

Июнь 2010



ОАО "РУССКИЕ НАВИГАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ"

ЛИДЕР РЫНКА СИСТЕМ МОНИТОРИНГА ТРАНСПОРТА ГЛОНАСС/GPS

Инвестиционный меморандум

Организатор:

Со-организатор:

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК
Открытие

 **финам**

Настоящий инвестиционный меморандум не подлежит распространению на территории Соединенных Штатов Америки (включая их территории и зависимые территории), Канаде, Японии или Австралии. Любое нарушение настоящего ограничения может представлять собой нарушение законодательства о ценных бумагах упомянутых стран. Также настоящий Инвестиционный меморандум не предназначен для доступа к нему с территории Соединенных Штатов Америки (включая их территории и зависимые территории), Австралии, Канады и Японии.

Резиденты Великобритании, имеющие права на просмотр настоящего Инвестиционного меморандума должны являться либо лицам, являющимся профессионалами инвестиционного рынка в соответствии со статьей 19 (5) Приказа 2005 (далее – «Приказ») Закона о финансовых услугах и рынках от 2000 г. (Финансовое продвижение) либо высокодоходными предприятиями, либо иными лицами, которым настоящая информация может быть предоставлена согласно со статьей 49 (2) Приказа.

Резиденты стран, входящих в Европейскую Экономическую Зону («ЕЭЗ»), имеющие права на просмотр настоящего Инвестиционного меморандума должны являться «Квалифицированными инвесторами» в соответствии со статьей 2 (1)(е) Директивы Европейского Парламента и Консула от 4 ноября 2003 года О Проспекте Эмиссии (Директива 2003/71/ЕС).

Любое лицо, получившее доступ к настоящему Инвестиционному меморандуму за пределами Российской Федерации, будет считаться подтвердившим, что оно относится к категории лиц, имеющих права на просмотр информации, содержащейся в нем.

Настоящий Инвестиционный меморандум (далее – «Инвестиционный меморандум») касается предложения о продаже (далее – «Предложение») 3,520,000 обыкновенных именных акций Открытого акционерного общества «Русские Навигационные Технологии» (далее – ОАО «РНТ», «РНТ», «Компания» или «Общество»), составляющих 22% от текущего уставного капитала ОАО «РНТ», с целью привлечения средств в капитал Компании. Инвестиционный меморандум предназначен для ознакомления потенциальными инвесторами с текущей и планируемой деятельностью Компании, рынком спутникового мониторинга, с наиболее существенными потенциальными рисками, связанными с деятельностью РНТ, а также с предложением по приобретению акций Компании.

Все прогнозы на будущие периоды и высказанные точки зрения в настоящем Инвестиционном меморандуме относительно перспектив развития рынка и Компании в частности являются мнением высшего руководства (менеджмента) РНТ.

При подготовке настоящего документа была использована информация, в частности, предоставленная РНТ, а также западными исследовательскими компаниями CJ Driscoll & Associates и Berg Insight.

Компания настоящим заверяет и гарантирует, что вся информация и документы, предоставленные ею для подготовки настоящего Инвестиционного меморандума являются полными и достоверными.

РНТ и ОАО Инвестбанк «ОТКРЫТИЕ» (Далее – «ОТКРЫТИЕ») не делают никаких заверений в отношении того, что информация или оценки, содержащиеся в настоящем Инвестиционном меморандуме и относящиеся к будущим периодам, являются безоговорочно достоверными, точными или полными, равно как не дают заверений, что в прогнозных периодах будут достигнуты все планируемые показатели. Инвестиции в акции Компании связаны с рисками (*подробнее о рисках см. раздел «Риски»*), поэтому Компания не принимает какой-либо ответственности в отношении финансовых результатов, полученных инвесторами при вложении



денежных средств в ценные бумаги ОАО «РНТ», и принятых решениях на основании использования информации, содержащейся в настоящем Инвестиционном меморандуме. РНТ и ОТКРЫТИЕ рекомендуют не полагаться в процессе принятия инвестиционного решения исключительно на содержащуюся в настоящем Инвестиционном меморандуме информацию.

Помимо Инвестиционного меморандума, РНТ и ОТКРЫТИЕ настоятельно рекомендуют потенциальному инвестору ознакомиться с Проспектом ценных бумаг, Решением о выпуске ценных бумаг и Отчетом для ознакомления инвесторов.

Генеральный Директор ОАО «РНТ»

(на основании Устава)

18 июня 2010 года

_____/Сатовский Б.П./
М.П.

Управляющий директор

ОАО Инвестбанк «ОТКРЫТИЕ»

*(на основании Доверенности №1/13
от 13.01.2010)*

18 июня 2010 года

_____/Тульчинская Я.И./
М.П.

Оглавление

Общая информация	5
<i>Компания.....</i>	<i>5</i>
<i>Организатор, Листинговый агент и Продавец</i>	<i>5</i>
<i>Со-организатор размещения и Продавец.....</i>	<i>6</i>
<i>Регистратор</i>	<i>6</i>
<i>Аудиторы</i>	<i>7</i>
<i>Организатор торговли на рынке ценных бумаг.....</i>	<i>8</i>
<i>Продающий акционер.....</i>	<i>8</i>
Предложение о продаже ценных бумаг	9
<i>Порядок, сроки и условия продажи акций Компании.....</i>	<i>10</i>
<i>Права акционера компании</i>	<i>12</i>
<i>Налоговые аспекты.....</i>	<i>14</i>
<i>Цели размещения акций</i>	<i>14</i>
Информация о Компании	15
<i>История развития</i>	<i>16</i>
<i>Продукты и услуги</i>	<i>17</i>
<i>Технологии</i>	<i>20</i>
<i>Схема операционной деятельности</i>	<i>21</i>
<i>Региональная сеть</i>	<i>23</i>
<i>Структура собственности.....</i>	<i>24</i>
<i>Органы управления Компании</i>	<i>25</i>
<i>Менеджмент</i>	<i>29</i>
<i>Примеры реализованных проектов</i>	<i>31</i>
<i>Стратегия развития</i>	<i>33</i>
<i>Операционные и финансовые показатели</i>	<i>35</i>
Обзор рынка спутникового мониторинга	38
<i>Описание рынка</i>	<i>39</i>
<i>Текущее состояние рынка</i>	<i>40</i>
<i>Прогноз развития рынка</i>	<i>42</i>
<i>Ценообразование.....</i>	<i>44</i>
<i>Конкуренты.....</i>	<i>45</i>
Риски, связанные с деятельностью ОАО «РНТ»	50
<i>Макроэкономические риски</i>	<i>50</i>
<i>Отраслевые риски</i>	<i>51</i>
<i>Специфические риски</i>	<i>51</i>
<i>Дополнительные риски</i>	<i>52</i>
Приложение №1. Налоговые аспекты	55
Приложение №2. Консолидированная отчетность по МСФО за 2008-2009	
годы	68

Общая информация

Компания

Полное наименование:

Открытое акционерное общество «Русские Навигационные Технологии»

Сокращенное наименование:

ОАО «РНТ»

Место нахождения: 121170, г. Москва, Кутузовский проспект, д. 36

Почтовый адрес: 101990, г. Москва, Малый Харитоньевский пер., д. 4

тел.+7 (495) 921-4435

e-mail: Info@autotracker.ru

www.autotracker.ru

Организатор, Листинговый агент и Продавец

Полное наименование:

Открытое акционерное общество «Инвестиционный банк «ОТКРЫТИЕ»

Сокращенное наименование:

ОАО Инвестбанк «ОТКРЫТИЕ»

Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами (номер лицензии 177-11035-001000 от 14 февраля 2008г. – без ограничения срока действия).

Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности (номер лицензии 177-11029-100000 от 14 февраля 2008 г. – без ограничения срока действия).

Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности (номер лицензии 177-11033-010000 от 14 февраля 2008 г. – без ограничения срока действия).

ОАО Инвестбанк «ОТКРЫТИЕ» аккредитован ЗАО «ФБ ММВБ» в качестве листингового агента согласно решению Дирекции ЗАО «ФБ ММВБ» от 10 июня 2010 года (уведомление об аккредитации в качестве листингового агента №31-20/699 от 10 июня 2010 года)

Идентификатор Участника торгов:

МС0119500000

Краткое наименование организации в Системе торгов ЗАО «ФБ ММВБ»:

ИБ_ОТКРЫТИЕ

Место нахождения: 129090, г. Москва, ул. Каланчевская, д. 49

Почтовый адрес: 129090, г. Москва, ул. Каланчевская, д. 49

тел. +7 (495) 777-5656, +7 (495) 956-4700

e-mail: clients@open.ru

www.open.ru

Со-организатор размещения и Продавец

Полное наименование:

Закрытое акционерное общество «Инвестиционная компания «ФИНАМ»

Сокращенное наименование:

ЗАО «ФИНАМ»

Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг Российской Федерации на осуществление брокерской деятельности на рынке ценных бумаг №177-02739-100000 от 09.11.2000г. Выдавший орган — Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (ФКЦБ). Без ограничения срока действия.

Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской деятельности на рынке ценных бумаг № 177-02752-010000, выдана ФКЦБ России 09.11.2000 года, без ограничения срока действия.

Лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №077-08721-001000 от 10.11.2005, выдана ФСФР России. Без ограничения срока действия.

Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности №177-07687-000100 от 12 05.2004 г. выдана ФКЦБ России. Без ограничения срока действия.

Идентификатор Участника торгов:

МС0061900000

Краткое наименование организации в Системе торгов ЗАО «ФБ ММВБ»:

Финам

Место нахождения: Москва, ул. Мясницкая, дом 26а, стр. 1

Почтовый адрес: 101000, г. Москва, Главпочтамт, а/я 925

тел. +7 (495) 796-9388

www.finam.ru

Регистратор

Полное наименование:

Закрытое акционерное общество «Центральный Объединенный Регистратор»

Сокращенное наименование:

ЗАО «ЦОР»

Лицензия на осуществление деятельности по ведению реестра №10-000-1-00347 от 21.02.2008, выдана ФСФР России без ограничения срока действия.

Место нахождения: 125040, г. Москва, ул. Правды, д. 23

Почтовый адрес: 127137, г. Москва, а/я 54

тел. +7 (495) 787-4483

www.regcor.ru

Аудиторы

Аудитор, подписавший проспект ценных бумаг Компании

Полное наименование:

Закрытое акционерное общество «Аудиторская фирма «ДОКА+Р»

Сокращенное наименование:

ЗАО «Аудиторская фирма «Дока+Р»

Лицензия на осуществление аудиторской деятельности: Приказ Минфина РФ №123 от 25.06.2002 г. № Е000610 выдана Министерством Финансов России 25.06.2002 г. до 25.06.2012 г.

Место нахождения: 121170, г. Москва, Кутузовский проспект, д. 36

тел. +7 (495) 641-0203

www.dokar.ru

Аудитор, осуществивший независимую проверку консолидированной финансовой отчетности по МСФО за 2008, 2009 годы

Полное наименование:

Закрытое акционерное общество «Марка Аудит»

Сокращенное наименование:

ЗАО «МАРКА АУДИТ»

Лицензия №Е001621 от 06.09.2002 года

ОРНЗ 10201000544 НП «Аудиторская Палата России»

Место нахождения:

107031, г. Москва, Звонарский пер, д.5, корп. 2

тел. +7 (495) 258-3562, +7 (495) 258-3560

www.marka-audit.ru

Организатор торговли на рынке ценных бумаг**Полное наименование:**

Закрытое акционерное общество «Фондовая биржа ММВБ»

Сокращенное наименование:

ЗАО «ФБ ММВБ»

Лицензия фондовой биржи № 077–10489-000001 от 23 августа 2007 года , выдана Федеральной службой по финансовым рынкам.

Лицензия на организацию биржевой торговли на территории Российской Федерации по товарным секциям: срочные сделки №146 от 20 декабря 2005 года, выдана Федеральной службой по финансовым рынкам.

Место нахождения: 125009, г. Москва, Большой Кисловский пер., д. 13

Почтовый адрес: 125009, г. Москва, Большой Кисловский пер., д. 13

тел. +7 (495) 234-4811, +7 (495) 705-9616

www.micex.ru

Продающий акционер**Полное наименование:**

ФИАЗИОР ХОЛДИНГ ЛТД (FIAZIOR HOLDING LTD)

Сокращенное наименование:

ФИАЗИОР ХОЛДИНГ ЛТД

Дата государственной регистрации: 18 марта 2010 г.

Номер государственной регистрации: HE 264324

Юрисдикция: Республика Кипр

Место нахождения:

Арх.Макариу III, 155, Протеас Хаус, 5 (пятый) этаж, а/я 3026, Лимассол, Кипр.

Почтовый адрес:

Арх.Макариу III, 155, Протеас Хаус, 5 (пятый) этаж, а/я 3026 Лимассол, Кипр

Предложение о продаже ценных бумаг

К продаже предлагается **3,520,000** обыкновенных именных бездокументарных акций основного выпуска Компании номинальной стоимостью 0.1 рубля, составляющих 22% от текущего уставного капитала Компании (что будет соответствовать 18.03% от уставного капитала Компании при последующем выкупе Продающим акционером дополнительных акций Компании). Выкуп Продающим акционером дополнительных акций Компании будет осуществляться по закрытой подписке в количестве, эквивалентном проданному на торгах ЗАО «ФБ ММВБ» в Дату продажи акций основного выпуска по цене продажи указанных акций. Продажа акций будет происходить на торгах ЗАО «ФБ ММВБ» в Секторе инновационных и растущих компаний (Сектор ИРК),

Сектор инновационных и растущих компаний (Сектор ИРК) – совокупность ценных бумаг корпоративных эмитентов, а также инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, соответствующих требованиям, предусмотренных в пп. 1.1 и 1.2 статьи 4 Правил листинга, допуска к размещению и обращению ценных бумаг в Закрытом акционерном обществе «Фондовая биржа ММВБ», утвержденных Советом директоров ЗАО «ФБ ММВБ» 22 сентября 2009 г. (далее - Правила) и Приложении 75 к указанным Правилам, который является частью Рынка инноваций и инвестиций. В структуре Списка ценных бумаг, допущенных к торгам в ЗАО «ФБ ММВБ», выделяется указанием на допуск ценных бумаг к торгам в процессе их размещения или обращения в Секторе ИРК.

Акции Компании будут включены в Перечень внесписочных ценных бумаг ЗАО «ФБ ММВБ».

Диапазон цены размещения:

от 80.00 рублей до 117.50 рублей за одну обыкновенную именную акцию Компании.

Цена продажи акций Компании будет определена с учетом данных предварительной книги заявок (механизм book-building) после ее закрытия.

Сведения об открытии и закрытии предварительной книги заявок, о цене одной обыкновенной именной акции Компании, а также о дате продажи акций на торгах ЗАО «ФБ ММВБ» (далее – Дата продажи) будут доступны на официальном сайте Компании www.autotracker.ru и на сайте rnt.open.ru.

Цена размещения дополнительного выпуска акций Компании, который выкупит Продающий акционер будет эквивалента цене акций Компании, предлагаемых к продаже в Дату продажи.

Сделка по продаже обыкновенных акций компании на бирже ММВБ осуществляется в два этапа:

- ✓ **Сделка cash-out.** Продающий акционер в Дату продажи продает принадлежащие ему 3,520,000 акций (22% от текущего Уставного капитала Компании) на торгах ЗАО «ФБ ММВБ» по цене, установленной Компанией и Продающим акционером в результате сбора предварительных заявок от потенциальных инвесторов («Book-building»);
- ✓ **Сделка cash-in.** Компания осуществляет дополнительную эмиссию обыкновенных именных акций в количестве 3,520,000 штук (18.03% от итогового Уставного капитала) в пользу Продающего акционера, которая полностью выкупается им по закрытой подписке по цене, эквивалентной цене продажи акций Компании в Дату продажи на бирже. По итогам закрытия сделки cash-in Компания планирует получить все денежные средства, полученные в ходе IPO, которые будут направлены на развитие Компании согласно утвержденной стратегии развития на рынках России, стран СНГ, а также стран дальнего зарубежья.

Порядок, сроки и условия продажи акций Компании

Продажа акций Компании состоится **в июле 2010 года** в Дату продажи, которая будет определена дополнительно. Сведения о Дате продажи будут размещены на официальном сайте Компании: www.autotracker.ru, на сайте rnt.open.ru и на сайте www.finam.ru/investments/rntipo.

Желающие приобрести акции, предлагаемые к продаже, должны направить в ОТКРЫТИЕ или ФИНАМ в период заполнения предварительной книги заявок, письмо согласно образцу, размещенному на официальном сайте ОТКРЫТИЯ (rnt.open.ru) и ФИНАМ (www.finam.ru/investments/rntipo). Письмо должно быть направлено не позднее даты закрытия предварительной книги заявок, подтверждающее намерение приобрести акции, предлагаемые к продаже (далее – Письмо), с указанием желаемого количества акций и цены.

Брокерами, принимающими предварительные заявки от лиц, желающих приобрести акции ОАО «РНТ» являются ОАО «Брокерский Дом «ОТКРЫТИЕ» и ЗАО «ФИНАМ». Для подачи заявки необходимо указать желаемое количество приобретаемых акций и их цену.

Сведения о ценных бумагах:

- ✓ вид, категория (тип) и форма ценных бумаг: акции обыкновенные именные бездокументарные
- ✓ Государственный регистрационный номер выпуска акций: **1-03-66953-Н**
- ✓ дата государственной регистрации выпуска: **15.06.2010**
- ✓ количество акций, предлагаемых к продаже в Дату продажи: **3,520,000 штук**

- ✓ торговый код: <подлежит раскрытию на сайте Компании>
- ✓ краткое наименование на ФБ ММВБ: <подлежит раскрытию на сайте Компании>

Заключение сделок (порядок и условия подачи и удовлетворения заявок) в Дату продажи, в ходе купли-продажи акций Компании, будет осуществляться в соответствии с Разделом 20 «Порядок заключения сделок в Режиме торгов «Размещение: Аукцион» и «Размещение: Адресные заявки» Правил проведения торгов по ценным бумагам в Закрытом акционерном обществе

«Фондовая биржа ММВБ», утвержденных Советом директоров ЗАО «ФБ ММВБ» 15 февраля 2010 г. (далее - Правила торгов).

Заключение сделок с ценными бумагами в Режиме торгов «Размещение: Адресные заявки» по фиксированной цене осуществляется на основании адресных заявок, выставляемых Участниками торгов в адрес Продавцов, удовлетворяющих их путем подачи встречных адресных заявок. Продавцами выступают ОАО Инвестбанк «ОТКРЫТИЕ» и ЗАО «ФИНАМ».

В случае, если потенциальный покупатель акций Компании не является Участником торгов, он должен заключить договор о брокерском обслуживании с любым профессиональным участником рынка ценных бумаг, имеющим лицензию на осуществление брокерской деятельности на рынке ценных бумаг, и одновременно являющимся Участником торгов, и дать ему поручение на приобретение необходимого количества акций Компании.

Порядок сбора заявок

В Дату продажи в период с **10 часов 00 минут до 13 часов 00 минут** по московскому времени (далее – «Период сбора заявок») Участники торгов направляют в адрес Продавцов адресные заявки на покупку акций Компании (далее – «Заявки») с указанием цены приобретения акций Компании и их количества, а также иных необходимых параметров, установленных нормативными документами ЗАО «ФБ ММВБ». При этом конечная цена продажи акций Компании будет объявлена дополнительно.

По истечении Периода сбора Заявок Участник торгов не вправе изменить или отозвать поданную ранее Заявку.

Порядок удовлетворения заявок

Период удовлетворения Продавцами Заявок, поданных Участниками торгов в Период сбора Заявок: с **14 часов 30 минут до 17 часов 30 минут** по московскому времени.

