2011г.

ОАО «Наука-Связь»

Новая возможность для инвестиций на рынке телекоммуникаций

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Инвестиционный департамент
ЗАО «РУССКИЕ ФОНДЫ»
Ноябрь 2011 г.

Настоящее предложение («Предложение») касается допуска к обращению 100% существующих (ранее выпущенных) обыкновенных акций (далее «Акций») ОАО «Наука Связь» (далее также «Компания», «Наука Связь», «Эмитент») путем первичного публичного предложения инвесторам на российском фондовом рынке.

Обращение обыкновенных Акций будет осуществляться через ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» (ММВБ, далее – «Биржа») на Рынке Инноваций и Инвестиций (РИИ), в Секторе инновационных и растущих компаний (Сектор ИРК).

Торговый код акций на Бирже – NSVZ

Наименование Компании на Бирже – Наука Связь АО

Краткое наименование Компании на Бирже – iНаукаСвязь

До настоящего предложения сделок с Акциями Эмитента на ММВБ не происходило.

Информация о начале обращения Акций будет опубликована в пресс-релизе на официальных сайтах информационных агентств, официальном сайте Эмитента (http://www.oaonsv.ru), info@naukanet.ru, www.naukanet.ru и в любых средствах массовой информации по усмотрению Эмитента в дату не позднее даты допуска к обращению акций через Биржу.

Государственный регистрационный номер выпуска ценных бумаг и дата государственной регистрации: 1-01-12689-А от 19.12.2007 года. Дата регистрации проспекта ценных бумаг: 03.12.2009 года. Наименование регистрирующего органа, осуществившего государственную регистрацию выпуска ценных бумаг и государственную регистрацию отчета об итогах выпуска ценных бумаг: РО ФСФР России в ЦФО.

Индикативный ценовой диапазон за 1 акцию: **400-405 рублей**

Настоящий Инвестиционный Меморандум предоставляется исключительно в информационных целях. При ознакомлении с Меморандумом каждому потенциальному инвестору рекомендуется также ознакомиться с Решением о выпуске, Проспектом эмиссии акций и прочими материалами, распространяемыми Листинговым агентом и Эмитентом в преддверии выпуска.

Раскрытие информации, связанной с допуском к обращению обыкновенных акций, будет осуществляться в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и нормативно-правовыми актами ФСФР России.

Инвестиции в данные акции связаны с риском. В разделе «Риски», описываются факторы риска, которые потенциальным инвесторам необходимо учесть при покупке данных акций.

Инвестиционная Группа Русские Фонды выступает в качестве Листингового Агента и организатора допуска акций к обращению.

Сведения о листинговом агенте и организаторе

Закрытое Акционерное Общество «Русские Фонды»

Лицензия на осуществление брокерской деятельности № 077-06555-100000 от 17 октября 2003 года без ограничения срока действия. Выдана Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Лицензия на осуществление дилерской деятельности № 077-06565-010000 от 17 октября 2003 года без ограничения срока действия. Выдана Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Лицензия на осуществление депозитарной деятельности от № 177-06548-000100 от 14 октября 2003 года без ограничения срока действия. Выдана Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 077-06567-001000 от 17 октября 2003 года без ограничения срока действия. Выдана Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Лицензия биржевого посредника на право совершения фьючерсных и опционных сделок в биржевой торговле на территории Российской Федерации № 608 от 16 октября 2003 года. Выдана Комиссией по товарным биржам Министерства по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.

Дата «29» ноября 2011 г.

_____ / Миско АК /

Генеральный директор Миско А.К.

ЗАО «Русские Фонды»

М.П.

Оглавление

1. Ответственные лица 6
2. Риски 6
3. Основная информация 12
3.1. Заявление об оборотных средствах 12
3.2. Капитал и размер задолженности 12
3.3. Заинтересованность физических и юридических лиц в размещении 12
3.4. Цели размещения 13
4. Информация о ценных бумагах, предлагаемых к продаже 14
4.1. Вид и класс ценных бумаг, допускаемых к обращению 14
4.2. Права, закрепленные за ценными бумагами, в том числе все ограничения данных прав, а также процедуры, установленные для осуществления этих прав 14
4.3. Заявление о решении, одобрении и утверждении выпуска ценных бумаг 14
4.4. Ограничения на свободное перемещение ценных бумаг 15
4.5. Указание на существование всех обязательных предложений о поглощении и/или прав на продажу в отношении ценных бумаг 15
4.6. Указание на предложения о поглощении 15
4.7. Налоговые аспекты предложений о поглощении 15
5. Сроки и условия продажи акций, допускаемых к обращению 15
5.1. Условия обращения акций, допускаемых к обращению 15
5.2. Регламент распределения ценных бумаг 16
5.3. Цены 17
5.4. Допуск акций к обращению. 17
6. Допуск к торгам и дилинговые соглашения 18
7. Держатели торгуемых акций 18
8. Затраты на продажу 18
9. Падение цены 18
10. Прочая информация 18
11. Информация об Эмитенте 20
11.1. Цели 21
11.2. Органы управления Эмитента 23
11.3. Организационная структура Компании 25
11.4. Дочерние компании Эмитента 26
11.5. Патенты, торговые марки, НИР, лицензии 27
11.6. Финансовое окружение 27
12. Текущее положение Компании 27
12.1. Услуги 28
12.2. Клиенты 29
12.3. Опыт слияний и поглощений 29
13. Перспективы развития 30
13.1. Развитие корпоративного сектора и расширение в регионах 30
13.2. Развитие инновационных услуг 30
13.3. Развитие IP-телевидения 31
13.4. Расширение междугородних и международных каналов связи 32
13.5. Другие направления развития 32
14. Проекты и крупные приобретения 32
14.1. ВОЛС «Москва-Белгород» 32
14.2. Модернизации собственного выделенного канала международной связи STM-16 Москва– С-Петербург–Стокгольм-Амстердам–Лондон–Нью Йорк и канал Москва – Киев – Франкфурт – Амстердам 33
14.3. Развитие компании «Наука-Связь Черноземье» 33
14.4. Приобретение компании «Мегаполис-Лайн» 33
14.5. Приобретение, развитие и продажа компании «Наука-Связь Иваново» 34
14.6. Приобретение, развитие и продажа компании «ТопНет» на Украине 34
14.7. Строительство ВОЛС в зоне реки Волги 34
14.8. Развитие южного направления 35
14.9. Развитие на территории Московской Области 35
15. Основные финансовые показатели 35
16. Конкурентная среда и позиционирование компании «Наука-Связь» 37

