

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,
Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.
Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .
Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.
Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

Бизнес план компании по приёму платежей

«За всё надо платить». Это мудрое изречение мучает обычных граждан и звучит сладкой музыкой для тех, кто решил расширить свой розничный бизнес, организовав прием платежей за коммунальные услуги, свет и связь.

С каждой операции по приему платежей можно класть в карман от 0,5 до 10%, а главное, никаких лицензий и сертификатов. Красота! Конечно, язык не поворачивается назвать этот бизнес самостоятельным, основным. Скорее, речь идет о дополнительном источнике заработка. Поучаствовать в этом празднике жизни, в принципе, может каждый предприниматель. Не так давно Центробанк выпустил очередное письмо, в котором подтвердил, что платежи могут принимать даже киоски с мороженым — при наличии соответствующего соглашения с оператором или его агентами. Буквально все это означает, что скоро за связь и «коммуналку» люди привыкнут платить не только с помощью карточек предоплаты или в банке, но и, например, в ближайшей аптеке, в газетном киоске или в кафе.

Предпосылок для развития бизнеса по приему платежей немало: всеобщая мобильная телефонизация, рост популярности IP-телефонии, растущий спрос на коммерческое телевидение, необходимость регулярно платить за свет, газ, стационарный телефон, домофон и многое другое. Главный же козырь — легкий шанс переманить тех, кто до сих пор томится в очередях, чтобы оплатить те или иные услуги в отделениях банков: многие готовы немного переплатить в обмен на ускорение процесса и возможность внести средства там, где это удобно.

— Мы ведем статистику клиентов нашей платежной системы, — говорит директор ООО «Амега телеком» (платежные системы Еmpay) Кирилл Казанцев. — И в последнее время наблюдаем тенденцию: платежи плавно перетекают из салонов связи в неспециализированные розничные точки — продуктовые магазины, заправки, книжные лавки, в булочные. У этого явления есть простое объяснение: темп жизни в городах ускоряется, а с ним растет и количество различных платежей. Потребители выбирают удобство. Действительно, зачем специально идти в салон связи или Сбербанк и стоять в очереди, когда оплатить услуги можно буквально на ходу — по пути на работу или совершая покупки в ближайшем супермаркете!

Что касается возможности заработать на приеме платежей у населения, то здесь два основных варианта: организация собственной «точки» или вступление в ряды субдилеров действующих в стране платежных систем. В последнем случае остается лишь приобрести POS-терминалы и начать перепродажу услуг платежной системы, с которой вы заключили соглашение. В этом смысле самое выгодное — выступать в качестве оптовика, выплачивая субагентам — розничным точкам — часть комиссии, но не связываясь напрямую собственно с приемом платежей. «Это намного проще и выгоднее, чем ставить «бандуры», — говорит Кирилл Казанцев, имея в виду автоматы для приема платежей. — В целом же, несомненное достоинство бизнеса по приему платежей — простота и прозрачность его организации. Скажем, в Казани платежи через POS-терминалы легко проводят бабушки-продавцы в газетных киосках».

На каждом углу

Как устроена бизнес-схема? Все просто. Предприниматель заключает договор с одной из платежных систем — E-port, e-pay, Sutel, Empay, «Бюрократ» — и получает право принимать платежи, согласно оговоренной комиссии. Разумеется, для начала следует тщательно изучить условия, на которых работают различные платежные сети. Так, E-port взимает с дилера 30 копеек за каждый платеж, а Platina требует открыть отдельный счет в банке. Тарифная политика, необходимое аппаратное и программное обеспечение, удобство работы — все это, естественно, должно стать предметом изучения предпринимателя, задумывающегося о запуске такого бизнеса. В конце концов, если бы на рынке присутствовала одна-единственная, идеальная по всем параметрам платежная система, другие, вероятно, вымерли бы, еще не родившись.

Для запуска бизнеса от ПБЮОЛ потребуются копия свидетельства о госрегистрации, копия паспорта и ИНН, от юрлиц — копия документа о госрегистрации в ЕГРН, ИНН, заверенные печатью предприятия реквизиты, а также копия приказа о назначении директора с правом подписи.

