «Рапида» и «КиберПлат», которые принимают платежи по поручению федеральных и/или московских поставщиков услуг. Для выхода в регионы и заключение договоров с местными

муниципальными образованиями, этим платежным системам необходимо региональное развитие, создание собственных представительств, курирующих договора. В Татарстане они представлены только в сегменте мобильных платежей (МТС, Билайн, Мегафон) и потребительских кредитов, с плательщика взимается комиссия в размере 3-5%. Развитие платежной системы ООО «СитиПэй» имеет преимущество по времени и знанию специфики региона (Республики Татарстан), более комплексного предоставления услуг. Также в качестве конкурентов можно рассматривать сети банкоматов, которые превосходят платежные терминалы по удобству безналичной оплаты (РФ по прежнему считается зоной с большим оборотом наличных средств), но уступают по контенту услуг, это, как правило, только мобильные платежи.

### **Стратегия развития**

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР (написание стыковочного ПО для новых поставщиков услуг, автоматизация бухгалтерии) - 5%;
2. Приобретение основных средств (платежные терминалы) - 75%;
3. Маркетинг и реклама сети - 10%;
4. Оборотные средства - 10%.

Два основных направления развития:

1. Расширение сети платежных терминалов до 100 и размещение в соседних Субъектах Федерации.
2. Расширение спектра услуг: возможность безналичной оплаты подключение большего количества поставщиков: продажа билетов, спортивные ставки, пополнение кошельков в системах электронных денег и т.д. Создание веб-портала и размещение на нем всех услуг платежной системы. Данное направление бизнеса будет дополнительным, и будет носить скорее имиджевый характер – все платежные системы имеют Интернет-сайт с возможностью оплаты с помощью электронных денег.

### **Маркетинг и каналы сбыта**

Для продвижения продукции на рынке используются различные инструменты рекламы:

1. терминал привлекает внимание ярким вывесками, объявляющими о предлагаемых услугах;
  2. распространение разъясняющей информации среди определенного круга аудитории, которая имеет доступ к конкретному терминалу: выступления на заседаниях профсоюзов заводов, публикация рекламно-информационных материалов в заводской прессе и т.д.;
  3. реклама через инструменты партнеров-поставщиков услуг, которые информируют своих плательщиков, где и как можно оплатить их услуги (репортажи в городских новостях, обратная сторона счета-извещения, сайт компании и т.д.).
- Используемые средства позволяют: убрать ментальный барьер плательщиков, убедить их, что автоматизированная оплата – это быстро и удобно, выделить нашу сеть среди конкурентов, как единственную, где можно совершить все платежи сразу.