16.1. Факторы инвестиционной привлекательности 37
16.2. SWOT-анализ 38
16.3. Конкурентное позиционирование компании «Наука-Связь» 38
17. Прогноз развития «Наука-Связь» с учетом реализации стратегических проектов 39
17.1. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Телефония» 40
17.2. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Интернет и передача данных» 40
17.3. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Аренда каналов связи» 41
17.4. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Услуги телевидения» 42
17.5. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Системная интеграция» 42
17.6. Увеличение абонентской базы за счет развития собственных сетей связи в регионах присутствия. 43
17.7. Расширение географии присутствия путем строительства и приобретения магистральных кабельных сетей. 43
18. Оценка стоимости «Наука-Связь» 45
18.1. Порядок проведения оценки «справедливой» стоимости «Наука-Связь» 45
18.2. Оценка «справедливой» стоимости «Наука-Связь» по мультипликаторам аналогичных сделок 46
18.3. Оценка «справедливой» стоимости «Наука-Связь» по мультипликаторам торгуемых аналогов 48
18.4. Оценка «справедливой» стоимости «Наука-Связь» доходным методом (по модели дисконтированных денежных потоков, DCF) 49
19. Обзор рынка телекоммуникаций 51
19.1. Рынок телекоммуникаций: макроэкономические драйверы роста 51
19.2. Основные тренды рынка телекоммуникаций: конвергенция и новые услуги 51
19.3. Слияния и поглощения: сектор связи среди лидеров 53
19.4. Активно растущие направления: местная телефония и услуги для бизнеса 54
19.5. Активно растущие направления: IP- услуги или «все поверх IP» 54
20. Приложения 56

1. Ответственные лица

Ниже приводится список лиц, ответственных за информацию, раскрытую в инвестиционном меморандуме. Указанные лица несут ответственность за все содержание документа.
ОАО «Наука-Связь» – Эмитент.
Адрес местонахождения:
125124, г.Москва, 3-я ул.Ямского поля, влад.2
Генеральный директор ОАО «Наука-Связь»: Никашкин Д.В.
Главный бухгалтер ОАО «Наука-Связь»: Никашкин Д.В.

ЗАО «Русские Фонды» – организатор, листинговый агент.
Юридический адрес: 119180, Москва, 1-й Голутвинский переулок, 6
Генеральный директор: Миско А.К.
Директор, Инвестиционный департамент: Одинцова Н.Ю.

Заявление лиц, ответственных за инвестиционный меморандум
Мы, лица, ответственные за подготовку инвестиционного меморандума, заявляем о принятии нами всех разумных мер для того, чтобы информация, содержащаяся в меморандуме, соответствовала фактам и не содержала ошибок, способных исказить его смысл.

2. Риски

Страновые и региональные риски

Москва и Московская область являются одними из наиболее динамично развивающихся регионов Российской Федерации. Кроме того, важно отметить, что Россия является государством, которому был присвоен кредитный рейтинг инвестиционного уровня тремя крупнейшими международными рейтинговыми агентствами.
В июне 2011 г. рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило свои оценки долгосрочного кредитного рейтинга Москвы по обязательствам в иностранной валюте на уровне «BBB» с прогнозом «позитивный». Это отражает роль Москвы как экономического, политического и финансового центра РФ. Следует отметить, что Москва – один из немногих регионов Российской Федерации (рейтинг Standard and Poor's по обязательствам в иностранной валюте: BBB/Стабильный/A-3; рейтинг по обязательствам в национальной валюте: BBB+/Стабильный/A-2, имеющий рейтинг инвестиционной категории.
В целом, последние тенденции социально-экономического развития Российской Федерации и, в частности, г. Москвы и Московской области, в которых Эмитент будет осуществлять хозяйственную деятельность, являются положительными.
Эмитент оценивает риски, связанные с общеэкономической ситуацией в Московском регионе, как низкие, что так же дает основания делать положительный прогноз в отношении развития Эмитента.

Отрицательных изменений ситуации в г. Москве и Московской области, а также в Российской Федерации в целом, которые могут негативно повлиять на деятельность и экономическое положение Эмитента, в ближайшее время не прогнозируется.

Предполагаемые действия эмитента на случай отрицательного влияния изменения ситуации в стране (странах) и регионе на его деятельность:

В случае отрицательного влияния изменения ситуации в Российской Федерации, в г. Москве и Московской области на деятельность Эмитента, планируется:

- скорректировать ценовую и маркетинговую политику Эмитента;
- пересмотреть инвестиционную программу;
- оптимизировать структуру затрат;
- изменить структуру предоставляемых услуг в целях максимизации прибыли.

Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками в Российской Федерации, в г. Москве и Московской области, минимальны.
Риски, связанные с географическими особенностями страны и региона, в которых Эмитент зарегистрирован в качестве налогоплательщика и осуществляет основную деятельность, в

том числе повышенной опасностью стихийных бедствий, возможным прекращением транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью, оцениваются Эмитентом как незначительные.

Отраслевые риски

Эмитент зарегистрирован в качестве юридического лица 01.11.2007г.

Услуги в области связи подлежат лицензированию. Лицензии на предоставление услуг связи у Эмитента отсутствуют, однако все необходимые лицензии есть у дочерней компании Эмитента ООО «Наука-Связь», в рамках которой осуществляется операционная деятельность, и поэтому лицензии будут рассматриваться в данном разделе, как влияющие на деятельность Эмитента.