Заявки удовлетворяются Продавцами путем направления встречных адресных заявок. При получении в Режиме торгов «Размещение: Адресные заявки»

встречной адресной заявки к своей безадресной заявке с совпадающими условиями или при получении адресной заявки на покупку ценных бумаг Продавцы вправе либо заключить сделку на условиях, указанных в адресной заявке, направив контрагенту адресную заявку, либо отклонить полученную заявку, либо направить контрагенту адресную заявку с новыми условиями, в которой должны быть указаны реквизиты в соответствии с п.20.5.4. Правил торгов.

Заявки удовлетворяются Продавцами в полном объеме в случае, если общий объем поданных Заявок (D) не превышает количество акций Компании, предложенных Продавцами к продаже (S). В случае, если общий объем поданных Заявок (D) превышает количество акций Компании, предложенных Продавцами к продаже (S), Продавцы удовлетворяют поданные Участниками торгов Заявки в соответствии с коэффициентом пропорциональности – K, определяемом в следующем порядке:

$$K = \frac{S}{D}$$

где K - коэффициент пропорциональности;

S - количество акций Компании, предложенных Продавцами к продаже;

D - общий объем поданных Заявок (по количеству акций Компании)

Объем Заявки, подлежащий удовлетворению Продавцами, определяется путем умножения количества акций Компании, указанного в поданной Участником торгов Заявке, на коэффициент пропорциональности K, при этом повторной подачи Заявок Участниками торгов не требуется. В случае, если в результате такой операции образуется дробное число, оно подлежит округлению в сторону уменьшения.

Права акционера компании

В соответствии с положениями пункта 5.3. Устава Открытого акционерного общества «Русские Навигационные Технологии» акционеры – владельцы обыкновенных акций Общества имеют следующие права:

- ✓ участвовать в Общем собрании акционеров Общества с правом голоса по всем вопросам повестки дня лично либо через своего представителя;
- ✓ отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров и Общества;

- ✓ на получение доли чистой прибыли (дивиденда), подлежащей распределению между акционерами в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом;
- ✓ заключать акционерные соглашения об осуществлении прав, удостоверенных акциями, и (или) об особенностях осуществления прав на акции;
- ✓ избирать и быть избранными в органы управления и ревизионные органы Общества;
- ✓ иметь доступ к документам Общества и получать от Общества их копии в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации и настоящим Уставом;
- ✓ требовать выкупа Обществом всех или части принадлежащих им акций в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации;
- ✓ преимущественное право приобретения в случае размещения Обществом посредством открытой подписки дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им акций этой категории (типа);
- ✓ акционеры Общества, голосовавшие против или не принимавшие участие в голосовании по вопросу о размещении посредством закрытой подписки акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, имеют преимущественное право приобретения дополнительных акций и эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, размещаемых посредством закрытой подписки, в количестве, пропорциональном количеству принадлежащих им акций этой категории (типа). Указанное право не распространяется на размещение акций и иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, осуществляемое посредством закрытой подписки только среди акционеров, если при этом акционеры имеют возможность приобрести целое число размещаемых акций и иных эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в акции, пропорционально количеству принадлежащих им акций соответствующей категории (типа);
- ✓ акционер (акционеры), являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2 процентов голосующих акций Общества, вправе внести вопросы в повестку дня годового Общего собрания акционеров Общества и выдвинуть кандидатов в Совет директоров Общества, Ревизионную комиссию (Ревизоры) Общества и счетную комиссию Общества, число которых не может превышать количественный состав соответствующего органа, а также кандидата на должность единоличного исполнительного органа. Такие предложения должны поступить в Общество не позднее чем через 60 дней после окончания финансового года;
- ✓ на получение ликвидационной стоимости в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации;
- ✓ обжаловать в судебном порядке решения органов управления Общества в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- ✓ иные права в соответствии с законодательством Российской Федерации и Уставом Общества.

Налоговые аспекты

Подробное описание налоговых аспектов, касающихся налогообложения доходов физических и юридических лиц по акциям Компании в виде дивидендов, а также доходы от приобретения и реализации размещенных акций Компании приведены в Приложении №1 настоящего Инвестиционного меморандума.

Цели размещения акций

Размещение акций Компании в ходе IPO состоится с целью привлечения средств в капитал Компании для расширения ее деятельности в рамках принятой Компанией стратегии развития. Стратегия развития включает в себя экспансию на международные рынки, диверсификацию бизнеса путем выхода на смежные рынки, развитие продуктовых решений для малого и среднего бизнеса, а также вложения в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и патентование разработок РНТ. Более подробная информация описана в разделе «Стратегия развития».

Информация о Компании

ОАО «РНТ» является российской вертикально-интегрированной компанией по разработке, внедрению и послепродажному обслуживанию систем спутникового мониторинга транспорта на базе ГЛОНАСС/GPS навигации. Компания является классическим примером венчурного проекта, прошедшего все стадии развития – от студенческого стартапа до выхода компании на публичный рынок капитала.

Основной продукт, разработанный Компанией, - система «АвтоТрекер», которая представляет собой набор аппаратного оборудования и программного обеспечения. Главной задачей системы «АвтоТрекер» является снижение и оптимизация расходов предприятий на обслуживание и управление собственным транспортным парком за счет контроля местоположения и технического состояния, как транспортного средства, так и перевозимого груза. Благодаря возможности тонкой настройки системы в соответствии с потребностями клиента, компания РНТ предлагает решения для различных отраслей экономики: грузоперевозки, пассажирские перевозки, ТЭК, добывающая промышленность, ритейл и дистрибуция, сельское хозяйство, строительство и прочие.

Основой схемы операционной деятельности компании является тиражирование системы «АвтоТрекер» через различные каналы продаж. РНТ осуществляет прямые продажи через центральный офис и через разветвленную сеть региональных представительств и дилеров в более чем 40 регионах Российской Федерации и странах СНГ. Объем выручки за 2009 год вырос до 210 млн. руб. (по сравнению с 140 млн. руб. в 2008 году), а объем законтрактованных заказов превышает 650 млн. руб.

Компания имеет две принципиально разных модели обслуживания клиентов: первая основывается на комплексной продаже и установке системы «АвтоТрекер» под ключ, вторая – на абонентском обслуживании клиентов по методу Software as a Service. Первая модель продаж является локомотивом текущего роста и представляет собой оптимальное решение для крупных корпоративных клиентов. Вторая модель продаж представляет собой законченное решение для малого и среднего бизнеса, которое характеризуется минимальным размером первоначальных инвестиций в установку системы спутникового мониторинга для клиентов компании. Основной целью Компании при реализации обеих моделей продаж является максимальное проникновение на рынок и расширение собственной клиентской базы.

Среди клиентов РНТ такие крупные компании как Татнефть, Башнефть, ТНК ВР, Роснефть, Лукойл, Соса-Cola, Балтика, Газпромнефть, Магнит, Копейка, Алроса,

Северсталь и т.д.

Стратегия развития РНТ предполагает дальнейшую экспансию на российский и международный рынок, увеличение объемов продаж абонентского обслуживания, дальнейшее развитие и патентование технологий, применяемых в аппаратно-программном комплексе, а также диверсификация основного бизнеса за счет развития на смежных рынках. Реализация поставленных задач позволит компании нарастить объемы бизнеса и диверсифицировать структуру доходов. Для успешной реализации поставленных задач компания приняла решение о выходе на IPO на российском фондовом рынке.

История развития

- 2000** В рамках отдела программных разработок системного интегратора «РУСЛАН Коммуникейшнз» принято решение о развитии направления систем мониторинга на базе спутниковой навигации.
- 2001-2002** Разработка технологической платформы «АвтоТрекер».
- 2003** Начало разработок программной части «АвтоТрекер» и выпуск первого предсерийного образца бортового блока АТ-65.
- 2004** Выпуск первых релизов программного обеспечения, первые тестовые эксплуатации системы «АвтоТрекер» в компании «Дон Строй» и регистрация товарного знака «АвтоТрекер».
- 2005** Образование юридического лица ЗАО «Русские Навигационные Технологии» и серийный запуск коммерческих продаж системы «АвтоТрекер».
- 2006** Начало формирования партнерской сети и первое появление крупных заказчиков системы «АвтоТрекер».
- 2007** Развитие сети дилеров и OEM-партнеров, разработка спектра дополнительного оборудования, выход производственных мощностей на уровень 1,000 блоков ежемесячно. Общий объем установленных блоков превысил отметку в **19,000** единиц.
- 2008** Развитие сети региональных представительств, выпуск первых блоков на базе ГЛОНАСС, выход на рынки СНГ и Европы, приобретение компании ООО «НоваТех». Привлечение инвестиций первого венчурного фонда Закрытого паевого инвестиционного фонда особо рискованных (венчурных) инвестиций «ВТБ - Фонд венчурный», находящегося под управлением Закрытого акционерного общества «ВТБ Управление активами». Общий объем установленных блоков

превысил **34,000** единиц.

- 2009** Дилерская сеть насчитывает более 50 компаний, выход новых релизов программного обеспечения, выход на рынки Латинской Америки и Египта, разработка отраслевых решений на базе системы «АвтоТрекер».
- 2010** Обновление линейки оборудования на базе новой платформы следующего поколения, вывод на рынок новой услуги для малого и среднего бизнеса – «AutoTracker One». Общий объем установленных блоков на 1 апреля 2010 года составил более **64,000** единиц.

Продукты и услуги

Основной деятельностью ОАО «РНТ» является разработка технологических решений по оптимизации расходов предприятий на транспортный парк и автоматизация системы управления коммерческим транспортом за счет интеграции систем спутникового мониторинга в деятельность предприятия. Основными потребителями данного продукта являются компании, осуществляющие транспортные перевозки или компании, где транспортные перевозки составляют значительную часть основного бизнеса, а также любые иные компании, обладающие корпоративным автопарком. Решения, предлагаемые РНТ, позволяют предприятиям снизить расходы на эксплуатацию и содержание парка транспортных средств, а также оптимизировать и автоматизировать систему учета при управлении транспортными средствами. Экономия от внедрения такой системы может составить до **30%** от расходов на эксплуатацию транспортного средства, а срок окупаемости вложений на внедрение системы составляет в среднем **3-6 месяцев**.

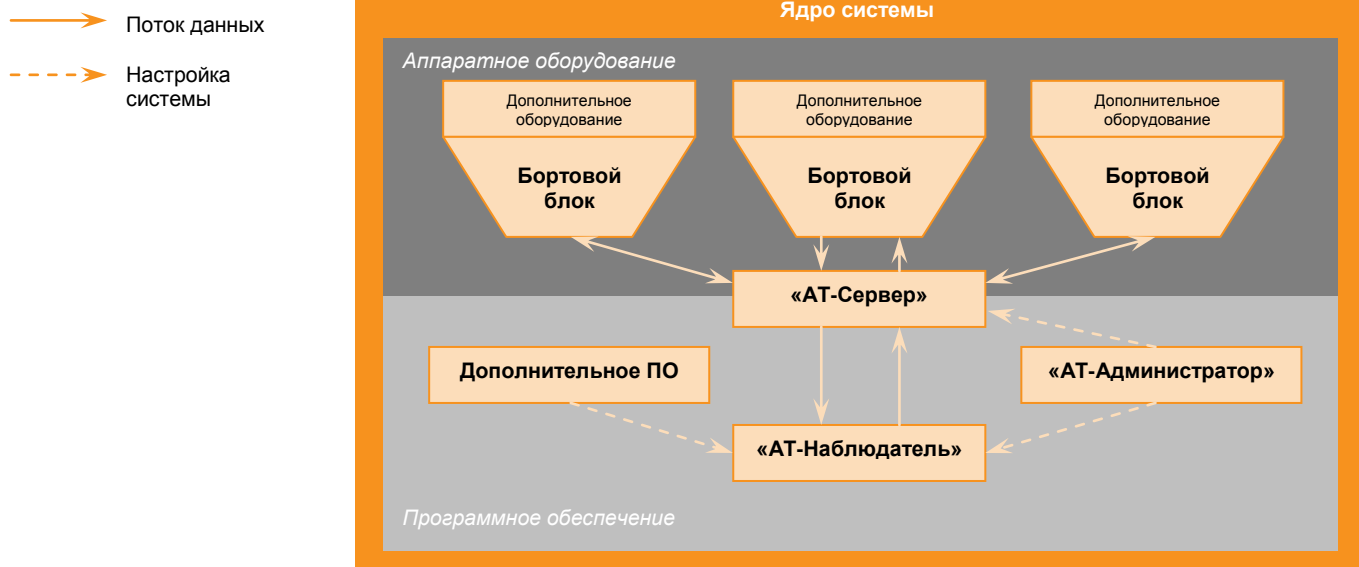
ОАО «РНТ» является владельцем торговой марки «АвтоТрекер». Система спутникового мониторинга «АвтоТрекер» построена на базе ГЛОНАСС/GPS технологий и является универсальной платформой, которая может быть установлена и настроена в соответствии с потребностями клиента и спецификой его бизнеса. Составными компонентами системы «АвтоТрекер» является аппаратное оборудование и программное обеспечение.

Аппаратное оборудование (АО) включает в себя бортовой блок, устанавливаемый в транспортное средство; дополнительное оборудование, подключаемое к бортовому блоку (датчики и исполнительные устройства); сервер, устанавливаемый для сбора, хранения и обмена данными между транспортным средством и диспетчерским центром.

Программное обеспечение (ПО) включает в себя набор приложений, устанавливаемых на сервер и компьютер диспетчера и позволяющих совершать

обмен данными между транспортом и диспетчером через удобный и понятный интерфейс. Базовое ПО, необходимое для начала эксплуатации системы «АвтоТрекер», состоит из программы «АТ-Сервер», «АТ-Наблюдатель» и «АТ-Администратор». Помимо этого существует ряд дополнительного ПО, позволяющего настроить систему в соответствии с потребностями заказчика.

Рисунок 1. Система «АвтоТрекер».



ОАО «РНТ» является вертикально-интегрированной компанией и включает в себя всю цепочку по разработке, производству, продаже, установке, интеграции и послепродажному обслуживанию системы спутникового мониторинга. Непосредственно сборка компонентов аппаратного оборудования осуществляется на производственных мощностях поставщиков, с которыми ежегодно на конкурсной основе заключаются договора на поставки оборудования.

Решения, предлагаемые компанией РНТ, позволяют предприятиям реализовать комплексные задачи по управлению собственным парком транспортных средств. Система спутникового мониторинга «АвтоТрекер» обладает следующими базовыми возможностями:

- ✓ Отслеживание местонахождения, скорости и технического состояния транспортного средства в режиме он-лайн или в случае наступления какого-либо события (выход за пределы допустимой зоны, превышение скорости, поломка двигателя, изменение температуры в рефрижераторах и прочее);
- ✓ Составление наглядных отчетов, включающих маршрут движения, время простоев, полезную скорость передвижения, а также время пуска/остановки двигателя транспортного средства;
- ✓ Контроль за расходом горюче-смазочных материалов (ГСМ) с использованием емкостных датчиков уровня топлива, позволяющих контролировать расход

топлива и предотвращать несанкционированный его слив;

- ✓ Обеспечение сохранности груза и транспорта при помощи комплекта громкой связи, «тревожной кнопки», системы идентификации водителя и системы блокировки двигателя;
- ✓ Повышение дисциплинированности персонала за счет контроля местонахождения людей в заданной зоне и выявления несанкционированных простоев спецтехники, а также контроля стиля вождения;
- ✓ Формирование исчерпывающих отчетов за любой период времени (смена, сутки, месяц, весь период работы) для значительного упрощения составления бухгалтерской и управленческой отчетности.

Возможность установки дополнительного аппаратного оборудования и программного обеспечения с учетом специфических требований клиента позволяет расширить базовую функциональность системы и предложить различные отраслевые решения.

Отрасль	Решение
Грузоперевозки	В зависимости от вида транспорта внедряются различные решения для авто-, авиа-, ж/д-, и судоперевозок. В данной отрасли используются датчики температуры в рефрижераторах, датчики отцепления вагона, датчики контроля работ судового и авиационного оборудования и т.д.
Добывающая промышленность	Решение позволяет вести учет объемов перевозимого груза, количество ходок и фактическое наличие техники на объекте
Муниципальные предприятия	Повышение качества услуг для населения за счет анализа дорожной обстановки на наличие «пробок», контроля скоростного режима и расследования ДТП (система «черный ящик», устанавливаемая в транспорт); составление и корректировка расписания движения городского пассажирского транспорта, ведение учета оплаты проезда через интеграцию с терминалами оплаты; оперативное управление бригадами экстренного вызова и передачи данных о состоянии пациента с машин скорой помощи в медицинское учреждение; контроль полезного движения муниципальной уборочной техники
Ритейл и дистрибуция	Программные модули позволяют контролировать посещение торговых точек мерчендайзерами, агентами, за счет чего обеспечивается точное соблюдение графика доставок
Сельское хозяйство	Решение для «точного земледелия», позволяющие схематично и наглядно отображать и планировать обрабатываемые площади, картировать урожайность и осуществлять контроль и управление техникой при проведении посевных и уборочных работ с учетом специфики посевных полей
Строительство	Специализированные датчики осуществляют контроль подъема кузова самосвала, скорость и направление вращения бака растворозовозов, функционирование стрелы автокрана, измерение оборотов двигателя при работе экскаватора, также фиксируются места погрузки и выгрузки
ТЭК	Решения предотвращают несанкционированную отгрузку топлива и позволяют вести контроль нарушений технологических операций благодаря комплексу системы гарантированной доставки и сохранности нефтепродуктов. Наиболее часто используются датчики вращения и изменения положения рабочего тела

При отказах периферийного оборудования транспортного средства или злонамеренном вмешательстве в бортовой блок (отключении питания, экранировании антенн), работоспособность системы «АвтоТрекер» сохраняется в

автономном режиме. Система фиксирует такие события и при первой же возможности передает их на сервер.

В 2009 году Компания разработала новый продукт под названием **«AutoTracker One»**, который является российским аналогом распространенной на Западе модели обслуживания клиентов по методу «Software as a Service» (SaaS). Главным отличием и преимуществом данного продукта является возможность для клиентов компании снизить объем первоначальных инвестиций на установку системы спутникового мониторинга, а затраты на ее установку становятся целесообразными даже для компаний с небольшим количеством транспорта под управлением. Система «AutoTracker One» устанавливается на предприятиях по договору абонентского обслуживания, согласно которому услуги предоставляются на базе серверных мощностей и дата-центров РНТ. Таким образом, для эксплуатации данной системы клиенту достаточно единовременно оплатить стоимость подключения базового оборудования (бортовой блок и дополнительные датчики), предоставить свой транспорт для установки этого оборудования и иметь доступ в интернет.

Среди разработок РНТ также есть мобильные решения («мобильный кейс»), оснащенные автономным источником питания и позволяющие использовать оборудование без привязки к конкретному транспортному средству. Мобильные решения гарантируют сохранность и безопасность перевозимого груза.

Технологии

Бортовой блок системы «АвтоТрекер» устанавливается непосредственно на транспортное средство и выполняет основную часть работы по первичной обработке информации о перемещении транспортного средства и событиях, происходящих на борту. Блок включает в себя три основных компонента: приемник спутниковой навигации ГЛОНАСС/GPS, сотовый модем GSM и микрокомпьютер.

Помимо координат, направления и скорости движения автомобиля, бортовой блок измеряет большое число дополнительных параметров и событий: ускорение, факт срабатывания двоичных датчиков (например, подъём/опускание кузова, открывание дверей), показания аналоговых датчиков (температура в кузове, количество топлива в баке) и другие.