Средний заработок владельца торговой точки составляет от 2 до 8% от всех сумм платежей, причем комиссия автоматически начисляется в режиме реального времени. Участники рынка утверждают: обычно оборот пункта по приему платежей составляет от 7 до 15 тысяч

рублей в день, редко опускаясь ниже 5 тысяч. Что касается верхней планки, то владельцы пунктов приема платежей осторожно говорят примерно о 100 тысячах рублей в день. Что важно — предприниматель уплачивает налоги исключительно со своего вознаграждения, то есть не с оборота, а с прибыли, даже если применяется «упрощенка».

Пункт приема платежей в деталях

Инвестиции. Основное преимущество бизнеса — низкий старт. Для того чтобы начать принимать платежи, достаточно 20 000 рублей. Дополнительный плюс — возможность развиваться поэтапно — step by step.

Форматы. 1) мобильный телефон с GPRS или POS-терминал на действующей торговой точке (не специализированной); 2) специализированный пункт приема платежей (компьютер, стол, продавец, доступ в Интернет по выделенной линии или настроенный GPRS); 3) сеть автоматов по приему платежей.

Форма собственности. ПБОЮЛ, ООО. Отличается лишь пакет документов, необходимых для покупки sim-карты.

Срок окупаемости. От полутора месяцев (POS-терминал) до двух лет (сеть автоматов по приему платежей).

Сертификаты и лицензии. Согласно письму Центробанка России, платежи за сотовую связь, коммунальные услуги, Интернет, коммерческое телевидение не являются платежами в пользу третьих лиц, поэтому принимать их может любой предприниматель, заключивший договор с оператором или посредником — платежной системой.

Аудитория и цены. Активные пользователи сотовой связи (больше 100 миллионов в России), Интернета, коммерческого телевидения. Потенциал коммунальных платежей — все взрослое население страны. Прибыль каждой точки составляет от 1 до 8% совокупного месячного объема платежей.

Средства продвижения. Для рекламы достаточно внешней навигации — вывески, лайтбокса. Требования к помещению. Торговая точка, возможность выхода в Интернет.

Персонал. Экстремально простая система, с которой справится любой продавец.

Принимаем деньги

POS-терминал. Считается идеальным решением для владельцев розничных точек по приему платежей. Стоит аппарат 500–600 долларов, а дефицит места — не проблема: крохотное устройство легко умещается на свободном пространстве около кассового терминала. Не нужно тратить на зарплату дополнительного сотрудника: принимать платежи будет тот же продавец, который уже трудится в штате. В вашей торговой точке «нет Интернета» и часто бывают перебои с электричеством? Не проблема. Главное, чтобы в помещении ловился сигнал оператора мобильной связи (GPRS); да придется следить за уровнем заряда аккумулятора.

Сегодня на рынке доступно несколько моделей POS-терминалов. Так, компания Empra предлагает сертифицированные POS-терминалы под торговой маркой NURIT (производитель — компания Liptan). Благодаря беспроводному соединению с сервером, эта маленькая, но бойкая машинка в компактном и легком корпусе (220x100x70 мм, вес 750 г) обещает быстрый, безопасный и безошибочный прием платежей.

— Смотрите, как удобно, — демонстрирует систему в действии Кирилл Казанцев. — Ставим «малыша» при кассе, вставляем SIM-карту сотового оператора и SIM-карту платежной системы (именно она обеспечивает связь с платежным сервером. — Прим. авт.), набираем номер, и встроенный термопринтер печатает чек. Теперь проверяем, корректно ли записан номер, и отправляем платеж. Деньги зачисляются на счет абонента в течение нескольких секунд.

Специалисты Empra советуют в дополнение к терминалу приобрести световую вывеску, лайтбокс, за 2–5 тысяч рублей, чтобы информировать прохожих о доступности в вашем заведении услуги по дистанционной оплате. Ежемесячные расходы на связь и кассовую ленту не должны превысить 10 долларов, так что, по статистике, такой аппарат окупает себя в среднем за полтора-три месяца.