Эмитент планирует осуществлять свою деятельность в телекоммуникационной отрасли, являющейся в настоящее время одной из наиболее динамично развивающихся отраслей российской экономики. Эмитент специализируется на строительстве и обслуживании корпоративных сетей связи для предприятий и бизнес-центров. При этом следует отметить, что современное состояние рынка телекоммуникаций можно охарактеризовать как ситуацию, близкую к насыщению, с сопутствующими настоящему состоянию рисками:

- Риск мобильного замещения услуг фиксированной телефонной связи;
- Конкурентные риски
- Снижение ARPU в результате «ценовых войн» между конкурирующими операторами связи
- Закрытость деятельности компаний для конкурентов по услугам системной интеграции

В случае отрицательного влияния состояния в отрасли на деятельность Эмитента, планируется:

- разработка привлекательных продуктов для конечного потребителя путем пакетирования услуг;
- повышение оперативности механизмов инвестирования в проекты во исполнение договоров с корпоративными клиентами
- включение в продуктовые портфели высоко-значимых услуг для корпоративных клиентов;
- улучшение сервисной составляющей;
- совершенствование системы активных продаж;
- эффективная рекламная и информационная деятельность.

Основной рынок, на котором планирует осуществлять свою деятельность Эмитент - рынок коммуникационных услуг для бизнеса в Москве, Московской, Ленинградской, Тверской, Тульской, Белгородской и ряде других областей. Предоставляя услуги на указанных рынках, Эмитент сталкивается с высоким уровнем конкуренции со стороны как крупных альтернативных операторов связи, так и ряда небольших компаний, также работающих на указанных рынках (количество альтернативных операторов, в настоящее время, по отдельным оценкам, превышает 700). Основной рынок, на котором планирует осуществлять свою деятельность Эмитент характеризуется также высокими темпами развития и представления новых услуг, совершенствования существующих способов обслуживания абонентов. Кроме того, следует отметить и достаточно высокую динамику развития потребительских предпочтений. В этой связи, альтернативные операторы фиксированной связи для поддержания конкурентоспособности и захвата рыночной доли, вынуждены постоянно заниматься разработкой новых и совершенствованием существующих услуг связи. Кроме того, часть услуг, в разработку которых были осуществлены существенные инвестиции к моменту выхода на рынок, могут оказаться невостребованными потребителями.

Влияние возможного ухудшения ситуации в отрасли эмитента на его деятельность и исполнение обязательств по ценным бумагам:

Отрасль, в которой планирует осуществлять свою деятельность Эмитент, характеризуется интенсивными темпами развития технологий: усовершенствование существующих технологий связи, а также разработка и внедрение новых средств связи, как правило, имеют своей целью повышение качества обслуживания и более полное удовлетворение потребностей населения в услугах связи. Развитие таких технологий негативно сказывается на конкурентоспособности телекоммуникационных услуг предоставляемых при помощи традиционных средств связи.

Эмитент не может полностью гарантировать, что при появлении принципиально новых технологий и средств связи, он окажется в состоянии своевременно освоить и применить такие технологии и средства для обслуживания своих и привлечения новых клиентов. Эмитент не может полностью исключать возможности потери конкурентоспособности в результате появления на рынке связи принципиально новых технологий. Такие обстоятельства могут негативно отразиться на деятельности и финансовых результатах Эмитента.

Однако одной из предпосылок успешной работы Эмитента является стабильная работа большого количества сложного цифрового оборудования и сетей, используемых Эмитентом для оказания услуг связи.

Несмотря на весь комплекс предпринимаемых Эмитентом мер по защите от различного рода сбоев, отключений питания, и иных факторов, нарушающих нормальный режим работы оборудования, деятельность Эмитента, как телекоммуникационной компании, в значительной степени подвержена влиянию технологических рисков. Серьезные сбои в работе оборудования, используемого Эмитентом, могут привести к невозможности в течение определенного времени периода времени оказывать услуги связи в полном объеме. Указанные обстоятельства могут негативно повлиять на деятельность и финансовые результаты Эмитента.

По мнению наших специалистов, влияние таких рисков на положение Эмитента в отрасли и его финансовое состояние чрезвычайно незначительно.

Наиболее значимые, по мнению эмитента, возможные изменения в отрасли (отдельно на внутреннем и внешних рынках):

На внутреннем рынке: При появлении принципиально новых услуг на телекоммуникационном рынке, и при условии, что Эмитент не будет в состоянии своевременно освоить и представить клиентам такие услуги, не исключена утрата конкурентных позиций Эмитента. Кроме того, новые услуги, разрабатываемые Эмитентом, могут не иметь коммерческого успеха. Эти факторы, в свою очередь, могут негативно отразиться на деятельности и финансовых результатах Эмитента.

Складывающаяся высококонкурентная среда, вынуждает операторов, в целях поддержания и увеличения рыночной доли, осуществлять такие, оказывающие существенное влияние на доходы, меры, как, например, снижение тарифов или предоставление более существенных скидок. Эмитент не может полностью гарантировать инвесторам, что усиление конкуренции на указанных рынках не приведет к необходимости осуществления подобных мер в ближайшем будущем. Осуществление мероприятий, направленных на поддержание и захват рыночной доли в случае усиления конкурентного давления способно оказать негативное воздействие на деятельность Эмитента и его финансовые результаты.

Услуги, оказываемые Эмитентом в области связи, подлежат лицензированию. При этом каждая лицензия, содержит условия, в соответствии с которыми лицензиат имеет право на осуществление лицензируемого вида деятельности. В случае если Эмитент в перспективе окажется не в состоянии осуществить действия, предусмотренные условиями осуществления деятельности по лицензиям, это может негативно отразится на деятельности и финансовых результатах Эмитента

Эмитент оценивает вероятность наступления указанных выше событий, как крайне низкую.

На внешнем рынке: Эмитент осуществляет свою деятельность преимущественно на внутреннем рынке Российской Федерации. Менее 10% выручки Эмитента приходятся на операции на международном рынке транзитного трафика. Значимые возможные изменения в отрасли на внешнем рынке для Эмитента не рассматриваются.

Предполагаемые действия эмитента в случае изменений в отрасли:

В случае если произойдут указанные выше ухудшения ситуации в отрасли, Эмитент планирует оптимизировать свою маркетинговую и технологическую политику, , в соответствии со сложившимися условиями работы в отрасли. Кроме того, не исключено, что ухудшение общей ситуации в отрасли, и в частности, развитие конкуренции и ужесточение политики в области лицензирования услуг связи, подорвет конкурентоспособность ряда других альтернативных операторов и создаст благоприятные предпосылки для развития клиентской базы Эмитента.

Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые эмитентом в своей деятельности (отдельно на внутреннем и внешнем рынках):
на внутреннем рынке:
Эмитент полностью не исключает возможности наступления следующих событий:

- Повышение цен на оборудование, электроэнергию и иные услуги и товары, используемые Эмитентом в ходе осуществления основной деятельности.
- Повышение тарифов других операторов связи, обеспечивающих доступ Эмитента к своим сетям.

Наступление таких событий приведет к повышению себестоимости оказываемых Эмитентом услуг и, соответственно, может отрицательно сказаться на финансовых результатах Эмитента.

на внешнем рынке: в поставках Эмитента импорт отсутствует. Эмитент передает международный трафик через канал Москва-Франкфурт-Лондон.
Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье и услуги на внешнем рынке, присутствуют, однако незначительны.
Влияние изменения цен на сырье и услуги, используемые эмитентом, на деятельность эмитента и исполнение обязательств по ценным бумагам: Влияние рисков, связанных с возможным изменением цен на сырье и услуги, используемые Эмитентом, на деятельность Эмитента и исполнение обязательств по ценным бумагам Эмитента оценивается как незначительное.

Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги эмитента (отдельно на внутреннем и внешнем рынках):
на внутреннем рынке: В связи с тем, что отрасль характеризуется высоким уровнем конкуренции Эмитент полностью не исключает возможности снижения цен на основные виды оказываемых им услуг.
на внешнем рынке: Эмитент ведет деятельность на внешнем рынке, однако на эту деятельность приходится менее 5 % выручки. Таким образом, данные направления бизнеса не являются ключевыми для Эмитента с точки зрения генерации выручки. Кроме того, деятельность по транзиту трафика через международный канал связана со стабильными европейскими странами, риски, связанные с изменениями на внешнем рынке, Эмитентом рассматриваются как незначительные, но, тем не менее, нельзя исключать возможности снижения цен на этих рынках или изменения условий работы в будущем.
Влияние изменения цен на продукцию и/или услуги эмитента на деятельность эмитента и исполнение обязательств по ценным бумагам: снижение цен на основные виды оказываемых Эмитентом услуг вследствие высокой конкуренции в отрасли может негативно отразится на финансовых результатах Эмитента. При этом возможность такого влияния на исполнение обязательств Эмитента по ценным бумагам оценивается как незначительное.

Финансовые риски

Подверженность эмитента рискам, связанным с изменением процентных ставок, курса обмена иностранных валют, в связи с деятельностью эмитента либо в связи с хеджированием, осуществляемым эмитентом в целях снижения неблагоприятных последствий влияния вышеуказанных рисков: Рост процентных ставок на рынке может привести к тому, что Эмитент будет вынужден привлекать более дорогие средства для финансирования своих инвестиционных программ и текущей деятельности. Это приведет к снижению рентабельности Эмитента. Хеджирование рисков Эмитентом не производится.
В случае повышения процентных ставок на рынке Эмитент будет вынужден снизить объемы привлекаемых средств за счет банковских кредитов, займов и других источников.
Поскольку обязательства Эмитента номинированы в рублях и выплаты по ним Эмитентом не связаны с изменением курса рубля по отношению к другим валютам, фактор возможных колебаний любых валютных курсов не представляет значительного риска для Эмитента.
Подверженность финансового состояния эмитента (его ликвидности, источников финансирования, результатов деятельности и т.п.) изменению валютного курса: Обязательства Эмитента номинированы в рублях. В связи с этим подверженность

финансового состояния Эмитента, ликвидности Эмитента и результатов деятельности Эмитента изменению валютного курса оценивается Эмитентом как низкая.

Предполагаемые действия эмитента на случай отрицательного влияния изменения валютного курса и процентных ставок на деятельность эмитента:

В случае отрицательного влияния изменений валютного курса и процентных ставок на деятельность Эмитента, Эмитент планирует осуществить следующие мероприятия:

- оптимизировать сбытовую политику (в области ценообразования и системы скидок);
- оптимизировать взаимодействие с дебиторами;
- пересмотреть сроки и объем выполнения своих инвестиционных программ.

Влияние инфляции на выплаты по ценным бумагам: Риск влияния инфляции может возникнуть в случае, когда получаемые денежные доходы обесцениваются, с точки зрения реальной покупательной способности денег, быстрее, чем растут номинально. Увеличение инфляционных процессов в целом по России может привести к снижению спроса на продукцию Эмитента и соответственно к снижению роста выручки. Но взятый Правительством РФ курс на снижение уровня инфляции и поддержание ее на уровне, способствующем развитию экономики страны опережающими темпами, не дает основания предполагать, что уровень инфляции каким-либо образом может негативно сказаться на прибыли Эмитента.

По мнению Эмитента, значение инфляции, при котором у него могут возникнуть какие-либо трудности по исполнению обязательств составляют свыше 30% годовых, т.е. значительно выше величины инфляции, прогнозируемой на 2012-2013 гг., поэтому мы считаем такие риски крайне незначительными.

Предполагаемые действия эмитента по уменьшению риска, вызванного инфляцией:

В случае если значение инфляции превысит указанные значения, Эмитентом планирует:

- увеличить в своих активах долю краткосрочных финансовых инструментов;
- провести мероприятия по сокращению внутренних издержек;
- оптимизировать сбытовую политику (в области ценообразования и системы скидок);
- оптимизировать взаимодействие с дебиторами;
- пересмотреть сроки и объем выполнения своих инвестиционных программ.

Показатели финансовой отчетности эмитента, наиболее подверженные изменению в результате влияния указанных финансовых рисков. В том числе риски, вероятность их возникновения и характер изменений в отчетности: Эмитент считает, что наиболее подвержены влиянию указанных рисков показатели выручки от основной деятельности и себестоимости.

Вероятность появления описанных выше финансовых рисков (резкое изменение валютных курсов, инфляция, рост процентных ставок) в ближайшие годы полностью исключить нельзя.

Изменения в отчетности, в случае наступления указанных рисков, будут выражаться в росте себестоимости производства и/или снижении выручки от основной деятельности Эмитента.

Правовые риски

Внутренний рынок: Изменение валютного регулирования: Риск изменения валютного регулирования не оказывает существенного влияния на деятельность Эмитента, так как Эмитент не осуществляет значимых операций по экспорту или импорту капитала.