Наличие собственного процессора и принцип распределённой обработки информации непосредственно на борту транспортных средств - основополагающие черты системы «АвтоТрекер», отличающие её от большинства аналогов. Это позволяет решить целый ряд ключевых задач:

- ✓ Значительное снижение расходов на сотовую связь, поскольку передаётся не непрерывный сырой поток данных, а лишь готовый результат;
- ✓ Автоматический выбор доступного и самого экономичного способа связи (data, GRPS, или SMS) и контроль приёма отправленных сообщений, что гарантирует надежную работу при неустойчивой связи;
- ✓ Бортовой блок может не только контролировать события на борту, но и гибко воздействовать на автомобиль по заданной программе (например, глушить двигатель при выезде за пределы разрешенной территории).

Бортовой блок способен работать от 5 до 10 часов в автономном режиме при отсутствии внешнего питания, а встроенная память позволяет хранить журнал событий сроком до 5 дней при отсутствии связи с сервером.

Среди последних разработок РНТ – бортовой блок АТ-10 нового поколения, построенный на базе цифровых беспроводных технологий. Новые технологии, используемые в бортовом блоке АТ-10, позволяют объединять все составные части аппаратного оборудования в единое целое без использования проводов, а также позволяет другим бортовым блокам, находящимся в определенном радиусе действия, объединяться в единую сетевую инфраструктуру, что значительно расширяет базовый функционал системы «АвтоТрекер».

За счет системы безопасности, являющейся составной частью ядра «АвтоТрекер», использование системы невозможно без получения лицензионных ключей у РНТ.

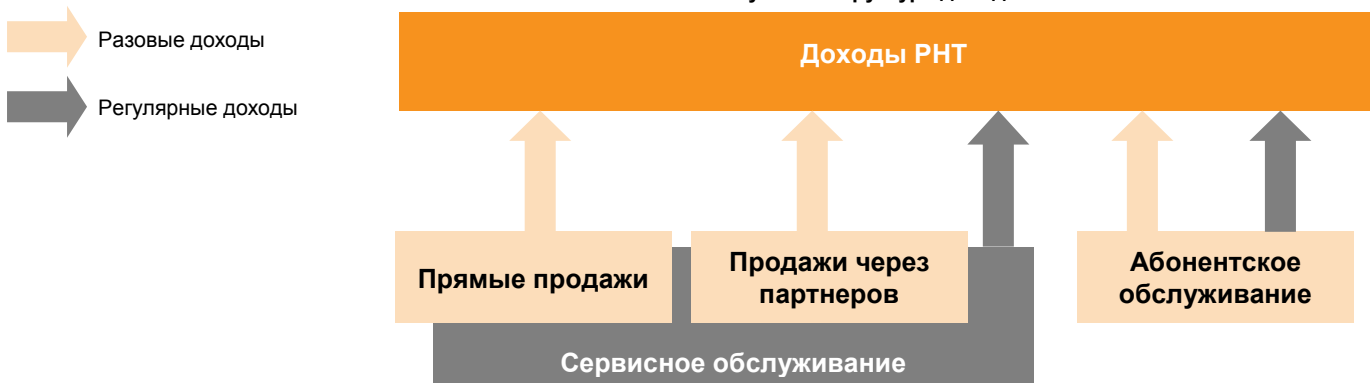
Схема операционной деятельности

Доходы компании формируются за счет тиражирования, продажи и послепродажного обслуживания системы «АвтоТрекер». Выделяются четыре основных источника доходов: продажа оборудования и интеграция системы (осуществляется за счет прямых продаж и продаж через партнеров), абонентское обслуживание и сервисное обслуживание.

Прямые продажи осуществляются непосредственно силами РНТ. В стоимость установки системы через такую модель продаж включена стоимость аппаратного оборудования, стоимость монтажных работ, а также стоимость установки и настройки программного обеспечения на компьютерах заказчика. Общая стоимость реализации проекта из расчета на один установленный блок зависит от набора дополнительных опций, необходимых клиенту и задач, поставленных перед всей системой в целом. Доходы Компании носят разовый характер и складываются из осуществления всего комплекса работ по сдаче работающей системы «АвтоТрекер» заказчику «под ключ». Данный вид продаж приносит

наибольшие доходы для компании и является локомотивом текущего роста.

Рисунок 2. Структура доходов.



Продажи через партнеров осуществляются официальными дилерами системы «АвтоТрекер» на территории регионов. Официальным дилерам предоставляется скидка на закупку аппаратного оборудования, при этом дилеры обладают достаточной квалификацией для реализации не крупных проектов самостоятельно. При продажах через дилеров, доходы Компании носят разовый характер и складываются преимущественно от продажи только аппаратного оборудования партнерам. Крупные региональные проекты характеризуются повышенными требованиями клиентов к возможностям системы «АвтоТрекер», для реализации которых требуется также участие непосредственно сотрудников РНТ, – в этом случае доходы Компании схожи с моделью прямых продаж с применением небольшого дисконта в виде скидок на аппаратное оборудование для партнеров. Продажи через партнеров являются очень важным стратегическим фактором роста Компании, поскольку за счет этого РНТ увеличивает свою долю рынка и создает клиентскую базу, которая в будущем будет приносить дополнительные доходы.

Сервисное обслуживание осуществляется исключительно самой Компанией на базе уже установленных бортовых блоков. База установленных бортовых блоков находится в прямой зависимости от объема прямых продаж и продаж через партнеров. Согласно условиям партнерского договора, дилеры не имеют права вмешиваться в конструктивную целостность установленного оборудования, и обязаны направлять его на сервис в региональные представительства или в центральный офис РНТ. Доходы Компании от данного вида платежей носят регулярный характер и складываются из платежей клиентов за замену/ремонт аппаратного оборудования, за обновление и модернизацию программного обеспечения, и прочих работ, связанных с послепродажным обслуживанием. Регулярность ремонта и сервисного обслуживания характеризуется сроком фактической эксплуатации установленного оборудования. По опытным оценкам

Компании, на третий год эксплуатации системы «АвтоТрекер» у клиентов возникает потребность в ее модернизации, а также ремонте примерно 15% установленных бортовых блоков. По состоянию на 1 квартал 2010 г. доля сервисного обслуживания в доходах Компании составляет лишь малую часть, однако в будущем должен произойти ее стремительный рост, который обеспечит регулярный денежный поток для компании, даже в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры.

Абонентское обслуживание осуществляется непосредственно самой Компанией за счет продажи услуги «AutoTracker One». В отличие от стандартной модели обслуживания, абонентское обслуживание возлагает на РНТ обязательства перед клиентами по содержанию и поддержанию работоспособности всего аппаратного оборудования, серверов и программного обеспечения. Такую модель продаж также называют «Software as a Service» (SaaS), доходы от которой складываются из разового платежа за приобретение аппаратного оборудования (бортового блока и дополнительного оборудования) и регулярного абонентского платежа в размере 800 руб. за один блок ежемесячно (9,600 руб. за блок ежегодно). В Европе и в США этот вид продаж является основной моделью обслуживания клиентов. Данный вид доходов является высокомаржинальным, а потому наиболее перспективным с точки зрения потенциалов роста Компании в будущем.

Региональная сеть

Региональная сеть состоит из 13-ти собственных представительств и 62 официальных дилеров в 40 регионах, осуществляющих продажу системы «АвтоТрекер» на территории Российской Федерации и Казахстана. Также компания активно изучает возможности по вхождению на рынки стран СНГ, Прибалтики, Восточной Европы, Азии, Африки и Латинской Америки. Ведутся переговоры о возможности внедрения системы «АвтоТрекер» на территории Индии, Монголии, Таджикистана, Азербайджана, Египта, Украины и Белоруссии, а с некоторыми из них уже подписаны рамочные соглашения о сотрудничестве.

Представительства РНТ находятся в крупнейших экономически-активных городах России: Санкт-Петербург, Екатеринбург, Челябинск, Омск, Сургут, Нижневартовск, Тюмень, Пермь, Новосибирск и другие. Представительства взаимодействуют с дилерами и представляют интересы компании на территории регионов, при этом продажи в регионах осуществляются преимущественно через партнеров.

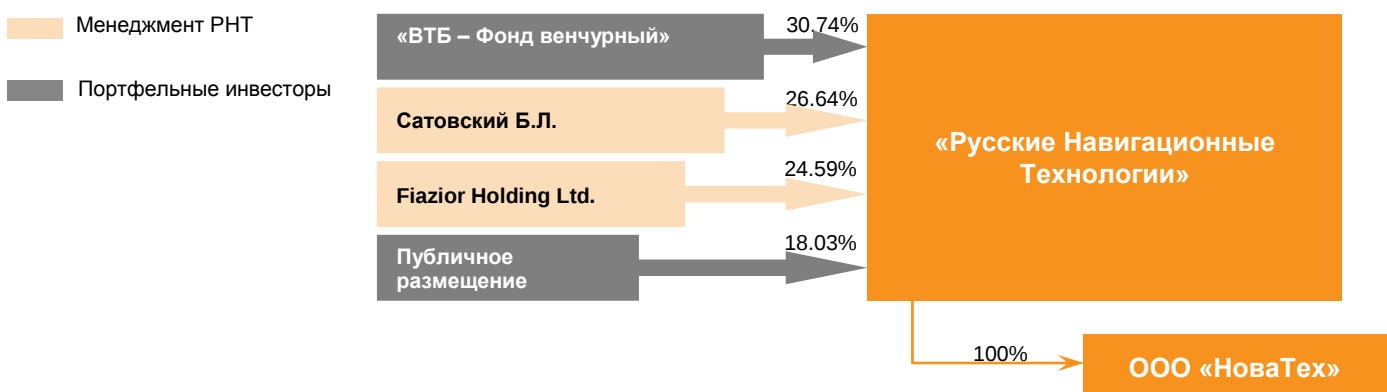
Отношения с партнерами регламентированы дилерскими соглашениями, которые включают в себя условия по эксклюзивности и запрещают реализацию товаров и услуг сторонних компаний-конкурентов. Дилерское соглашение подписывается на ежегодной основе и обязывает партнеров распространять продукцию только под

торговой маркой «АвтоТрекер». Также дилерское соглашение позволяет партнерам самостоятельно заключать договора с покупателями, проводить весь комплекс мероприятий, связанный с внедрением и послепродажным обслуживанием, оказывать техническую поддержку и разрешать все конфликтные ситуации, связанные с использованием продукции. При этом дилеры не имеют возможности вмешиваться в конструктивную целостность аппаратного оборудования, и обязаны направлять его на сервисное обслуживание в региональные представительства или в центральный офис РНТ. Оплата услуг по сервисному обслуживанию происходит отдельно по факту выполнения сервисных работ.

Структура собственности

Бенефициарами ОАО «РНТ» являются преимущественно менеджмент компании и фонд прямых венчурных инвестиций под управлением ЗАО «ВТБ Управление активами».

Рисунок 3. Структура собственности после IPO.



ОАО «РНТ» является основной операционной компанией и владельцем товарного знака «АвтоТрекер». Вхождение ЗАО «ВТБ Управление активами» в капитал Компании состоялось в 2008 году в рамках реализации первого этапа стратегии развития РНТ. По состоянию на июнь 2010 года, в состав Совета директоров ОАО «РНТ» входят 5 участников: трое со стороны менеджмента Компании и двое со стороны ЗАО «ВТБ Управление активами».

ООО «НоваТех» было приобретено Компанией в конце 2008 года. Ранее НоваТех являлся партнером РНТ и занимался реализацией системы «АвтоТрекер» в регионах. Сделка по приобретению 100% долей в Уставном капитале ООО «НоваТех» позволила получить сеть региональных представительств, которые на сегодняшний день являются составной частью РНТ. На сегодняшний день «НоваТех» является держателем всех региональных представительств РНТ, через которые также осуществляется часть операционной деятельности.

Органы управления Компании

Уставом Открытого акционерного общества «Русские Навигационные Технологии» установлена следующая структура органов управления Компании:

Общее собрание акционеров

Общее собрание акционеров является высшим органом управления Компании. К его компетенции относятся следующие вопросы:

- ✓ внесение изменений и дополнений в Устав Общества или утверждение Устава Общества в новой редакции;
- ✓ реорганизация Общества;
- ✓ ликвидация Общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- ✓ избрание членов Совета директоров Общества и досрочное прекращение их полномочий, установление размеров вознаграждений и компенсаций членам Совета директоров Общества, определение количественного состава Совета директоров Общества;
- ✓ определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- ✓ увеличение уставного капитала Общества путем размещения дополнительных акций Общества в пределах количества объявленных акций по закрытой подписке;
- ✓ размещение эмиссионных ценных бумаг Общества, конвертируемых в акции, посредством закрытой подписки;
- ✓ увеличение уставного капитала Общества путем размещения посредством открытой подписки обыкновенных акций, составляющих более 25% ранее размещенных обыкновенных акций;
- ✓ размещение посредством открытой подписки конвертируемых в обыкновенные акции эмиссионных ценных бумаг, которые могут быть конвертированы в обыкновенные акции, составляющие более 25% ранее размещенных обыкновенных акций;
- ✓ уменьшение уставного капитала Общества путем уменьшения номинальной стоимости акций, путем приобретения Обществом части акций в целях сокращения их общего количества, а также путем погашения приобретенных или выкупленных Обществом акций;
- ✓ избрание Ревизора или членов Ревизионной комиссии Общества и досрочное прекращение их полномочий, установление размеров вознаграждений и компенсаций членам Ревизионной комиссии Общества и Ревизору;
- ✓ утверждение аудитора Общества;
- ✓ выплата (объявление) дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года;
- ✓ утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о прибылях и об убытках (счетов прибылей и убытков) Общества, а также распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов, за исключением прибыли, распределенной в качестве

дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года) и убытков Общества по результатам финансового года;

- ✓ дробление и консолидация акций;
- ✓ образование единоличного исполнительного органа Общества, досрочное прекращение его полномочий, утверждение условий договора, заключаемого с единоличным исполнительным органом Общества, включая условия о вознаграждении и иных выплатах;
- ✓ принятие решений об одобрении сделок в случаях, предусмотренных статьей 83 Федерального закона «Об акционерных обществах»
- ✓ иные вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом Общества.

Совет директоров

Совет директоров Общества осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом Открытого акционерного общества «Русские Навигационные Технологии» к компетенции Общего собрания акционеров. К компетенции Совета директоров Общества относятся следующие вопросы:

- ✓ определение приоритетных направлений деятельности Общества;
- ✓ созыв годового и внеочередного Общих собраний акционеров, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 8 статьи 55 Федерального закона «Об акционерных обществах»;
- ✓ утверждение повестки дня Общего собрания акционеров Общества;
- ✓ определение даты составления списка лиц, имеющих право на участие в Общем собрании акционеров Общества, и другие вопросы, отнесенные к компетенции Совета директоров Общества в соответствии с положениями главы VII Федерального закона «Об акционерных обществах» и связанные с подготовкой и проведением Общего собрания акционеров Общества;
- ✓ размещение Обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах» и настоящим Уставом;
- ✓ увеличение уставного капитала Общества путем размещения дополнительных акций;
- ✓ увеличение уставного капитала Общества путем размещения дополнительных акций в пределах количества и категорий (типов) объявленных акций за счет имущества Общества, когда размещение дополнительных акций осуществляется посредством распределения их среди акционеров;
- ✓ увеличение уставного капитала Общества путем размещения дополнительных привилегированных акций в пределах количества объявленных акций этой категории (типа) посредством открытой подписки;
- ✓ увеличение уставного капитала Общества путем размещения дополнительных обыкновенных акций в пределах количества объявленных акций этой категории (типа) посредством открытой подписки в количестве, составляющем

25% и менее процентов ранее размещенных обыкновенных акций Общества;

- ✓ размещение посредством открытой подписки конвертируемых в обыкновенные акции эмиссионных ценных бумаг, которые могут быть конвертированы в обыкновенные акции, составляющие 25% и менее процентов ранее размещенных обыкновенных акций Общества;
- ✓ определение цены (денежной оценки) имущества, цены размещения и выкупа эмиссионных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах»;
- ✓ рекомендации по размеру выплачиваемых Ревизионной комиссии (Ревизору) Общества вознаграждений и компенсаций и определение размера оплаты услуг аудитора;
- ✓ рекомендации Общему собранию акционеров Общества по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;
- ✓ использование резервного фонда и иных фондов Общества;
- ✓ утверждение внутренних документов Общества, за исключением внутренних документов, утверждение которых отнесено Федеральным законом «Об акционерных обществах» к компетенции Общего собрания акционеров Общества, а также иных внутренних документов Общества, утверждение которых отнесено настоящим Уставом Общества к компетенции исполнительного органа Общества;
- ✓ создание и ликвидация филиалов Общества, открытие и ликвидация представительств Общества, утверждение положений о филиалах и представительствах Общества, внесение в них изменений и дополнений;
- ✓ одобрение крупных сделок в случаях, предусмотренных главой X Федерального закона «Об акционерных обществах»;
- ✓ одобрение сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в случаях, предусмотренных главой XI Федерального закона «Об акционерных обществах»;
- ✓ утверждение регистратора Общества и условий договора с ним, а также расторжение договора с ним;
- ✓ утверждение решений о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг, проспекта ценных бумаг, отчетов об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг, внесение в них изменений и дополнений;
- ✓ предварительное утверждение годовых отчетов Общества;
- ✓ принятие решений о порядке реализации Обществом прав и обязанностей акционера (участника), пайщика, члена других организаций, в том числе по вопросам выдвижения кандидатов в органы управления таких организаций, направления предложений в повестку дня собраний (заседаний) органов управления таких организаций и утверждение вариантов голосования по вопросам повестки дня собраний (заседаний) органов управления таких организаций;
- ✓ принятие решений по иным вопросам, предусмотренным Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом Общества.

Количественный состав Совета директоров Общества определяется Общим

собранием акционеров Общества и не может быть менее 5 человек.

По состоянию на июнь 2010 года, состав членов Совета директоров выглядит следующим образом:

ФИО	Должность
Нечаев Иван Дмитриевич	Председатель Совета директоров, Исполнительный директор ОАО «РНТ»
Сатовский Борис Львович	Член Совета директоров, Генеральный директор ОАО «РНТ»
Горбачёв Александр Вячеславович	Член Совета директоров Директор по развитию ОАО «РНТ»
Белогуб Виктор Александрович	Член Совета директоров, Представитель «ВТБ Управление активами»
Калиев Айдар Муратович	Член Совета директоров, Представитель «ВТБ Управление активами»

Генеральный директор

Генеральный директор является единоличным исполнительным органом Общества. Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется Генеральным директором Общества. Генеральный директор Общества избирается сроком на 3 года.

Генеральный директор Общества:

- ✓ организует выполнение решений общего собрания акционеров Общества и Совета директоров Общества;
- ✓ без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы на территории Российской Федерации и за рубежом;
- ✓ представляет интересы Общества перед любыми третьими лицами;
- ✓ утверждает штатное расписание Общества, филиалов и представительств Общества;
- ✓ заключает и расторгает трудовые договоры с работниками Общества, издает приказы и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Общества, применяет к работникам меры поощрения и дисциплинарного взыскания;
- ✓ утверждает правила, процедуры и другие внутренние документы Общества, в том числе правила внутреннего трудового распорядка, должностные инструкции работников Общества, за исключением документов, утверждаемых общим собранием акционеров Общества и Советом директоров Общества;
- ✓ распоряжается имуществом Общества для обеспечения его текущей деятельности в пределах, установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации и Уставом Общества;
- ✓ открывает и закрывает банковские счета Общества;
- ✓ организует ведение бухгалтерского учета и отчетности Общества;
- ✓ организует выполнение решений общего собрания акционеров и Совета

директоров Общества;

- ✓ осуществляет иные функции в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», Уставом Общества и договором, заключаемым Генеральным директором с Обществом.

Генеральным директором ОАО «РНТ» является **Сатовский Борис Львович**.

