

ООО «КТЦ СИРИН»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 1,28 млн.

Описание компании

1. **Дата создания** – 2000 г. Основной деятельностью компании является предоставление услуг по бронированию и продаже авиабилетов. В 2002 г. компания приобрела права на программное обеспечение «АРС СИРИН» и продолжает оказывать услуги по продаже и бронированию авиабилетов. В 2005 г. ООО «КТЦ СИРИН» начала разработку нового Программно-Аппаратного Комплекса (ПАК) для осуществления бронирования и продажи авиабилетов.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего – \$ 1 578 тыс.; в том числе: «Sirin CRS» Ltd. – \$ 1 282 тыс.; ФЦНТП – \$ 296 тыс.
3. **Продукция** – Услуги по продаже, бронированию, оформлению пассажирских авиаперевозок.
4. **Область применения продукции** – оказание туристических услуг.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 620 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 79 715 тыс. – рыночная стоимость разработанного и эффективно используемого Программно-Аппаратного Комплекса.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – подана заявка в Роспатент о выдаче патента РФ на полезную модель рег. № 2006126626 от 24.07.2006.
8. **Знаки общественного признания** – узнаваемый логотип вследствие успешно проведенных рекламных кампаний, постоянно растущий объем продаж через Интернет-сайт вследствие возрастающей популярности компании среди Интернет-сообщества. О разрабатываемом «ООО КТЦ СИРИН» проекте ONEGLOBE имеется ряд публикаций в средствах массовой информации, таких как журналы «Авиационно-Транспортное Обозрение», «Турбизнес», «Турифо», газета «Ведомости».

Владельцы

Компания с ограниченной ответственностью «Sirin CRS» Ltd. (Кипр)	97,06%
ЗАО ТАИС	1,38%
ОАО РКЦ «Югавиа»	1,38%
Физические лица	0,18%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Выпускаемая продукция – Программно-Аппаратный Комплекс, позволяющий предоставлять в интерактивном режиме услуги по продаже, бронированию, пассажирских авиаперевозок с использованием ИТ-технологий на основе своей, уникальной для России, Распределённой Глобальной Распределительной Системы (РГРС) .

Разрабатываемая продукция – Функциональное усовершенствование ПАК. Дополнение к услугам по продаже, бронированию, пассажирских авиаперевозок технологии электронного билета (e-ticket). Предоставление широчайшего спектра ресурсов: бронирование отелей, круизов, ж/д билетов, аренда автомобилей, используя Глобальную Распределительную Систему Galileo (в соответствии с заключенным договором).

Рынки и конкуренция

Рынок электронной продажи авиабилетов в России занимает на сегодняшний день 1-2% от общего объема продаж, и Россия находится на пороге бурного развития этого сегмента рынка. Сегодня внедряют продажу своих авиаресурсов, используя IT-технологии, такие авиакомпании как «Сибирь», «Air Union», «Трансаэро», «Уральские авиалинии», «Аэрофлот». Однако, несмотря на постепенное развитие этого сегмента рынка, предоставление услуги «электронный билет» ещё далеко от мировых стандартов.

Основные иностранные компании-конкуренты это: Amadeus, Galileo, Sabre и Worldspan. Вместе эти системы насчитывают примерно 500 тысяч терминалов, установленных в турагентствах по всему миру. ООО «КТЦ СИРИН» обладает рядом конкурентных преимуществ, а именно: наличием собственной ресурсной базы большого числа перевозчиков; наличием разветвленной сети ЦБА (Центров Бронирования Авиабилетов) на территории России, стран СНГ, Турции, т.н. РГРС СИРИН (Распределённой Глобальной Распределительной Системы); относительно недорогой стоимостью разработки и эксплуатации ПАК.

ООО «КТЦ СИРИН» оценивает ёмкость рынка на начальном этапе электронной продажи билетов в 10% от общего объема перевозок, т.е. 3,5 млн. бронирований, или \$ 3,5 млн. в год. В дальнейшем, в соответствии с мировым опытом, доля вырастет до 30-50%. При текущей динамике роста продаж (до 10% в год) рынок пассажирских авиаперевозок в 2010 г. вырастет до 56 млн. пассажиров.

Соответственно, прогнозируемая доля электронных продаж в России составит \$ 17 – 28 млн. в год. Доля электронных продаж через РГРС СИРИН составит 30-40%, т.е. порядка \$ 7-10 млн. А общая валовая прибыль с учетом предоставления услуг бронирования и продаж авиаперевозок на бумажных бланках составит порядка \$ 12-13 млн. в год.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. ОКР - 18%;
2. Приобретение основных средств - 14%;
3. Маркетинг - 12%;
4. Продвижение на рынок - 22%;
5. Оборотные средства - 26%;
6. Прочие - 8%.

В результате инвестирования деятельности ООО «КТЦ СИРИН» в 2006 г. на рынок будет выведен полнофункциональный ПАК, позволяющий осуществлять в интерактивном режиме продажу и бронирование авиабилетов. С осени 2006 г. к системе бронирования СИРИН будут добавлены ресурсы глобальной распределительной системы Galileo, что позволит в 2007 г. занять 10 -15% рынка. В этом же году планируется получить патент на полезную модель и авторское право на интеллектуальную собственность – ПАК. В 2007-2008 гг. будут возрастать объемы электронных продаж вследствие распространения технологии «электронного билета». Доля компании в этом сегменте составит 20-30%. В дальнейшем будет совершенствоваться технология электронных продаж не только авиабилетов, но и бронирование отелей, круизов, ж/д билетов, аренда автомобилей, по всему миру благодаря прямой коммуникации между конечным пользователем услуги и РГРС СИРИН с использованием ПАК. Вывод системы на международный рынок, позволит компании занять тот сегмент рынка, в котором отечественные компании почти не присутствуют.

Маркетинг и каналы сбыта

ООО «КТЦ СИРИН» обладает потенциалом для решения данной задачи.

Программа продвижения продаж:

- Развитие собственной сети дистрибуции в Москве и в регионах на базе региональных ЦБА.

- Участие в профильных выставках, таких как: Выставка информационных технологий Softool, Москва, ВВЦ, 26-29.09.06; Linux World 2006, Москва, 04-05.09.2006; Cardex & IT Security 2006, Москва, ЦМТ, 12-14.09.2006; Select Travel Expo, Москва, Экспоцентр, 03-05.10.2006
- Развитие Проекта Бюджетных Продаж по России с офисами в салонах связи Евросеть (более 2500), Пунктов Контакт (более 1200), Почта России (более 40000), Отделений Сбербанка (более 40000).