Изменение налогового законодательства: На протяжении последних лет Правительство РФ проводит политику снижения налогового бремени на российских налогоплательщиков. В связи с чем, в ближайшее время, не ожидается внесение изменений в налоговое законодательство в части увеличения налоговых ставок. Данный риск рассматривается как незначительный.

Изменение правил таможенного контроля и пошлин: Правовые риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин, отсутствуют по причине отсутствия импорта в поставках Эмитента.

Изменение требований по лицензированию основной деятельности эмитента: Услуги, которые оказывает Эмитент в области связи, подлежат лицензированию. В настоящее время лицензии у Эмитента отсутствуют, однако лицензии будут рассматриваться в данном разделе, как влияющие на деятельность Эмитента, так как всеми необходимыми лицензиями обладает дочерняя структура – ООО «Наука-Связь», которая осуществляет операционную деятельность.

Бизнес Эмитента, как компании, основной вид деятельности которой может осуществляться в Российской Федерации только при наличии специального разрешения (лицензии), подвержен влиянию рисков, связанных с изменением требований по лицензированию на рынке услуг связи.

Эмитент с максимальным вниманием совершает весь комплекс действий, необходимых для возобновления текущих и получения новых лицензий на оказание услуг связи, в том числе с учетом изменений в законодательстве.

Однако, Эмитент не может полностью гарантировать, что текущая ситуация в области законодательного регулирования рынка связи, и в частности, порядка лицензирования, не окажет негативного влияния на его бизнес.

Изменение судебной практики, связанной с деятельностью эмитента (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результаты текущих судебных процессов, в которых участвует эмитент: Деятельность Эмитента, как и любой другой компании, работающей в телекоммуникационной отрасли, частично подвержена рискам, связанным с изменением судебной практики по вопросам, связанным его деятельностью. Основной предпосылкой, которая позволяет говорить о возможности возникновения рисков этой группы, служит относительная новизна многих основополагающих норм, регулирующих условия работы на рынке связи. Таким образом, в настоящее правоприменительная практика в отношении споров, связанных с особенностями применения законодательства о рынке связи, находится на стадии формирования.

Эмитент не участвует в каких-либо текущих судебных процессах, результат которых мог бы существенно повлиять на его деятельность.

Внешний рынок: Указанные риски не описываются для внешних рынков в связи с тем, что доля услуг Эмитента, приходящаяся на внешние рынки, незначительна.

3. Основная информация

3.1. Заявление об оборотных средствах

Подписав настоящий меморандум, Эмитент заявляет о том, что, по его мнению, имеющихся оборотных средств достаточно для обеспечения текущих обязательств Эмитента.

3.2. Капитал и размер задолженности

Акции Эмитента не допущены к обращению организаторами торговли на рынке ценных бумаг.

При расчете капитала Эмитента использовалась методика оценки по балансовой стоимости активов (Рыночная стоимость = Балансовая стоимость активов (валюта баланса) – сумма краткосрочной и долгосрочной задолженности предприятия (сумма строк 590, 610, 620, 630, 640 Формы №1 бухгалтерской отчетности).

Год	Капитализация, тыс. руб. *
2007г.	939
2008г.	91 794
2009г.	91 709
2010г.	91 587

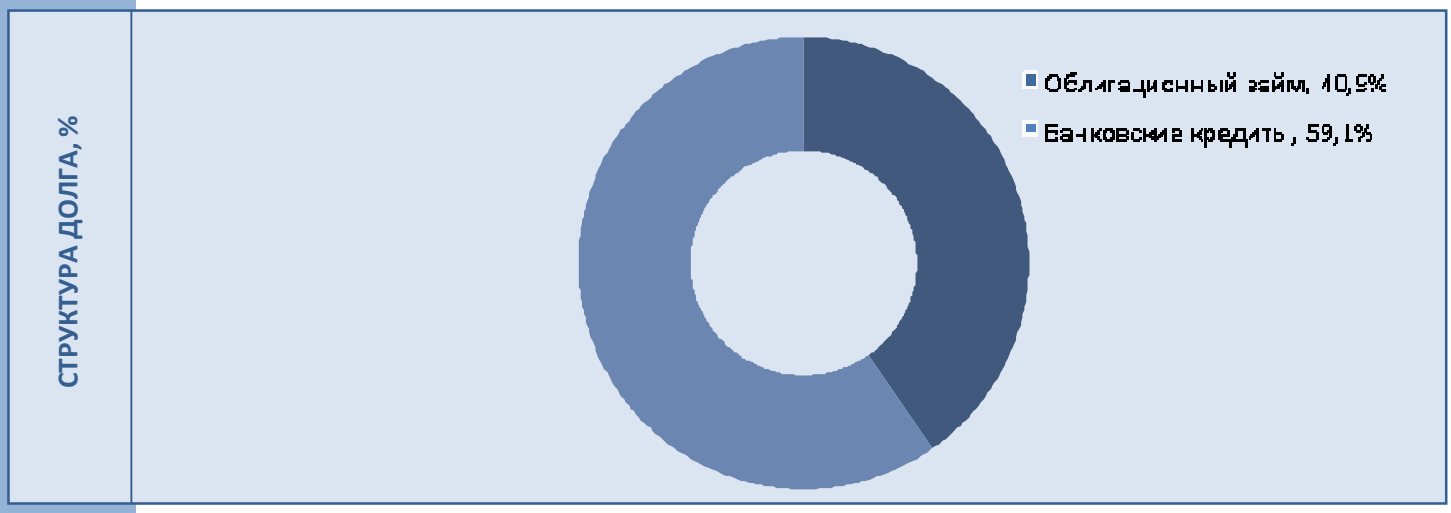
** Сведения за 2004-2006гг. не представляются, т.к. Эмитент зарегистрирован в качестве юридического лица 01.11.2007г.*

ОАО «Наука Связь» не имеет как обеспеченных, так и не обеспеченных долговых ценных бумаг. Других обязательств, в частности косвенной и условной задолженности, у Компании нет, за исключением присущих нормальной деятельности Эмитента.

При этом Эмитент выступает в качестве поручителя долговых ценных бумаг (облигаций) своей дочерней компании, ООО «Наука-Связь». В настоящее время таких облигаций размещено среди инвесторов на сумму 105,872 млн руб.

Компании, входящие в группу, на конец 3 квартала 2011 г. имеют консолидированный долг в 255,872 млн.руб., подавляющая часть которого приходится на ООО «Наука-Связь».