Менеджмент

В компании работает команда опытных и высококвалифицированных менеджеров. Ключевые позиции в компании занимают люди, имеющие более 10-ти лет стажа работы в области внедрения IT-систем и систем спутникового мониторинга, а также разработки программного обеспечения и аппаратного оборудования на базе современных систем передачи данных.



Сатовский Борис Львович

Соучредитель

Член Совета директоров

Генеральный директор

Академик «МАС» (Международная Академия Связи)

- ✓ Родился 25 февраля 1963 г.
- ✓ В 1986 году окончил Московский физико-технический институт (МФТИ), факультет аэрофизики и космических исследований
- ✓ После окончания института работал в исследовательской лаборатории Института космических исследований РАН
- ✓ В 1992 году основал компанию «РУСЛАН Коммуникейшнз», работающую на рынке системной интеграции в области телекоммуникаций и связи, генеральным директором которой является по настоящее время
- ✓ В 2003 году окончил Школу менеджмента Университета г.Антверпена (Бельгия) с дипломом программы EMBA (Advanced)
- ✓ В 2005 г. выступил главным соучредителем компании «Русские Навигационные Технологии», созданной на базе «РУСЛАН Коммуникейшнз»
- ✓ Со дня основания компании «Русские Навигационные Технологии» и по сегодняшний день является ее генеральным директором



Нечаев Иван Дмитриевич

Соучредитель

Председатель Совета директоров

Исполнительный директор

Член Правления ООО «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании»

Один из идеологов создания системы «АвтоТрекер»

- ✓ Родился 01 марта 1980 г.
- ✓ С 2000 г. работал на разных должностях в компании «РУСЛАН Коммуникейшнз», принимал непосредственное участие в разработке и создании системы мониторинга транспорта «АвтоТрекер»
- ✓ В 2001 г. окончил Московский физико-технический институт (МФТИ), факультет аэрофизики и космических исследований (специализация – прикладная математика и физика)
- ✓ В 2005 г. выступил соучредителем компании «Русские Навигационные Технологии», созданной на базе ЗАО «РУСЛАН Коммуникейшнз»
- ✓ С 2005 года занимал должность коммерческого директора в компании «Русские Навигационные Технологии»
- ✓ В 2006-2008 гг. прошел обучение в Высшей школе международного бизнеса Академии Народного Хозяйства по программе «Магистр делового администрирования», специализация «Финансовый Менеджмент»
- ✓ С 2008 года по настоящее время является исполнительным директором компании «Русские Навигационные Технологии»

С 2009 года является Членом Правления ООО «Фонд посевных инвестиций Российской венчурной компании»



Афанаскин Олег Витальевич

Коммерческий директор

- ✓ Родился 16 июля 1977 г.
- ✓ С 1999 по 2002 г. работал коммерческим директором в Группе компаний «ТехноМир» (официальный дилер операторов сотовых сетей ОАО «МТС», АО «ВымпелКом», розничная продажа услуг связи)
- ✓ В 2000 г. окончил МГТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «Подъемно-транспортные, строительные, дорожные машины и оборудование»
- ✓ С 2002 по 2007 г. работал руководителем департамента подъемно-транспортного оборудования в ЗАО «РусТранс» (продажа и обслуживание подъемно- транспортной и строительной техники)
- ✓ В 2005-2007 гг. прошел обучение в МИПК МГТУ им. Н.Э. Баумана по программе «Мастер делового администрирования (МВА)»
- ✓ С 2007 по 2008 г. работал коммерческим директором в Группе компаний «Спецпродукт» (производство и продажа химических средств специального назначения, оборудование для системы ЕГАИС)
- ✓ С 2008 г. занимает должность коммерческого директора компании «Русские Навигационные Технологии»



Дегтярева Наталия Николаевна

Директор по маркетингу

- ✓ Родилась 09 июня 1975 г.
- ✓ В 1998 г. окончила Московский инженерно-физический институт (МИФИ) по специальности «Автоматизированные системы обработки информации и управления»
- ✓ С 1997 по 2002 г. работала руководителем отдела учета автомобилей в Группе компаний «Автомир» (сеть автосалонов и сервисов)
- ✓ В 2000-2002 гг. прошла обучение в Московском Институте Менеджмента ЛИНК по программе Открытого Университета Великобритании (специализация – менеджмент и маркетинг)
- ✓ С 2003 по 2006 г. работала менеджером по маркетингу в Группе компаний IBS (консалтинг и системная интеграция)
- ✓ С 2006 по 2009 г. работала руководителем отдела маркетинга и PR в компании ant Technologies (системная интеграция)
- ✓ С 2009 занимает должность Директора по маркетингу в компании «Русские Навигационные Технологии»

Примеры реализованных проектов

Компания РНТ сотрудничает с более чем 1,000 российскими и западными компаниями из практически всех отраслей экономики. Среди клиентов РНТ такие компании как Татнефть, Роснефть, Лукойл, Газпромнефть, Сбербанк России, Башнефть, ТНК ВР, Соса-Cola, Балтика, Копейка, Магнит, Спортмастер, Иркутскэнерго и многие другие. Ниже приводятся примеры реализованных проектов по установке системы «АвтоТрекер» на транспортные средства в различных отраслях экономики и описываются задачи, которые были решены при помощи компании РНТ.

ОАО «Татнефть»

Отрасль: ТЭК

ОАО «Татнефть» - одна из крупнейших компаний в топливно-энергетическом комплексе России, в состав которой входит нефтегазодобывающий комплекс, нефтегазоперерабатывающие и нефтехимические предприятия, а также предприятия, реализующие продукты нефтепереработки и нефтехимии, банковские, страховые и сервисные компании. Общее количество транспорта, оборудованного системой «АвтоТрекер» составило **7,000** единиц. Основные поставленные задачи при реализации проекта:

- ✓ Оперативное управление работой транспорта
- ✓ Увеличение оборачиваемости транспорта
- ✓ Сокращение расходов на ГСМ
- ✓ Сбор данных о работе автопарка, учет, анализ и формирование отчетности



Информация о Компании

При реализации проекта компанией РНТ на транспортные средства были установлены бортовые блоки и датчики топлива, на компьютеры в офисах компании была установлена программа «АТ-Наблюдатель», а вся система «АвтоТрекер» была интегрирована с существующей корпоративной системой учета.

Внедрение системы «АвтоТрекер» позволило снизить пробег транспортных средств на 25%, снизить расходы на ГСМ на 16%, а срок окупаемости составил 9 месяцев.

Сеть магазинов «Магнит»

Отрасль: Ритейл

Сеть магазинов «Магнит» является одной из крупнейших розничных сетей по торговле продуктами питания в России. По состоянию на 30 июня 2009 г. сеть «Магнит» насчитывала 2,790 магазинов в формате «магазин у дома» и 18 гипермаркетов, расположенных в 922 населенных пунктах России. В ходе реализации проекта по оснащению системой «АвтоТрекер» транспортных средств компании, было оборудовано **2,000** единиц транспорта, которые позволили решить следующие задачи:

- ✓ Отслеживание местоположения и оптимизация маршрута ТС
- ✓ Контроль топлива и предотвращение его несанкционированного слива
- ✓ Контроль температуры в рефрижераторах для повышения сохранности груза

Для этого на автомобили компании были установлены бортовые блоки, системы контроля топлива и датчики температуры перевозимого груза. Для управления и сбора оперативной информации была установлена программа «АТ-Наблюдатель».

Система «АвтоТрекер» позволила сети «Магнит» планировать и соблюдать график доставок, снизить расходы на ГСМ, уменьшить общий пробег автотранспорта и снизить затраты на списание скоропортящегося товара.

Первая экспедиционная компания

Отрасль: Грузовые перевозки

Первая экспедиционная компания является одним из крупнейших грузоперевозчиков в России. Большая часть транспортного парка состоит из автомобилей сторонних компаний. С заказчиком был реализован пилотный проект по оснащению транспорта системой «АвтоТрекер», в ходе которого было реализовано **500** систем спутникового мониторинга.

Основные задачи, поставленные перед РНТ при реализации проекта:

- ✓ Повышение уровня безопасности грузоперевозок
- ✓ Отслеживание местоположения груза в любой момент времени
- ✓ Автоматизация и формирование отчетности

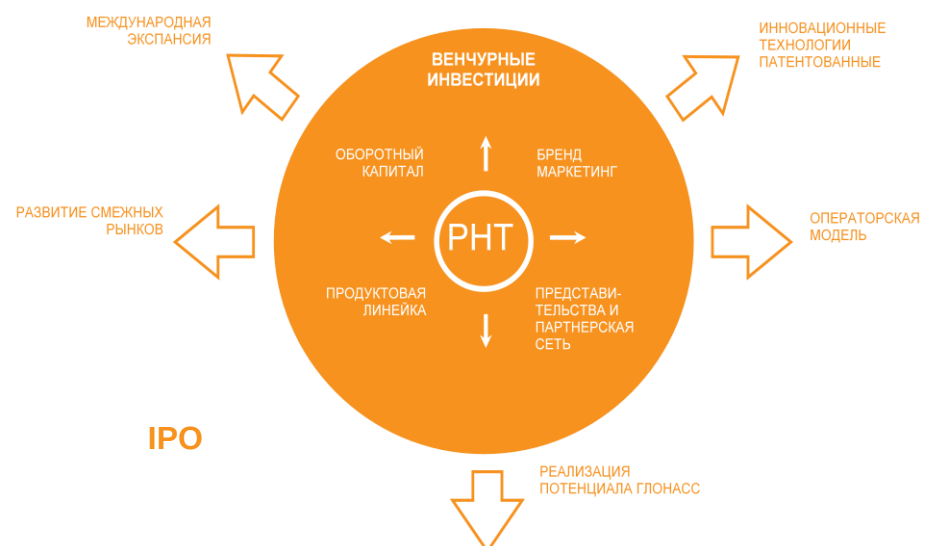
Для реализации проекта были использованы бортовые блоки и датчики топлива, устанавливаемые на транспортные средства. Помимо этого были использованы мобильные кейсы, позволяющие отслеживать местонахождение груза, перевозимого на арендованном транспорте сторонних компаний. На диспетчерские рабочие места установлена программа «АТ-Наблюдатель».

Стратегия развития

План стратегического развития компании РНТ был составлен в начале 2008 года и поделен на два основных этапа.

Первый этап состоял в успешном становлении бренда «АвтоТрекер» путем развития региональной сети продаж, наращивания объемов бизнеса через увеличение оборотного капитала и расширение продуктовой линейки. За два года с момента принятия стратегии развития, все поставленные задачи по первому этапу были успешно реализованы преимущественно за счет сделки по приобретению ООО «НоваТех» и инвестиций в разработку программного обеспечения и аппаратного оборудования.

Второй этап состоит из реализации следующих задач: развитие операторской модели обслуживания, экспансия на международные рынки, развитие, модернизация и патентование используемых технологий, реализация потенциала ГЛОНАСС и освоение смежных рынков. Капитализация бренда «АвтоТрекер» и выход компании на IPO на бирже ММВБ является средством достижения всех поставленных задач второго этапа стратегии развития РНТ.



Операторская модель

Продажа, внедрение и эксплуатация системы «AutoTracker One» по модели «Software as a Service» позволит компании повысить маржинальность бизнеса и сформировать устойчивую диверсифицированную клиентскую базу,

генерирующую постоянный денежный поток. Для массовой реализации данного решения компании РНТ необходимо инвестировать средства в закупку оборудования, которое будет установлено по договорам абонентского обслуживания, а также нанять достаточный штат сотрудников, обслуживающих клиентов по абонентским договорам.

Патентование инновационных технологий

Уникальные технологии являются залогом успешности и устойчивости компании в сфере высоких технологий. Среди текущих разработок РНТ – это новая, не имеющая аналогов на рынке, модель бортового блока АТ-10, которая полностью построена на базе цифровых беспроводных технологий, за счет чего существенно расширяются базовые возможности системы «АвтоТрекер». Для полного перехода на бортовые блоки АТ-10 компании РНТ необходимо провести экспериментально-опытный период до середины 2011 года.

Реализация потенциала ГЛОНАСС

Компания планирует дальнейшее активное участие в тендерах, проводимых федеральными и муниципальными организациями, по оснащению системами спутникового мониторинга парка государственного транспорта на базе ГЛОНАСС. Участие в государственной программе позволит РНТ увеличить количество транспортных средств, находящихся на обслуживании компании, что закрепит за ней статус лидера рынка спутникового мониторинга.

Международная экспансия

Развитие в странах СНГ, Азиатского региона и Латинской Америки является еще одним источником увеличения объемов бизнеса. Компания уже имеет ряд рамочных соглашений на территории различных стран из данных регионов, для дальнейшей реализации которых необходимы дополнительные инвестиции со стороны РНТ.

Развитие на смежных рынках

Диверсификация основного бизнеса и возможность занять принципиально новые ниши на рынке является дополнительным источником роста. К смежным рынкам относятся такие направления как спутниковый мониторинг контейнерных перевозок, телеметрия и прочие мобильные решения. Для создания решений для смежных рынков необходимо дополнительно провести большой объем научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. РНТ обладает достаточным запасом квалифицированных кадров для реализации данного направления.

Все средства, привлеченные в ходе IPO, будут направлены на реализацию описанных выше задач, при этом инвестирование полученных средств будет проводиться поэтапно на протяжении трех лет до 2012 года. Основная часть средств (~66%) будет направлена на увеличение объемов продаж за счет вложений в развитие операторской (абонентской) модели продаж, международной экспансии и маркетинговых мероприятий, требующих увеличения оборотного капитала. Оставшуюся часть средств (~33%) планируется направить на

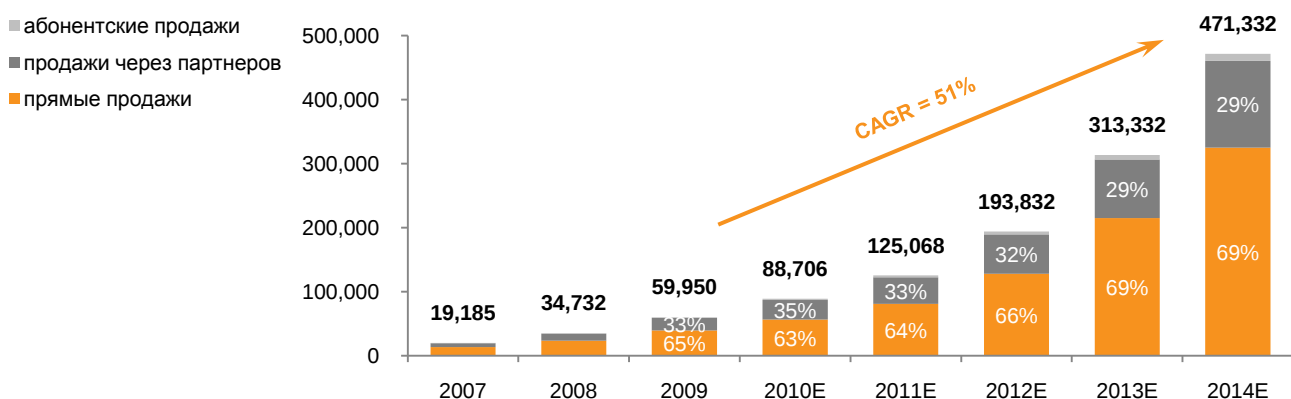
дальнейшее развитие технологий, их лицензирование и патентование.

Операционные и финансовые показатели

Основным операционным показателем деятельности компании является общее количество бортовых блоков системы «АвтоТрекер», установленных на транспорт. Данный показатель отражает весь транспортный парк, на который были установлены бортовые блоки согласно подписанным договорам с клиентами. Все установленные блоки, так или иначе, были реализованы за счет трех методов реализации: прямые продажи, продажи через партнеров или абонентские продажи (См. раздел «Схема операционной деятельности»).

По состоянию на конец 2009 года общее количество реализованных систем «АвтоТрекер» составляет более **59,000** шт., что является достаточно высоким показателем для предприятий данной отрасли. Для достижения планируемых показателей в 2014 году (471,000 бортовых блоков), средний темп роста установленных бортовых блоков по планам компании должен составить не менее 51% ежегодно в период с 2010 по 2014 годы. Столь высокие темпы роста считаются достижимыми за счет двух основных факторов: (1) агрессивная политика компании по освоению как российского, так и зарубежных развивающихся рынков, (2) участие в реализации правительственной программы по оснащению парка государственных транспортных средств в период с 2011 по 2014 годы для целей развития системы ГЛОНАСС на территории России¹.

Рисунок 4. Общее количество реализованных систем «АвтоТрекер», шт.



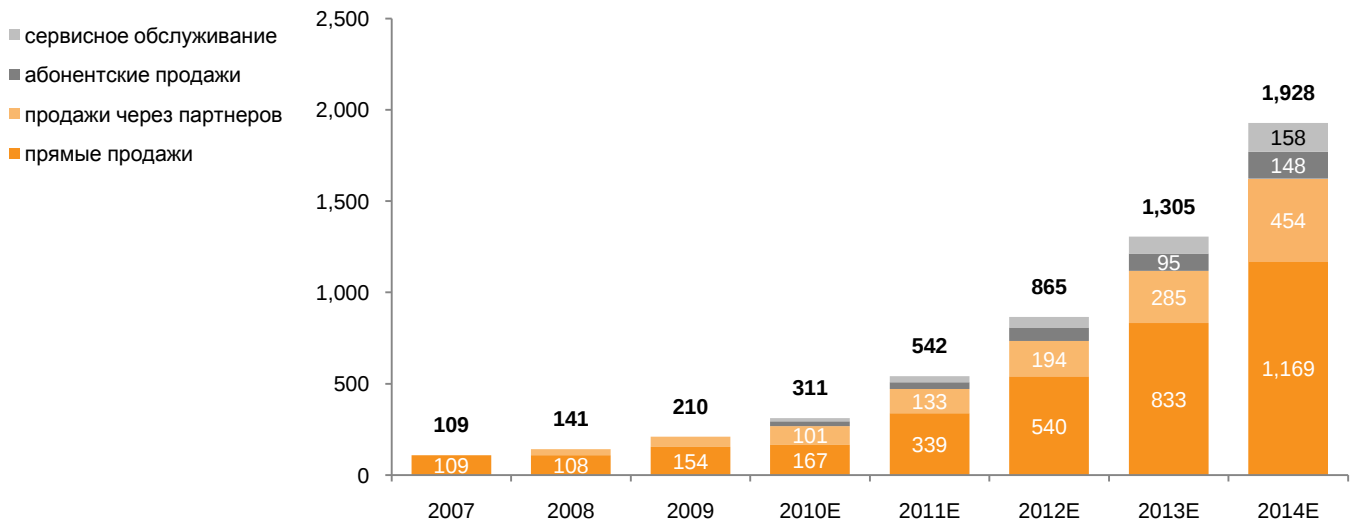
Источник: данные РНТ

Рост операционных показателей компании происходит преимущественно за счет продаж системы спутникового мониторинга «под ключ», т.е. через прямые и партнерские продажи. Такие продажи приносят дополнительный денежный поток в

¹ Постановление правительства РФ от 25 августа 2008 г N641 "Об оснащении транспортных, технических средств и систем аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS"

будущих периодах, который связан с сервисным и послепродажным обслуживанием. По прогнозам РНТ, доходы компании в ближайшие годы будут преимущественно генерироваться именно за счет продаж «под ключ» крупным корпоративным клиентам и государственному сектору (должен обеспечить порядка 30% всех прямых продаж).

Рисунок 5. Структура выручки, млн. руб.

