



Иркутск

Объем инвестиций: \$ 550 тыс.

Резюме: Компания предлагает услугу организации сервиса для Интернет-магазинов по приему платежей через Интернет с использованием банковских карт.

Общая информация о компании

Торговые марки – нет.

История создания: компания создана 12 января 2007 г. в рамках партнерства с банковскими организациями и зарубежными разработчиками платежных шлюзов с целью организации приема платежей по пластиковым картам международных платежных систем через Интернет, посредством современных технических средств и программно-аппаратных комплексов. В июне 2007 г. была достигнута договоренность об использовании программного обеспечения американской компании Acies Inc. для организации платежей с помощью пластиковых карт через Интернет, POS-терминалы, киоски самообслуживания, мобильные платежи.

Количество работающих: 10 человек.

Команда

Соколов Дмитрий Валерьевич – генеральный директор, 33 года. Руководитель с более чем десятилетним опытом работы в различных коммерческих организациях.

Доровских Филипп Валерьевич – коммерческий директор, 27 лет. Опытный руководитель подразделений банковского сектора по направлениям кредитования, банковских карт, эквайринга, вкладных и комиссионных операций, страхования.

Куковская Екатерина Юрьевна – ведущий менеджер, 23 года.

Петухов Дмитрий Андреевич – программист, 25 лет. Специалист высокого класса по разработке программных решений в средах PHP, JAVA, AJAX, MySQL.

Продукция

Компания предлагает современный, удобный и быстрый способ оплаты товаров/услуг через Интернет, а также с использованием POS-терминалов. Платательщик при оплате онлайн вводит данные своей карты (на данный момент обслуживаются банковские карты международных платежных систем – VISA, Mastercard, в скорой перспективе – China UnionPay, JCB, American Express, Diners Club) в форму оплаты на нашем сайте (на которую платательщик переходит по специальной ссылке или с помощью API шлюза на сайте магазина-продавца) и сразу же получает результат авторизации. По отношению к аналогичным фирмам, мы обладаем рядом конкурентных преимуществ:

1. Сертифицированная мощная система процессинга от компании-партнёра, которая обладает большим числом опций и возможностей, предполагает интеграцию со всеми типами POS-оборудования и имеет все современные технологии безопасности.
2. Расчёты с клиентами в течение 3-х банковских дней с момента авторизации (в ряде случаев – день в день). У аналогов – до 30 дней.
3. Быстрое подключение к системе – в течение 1 недели в связи с наличием долгосрочных позитивных отношений с банками и ускоренной процедуры проверки клиента службой безопасности. В большинстве конкурирующих систем подключение может занимать от 1 до 3 месяцев.
4. Самая низкая цена транзакции в России.
5. Нет необходимости открытия расчетного счета в банке-эквайрере (у аналогов данная операция является обязательной).
6. Универсальность используемого оборудования (может принимать карты самых разных платежных систем и стандартов: магнитные, чиповые, бесконтактные).
7. Сотрудничество с несколькими банками и предоставление клиенту выбора, с каким именно банком ему лучше всего работать.
8. Гибкая ценовая политика – эффективные тарифы для каждой группы клиентов: ритейл, заправочные станции, рестораны, бутики, а также существует градация в зависимости от вида товара/услуги. У аналогов тарифы для всех групп клиентов стандартные.
9. В основе бизнес-модели, используемой нашей компанией, находится Интернет-ресурс, на котором торговое предприятие или Интернет-магазин может быстро выбрать для себя необходимый ему инструмент по приему платежей с помощью пластиковых карт: POS-терминалы, веб-терминал (прием в качестве оплаты пластиковых карт онлайн). При этом работа с клиентом и успех его подключения к системе не зависит от развитости филиальной сети компании или банка-эквайера (что является в 100% случаях требованием банков или платежных систем/шлюзов) – клиентом может стать любая компания на всей территории Российской Федерации.

Рынок

Коммунальные платежи, услуги связи, туризм, образование, продажи через Интернет и другие отрасли, где есть абонентская плата или предоплата. Потенциальный объем платежей посредством пластиковых карт

через Интернет в России на сегодняшний день порядка \$ 15 млрд. в год, через пять лет от \$ 50 млрд. (прогноз объема платежей посредством банковских карт). Объем рынка нашей компании в России должен составить не менее 10%.

Текущее состояние

Среднемесячный оборот компании через систему платежей на текущий момент составляет \$ 160 тыс., при этом выручка составляет \$ 4 тыс. С мая 2007 г. к системе подключено 70 клиентов, в процессе подключения находится 40 клиентов.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1.	НИОКР	15%
2.	Приобретение основных средств (POS-терминалы, ПО)	27%
3.	Маркетинг	36%
4.	Другое	22%

Результат инвестиций

Увеличение прибыли компании за счет усовершенствования сервиса системы платежей: упрощение процедуры подключения к системе платежей для торгово-сервисных предприятий, внедрение дополнительных опций для держателей банковских карт (SMS-сервис, онлайн-поддержка, история платежей, привязка к автоматическому сервису осуществления «периодических» платежей), современная антифродовая защита.

Взаимодействие с инвестором

Доля в компании, которую мы готовы предоставить инвестору, составляет 30 – 50 процентов головной компании (БВКОМ). При вложении 550 тысяч долларов в 2009 г. стоимость доли инвестора вырастит минимум в три раза к 2013 г. Совладельцы бизнеса, в случае достижения целевых показателей доходности, предлагают инвестору выкуп его доли по цене, в четыре раза превышающей инвестиционную сумму (2200 тысяч долларов США) в конце 2013 г.