Структура долга:



3.3. Заинтересованность физических и юридических лиц в размещении

Существующие акционеры Компании могут иметь интересы, связанные с размещением акций. При прочих равных условиях их доля в акционерном капитале Компании после размещения уменьшится. Конфликтующие интересы отсутствуют. Следующие лица будут считаться заинтересованными (т.е доля которых превышает 5%) в случае приобретения ими акций ОАО «Наука-Связь»:

Меркулов Евгений Владиславович
Генеральный Директор ОАО НПО «Наука»
Размер доли в уставном капитале Эмитента: 10.93%
Размер доли принадлежащих обыкновенных акций Эмитента: 10.93%

Фильков Андрей Николаевич
Председатель Совета Директоров ЗАО «Деловой Центр Ямское Поле»
Размер доли в уставном капитале Эмитента: 8.53%
Размер доли принадлежащих обыкновенных акций Эмитента: 8.53%

Закрытое акционерное общество «Русские Фонды» (номинальный держатель)
Сокращенное наименование: ЗАО «Русские Фонды»
Место нахождения: 119180, г. Москва, 1-й Голутвинский пер., д. 6, этаж 8
Почтовый адрес: 119180, г. Москва, 1-й Голутвинский пер., д. 6, этаж 8

Лицензии номинального держателя:
Номер лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг: 177-06548-000100 (на осуществление депозитарной деятельности)
Дата выдачи лицензии: 14.10.2003 г.
Срок действия лицензии: без ограничения срока действия
Наименование органа, выдавшего такую лицензию: Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг

Номер лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг: 077-06565-010000 (на осуществление дилерской деятельности)
Дата выдачи лицензии: 17.10.2003 г.
Срок действия лицензии: без ограничения срока действия
Наименование органа, выдавшего такую лицензию: Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг

Номер лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг: 077-06555-100000 (на осуществление брокерской деятельности)
Дата выдачи лицензии: 17.10.2003 г.
Срок действия лицензии: без ограничения срока действия
Наименование органа, выдавшего такую лицензию: Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг

Номер лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг: 077-06567-001000 (на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами)
Дата выдачи лицензии: 17.10.2003 г.
Срок действия лицензии: без ограничения срока действия
Наименование органа, выдавшего такую лицензию: Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг

Количество обыкновенных акций эмитента, зарегистрированных в реестре акционеров эмитента на имя номинального держателя: 50.0%

3.4. Цели размещения

Целью размещения акций «Наука-Связь» на РИИ ММВБ является расширение круга и числа розничных акционеров и подтверждение рыночной капитализации группы путем продажи на открытом рынке некоторой части существующих акций (до 10%).

4. Информация о ценных бумагах, предлагаемых к продаже

4.1. Вид и класс ценных бумаг, допускаемых к обращению

Вид: акции;
Категория (тип): обыкновенные именные бездокументарные;
Иные идентификационные признаки ценных бумаг: 1-01-12689-А от 19.12.2007г.
Количество размещенных ценных бумаг: 1 201 562 шт.
Номинальная стоимость: 1 руб.
Данные бумаги были зарегистрированы ФСФР России на территории Российской Федерации. Инвесторам будут предложены Акции основного выпуска (далее – «акции, предлагаемые к продаже») по цене продажи таких акций.
Сведение о регистраторе:
Полное наименование регистратора: ЗАО «Новый регистратор»
Адрес:107023, г.Москва, ул.Буженинова, д.30
Номер: 10-000-1-00339
Дата выдачи: 30.03.2006
Дата окончания действия: Бессрочная
Наименование органа, выдавшего лицензию: ФКЦБ (ФСФР) России

4.2. Права, закрепленные за ценными бумагами, в том числе все ограничения данных прав, а также процедуры, установленные для осуществления этих прав

Держатели акций имеют все права, закрепленные в Уставе Эмитента, Решение о выпуске ценных бумаг и Проспекте ценных бумаг, в том числе на получение дивидендов, если такое решение было принято общим собранием акционеров. Список лиц, имеющих право получения дивидендов, составляется на дату составления списка лиц, имеющих право участвовать в общем собрании акционеров, на котором принимается решение о выплате соответствующих дивидендов. Для составления списка лиц, имеющих право получения дивидендов, номинальный держатель акций представляет данные о лицах, в интересах которых он владеет акциями. Ограничения и процедуры для держателей-нерезидентов отсутствуют. Однако порядок налогообложения дивидендов для нерезидентов отличается от соответствующего порядка налогообложения для резидентов РФ. Ставка дивидендов не рассчитывается. Периодичность выплаты дивидендов оставляется на усмотрение общего собрания акционеров. Кумулятивный характер платежей для дивидендов не предусмотрен. Владение акциями дает право голоса на общих собраниях акционеров, а также преимущественное право на покупки при размещении ценных бумаг такого же класса. Право держателей акций на участие в прибыли Эмитента осуществляется только через выплату дивидендов. Акции дают право на участие в нераспределенной прибыли при ликвидации.

4.3. Заявление о решении, одобрении и утверждении выпуска ценных бумаг

Решение о выпуске ценных бумаг было принято Внеочередным Общим собранием акционеров Эмитента от 21.02.2008 г (Протокол №2/08 от 21.02.2008 г). Ценные бумаги были размещены по закрытой подписке среди учредителей общества. Выпуск был зарегистрирован ФСФР 19 декабря 2007 года. Государственный регистрационный номер выпуска ценных бумаг № 1-01-12689-А от 19.12.2007г. Решение о выпуске ценных бумаг было зарегистрировано одновременно с отчетом об итогах выпуска ценных бумаг. Проспект ценных бумаг был утвержден Советом директоров от 16 ноября 2009 г.

4.4. Ограничения на свободное перемещение ценных бумаг

Ограничения на свободное перемещение ценных бумаг Эмитентом не предусмотрены. На дату подписания меморандума Эмитенту и ответственным лицам не известно о лицах и/или группе лиц (потенциальных покупателях), сделки с которыми требуют предварительного согласия антимонопольного органа согласно статье 28 Главы 7 Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» или предварительного уведомлений антимонопольного органа согласно ст. 31 Главы 7 Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ в порядке, предусмотренном данным законом.