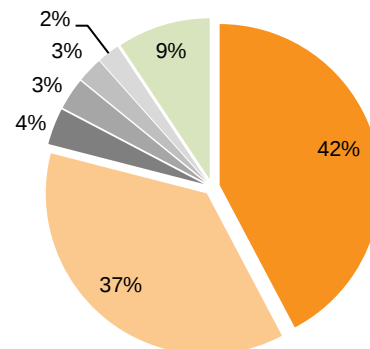


Источник: данные РНТ

Прогноз структуры и объемов выручки на 2014 год составлен на основе предпосылки, что доля поступлений от абонентских продаж составляет лишь незначительную часть выручки. В случае, если объем продаваемых бортовых блоков по абонентской модели продаж для малого и среднего бизнеса превысит консервативные ожидания менеджмента РНТ, общая выручка в 2014 году увеличится, а также произойдет небольшое перераспределение ее структуры в пользу увеличения доли абонентских продаж.

Рисунок 6. Структура себестоимости, %

- Стоимость аппаратного оборудования
- Зарплата
- Услуги связи
- Реклама
- Командировочные расходы
- Аренда
- Прочее

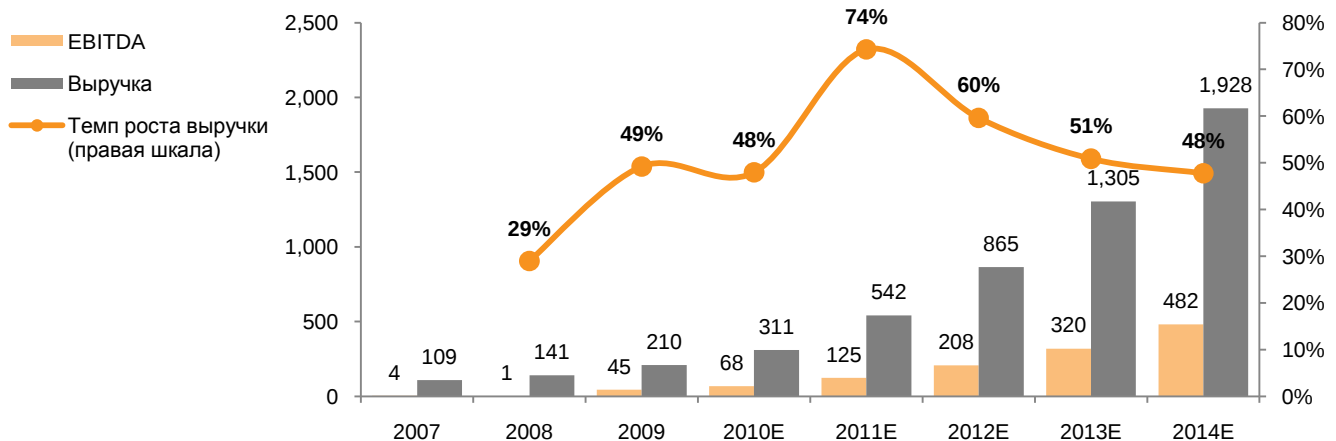


Источник: данные РНТ

Расходы Компании при установке системы «АвтоТрекер» состоят преимущественно из стоимости закупки компонентов, сборки аппаратного оборудования и заработной платы персонала.

По итогам 2009 года, рентабельность по EBITDA составила 21%, что является высоким показателем для компаний, работающих в данной сфере, тем более для кризисного периода в 2008-2009 годах. Повышение рентабельности в прогнозных 2010-2014 годах до уровня 25% планируется за счет увеличения доли абонентских продаж в общей структуре доходов, которые являются более рентабельным источником доходов, а также за счет увеличения доходов от сервисного обслуживания. Кроме того, на повышение рентабельности будет оказывать влияние планомерное снижение себестоимости импортных комплектующих, закупаемых Компанией.

Рисунок 7. Финансовые показатели, млн. руб.



Источник: данные РНТ

Компания не имеет долговой нагрузки. Общий долг компании по МСФО на конец 2009 года составляет около 7 млн. руб. и был получен от физических лиц в виде беспроцентного займа. Долг возник на балансе консолидированной финансовой отчетности ОАО «РНТ» после приобретения компании ООО «НоваТех» в 2008 году. При этом денежные средства на балансе ОАО «РНТ» полностью покрывают весь размер указанных займов.

Более подробную информацию о текущих финансовых показателях Компании можно найти в консолидированной отчетности РНТ по МСФО за 2008-2009 годы (См. Приложение №2 к настоящему инвестиционному меморандуму).

Обзор рынка спутникового мониторинга

Рынок спутникового мониторинга возник благодаря развитию GPS-технологий и их внедрению в повседневную жизнь. Сегодня судить об уровне развития рынка в той или иной стране можно на основе такого показателя как уровень проникновения спутниковых систем. США одной из первых начала внедрять данные системы и сегодня является мировым лидером по количеству установленных систем с уровнем проникновения в 11.5%. В Европе уровень проникновения колеблется от 1.4% до 17% в зависимости от страны, но средний уровень проникновения по всем странам Европы составляет порядка 5.4%.

На сегодняшний день в России не существует официальных, объективных и независимых оценок величины рынка систем спутникового мониторинга транспорта. Однако, по оценкам Компании на основе информации, полученной от поставщиков оборудования, на сегодняшний день лишь около 250,000 единиц транспорта оборудовано системами спутникового мониторинга, из которых порядка 166,000 единиц было оборудовано тремя компаниями-лидерами рынка (среди них – РНТ, «ЕНДС» и «М2М-телематика»). При общем количестве коммерческого транспорта в России на уровне 8.3 млн. штук, на которые потенциально может быть установлена система спутникового мониторинга, Россия имеет очень большой потенциал роста.

Для России и стран СНГ системы спутникового мониторинга являются относительно новым продуктом, поэтому до сих пор эти системы не имеют широкого распространения. В России стоимость транспортных расходов может составлять до 2/3 себестоимости продаваемого товара, а рост операционных издержек на управление транспортным средством заставляет компании искать новые пути экономии денежных средств. Кроме того, у транспортных компаний в России существует серьезная проблема, связанная с воровством ГСМ и использованием транспортных средств не по назначению, что также ведет к дополнительным транспортным издержкам. Именно поэтому спутниковые системы мониторинга транспорта набирают популярность и начинают активнее использоваться в России. Так, уровень проникновения в России по состоянию на конец 2009 года составил порядка 3.0%. При этом ожидается, что к концу 2014 года уровень проникновения в России превысит среднеевропейский и составит 16.6%. Такой прогноз основывается на том, что в ближайшие годы произойдет популяризация систем спутникового мониторинга в России, а также повысится их доступность. Помимо этого, программа, принятая правительством, по оборудованию парка государственного транспорта системами спутникового мониторинга на базе ГЛОНАСС в 2011-2014 годах, придаст дополнительный импульс для развития отрасли.

Описание рынка

Рынок спутникового мониторинга транспорта является составной частью индустрии MRM (Mobile Resource Management). MRM при этом является обобщающим названием различных видов систем спутникового мониторинга, которые предназначены для управления любыми видами подвижных объектов. Под понятием подвижных объектов подразумевают любые активы компании, которые не имеют физической привязки к какой-то конкретной территории и перемещаются с места на место для реализации операционной деятельности компании. На сегодняшний день выделяют три основных вида MRM-систем по принципу их применения:

✓ **Мониторинг транспорта (англ. fleet management)**

Системы мониторинга транспорта позволяют компаниям контролировать парк транспортных средств с целью оптимизации расходов. Является наиболее развитым видом MRM систем и имеет наибольшее распространение по всему миру. В США, являющегося лидером по числу установленных спутниковых систем, рынок мониторинга транспорта занимает около 73% от общего рынка MRM. На заре развития рынка мониторинга транспорта, потребности компаний-заказчиков лежали лишь в плоскости простого отслеживания местонахождения подвижного состава. Сегодня системы обладают гораздо более расширенным функционалом и позволяют компаниям контролировать не только перемещение транспорта, но и осуществлять сбор, обработку и передачу дополнительной информации по состоянию как транспортного средства, так и по перевозимому грузу. Вся собираемая информация с транспортных средств интегрируется в существующие системы учета на предприятии. В результате сильной насыщенности рынка в США, темпы роста данного сегмента постепенно снижаются и до спада мировой экономики в 2008-2009 годах составляли порядка 20% ежегодно, а в 2009 году – лишь 8%.

✓ **Мониторинг мобильных устройств**

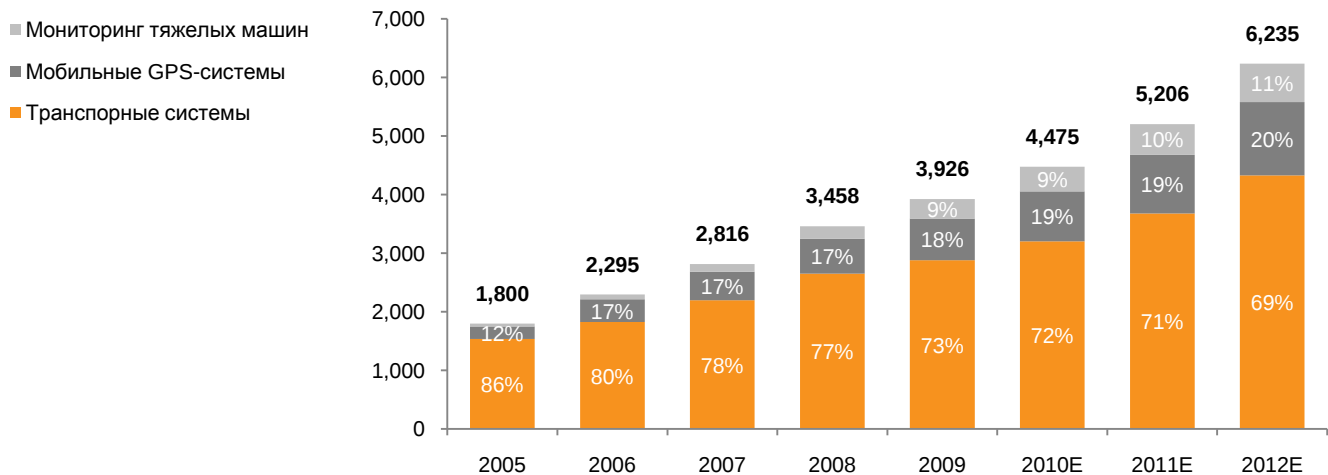
Системы мониторинга мобильных устройств созданы по тому же принципу, что и мониторинг транспорта с тем лишь отличием, что они не имеют привязки к какому-то конкретному транспортному средству. Привязка устройства может осуществляться как к человеку, так и к перевозимому грузу. Такие решения активно используются в мобильных телефонах, смартфонах, переносных компьютерах и других устройствах, имеющих автономное питание. Данный сегмент рынка растет достаточно быстрыми и стабильными темпами (20-25% ежегодно). Учитывая, что в 2009 г. рост данных систем составил всего 18%, по оценкам экспертов на рынке США эти системы заняли около 18% рынка от всех MRM систем, хотя в 2005 году их доля составляла не более 11%.

✓ **Мониторинг промышленной техники**

Системы мониторинга данной категории устанавливаются на тяжелую технику, используемую в строительстве, добыче полезных ископаемых, перевалке

грузов, сельском хозяйстве и прочих отраслях. На сегодняшний день данный сегмент занимает лишь незначительную долю рынка. В США например она составляет порядка 9%, хотя рост интереса к системам мониторинга промышленной техники в США составил 60%. При расчете данного показателя присутствует эффект низкой базы, однако, в условиях жесткой ограниченности доступа к денежным ресурсам в конце 2008-2009 годов, компании были вынуждены искать новые пути сокращения издержек, за счет чего рост в данном сегменте сохранился на докризисном уровне.

Рисунок 8. Структура и рост рынка MRM в США, тыс. шт.



Источник: C.J.Driscoll & Associates, ОТКРЫТИЕ

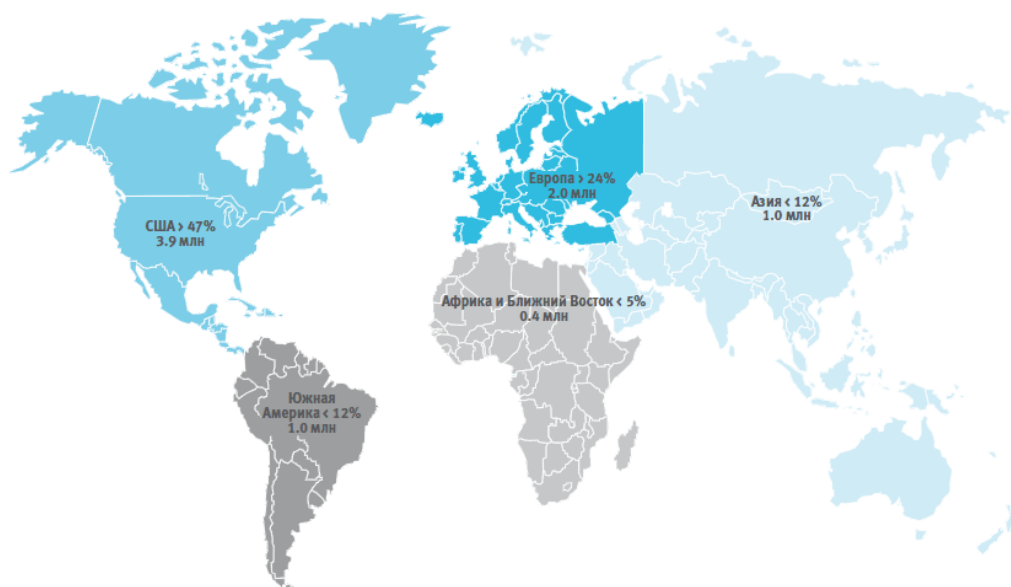
Текущее состояние рынка

Согласно отчету C.J.Driscoll & Associates мировой MRM рынок на конец 2009 года оценивается приблизительно в 8 млн. установленных систем спутникового мониторинга, при этом почти 75% рынка приходится на развитые страны (США и Европу), которые используют данные услуги уже довольно давно. В развивающихся странах, в силу отсталости развития экономики и некой доли консерватизма в плане развития новых технологий (особенно в России), MRM-системы стали получать популярность лишь недавно, что объясняет их низкую долю в общей структуре рынка. Благодаря постепенному снижению стоимости использования, расширения базовых возможностей систем и появлению на рынке компаний, предлагающих установку и обслуживание таких систем, к потребителям на развивающихся рынках постепенно приходит понимание выгод от их использования. По оценкам менеджмента компании РНТ, именно развивающиеся страны (Россия, Латинская Америка, Африка и страны СНГ) станут основной площадкой для дальнейшего роста рынка MRM.

Несмотря на быстрое развитие сфер применения MRM-систем, именно мониторинг транспорта по-прежнему остается лидером по количеству установок. По оценкам отраслевых экспертов, системы по мониторингу транспорта занимают

около 75% всего мирового рынка MRM-систем (так в США на них приходится порядка 73%, в Европе - 75%, а в развивающихся странах - порядка 95% рынка MRM). Однако, в дальнейшем, по мере насыщения рынка, ожидается снижение доли мониторинга транспорта и рост доли мониторинга мобильных устройств и промышленной техники.

Рисунок 9. Распространение MRM-систем в мире



Источник: C.J.Driscoll & Associates

Высокий уровень проникновения MRM-систем в странах Латинской Америки связан с повышенными требованиями к обеспечению безопасности перевозимого груза, самого транспорта и жизни водителя из-за регулярных нападений на транспорт и краж со стороны третьих лиц. Несмотря на то, что рынок стран Латинской Америки является насыщенным по сравнению с другими развивающимися странами, данный рынок все равно является перспективным для вхождения на него других игроков с более выгодными ценовыми предложениями и предложениями по использованию двухсистемных устройств (ГЛОНАСС/GPS) вместо односистемных (GPS). На момент составления настоящего Инвестмеморандума стоимость установки системы спутникового мониторинга в странах Латинской Америки колеблется на уровне от \$1,000 до \$1,500 США за один установленный блок, а стоимость абонентского обслуживания составляет порядка \$150 ежемесячно за каждый бортовой блок.

В России почти весь MRM-рынок занимают системы по спутниковому мониторингу транспорта. Оценка общего количества установленных систем затруднена в связи с отсутствием достаточной информации и адекватных официальных оценок. Менеджмент РНТ полагает, что из всех доступных исследований, наиболее показательными являются данные, получаемые от поставщиков компонентов аппаратного оборудования, согласно которым рынок России по количеству

установленных MRM-систем составляет не более 260-270 тыс. единиц, из которых основная масса (около 250 тыс. единиц) приходится на системы мониторинга транспорта.

Важным показателем состояния и перспектив развития рынка спутникового мониторинга транспорта в стране является уровень проникновения, который показывает соотношение количества транспорта, имеющего на борту систему мониторинга, к общему количеству коммерческого транспорта. По данным компании CJ Driscoll & Associates, наиболее высокий уровень проникновения по состоянию на конец 2009 года показывает рынок США (11.5%). Согласно исследованию, проведенному компанией Berg Insight, в Европе данный показатель составляет от 1.4% (южная часть Европы) до 17.1% (в Великобритании и Ирландии), но в среднем находится на уровне 5.4%.

Страна	Количество транспорта, тыс. шт.	Установленные системы, тыс. шт.	Уровень проникновения, %	Доля рынка, %
США	25,000	2,880	11.5%	48.0%
ЕС	27,680	1,500	5.4%	25.0%
Латинская Америка	8,000	1,000	12.5%	16.6%
Россия	8,100	250	3.0%	4.2%
Прочие	161,500	370	0.2%	6.2%
ВСЕГО	225,280	6,000	2.7%	100.0%

Источник: C.J.Driscoll & Associates, Berg Insight, Росстат, РНТ, ОТКРЫТИЕ

Прогноз развития рынка

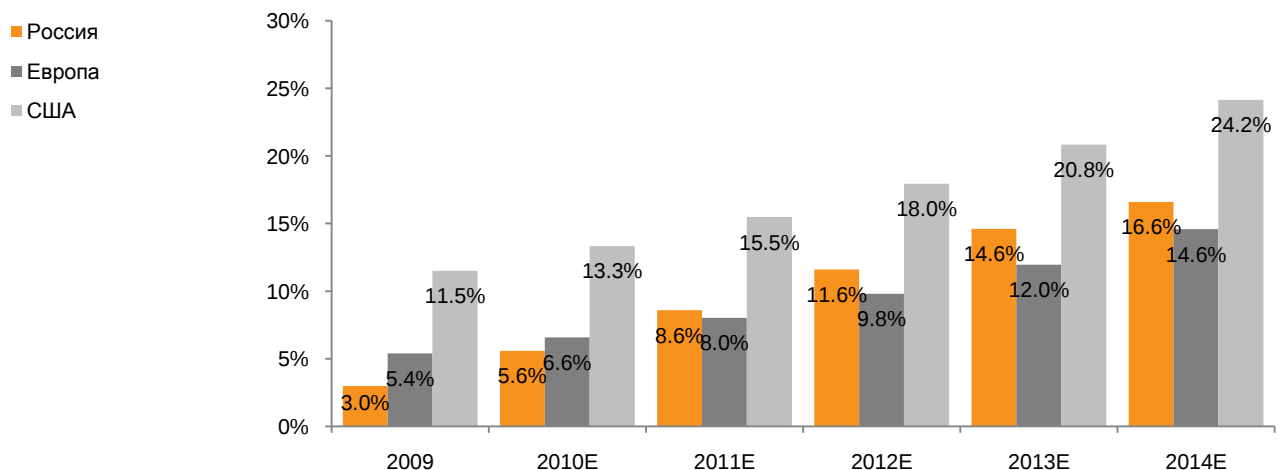
Рынок спутникового мониторинга транспортных средств является лидером по количеству установок всей отрасли MRM. В США данными услугами пользуется более 225 тыс. компаний, а объем установленных MRM-систем на конец 2009 года приблизился к 4 млн. единиц, при этом темпы роста за данный период составили 8% против 20% в 2008 году. В Европе рост количества установленных блоков в 2009 году составил 15%. Падение темпов роста связано, прежде всего, с резким снижением притока новых транспортных средств и сокращению бюджетов предприятий в связи со спадом мировой экономики.