Мобильный телефон. Этот способ приема платежей не требует почти никаких затрат и удобен для владельцев торговых точек, которые не могут похвастаться обилием клиентов. В таком случае хватит сотового телефона с подключенными услугами GPRS и WAP. Схема примерно та же: предприниматель заключает договор с провайдером платежной системы (E-port, Empra и т. п.), а каждому кассиру выдается уникальный пароль. Клиент заполняет специальный бланк, указывая номер телефона и сумму платы. Оператор принимает деньги, после чего подключается через мобильный телефон к WAP-сайту платежной системы, вводит необходимые данные, и через минуту деньги попадают на счет абонента, а выручка оседает в кассе.

По мнению участников рынка, такая схема работы идеально подходит для организации выездных пунктов приема платежей. Представьте себе: лето, пляж, киоск с прохладительными напитками, обученный в течение одного дня продавец с мобильным телефоном в кармане и яркий стикер «Прием платежей», — вы готовы к приему. «Сегодня в

каждом дачном поселке есть ларек, лоток, розничная точка. Повесьте вывеску, заключите договор с провайдером платежной системы, получите код, и всё! Дополнительные 500 долларов в месяц гарантированы», — уверяет Кирилл Казанцев.

Компьютер, стол, продавец. Все еще встречающаяся форма организации приема платежей, прежде всего, в бизнес-центрах. В небольшом арендуемом «закутке» устанавливаются стол и подключенный к Интернету компьютер с установленной программой платежной системы. За компьютером — продавец, которому в Москве нужно платить ежемесячно около 9 тысяч рублей, а в регионах 5–6 тысяч. Клиент заполняет квитанцию, указывая номер телефона, своего оператора и сумму платежа, после чего продавец вводит эти данные в компьютер. Через одну-две минуты они попадают на счет абонента.

Основные затраты здесь приходятся на арендную плату за «метры». По словам Семена Холода, менеджера направления «Организация пунктов приема платежей» компании «Кардз-сервис», в Москве средняя ставка аренды составляет сегодня около 1 200–1 500 рублей за кв. м (6–9 метров вполне достаточно). Собственно говоря, в этом-то и состоит главный минус: необходимость платить за помещение сводит на нет все очарование этого направления бизнеса. Действительно, зачем платить больше, если можно приобрести POS-терминал и, используя имеющуюся в наличии площадь (сувенирную лавку, магазинчик канцтоваров или кафе) получать на 50–100 долларов больше, да еще и экономить 300 долларов на продавце! Лишний аргумент к тому, что прием платежей — не основной, а скорее, дополнительный источник заработка.

Сеть автоматов. «Платежному» вендингу свойственны все преимущества и недостатки автоматической торговли. Достоинства — мобильность, легкость в использовании, возможность менять местоположение, устанавливать автоматы в бизнес-центрах и крупнейших универсамах с колоссальной проходимостью. Входной билет на этот рынок стоит 5–7 тысяч долларов — цена автомата. В России такие агрегаты сегодня предлагают уже более сорока производителей, так что выбрать подходящий вариант — не проблема. Недостаток же в том, что здесь срывается железное правило вендинга: сеть всегда более рентабельна, чем один-единственный автомат (если вы «промазали» с местом, то автомат не окупится никогда). Увы, применение автоматов сопряжено и с частыми поломками, а также с возможными актами вандализма. В этом смысле POS-терминал выглядит куда более безопасным вариантом. Что касается условий размещения автономных автоматов по приему платежей, то за право установить один агрегат владельцы столичных торговых и бизнес-центров просят от 2 тысяч рублей в месяц. Аренда одного квадратного метра в проходном месте обходится в 250–300 долларов, а прибыль составляет, в среднем, от 500 до 1 000 долларов ежемесячно.

Вот такой простой дополнительный бизнес, к которому явно следует присмотреться владельцам уже действующих торговых точек.