4.5. Указание на существование всех обязательных предложений о поглощении и/или прав на продажу в отношении ценных бумаг

Акционерам ОАО «Наука-Связь» преимущественное право приобретения размещаемых ценных бумаг не предоставляется, тк допускаются к обращению акции существующего (основного) выпуска.

4.6. Указание на предложения о поглощении

В период с начала 2011 года до даты настоящего информационного меморандума Эмитенту не было сделано предложений о поглощении.

4.7. Налоговые аспекты предложений о поглощении

В связи с отсутствием предложения о поглощении подобных аспектов у Эмитента не возникало.

5. Сроки и условия продажи акций, допускаемых к обращению

5.1. Условия обращения акций, допускаемых к обращению.

Обстоятельства, влияющие на продажу акций, допускаемых к обращению. Обращение Акций будет производиться с использованием системы торгов Закрытого акционерного общества "Фондовая биржа ММВБ" (далее - "Биржа").

Индикативный (ориентировочный) диапазон цены акций определяется Листинговым Агентом в настоящем меморандуме на основании оценки справедливой стоимости акций.

В ходе обращения цена Акций будет определяться исключительно спросом и предложением на акции Эмитента.

Дата начала обращения акций устанавливается Эмитентом по согласованию с Листинговым Агентом.

Эмитент публикует сообщение о дате начала обращения Акций, в следующие сроки: - в ленте новостей (далее - «Интерфакс») - не позднее чем за 5 дней до даты начала продажи пакета акций; - на странице в сети Интернет по адресу www.oaonsv.ru, www.naukanet.ru - не позднее чем за 4 дня до даты начала продажи пакета акций.

Желающие купить или продать Акции, должны размещать в системе торгов ЗАО ФБ ММВБ заявки, в порядке и на условиях, предусмотренных Правилами Торгов ФБ ММВБ самостоятельно или через уполномоченного брокера.

Интервал времени приема заявок. Устанавливается Правилами Торгов ЗАО «ФБ ММВБ». Сделки могут заключаться между продавцами, действующими самостоятельно (при условии их предварительной надлежащей регистрации в соответствии с правилами «ФБ ММВБ» в качестве Участников торгов ЗАО «ФБ ММВБ»), или брокерами, действующими по поручению и за счет продающих акционеров компании, и профессиональными участниками рынка ценных бумаг, являющимися Участниками торгов ЗАО «ФБ ММВБ», действующими от своего имени и за счет приобретателей акций, либо от своего имени и за свой счет, путем удовлетворения заявок на покупку или продажу Акций, поданных с использованием

торговой Системы ЗАО «ФБ ММВБ», в порядке, установленном нормативными документами ЗАО «ФБ ММВБ». В случае если потенциальный покупатель не является Участником торгов ЗАО «ФБ ММВБ», 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 ЗАО «ФБ ММВБ» и дать ему поручение на приобретение необходимого количества акций.
Заявки на покупку или продажу акций должны содержать такие обязательные параметры как цену приобретения и количество, а также иные необходимые параметры, установленных нормативными документами ЗАО «ФБ ММВБ». Порядок подачи заявок Участниками торгов ЗАО «ФБ ММВБ» установлен нормативными документами ЗАО «ФБ ММВБ». В качестве цены покупки или продажи должна быть указана установленная покупателем или продавцом цена. В качестве количества акций должно быть указано то количество акций, которое было определено данным покупателем или продавцом. Время подачи заявок определяется Биржей в соответствии с Правилами Торгов.

Отмена и временное прекращение продажи акций. Продавец может отказаться от продажи акций или уменьшить количество продаваемых акций в соответствии с Правилами Торгов, установленными Биржей.

Возврат денежных средств. Если заявка покупателя на покупку акций не была удовлетворена, то деньги, депонированные покупателем на счете Участника торгов ЗАО «ФБ ММВБ», будут возвращены в сроки, предусмотренные законодательством РФ.

Минимальная и максимальная суммы заявки. Минимальный объем заявки зависит от кода расчетов, выставляемого в заявке. Возможно выставление одного из указанных кодов расчета: T0 и Z0. Минимальный объем заявки при коде расчетов T0 (клиринг происходит по окончании торгов на Бирже) – 1 000 акций, при Z0 (режим прямого клиринга, клиринг происходит после совершения сделки) – 10 млн. рублей (согласно требованиям Биржи). Максимальный объем заявки ограничен количеством акций, предлагаемых к продаже в течении торговой сессии.

Способ и сроки оплаты ценных бумаг и их поставки. Режим расчетов при заключении сделок купли-продажи акций, предлагаемых к продаже, через Биржу - T0 или Z0 («поставка против платежа») определен в соответствии с правилами, установленными внутренними документами клиринговой организации, обслуживающей расчеты по указанным сделкам, оформленным на ФБ ММВБ (Далее – Клиринговая организация). Зачисление акций на счета конечных приобретателей происходит в тот же день после проведения Клиринговой организацией клиринга в соответствии с выбранным кодом расчетов (Z0 или T0)..

5.2. Регламент распределения ценных бумаг

Категории инвесторов. Покупка и продажа акций основного (существующего) выпуска текущими акционерами будет происходить путем публичного предложения, что не предполагает каких-либо ограничений на категорию инвесторов за исключением тех, которые предусмотрены законодательством РФ и нормативными документами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг. Акции, допускаемые к обращению, будут обращаться на фондовом рынке одной страны – Российской Федерации. Эмитент планирует получить допуск Акций к торгам в Перечне внесписочных ценных бумаг ЗАО ФБ «ММВБ» с допуском к обращению на Рынке Инноваций и Инвестиций ФБ ММВБ.

Лица, выразившие намерение участвовать в покупке акций. На дату подписания данного меморандума Эмитенту не было известно о лицах, выразивших намерение приобрести акции в объеме, превышающем 5% (пять процентов) от общего объема акций.

Информация о распределении ценных бумаг по заявкам. Деление акций на транши не предполагается.

Участие в будущей прибыли. Согласно Уставу Эмитента у владельцев обыкновенных акций Эмитента есть право участия в прибыли путем получения дивидендов.

Привилегии при продаже акций, предлагаемых к продаже. Привилегий не предусмотрено. Право преимущественного выкупа не предусмотрено.