Согласно прогнозам C.J.Driscoll & Associates и Berg Insight, уже во второй половине 2010 – начале 2011 годов будет наблюдаться восстановление спроса на системы спутникового мониторинга благодаря увеличению количества коммерческого транспорта и стремлению компаний искать новые пути сокращения издержек. Темпы роста рынка Европы должны составить порядка 22% ежегодно

вплоть до 2014 года, а в США – около 16% ежегодно. При этом уровень проникновения систем мониторинга транспорта в 2014 году достигнет порядка 24% в США и 14% в Европе. Рост данных показателей обеспечивается не только за счет продаж систем спутникового мониторинга, но и за счет встроенных (ОЕМ) систем спутникового мониторинга, устанавливаемого на заводах-изготовителях таких компаний как Daimler, Volvo North American, Ford Motor Company.

Учитывая отличие уровня развития российской экономики от развитых экономик стран Европы и США, основным толчком для развития рынка должна стать государственная программа по внедрению отечественной системы спутникового позиционирования ГЛОНАСС. Согласно Постановлению Правительства РФ от 25 августа 2008 г N641 "Об оснащении транспортных, технических средств и систем аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS", государство планирует оснастить спутниковой навигацией весь общественный транспорт России, космические корабли, морской транспорт и т.д. Учитывая, что парк государственного транспорта составляет порядка 25% от общего количества коммерческого транспорта (~2 млн. единиц), эксплуатируемого на территории Российской Федерации, данная программа позволит уже к 2011 году резко увеличить уровень проникновения на российском рынке до 8.6% (по сравнению с 3.0% в 2009 году). Вместе с тем, успешная реализация правительственной программы в совокупности с органическим ростом и популяризацией систем спутникового мониторинга, уровень проникновения может достигнуть 16.6% или более 1,500,000 систем спутникового мониторинга к 2014 году (при чистом притоке общего количества транспортных средств в размере 3% ежегодно).

Рисунок 10. Уровень проникновения систем спутникового мониторинга



Источник: C.J.Driscoll & Associates, Berg Insight, PNT, ОТКРЫТИЕ

Органический рост и популяризация систем спутникового мониторинга, по мнению менеджмента РНТ будет происходить преимущественно за счет крупных корпоративных клиентов и аффилированных с государством крупных корпораций.

У таких компаний доля затрат на установку систем спутникового мониторинга транспорта в общей структуре расходов на управление парком транспортных средств составляет незначительную часть, а эффект от внедрения системы гораздо выше ее себестоимости.

Основная часть коммерческого транспорта в России состоит из грузового транспорта (5.1 млн. штук из 8.1 млн. всего коммерческого транспорта или 63%), являющегося основным видом транспорта по количеству установок систем спутникового мониторинга в США и Европе. Если сделать предположение, что все 250,000 систем спутникового мониторинга транспорта в России были установлены исключительно на грузовой транспорт, то количество **грузовиков** в России, оборудованных системой спутникового мониторинга, составляет всего 5% от общего объема. Для сравнения, в США данный показатель составляет порядка 40%, а в Европе – около 30%.

В России доля транспортных расходов у компаний может достигать до 60% в структуре себестоимости продаваемой конечной продукции. При этом расходы на транспорт для компаний не всегда оправданы, поскольку российские транспортные компании часто сталкиваются с проблемами воровства ГСМ и нецелевого использования транспортных средств. Учитывая, что экономия издержек за счет внедрения системы спутникового мониторинга транспорта в российских компаниях может составлять до 30% (по сравнению с 5-15% в Европе и США), российский рынок имеет очень хорошие перспективы роста.

Ценообразование

На данный момент стоимость подключения транспортного средства к системе спутникового мониторинга можно разделить на два основных компонента: стоимость аппаратного оборудования, составляющего около 30% суммы по договору, и стоимость внедрения IT-системы, которая составляет порядка 70% от общей стоимости.

За последние годы наблюдается тенденция к снижению себестоимости аппаратного оборудования за счет постепенного снижения цен материальной составляющей и стоимости беспроводной передачи данных. При этом, несмотря на удешевление аппаратного оборудования, происходит удорожание стоимости внедрения IT-системы в инфраструктуру компании-заказчика. Происходит это за счет постоянно растущих потребностей клиентов и требований, предъявляемых к возможностям системы спутникового мониторинга и учета работы транспорта. Это в свою очередь приводит к увеличению затрат на разработку программного обеспечения и как следствие росту цены для конечного потребителя.

Можно утверждать, что в совокупности обоих составляющих, стоимость установки систем спутникового мониторинга будет сохраняться на одном уровне или постепенно расти – в зависимости от темпов роста потребностей заказчиков. При построении бизнес-модели, менеджмент РНТ исходит из предпосылки, что стоимость оборудования будет сохраняться на текущем уровне, а рост капитализации компании будет осуществляться за счет увеличения объемов продаж и доли присутствия компании на рынке.

Стоимость внедрения системы спутникового мониторинга для клиентов зависит не только от размеров проекта, но и от используемой модели продаж. На сегодняшний день существуют два принципиально разных подхода, отличающиеся местоположением программно-серверной части и как следствие совокупной первоначальной стоимостью системы:

- ✓ **Программно-серверная часть на мощностях клиента.** При данном подходе вся информация с бортовых блоков транспортных средств собирается и обрабатывается на мощностях компании-заказчика. Данное решение характеризуется высоким уровнем первоначальных затрат для покупателей, поскольку помимо установки бортовых блоков на транспортное средство, необходимы затраты на установку серверов, дата-центров, настройки программного обеспечения, его интеграция с системами клиента и т.д.
- ✓ **Программно-серверная часть на мощностях разработчика (формат «Software as a service»).** Основным преимуществом модели SaaS для потребителя является отсутствие затрат, связанных с установкой, обновлением и поддержкой работоспособности оборудования и программного обеспечения. Ключевым фактором, объясняющим экономическую целесообразность SaaS для компании-разработчика, является «эффект масштаба». Провайдер SaaS обслуживает множество клиентов на одних и тех же мощностях, за счет чего затраты на управление каждой копией программного обеспечения уменьшаются, в результате чего снижается конечная стоимость для потребителей. Затраты для покупателя состоят лишь из первоначальной минимальной стоимости аппаратного оборудования, устанавливаемого в транспорт, и ежемесячной абонентской платой.

Как правило, крупные клиенты с большим количеством транспортных средств под управлением, предпочитают установку систем по первой модели продаж, а внедрение на основе метода SaaS является предпочтительным решением для малого и среднего бизнеса. Так, например, у западных компаний-разработчиков, доля выручки от продаж систем по методу SaaS достигает 50-70%.

Конкуренты

Мировой рынок систем спутникового мониторинга транспорта представляют две разные группы компаний. Первая группа - это большие международные холдинги,

для которых спутниковый мониторинг не является основным видом бизнеса и приносит порядка 10-20% от общей выручки. К таким компаниям можно отнести компании QUALCOMM, Garmin, TomTom, Trimble и т.д. Как правило, эти компании представлены на международных фондовых биржах, а их выручка исчисляется миллиардами долларов.

Данные за 2009 финансовый год

Компания	Страна	Оборудовано ТС, шт.	Выручка, млн. USD	EBITDA, млн. USD	EBITDA margin, %	Чистая прибыль, млн. USD
QUALCOMM	США	540,000	10,400	3,644	35.0%	1,592
Garmin	Каймановы Острова	NA	2,946	883	30.0%	704
Tom Tom	Нидерланды	96,000	2,121	466	22.0%	124
Trimble	США	250,000	1,126	164	14.5%	63
DigiCore Holdings	Южная Африка	100,000	76	18	24.1%	10
MiX Telematics	Южная Африка	500,000	115	21	18.3%	12
Trafficmaster	Великобритания	96,000	80	18	22.5%	7
Transics International	Бельгия	66,700	43	9	21.6%	2
Wireless Matrix Corp.	США	85,000	38	6	15.8%	2
Punch Telematix	Бельгия	25,000	19	2	12.1%	0
Minorplanet	Великобритания	60,000	15	-6	N/A	-11

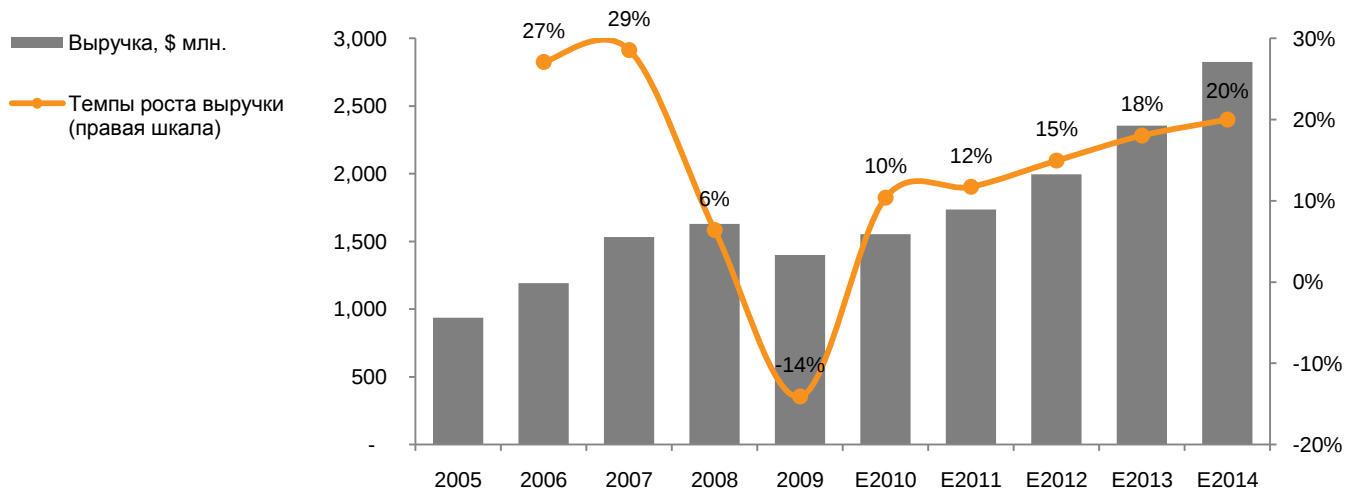
Источник: Bloomberg, C.J.Driscoll & Associates, Berg Insight, ОТКРЫТИЕ

Вторую категорию представляют международные и региональные компании, которые специализируются на предоставлении услуг в сфере разработки, установки и обслуживания MRM-систем в целом. Акции таких компаний редко торгуются на биржах, а выручка не превышает 100 миллионов долларов. Крупнейшими компаниями данной группы являются Masternaut, Transics, Trafficmaster, MiX Telematics и Digicore. В число мелких компаний также входят узкоспециализированные компании, которые занимаются установкой мониторинговых систем для решения какой-то одной конкретной цели. Выручка таких компаний, как правило, исчисляется несколькими миллионами долларов, а рентабельность таких компаний находится на уровне 10-15%.

В 2008-2009 годах изменился рост выручки и рентабельность большинства игроков данного рынка. У крупных диверсифицированных холдингов снизились темпы роста выручки, а у более мелких игроков произошло снижение основных финансовых показателей от 10 до 30%, что поставило многих из них на грань банкротства, в результате чего на рынке наблюдалась консолидация и уход ряда

компаний из бизнеса. Эксперты прогнозируют, что во второй половине 2010 – в начале 2011 годов произойдет оживление рынка благодаря улучшению экономической конъюнктуры и произойдет рост доходов в среднем на 10% к уровню 2009 года и на 12% к уровню 2010 года.

Рисунок 11. Темпы роста выручки компаний, реализующих MRM-системы по всему миру за 2005-2014 годы



Источник: Bloomberg, C.J.Driscoll & Associates, Berg Insight, ОТКРЫТИЕ

Зрелость технологий, применяемых в системах спутникового мониторинга и передачи данных, а также их удешевление провоцирует появление новых нишевых игроков на рынке внедрения MRM-систем. Появление новых игроков происходит за счет разработок некоего уникального программного кода, решающего какую-то одну конкретную задачу. Такой программный код продается, как правило, в партнерстве с крупнейшими игроками на рынке. Так, за последние несколько лет появилась масса мелких компаний, предлагающих очень узко ориентированные продукты:

- ✓ Управление грузоперевозками (Descartes, TMW)
- ✓ Управление цепочками поставок (SAP and Red Prairie)
- ✓ Автоматизация организации обслуживания (Click Software, Service Power, Dexterra, etc.)
- ✓ Навигация (Maptuit, Garmin, ALK, ESRI)
- ✓ Лизинг систем спутникового мониторинга и лизинг транспорта с предустановленными спутниковыми системами (Ryder, Penske, GE Fleet)

Российские игроки

В России, на основе данных, предоставленных поставщиками навигационных компонентов, на конец 2009 года было установлено всего около 250 тыс. устройств мониторинга транспортных средств. При этом российский рынок навигационных систем отличается высокой концентрацией, поскольку на долю «большой навигационной тройки» (PHT, «ЕНДС», «М2М-телематика»), приходится

почти две трети рынка. Оставшуюся часть рынка занимают узкоспециализированные компании, общее количество которых составляет порядка 300.

✓ **ГК «Навигатор Технолоджи»**

Единая национальная диспетчерская система (ЕНДС)

Один из старейших игроков на рынке спутниковой навигации, который осуществляет свою деятельность на протяжении уже 10 лет. На сегодняшний день это крупный научно-производственный холдинг, занимающийся как разработкой программно-аппаратных решений, так установкой и сопровождением систем мониторинга. География работ научно-производственного центра не ограничивается только Россией, и оборудование компании успешно работает в Австрии, Великобритании, Греции, Арабских эмиратах, Саудовской Аравии и других странах мира. Клиентами компании являются предприятия, занимающиеся грузо- и пассажироперевозками, а также логистические компании.

Одним из крупнейших проектов компании является создание Единой национальной диспетчерской системы России (ЕНДС). Сейчас это один из ведущих российских операторов услуг спутникового мониторинга и охраны мобильных объектов, объединяющий 74 региональных представительства на территории РФ, а также в странах СНГ. Сегодня на оборудовании компании реализуется ряд крупных проектов по всей России.

✓ **«М2М телематика»**

Объединяет компании, предоставляющие телематические услуги, разрабатывающие программное обеспечение и аппаратное оборудование для мониторинга на базе навигационных систем ГЛОНАСС/GPS, мобильных сетей GSM и Inmarsat. Компания разрабатывает навигационно-информационные системы, системы контроля транспорта, терминальное оборудование для применения в составе региональных, ведомственных, отраслевых и корпоративных интеллектуальных транспортных систем управления и безопасности.

Осенью 2009 года в группу компаний «М2М телематика» вошел крупный производитель современных информационных систем для наземного (автомобильного и городского электрического) транспорта – ЗАО НПП «Транснавигация».

На данный момент в региональную партнерскую сеть компании входят все субъекты РФ, а также страны СНГ – Казахстан, Узбекистан, Азербайджан и Беларусь.

РНТ удалось занять лидирующую рыночную позицию с наибольшей долей среди операторов «большой навигационной тройки». Столь уверенные позиции РНТ обеспечиваются за счет следующих факторов:

- ✓ РНТ обладает уникальным для России опытом успешного масштабного внедрения системы спутникового мониторинга объемом 7,000+ единиц

транспорта в рамках единой инфраструктуры, в то время как конкуренты на сегодняшний день не имеют подобных установленных и работающих систем;

- ✓ Около 10% выручки РНТ инвестируется в развитие новых технологий, что позволяет компании задавать тон и определять новые рыночные тенденции с точки зрения технического оснащения. К примеру, компания уже завершает разработку бортового блока АТ-10, который построен полностью на цифровых и беспроводных технологиях, которые до сих пор не применялись в России на данном рынке;
- ✓ Компания продолжает разрабатывать уникальные отраслевые решения, что является показателем хорошего позиционирования продукта. На сегодняшний день никто из операторов «большой навигационной тройки» (кроме РНТ) не предлагает такой широкий спектр отраслевых решений;
- ✓ Текущий размер компании позволяет РНТ работать с крупнейшими корпоративными клиентами и предлагать им гибкие условия по оплате.

Региональные представительства и официальные дилеры РНТ позволяют компании работать и предоставлять высокий уровень сервиса клиентам во всех ключевых регионах России, что также является важным фактором конкурентного преимущества.

Западные игроки

Западные игроки на сегодняшний день на российском рынке практически не представлены. Это связано, прежде всего, с тем, что российский и западный рынки существенно отличаются как по задачам, которые ставятся перед системой спутникового мониторинга, так и по модели обслуживания клиентов. Российские потребители на сегодняшний день предпочитают устанавливать системы мониторинга транспорта «под ключ» и иметь весь аппаратно-программный комплекс на базе собственных мощностей, в то время как западные компании специализируются больше на абонентском обслуживании.

По сравнению с западными потенциальными конкурентами РНТ обладает тремя главными преимуществами:

- ✓ Глубокое понимание специфики и потребностей российского рынка, а также задач, поставленных перед системами спутникового мониторинга (предотвращение воровства ГСМ, несанкционированного использования ТС в личных целях и т.д.);
- ✓ Технологическое преимущество, вытекающее из первого пункта, поскольку основные разработки РНТ созданы и адаптированы для решения поставленных задач с учетом российской специфики;
- ✓ РНТ работает на основе двухсистемных устройств, поддерживающих как GPS, так и ГЛОНАСС и является отечественной компанией, что придает дополнительную конкурентоспособность при работе с государственным сектором.

Риски, связанные с деятельностью ОАО «РНТ»

Реализация компанией РНТ поставленного плана развития сопряжена с рядом рисков, возникающих при осуществлении операционной деятельности на территории Российской Федерации. Менеджмент РНТ предпринимает все известные и доступные ему средства и прикладывает все усилия для минимизации данных рисков или, в случае их наступления, снижению воздействия таких рисков на деятельность Компании. Ниже приводятся наиболее значимые из тех рисков, которые могут в разной степени оказать влияние на уровень прогнозных показателей компании в 2010-2014 годах.

Макроэкономические риски

Деятельность компании РНТ находится в прямой зависимости от объемов рынка коммерческих транспортных средств. Падение темпов роста мировой и российской экономики может привести к общему сокращению количества транспорта, что в свою очередь может оказать влияние на темпы роста компании РНТ и, как следствие, ее финансовых показателей. Учитывая специфику развития систем спутникового мониторинга на территории Российской Федерации (молодость рынка и низкий уровень проникновения по сравнению со странами Европы и США), спад темпов роста экономики в 2008-2009 годах не оказал существенного влияния на деятельность компании. Наоборот, российские компании искали новые пути сокращения издержек и повышения своей рентабельности в непростых экономических условиях, что обусловило устойчивость спроса на системы спутникового мониторинга транспорта. Менеджмент РНТ полагает, что до момента насыщения рынка в достаточном объеме, вне зависимости от макроэкономической конъюнктуры рынка, спрос на системы спутникового мониторинга будет стабильным минимум до 2014 года.

Изменение валютного курса рубля может оказать влияние на стоимость импорта оборудования, на базе которого РНТ осуществляет свою деятельность. Укрепление курса рубля к мировым валютам может привести к удорожанию стоимости услуг РНТ, что может отразиться на снижении спроса на рынке спутникового мониторинга либо к снижению рентабельности компании. Учитывая, что стоимость импортного оборудования составляет порядка 30% стоимости всего контракта для крупных корпоративных клиентов и порядка 90% для малого и среднего бизнеса при абонентской модели продаж - темпы снижения спроса будут обусловлены, в первую очередь за счет малого и среднего бизнеса. При этом основной рост операционных и финансовых показателей РНТ на ближайшие несколько лет происходит преимущественно за счет роста объемов продаж в секторе крупных корпоративных и государственных предприятий, поэтому данный риск окажет наибольшее воздействие лишь на

темпы роста абонентской бизнес-модели.

Отраслевые риски

Основной технологией, применяемой в системах спутникового мониторинга, являются системы глобального позиционирования GPS и ГЛОНАСС. Учитывая заинтересованность Правительства Российской Федерации в развитии, продвижении и коммерциализации системы ГЛОНАСС, существует риск того, что государство введет дополнительные пошлины на импорт GPS-приемников на территории России, что в свою очередь окажет влияние на стоимость конечных решений для потребителей или на снижение рентабельности РНТ.

Изменение конкурентной среды среди российских компаний возможно лишь в случае монополизации рынка, которая может состояться по причине значительных инвестиций в какого-то одного игрока на российском рынке. В случае наступления такой ситуации, рыночная доля РНТ может снизиться, что отразится на ее финансовых показателях деятельности в прогнозном периоде. Минимизация данного риска ведется благодаря агрессивной политике компании в части проникновения на рынок и охвату максимального количества обслуживаемых клиентов наряду с выходом Компании на публичный рынок капитала. Аппаратно-программная особенность системы спутникового мониторинга такова, что ее использование возможно лишь с одним поставщиком услуг, за счет чего миграция клиента от одного поставщика к другому на базе уже установленного оборудования невозможна. Переход на обслуживание существующих клиентов РНТ к конкурентам равносителен установке всей системы спутникового мониторинга с нуля, что отражается на уровне рентабельности системы для клиента.

Западные компании преимущественно работают по абонентской модели продаж, что в случае их прихода на российский рынок может ожесточить конкуренцию в секторе малого и среднего бизнеса. Учитывая, что основным драйвером роста на ближайшие три года будет рост спроса в секторе корпоративных клиентов и реализация правительственной программы по оснащению государственного транспорта системами спутникового мониторинга ГЛОНАСС, участие в котором будут принимать российские компании, данный риск не является существенным вплоть до 2014 года. Однако данный риск может оказать влияние на успешность реализации стратегии РНТ по развитию абонентской модели продаж.

Специфические риски

Из-за несовершенства российского законодательства в области патентования технологий и разработок, в истории РНТ бывали случаи, когда разработанный

компанией продукт был полностью скопирован конкурентами. В данном случае речь идет не о копировании программного кода или конструктивной особенности аппаратного оборудования, а о позиционировании самого продукта на рынке. Скорость реагирования рынка настолько велика, что потребители не могут определить, кто именно вывел данный продукт на рынок первоначально. В связи с этим, существует риск того, что средства, затраченные на разработку новых продуктов, не принесут максимальной отдачи.

Несмотря на то, что торговая марка «АвтоТрекер» является зарегистрированной за ОАО «РНТ», на рынке встречаются компании, использующие данный бренд на незаконных основаниях, что может вводить в заблуждение потребителей и отражается на негативном восприятии бренда, снижению доли рынка и, как следствие, снижению выручки РНТ. Компания предпринимает все возможные и доступные ей средства для определения и нахождения таких недобросовестных компаний и урегулирует данные ситуации в судебном порядке.

Стремительный рост РНТ за отчетные 2007-2009 и прогнозные 2010-2014 годы может оказать влияние на эффективность управления ресурсами компании, поскольку реализация стратегии развития компании тесно связано с растущим штатом сотрудников и количеством отделов в организационной структуре Компании. Недостаточная эффективность при управлении Компанией при слишком быстром росте может отразиться на снижении рентабельности РНТ и, как следствие, ее финансовых показателях.

Существует также риск ухода крупных клиентов, генерирующих значительную часть доходов компании. Для управления данным риском РНТ заблаговременно контрактирует существенный объем установок на ближайший год. Таким образом, в случае непредвиденного отказа крупных клиентов от приобретения системы, компания имеет возможность приступить к немедленному выполнению следующих заказов. РНТ имеет достаточно диверсифицированную клиентскую базу и большой портфель законтрактованных и потенциальных заказов, что сводит данный риск до уровня незначительного.

Дополнительные риски

Страновые и региональные риски

Политическая и экономическая ситуация в Российской Федерации, где Компания ведет большую часть своей хозяйственной деятельности, военные конфликты, введение чрезвычайного положения, забастовки, стихийные бедствия могут привести к ухудшению положения всей национальной экономики и тем самым привести к ухудшению финансового положения РНТ и негативно сказаться на

выплате доходов владельцам акций.

Отрицательных изменений ситуации в России, которые могут негативно повлиять на экономическое положение Компании и ее деятельность, в ближайшее время не прогнозируется. Компания оценивает политическую ситуацию в Российской Федерации как стабильную и прогнозируемую.

Экономическая ситуация также остается стабильной, но ее дальнейшее развитие будет зависеть как от динамики мирового экономического кризиса, так и от эффективности мероприятий, проводимых Правительством Российской Федерации по преодолению кризиса.

Большая часть данных рисков не может быть подконтрольна Компании из-за их глобального масштаба. В случае дестабилизации ситуации в России или в отдельно взятом регионе, которая может негативно повлиять на деятельность Компании, РНТ будет принимать ряд мер по антикризисному управлению с целью максимального снижения негативного воздействия возникшей ситуации на Компанию.

Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками, применительно к Российской Федерации оцениваются Компанией как минимальные.

Риски, связанные с повышенной опасностью стихийных бедствий также расцениваются Компанией как минимальные.

Финансовые риски

Компания не имеет заемного капитала, поэтому риск изменения процентных ставок не влияет на текущую финансовую устойчивость ОАО «РНТ».

В случае возможного усугубления кризисных явлений Компания может быть подвержена риску несвоевременных расчетов потребителей за проданную продукцию и оказанные услуги. Компания ведет постоянный оперативный мониторинг ситуации с расчетами. При возникновении просроченной задолженности Компания вправе воспользоваться всем арсеналом юридических и экономических мер воздействия.

По данным Федеральной службы государственной статистики показатель инфляции в 2005 году – 10.9%, в 2006 году – 9.0%, в 2007 году – 11.9%, в 2008 году – 13.3%. По итогам социально - экономического развития Российской Федерации в 2009 году, подведенным Министерством экономического развития РФ, за январь-декабрь 2009 г. инфляция на потребительском рынке составила 8.8% . В настоящее время риск относительно высоких темпов роста цен

поддерживается неопределенностью перспектив завершения мирового финансово-экономического кризиса.

Ускорение темпов инфляции может привести к росту издержек Компании и снижению реальных доходов. Инфляционные процессы по прогнозам Компании не могут сказаться на выплатах по ценным бумагам, размещенных Компанией, в случае нарушения сроков выплат объявленных дивидендов. В случае если значение инфляции превысит критическое значение (превысит 25%), Компания планирует провести мероприятия по сокращению внутренних издержек.

По оценке Компании, финансовые риски находятся на приемлемом уровне и не могут существенно отразиться на способности Компании исполнять свои обязательства по ценным бумагам.

Правовые риски

Правовые риски определены, в том числе, недостатками, присущими российской правовой системе и российскому законодательству, что приводит к созданию атмосферы неопределенности в области осуществления инвестиций и коммерческой деятельности.

По мнению РНТ, данные риски влияют на Компанию так же, как и на всех субъектов рынка систем спутникового мониторинга транспорта.

Риск изменения налогового законодательства рассматривается как незначительный. В случае внесения изменений в действующие порядок и условия налогообложения Компания намерена планировать свою финансово-хозяйственную деятельность с учетом этих изменений.

Основной вид деятельности Компании не подлежит обязательному лицензированию. Однако Компания имеет лицензию на оказание телематических услуг связи. Поэтому, в случае изменения требований по лицензированию деятельности Компании, данный факт не окажет влияния на осуществление Компанией своей текущей деятельности.

В случае изменения любых иных требований по лицензированию деятельности Компании либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено, Компания примет необходимые меры для получения соответствующих лицензий и разрешений.

Приложение №1. Налоговые аспекты

1. Налогообложение доходов физических лиц по акциям Компании в виде дивидендов

	Категории владельцев ценных бумаг	
	Физические лица - налоговые резиденты Российской Федерации	Физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации
1. Наименование дохода	Дивиденды	
2. Наименование налога	Налог на доходы физических лиц	
3. Ставка налога	9%	15%
4. Порядок и сроки уплаты налога	Сумма налога исчисляется налоговым агентом (организацией, от которой получен доход) отдельно по каждой сумме дохода, начисленного налогоплательщику. Исчисление суммы налога производится без учета доходов, полученных налогоплательщиком от других налоговых агентов, и удержанных другими налоговыми агентами сумм налога.	
	Налоговые агенты обязаны удержать начисленную сумму налога непосредственно из доходов налогоплательщика при их фактической выплате. Удержание у налогоплательщика начисленной суммы налога производится за счет любых денежных средств, выплачиваемых налоговым агентом налогоплательщику, при фактической выплате указанных денежных средств налогоплательщику либо по его поручению третьим лицам.	
	В случае невозможности удержания налога налоговым агентом, он обязан сообщить об этом в письменном виде в налоговый орган по месту своего учета в течение 1 месяца.	
5. Особенности порядка налогообложения для данной категории владельцев ценных бумаг	нет	Устранение двойного налогообложения. Для освобождения от налогообложения, получения налоговых вычетов или иных налоговых привилегий, налогоплательщик должен представить в налоговые органы официальное подтверждение того, что он является резидентом государства, с которым Российская Федерация заключила действующий в течение соответствующего налогового периода (или его части) договор (соглашение) об избежании двойного налогообложения. Такое подтверждение может быть представлено как до уплаты налога, так и в течение одного года после окончания того налогового периода, по результатам которого налогоплательщик претендует на получение освобождения от налогообложения, налоговых вычетов или привилегий.
6. Законодательные и нормативные акты, регламентирующие порядок налогообложения указанных доходов	Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 23 "Налог на доходы физических лиц".	

2. Налогообложение доходов физических лиц от реализации размещенных акций Компании

	<i>Категории владельцев ценных бумаг</i>	
	Физические лица - налоговые резиденты Российской Федерации	Физические лица - не налоговые резиденты Российской Федерации
1. Наименование дохода	Доходы от реализации акций в Российской Федерации и за ее пределами	Доходы от реализации акций в Российской Федерации. Доходы от реализации акций за пределами Российской Федерации не облагаются.
2. Наименование налога	Налог на доходы физических лиц	
3. Особенности определения налоговой базы при реализации ценных бумаг по брокерским договорам, договорам доверительного управления, комиссии, поручения и иным подобным договорам в пользу физического лица	При определении налоговой базы по доходам по операциям с ценными бумагами учитываются доходы, полученные по следующим операциям: - купли-продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг; - купли-продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг. Налоговая база по каждой операции, купли-продажи ценных бумаг, определяется отдельно с учетом положений ст. 214.1 НК РФ. Доход (убыток) по операциям купли-продажи ценных бумаг определяется как разница между суммами доходов, полученными от реализации ценных бумаг, и документально подтвержденными расходами на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг, фактически произведенными налогоплательщиком. К указанным расходам относятся: - суммы, уплачиваемые продавцу в соответствии с договором; - оплата услуг, оказываемых депозитарием; - комиссионные отчисления профессиональным участникам рынка ценных бумаг, скидка, уплачиваемая (возмещаемая) управляющей компанией паевого инвестиционного фонда при продаже (погашении) инвестором инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда, определяемая в соответствии с порядком, установленным законодательством Российской Федерации об инвестиционных фондах; - биржевой сбор (комиссия); - оплата услуг регистратора; - налог на наследование и (или) дарение, уплаченный налогоплательщиком при получении ценных бумаг в собственность; - другие расходы, непосредственно связанные с куплей, продажей и хранением ценных бумаг, произведенные за услуги, оказываемые профессиональными участниками рынка ценных бумаг в рамках их профессиональной деятельности. В случае если организацией-Компанией был осуществлен обмен (конвертация) акций, при реализации акций, полученных налогоплательщиком в результате обмена (конвертации), в качестве документально подтвержденных расходов налогоплательщика признаются расходы по приобретению акций, которыми владел налогоплательщик до их обмена (конвертации). Если налогоплательщиком были приобретены в собственность (в том числе получены на безвозмездной основе или с	

частичной оплатой) ценные бумаги, при налогообложении доходов по операциям купли-продажи ценных бумаг в качестве документально подтвержденных расходов на приобретение (получение) этих ценных бумаг учитываются также суммы, с которых был исчислен и уплачен налог при приобретении (получении) данных ценных бумаг.

Доход (убыток) по операциям купли-продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, уменьшается (увеличивается) на сумму процентов, уплаченных за пользование денежными средствами, привлеченными для совершения сделки купли-продажи ценных бумаг, в пределах сумм, рассчитанных исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

По операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, размер убытка определяется с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг.

К ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, относятся ценные бумаги, допущенные к обращению у организаторов торговли, имеющих лицензию федерального органа, осуществляющего регулирование рынка ценных бумаг.

Под рыночной котировкой ценной бумаги, обращающейся на организованном рынке ценных бумаг, понимается средневзвешенная цена ценной бумаги по сделкам, совершенным в течение торгового дня через организатора торговли. Если по одной и той же ценной бумаге сделки совершались через двух и более организаторов торговли, налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать рыночную котировку ценной бумаги, сложившуюся у одного из организаторов торговли. В случае если средневзвешенная цена организатором торговли не рассчитывается, за средневзвешенную цену принимается половина суммы максимальной и минимальной цен сделок, совершенных в течение торгового дня через этого организатора торговли.

Если расходы налогоплательщика на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг не могут быть отнесены непосредственно к расходам на приобретение, реализацию и хранение конкретных ценных бумаг, указанные расходы распределяются пропорционально стоимостной оценке ценных бумаг, на долю которых относятся указанные расходы. Стоимостная оценка ценных бумаг определяется на дату осуществления этих расходов.

В соответствии со ст. 214.1 НК РФ в отношении доходов, полученных от реализации ценных бумаг налоговая база может быть уменьшена на сумму документально подтвержденных расходов, связанных с приобретением, реализацией и хранением ценных бумаг.

Вычет в размере фактически произведенных и документально подтвержденных расходов предоставляется налогоплательщику при расчете и уплате налога в бюджет у источника выплаты дохода (брокера, доверительного управляющего, управляющей компании, осуществляющей доверительное управление имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд, или у иного лица, совершающего операции по договору поручения или по иному подобному договору в пользу налогоплательщика) либо по окончании налогового периода при подаче налоговой декларации в налоговый орган.

Убыток по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученный по результатам указанных операций, совершенных в налоговом периоде, уменьшает налоговую базу по операциям купли -

	продажи ценных бумаг данной категории. Доход по операциям купли-продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, которые на момент их приобретения отвечали требованиям, установленным для ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, может быть уменьшен на сумму убытка, полученного в налоговом периоде, по операциям купли - продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг. Дата фактического получения дохода - день выплаты дохода, в том числе перечисления дохода на счета налогоплательщика в банках либо по его поручению на счета третьих лиц - при получении доходов в денежной форме; Налоговая база по операциям купли - продажи ценных бумаг и операциям с финансовыми инструментами срочных сделок определяется по окончании налогового периода. Расчет и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода или при осуществлении им выплаты денежных средств налогоплательщику до истечения очередного налогового периода. При осуществлении выплаты денежных средств налоговым агентом до истечения очередного налогового периода налог уплачивается с доли дохода, соответствующей фактической сумме выплачиваемых денежных средств. Доля дохода определяется как произведение общей суммы дохода на отношение суммы выплаты к стоимостной оценке ценных бумаг, определяемой на дату выплаты денежных средств, по которым налоговый агент выступает в качестве брокера. При осуществлении выплаты денежных средств налогоплательщику более одного раза в течение налогового периода расчет суммы налога производится нарастающим итогом с зачетом ранее уплаченных сумм налога. Стоимостная оценка ценных бумаг определяется исходя из фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на их приобретение. Под выплатой денежных средств понимаются выплата наличных денежных средств, перечисление денежных средств на банковский счет физического лица или на счет третьего лица по требованию физического лица. При невозможности удержать у налогоплательщика исчисленную сумму налога источником выплаты дохода налоговый агент (брокер, доверительный управляющий или иное лицо, совершающее операции по договору поручения, договору комиссии, иному договору в пользу налогоплательщика) в течение одного месяца с момента возникновения этого обстоятельства в письменной форме уведомляет налоговый орган по месту своего учета о невозможности указанного удержания и сумме задолженности налогоплательщика. Уплата налога в этом случае производится в соответствии со статьей 228 НК.	
4. Особенности определения налоговой базы при реализации ценных бумаг в иных случаях	В обязанности налогового агента (организации, приобретающей ценные бумаги) входит ведение учета доходов, выплачиваемых физическим лицам.	
5. Ставка налога	13%	30%

6. Порядок и сроки уплаты налога	Физические лица, реализующие ценные бумаги обязаны по окончании года представить декларации в налоговый орган по месту своего учета. Декларация предоставляется не позднее 30 апреля следующего года и уплата производится не позднее 15 июля. В случае прекращения выплат в течение года, декларация о фактически полученных доходах представляется в 5-дневный срок со дня прекращения выплат. В случае прекращения деятельности в Российской Федерации и выезде, иностранный гражданин представляет декларацию за 1 месяц до выезда. Уплата налога производится в течение 15 календарных дней с момента подачи деклараций.	
7. Особенности порядка налогообложения для данной категории владельцев ценных бумаг	нет	Устранение двойного налогообложения. Для освобождения от налогообложения, получения налоговых вычетов или иных налоговых привилегий налогоплательщик должен представить в налоговые органы официальное подтверждение того, что он является резидентом государства, с которым Российская Федерация заключила действующий в течение соответствующего налогового периода (или его части) договор (соглашение) об избежании двойного налогообложения. Такое подтверждение может быть представлено как до уплаты налога, так и в течение одного года после окончания того налогового периода, по результатам которого налогоплательщик претендует на получение освобождения от налогообложения, налоговых вычетов или привилегий.
8. Законодательные и нормативные акты, регламентирующие порядок налогообложения указанных доходов	Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 23 "Налог на доходы физических лиц".	

3. Налогообложение доходов физических лиц в виде материальной выгоды, полученной от приобретения ценных бумаг

	<i>Категории владельцев ценных бумаг</i>	
	Физические лица - налоговые резиденты Российской Федерации	Физические лица - не налоговые резиденты Российской Федерации
1. Наименование дохода	Доходы в виде материальной выгоды, полученной от приобретения ценных бумаг	
2. Наименование налога	Налог на доходы физических лиц	
3. Порядок и сроки уплаты налога	При приобретении ценных бумаг по ценам ниже рыночных у физических лиц возникает подлежащий налогообложению доход в виде материальной выгоды. В соответствии с пп. 3 п. 1 и п. 4 ст. 212 НК РФ доходом налогоплательщика, полученным в виде материальной выгоды, является материальная выгода, полученная от приобретения ценных бумаг, рассчитываемая как превышение рыночной стоимости ценных бумаг над суммой фактических расходов на их приобретение. Порядок определения рыночной цены ценных бумаг и предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг устанавливается федеральным органом, осуществляющим регулирование рынка ценных бумаг. Согласно пп. 3 п. 1 ст. 223 НК РФ датой фактического получения дохода в виде материальной выгоды при приобретении ценных бумаг является день передачи ценных бумаг, то есть день перехода права собственности на ценные бумаги.	
4. Ставка налога	13%	30%
5. Законодательные и нормативные акты, регламентирующие порядок налогообложения указанных доходов	Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 23 "Налог на доходы физических лиц".	

4. Налогообложение доходов юридических лиц от реализации акций Компании

	<i>Категории владельцев ценных бумаг</i>	
	Российские организации или постоянные представительства иностранных юридических лиц в Российской Федерации	Иностранные юридические лица, не имеющие постоянного представительства в Российской Федерации
1. Наименование дохода по ценным бумагам	Реализация или иное выбытие ценных бумаг	Реализация акций российских организаций, более 50% активов которых состоит из недвижимого имущества, находящегося на территории Российской Федерации, а также финансовых инструментов, производных от таких акций. Другие виды акций не облагаются в Российской Федерации.
2. Наименование налога на доход по ценным бумагам	Налог на прибыль	
3. Ставка налога	24%	20% с общей суммы дохода или 24% с суммы доходов за вычетом расходов (пункт 1 статьи 310 НК РФ)
4. Порядок и сроки уплаты налога	Сумма налога определяется налогоплательщиком самостоятельно по итогам каждого отчетного (налогового) периода. Налог, подлежащий уплате по истечении налогового периода, уплачивается не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Квартальные авансовые платежи уплачиваются не позднее 28 дней со дня окончания квартала, и засчитываются в счет уплаты налога по итогам налогового периода. Ежемесячные авансовые платежи уплачиваются в срок не позднее 28 числа каждого месяца этого отчетного периода, и засчитываются при уплате квартальных авансовых платежей. Налогоплательщики, исчисляющие ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли, уплачивают авансовые платежи не позднее 28 числа месяца, следующего за месяцем, по итогам которого	Российская организация или иностранная организация, осуществляющая деятельность в Российской Федерации через постоянное представительство (налоговые агенты), выплачивающие доход иностранной организации, удерживают сумму налога из доходов этой иностранной организации, при каждой выплате (перечислении) ей денежных средств или ином получении иностранной организацией доходов, если иное не предусмотрено НК РФ. Налоговый агент обязан перечислить соответствующую сумму налога в течение трех дней после дня выплаты (перечисления) денежных средств иностранной организации или иного получения доходов иностранной организацией.

5. Особенности порядка налогообложения для данной категории владельцев ценных бумаг	производится исчисление налога. Доходы налогоплательщика от операции по реализации или иного выбытия ценных бумаг (в том числе погашения) определяются исходя из цены реализации или иного выбытия ценной бумаги. В отношении акций, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения принимается фактическая цена реализации или иного выбытия ценных бумаг, если эта цена находится в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок (интервал цен) с указанной ценной бумагой, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения соответствующей сделки или на дату ближайших торгов в течение последних 12 месяцев. В случае, когда фактическая цена реализации (выбытия) ценных бумаг находится ниже минимальной цены сделки с указанными ценными бумагами, в целях налогообложения принимается минимальная цена сделки на организованном рынке ценных бумаг. Расходы при реализации (или ином выбытии) ценных бумаг определяются исходя из цены приобретения ценной бумаги (включая расходы на ее приобретение), затрат на ее реализацию. При реализации или ином выбытии ценных бумаг налогоплательщик самостоятельно в соответствии с принятой в целях налогообложения учетной политикой выбирает один из методов списания на расходы стоимости выбывших ценных бумаг: 1) по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО); 2) по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО); 3) по стоимости единицы. Налогоплательщики, получившие убыток (убытки) от операций с ценными бумагами в предыдущем налоговом	Согласно подпункту 5 пункта 1 статьи 309 НК РФ доходы от реализации акций (долей) российских организаций, более 50 процентов активов которых состоит из недвижимого имущества, находящегося на территории Российской Федерации, а также финансовых инструментов, производных от таких акций (долей) относятся к видам доходов, полученных иностранной организацией, которые не связаны с ее предпринимательской деятельностью в Российской Федерации и относятся к доходам иностранной организации от источников в Российской Федерации. Такие доходы подлежат обложению налогом, удерживаемым у источника выплаты доходов. При этом доходы от реализации на иностранных биржах (у иностранных организаторов торговли) ценных бумаг или производных от них финансовых инструментов, обращающихся на этих биржах, не признаются доходами от источников в Российской Федерации. Пунктом 4 статьи 309 НК РФ установлено, что при определении налоговой базы по доходам, указанным в подпункте 5 пункта 1 статьи 309 НК РФ, из суммы таких доходов могут вычитаться расходы в порядке, предусмотренном статьями 268, 280 НК РФ. Указанные расходы иностранной организации учитываются при определении налоговой базы, если к дате выплаты этих доходов в распоряжении налогового агента, удерживающего налог с таких доходов, имеются представленные этой иностранной организацией документально подтвержденные данные о таких расходах. При представлении иностранной организацией, имеющей право на получение дохода, подтверждения, указанного в пункте 1 статьи 312 НК РФ, налоговому агенту, выплачивающему доход, до даты выплаты дохода, в отношении которого международным договором Российской Федерации предусмотрен льготный режим налогообложения в Российской Федерации, в отношении такого дохода производится освобождение от удержания налога у источника выплаты или удержание налога у источника выплаты по пониженным ставкам.
--	---	--

периоде или в предыдущие налоговые периоды, вправе уменьшить налоговую базу, полученную по операциям с ценными бумагами в отчетном (налоговом) периоде (перенести указанные убытки на будущее) в порядке и на условиях, которые установлены статьей 283 НК РФ.

При этом убытки от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций по реализации данной категории ценных бумаг.

В течение налогового периода перенос на будущее убытков, понесенных в соответствующем отчетном периоде от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, осуществляется отдельно по указанным категориям ценных бумаг соответственно в пределах прибыли, полученной от операций с такими ценными бумагами.

Доходы, полученные от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, не могут быть уменьшены на расходы либо убытки от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг.

Доходы, полученные от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, не могут быть уменьшены на расходы либо убытки от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг (пункт 10 статьи 280 НК РФ).

Положения второго - шестого абзацев пункта 10 статьи 280 НК РФ не распространяются на профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих дилерскую деятельность.

Возврат ранее удержанного налога осуществляется на основе заявления и подтверждающих документов, представляемых иностранным получателем дохода в налоговый орган по месту постановки на учет налогового агента в течение 3 лет с момента окончания налогового периода, в котором был выплачен доход (пункт 2 статьи 312 НК РФ).

	В порядке, установленном статьей 283 НК РФ, налогоплательщик вправе осуществлять перенос убытка на будущее в течение десяти лет, следующих за налоговым периодом, в котором получен этот убыток.	
6. Законодательные и нормативные акты, регламентирующие порядок налогообложения указанных доходов	Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 25 «Налог на прибыль организаций», статьи 274, 280, 283, 284, 309, 310, 312 НК РФ.	

5. Налогообложение доходов юридических лиц по акциям Компании в виде дивидендов

	Категории владельцев ценных бумаг	
	Российские организации	Иностранные юридические лица, имеющие или не имеющие постоянного представительства в Российской Федерации
1. Наименование дохода по ценным бумагам	Дивиденды	
2. Наименование налога на доход по ценным бумагам	Налог на прибыль организаций	
3. Ставка налога	0% - при условии, что на день принятия решения о выплате дивидендов получающая дивиденды организация в течение не менее 365 дней непрерывно владеет на праве собственности не менее чем 50-процентным вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающей дивиденды организации или депозитарными расписками, дающими право на получение дивидендов, в сумме, соответствующей не менее 50 процентам общей суммы выплачиваемых организацией дивидендов, и при условии, что стоимость приобретения и (или) получения в соответствии с законодательством Российской Федерации в собственность вклада (доли) в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающей дивиденды организации или депозитарных расписок, дающих право на получение дивидендов, превышает 500 миллионов рублей.	15% (подпункт 3 пункта 3 статьи 284 НК РФ)

	При этом в случае, если выплачивающая дивиденды организация является иностранной, установленная настоящим подпунктом налоговая ставка применяется в отношении организаций, государство постоянного местонахождения которых не включено в утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны) (подпункт 1 пункта 3 статьи 284 НК РФ). 9% - по иным организациям, не указанным в подпункте 1 пункта 3 статьи 284 НК РФ (подпункт 2 пункта 3 статьи 284 НК РФ)	
4. Порядок и сроки уплаты налога	Российская организация, выплачивающая налогоплательщикам доходы в виде дивидендов, признается налоговым агентом. В этом случае она определяет сумму налога отдельно по каждому такому налогоплательщику применительно к каждой выплате указанных доходов (положения статьи 275 НК РФ). На эту российскую организацию возлагается обязанность удержать налог из доходов налогоплательщика в виде дивидендов и перечислить его в бюджет в течение 10 дней со дня выплаты дохода (пункт 4 статьи 287 НК РФ).	
5. Особенности порядка налогообложения для данной категории владельцев ценных бумаг	Сумма налога, подлежащая удержанию из доходов налогоплательщика - получателя дивидендов, исчисляется налоговым агентом в порядке, установленном пунктом 2 статьи 275 НК РФ. Если источником дохода налогоплательщика является российская организация, указанная организация признается налоговым агентом и определяет сумму налога с учетом положений настоящего пункта. Сумма налога, подлежащего удержанию из доходов налогоплательщика - получателя дивидендов, исчисляется налоговым агентом по следующей формуле: $H = K \times C_n \times (d - D),$ где: H - сумма налога, подлежащего удержанию; K - отношение суммы дивидендов, подлежащих распределению в пользу налогоплательщика - получателя	В случае, если российская организация – налоговый агент выплачивает дивиденды иностранной организации, не являющейся резидентом Российской Федерации, налоговая база налогоплательщика – получателя дивидендов по каждой такой выплате определяется как сумма выплачиваемых дивидендов и к ней применяется ставка, установленная подпунктом 3 пункта 3 статьи 284 НК РФ. Если получателем дивидендов является головная организация – компания с постоянным местопребыванием в иностранном государстве, с которым у Российской Федерации имеется соглашение (конвенция) об избежании двойного налогообложения, то вне зависимости от наличия или отсутствия у такой организации постоянного представительства на территории Российской Федерации, для применения вышеуказанного соглашения (конвенции) следует представить документы, подтверждающие постоянное местопребывание данной организации в

	дивидендов, к общей сумме дивидендов, подлежащих распределению налоговым агентом; Сн - соответствующая налоговая ставка, установленная подпунктами 1 и 2 пункта 3 статьи 284 или пунктом 4 статьи 224 настоящего Кодекса; д - общая сумма дивидендов, подлежащая распределению налоговым агентом в пользу всех налогоплательщиков - получателей дивидендов; Д - общая сумма дивидендов, полученных самим налоговым агентом в текущем отчетном (налоговом) периоде и предыдущем отчетном (налоговом) периоде (за исключением дивидендов, указанных в подпункте 1 пункта 3 статьи 284 настоящего Кодекса) к моменту распределения дивидендов в пользу налогоплательщиков - получателей дивидендов, при условии, если данные суммы дивидендов ранее не учитывались при определении налоговой базы, определяемой в отношении доходов, полученных налоговым агентом в виде дивидендов. В случае, если значение Н составляет отрицательную величину, обязанность по уплате налога не возникает и возмещение из бюджета не производится.	соответствующем государстве согласно положениям пункта 1 статьи 312 НК РФ. Подтверждение представляется налоговому агенту до выплаты дохода. В случае, если получателем дивидендов является постоянное представительство, через которое иностранная организация осуществляет деятельность на территории Российской Федерации, то порядок налогообложения дивидендов идентичен порядку налогообложения дивидендов, выплачиваемых российской организации. Возврат ранее удержанного налога осуществляется на основе заявления и подтверждающих документов, представляемых иностранным получателем дохода в налоговый орган по месту постановки на учет налогового агента в течение 3 лет с момента окончания налогового периода, в котором был выплачен доход (пункт 2 статьи 312 НК РФ).
6. Законодательные и нормативные акты, регламентирующие порядок налогообложения указанных доходов	Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 25 «Налог на прибыль организаций», статьи 275, 284, 287, 309, 310, 311, 312 НК РФ	



Приложение №2. Консолидированная отчетность по МСФО за 2008-2009 годы

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА
ЗАО «Марка Аудит»
о консолидированной финансовой отчетности
ОАО «Русские Навигационные Технологии»**

Аktionерам ОАО «Русские Навигационные Технологии»

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности ОАО «Русские Навигационные Технологии» и его дочерней компании (далее - Группа), включающей консолидированный отчет о финансовом положении на 31 декабря 2009 года и 31 декабря 2008 года, консолидированный отчет о совокупном доходе, консолидированный отчет о движении денежных средств, консолидированный отчет об изменениях в капитале, а также краткого описания существенных элементов учетной политики и прочих пояснительных примечаний, за годы, закончившиеся на эти даты на соответствие Международным Стандартам Финансовой Отчетности.

Аудит проведен нами в соответствии с Международными Стандартами Аудита, применимыми к аудиту на предмет соответствия. Данные стандарты требуют, чтобы мы планировали и проводили аудит в целях получения разумной уверенности в том, составлена ли прилагаемая консолидированная финансовая отчетность ОАО «Русские Навигационные Технологии» в соответствии с требованиями Международных Стандартов Финансовой Отчетности.

Аудит включает проверку соответствующих доказательств на основе тестирования. Мы считаем, что проведенный нами аудит предоставляет разумную основу для выражения нашего мнения.

Мнение

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность, во всех существенных аспектах, составлена в соответствии с требованиями Международных Стандартов Финансовой Отчетности.

ЗАО «МАРКА АУДИТ»

Лицензия №Е001621 от 06.09.2002 года

ОПНЗ 10201000544 НП «Аудиторская Палата России»

свидетельство о государственной регистрации № 527.731

Московской Регистрационной Палаты от 22.06.93г.

Российская Федерация, г.Москва, Звонарский пер, д.5 корп. 2,

тел./факс: 258 35 62, 258 35 60



Рудников О. В. Заместитель генерального директора
Действующий на основании Доверенности №21 от 01.04.2010г

10 июня 2010 года

Консолидированный отчет о совокупном доходе
за годы, закончившиеся 31 декабря 2008, 2009 гг.
(Суммы в таблицах выражены в тыс. руб.)

Наименование показателя	Примечания	2009	2008
Выручка	5	210 186	140 859
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	6	90 464	104 815
Валовый доход		119 722	36 044
Прочие доходы	7	3 533	2 020
Коммерческие расходы	8	41 030	17 642
Административные расходы	9	37 287	19 247
Финансовые доходы	10	1 696	984
Прочие расходы	11	1 515	1 268
Итого доход		45 119	891
Расходы по налогу на прибыль	12	8 764	(533)
Всего совокупный доход		36 355	1 424



Сатовский Б.Л.
Генеральный директор




Новицкая Е.К.
Главный бухгалтер

Консолидированный отчет о финансовом положении
на 31 декабря 2008 г. и 31 декабря 2009 г.

(Суммы в таблицах выражены в тыс. руб.)

Наименование показателя	Примечания	2009	2008
АКТИВЫ			
Долгосрочные активы			
Основные средства	14	4 092	2 359
Нематериальные активы	15	31 348	30 000
Разработки нематериальных активов	16	28 909	4 331
Отсроченные налоговые активы	17	4 093	2 454
Гудвилл	18	25 625	25 625
Итого долгосрочных активы		94 068	64 768
Краткосрочные активы			
Запасы	19	71 981	43 541
Краткосрочная дебиторская задолженность	20	41 239	25 438
Краткосрочные инвестиции	21	40 054	79 435
Текущие налоговые активы	22	4 198	5 062
Прочие краткосрочные активы	23	18 609	77 450
Денежные средства и их эквиваленты	24	21 747	7 710
Итого краткосрочные активы		197 829	238 635
ИТОГО АКТИВЫ		291 896	303 404
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Собственный капитал			
Уставный капитал	25	16	16
Дополнительно оплаченный капитал		169 994	169 994
Нераспределенная прибыль		28 895	(1 456)
Итого собственный капитал		198 905	168 554
Долгосрочные обязательства			
Прочие долгосрочные финансовые обязательства	26	3 810	7 263
Долгосрочная кредиторская задолженность			5 000
Отложенные налоговые обязательства	17	6 001	1 289
Итого долгосрочные обязательства		9 811	13 552
Краткосрочные обязательства			
Краткосрочные финансовые обязательства	27	3 073	-
Обязательства по налогам	28	12 104	10 293
Обязательства по другим обязательным и добровольным платежам	29	147	3 136
Счета к оплате	30	33 995	50 166
Начисленные обязательства	30	3 351	3 325
Прочие краткосрочные обязательства	30	30 510	54 378
Итого краткосрочные обязательства		83 180	121 297
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		291 896	303 404


Сатовский Б.Л.
Генеральный директор




Новицкая Е.К.
Главный бухгалтер

Консолидированный отчет о движении денежных средств
за годы, закончившиеся 31 декабря 2008, 2009 гг.
(Суммы в таблицах выражены в тыс. руб.)

Наименование показателя	2009	2008
I. Движение денежных средств от операционной деятельности		
1. Поступление денежных средств, всего	194 996	144 360
в том числе:		
реализация готовой продукции (товаров, работ услуг)	175 473	87 306
авансы полученные	15 086	43 348
вознаграждение	2 977	64
прочие	1 459	13 642
2. Выбытие денежных средств, всего	244 238	182 154
в том числе:		
платежи поставщикам за товары и услуги	148 337	104 895
авансы выданные	19 765	22 542
выплаты по заработной плате	42 083	26 269
по налогам и сборам	29 543	15 215
прочие выплаты	4 510	13 233
3. Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности	(49 242)	(37 794)
II. Движение денежных средств от инвестиционной деятельности		
1. Поступление денежных средств, всего	114 320	1 000
в том числе:		
реализация основных средств	-	1 000
Депозиты	114 320	-
2. Выбытие денежных средств, всего	98 614	83 612
в том числе:		
приобретение основных средств	2 635	1 790
Затраты на разработки	22 157	4 331
предоставление займов	-	100
Депозиты	73 822	77 391
3. Чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности	15 706	(82 612)
III. Движение денежных средств от финансовой деятельности		
1. Поступление денежных средств, всего	48 167	126 596
в том числе:		
Эмиссия акций и других ценных бумаг	48 167	121 833
получение займов	-	4 763
2. Выбытие денежных средств, всего	380	1 000
в том числе:		
Погашение займов	380	1 000
3. Чистая сумма денежных средств от финансовой деятельности	47 787	125 596
Итого: Увеличение/- уменьшение денежных средств	14 251	5 190
Курсовая разница	(213)	999
Денежные средства и их эквиваленты на начало отчетного периода	7 710	1 520
Денежные средства и их эквиваленты на конец отчетного периода	21 747	7 710

Сатовский Б.Л.
Генеральный директор



Новицкая Е.К.
Главный бухгалтер

Консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале
за годы, закончившиеся 31 декабря 2008, 2009 гг.
(Суммы в таблицах выражены в тыс. руб.)

Наименование	Уставный капитал	Дополнительно оплаченный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого капитал
Сальдо на 31 декабря 2008 года	16	169 994	(1 456)	168 554
Изменения в учетной политике	-	-	(6 004)	(6 004)
Пересчитанное сальдо	16	169 994	(7 461)	162 549
Прибыль/убыток за период	-	-	36 355	36 355
Прочий совокупный доход	-	-	-	-
Сальдо на 31 декабря 2009 года	16	169 994	28 895	198 905
Сальдо на 31 декабря 2007 года по прежним правилам учета	10	-	1 254	1 264
Изменения в учетной политике	-	-	(4 135)	(4 135)
Пересчитанное сальдо	10	-	(2 881)	(2 871)
Эмиссия акций	6	-	-	6
Дополнительно оплаченный капитал	-	169 994	-	169 994
Прибыль/убыток за период	-	-	1 424	1 424
Прочий совокупный доход	-	-	-	-
Сальдо на 31 декабря 2008 года	16	169 994	(1 456)	168 554



Сатовский Б.Л.
Генеральный директор




Новицкая Е.К.
Главный бухгалтер