Условия продажи. Условия продажи одинаковы для всех покупателей.

Минимальный лот. Минимальный лот составляет 1 акцию

Срок завершения обращения акций. Не предусмотрен.

5.3. Цены

Цена продажи акций. Цена продажи акций устанавливается каждым Продавцом индивидуально по его усмотрению, исходя из текущей конъюнктуры рынка. Расходы покупателей (помимо оплаты указанного в заявке количества акций) могут быть связаны с оплатой комиссии Биржи, брокерских услуг, а в случае необходимости открытием лицевого счета (счета депо в депозитарии) и внесением приходных записей о зачислении приобретенных акций на такие счета. Комиссия биржи и брокера может поменяться в период с даты настоящего меморандума до даты продажи акций, предлагаемых к продаже. Актуальную информацию можно уточнять на сайте биржи www.micex.ru и на сайте брокеров.

Объявление цены. Не предусмотрено

Преимущественное право. Данное право не предусмотрено в виду продажи только существующего выпуска акций. Акционерам ОАО «Наука-Связь» преимущественное право приобретения размещаемых ценных бумаг не предоставляется.

Зависимость цены продажи акций от категории покупателей. Условия купли-продажи акций одинаковы для всех категорий покупателей.

5.4. Допуск акций к обращению.

Координаторы. Для оказания услуг по организации допуска Акций к обращению Эмитент привлек профессионального участника рынка ценных бумаг ЗАО «Русские Фонды», который также является для Эмитента листинговым агентом. Листинговый Агент необходим для получения допуска акций Эмитента к торгам в процессе обращения в Секторе инновационных и растущих компаний ЗАО ФБ «ММВБ».

Полное фирменное наименование: Закрытое Акционерное Общество «Русские Фонды».
Сокращенное фирменное наименование: ЗАО «Русские Фонды».
Место нахождения: 119180, Москва, 1-й Голутвинский переулок, 6
Тел.: +7 (495) 725-55-15, 725-55-25
Адрес электронной почты: mailbox@rusfund.ru

Организаторы торговли на рынке ценных бумаг и депозитарии.
Полное фирменное наименование: Закрытое акционерное общество "Фондовая биржа ММВБ"
Сокращенное наименование: ЗАО "ФБ ММВБ"
Место нахождения: 125009, Москва, Большой Кисловский пер., д. 13
Данные о лицензиях на осуществление деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг:
Номер лицензии: 077-10489-000001
Дата выдачи лицензии: 23.08.2007

Срок действия лицензии: без ограничения срока действия
Орган, выдавший лицензию: Федеральная служба по финансовым рынкам России (ФСФР России).
Потенциальный приобретатель Акций на торгах в Закрытом акционерном обществе «Фондовая биржа ММВБ» (далее – ФБ ММВБ) обязан открыть счет депо, на который будут зачисляться приобретаемые акции, в Небанковской кредитной организации закрытом акционерном обществе "Национальный расчетный депозитарий"
(далее –НКО ЗАО НРД) или в другом депозитарии, являющимся депонентом по отношению к НКО ЗАО НРД.
Полное фирменное наименование: Небанковская кредитная организация закрытое акционерное общество "Национальный расчетный депозитарий"
Сокращенное фирменное наименование: НКО ЗАО НРД
Место нахождения: 125009, г.Москва, Средний Кисловский пер., д. 1/13, стр. 8
Номер лицензии: 177-12042-000100
Дата выдачи: 19.02.2009
Дата окончания действия: Бессрочная
Наименование органа, выдавшего лицензию: Федеральная служба по финансовым рынкам

6. Допуск к торгам и дилинговые соглашения

Допуск к торгам на организованном рынке. Обыкновенные акции основного выпуска Эмитента включены в Перечень внесписочных ценных бумаг ЗАО «ФБ ММВБ» с 22 мая 2006 года. Предполагается, что ЗАО «ФБ ММВБ» осуществит допуск обыкновенных акций основного выпуска Эмитента к обращению в Секторе инновационных и растущих компаний до даты начала продажи указанных акций на Бирже.
Стабилизация. Эмитент не гарантирует стабилизации цены на акции Эмитента.

7. Держатели торгуемых акций

Юридическое лицо (лица), предлагающие акции к продаже. Акции к продаже могут предложить любые текущие акционеры – владельцы акций, а также номинальный держатель – ЗАО «Русские Фонды» (119180, Москва, 1-й Голутвинский переулок, 6).
Наименование и класс ценных бумаг, допускаемых к обращению. К обращению допускаются акции обыкновенные, именные бездокументарные номинальной стоимостью 1 рубль.
Замораживание капитала. Соглашение о замораживании капитала не предусмотрено.

8. Затраты на продажу

Средства, получаемые от продажи Акций, поступают конечным продавцам Акций. Сумма затрат Эмитента на организацию допуска к обращению не превысит 5 млн. рублей.

9. Падение цены

Изменение цены после размещения происходит за счет ожиданий инвесторов и соотношения спроса и предложения. Падение цены непосредственно после размещения ЗАО «Русские Фонды» и Эмитентом не ожидается.

10. Прочая информация

Аудиторская проверка. Была проведена аудиторская проверка отчетности Эмитента по РСБУ за 2010 год. Отчетность Эмитента и головной операционной компании представлены в приложении к меморандуму.
Информация об аудиторе:
Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью "Аудиторская Компания "Диалир"

Сокращенное фирменное наименование: ООО "Аудиторская Компания "Диалир"

Место нахождения: 127051, г.Москва, ул.Долгоруковская, д.31, стр.32

ИНН: 7707207757

ОГРН: 1027739143960

Телефон: (499) 710-0640; (499) 732-0130

Адрес электронной почты: info@dialir.ru

Данные о лицензии на осуществление аудиторской деятельности

Наименование органа, выдавшего лицензию: Министерство финансов Российской Федерации

Номер: Е 004070

Дата выдачи: 07.04.2003

Дата окончания действия: 07.04.2013

Данные о членстве аудитора в саморегулируемых организациях аудиторов

Полное наименование: Некоммерческое партнерство "Московская Аудиторская Палата"

Место нахождения: 107031 Россия, Москва, Петровский переулок 8 стр. 2

Дополнительная информация:

Свидетельство от 15.02.2010г. ОРНЗ 10303001122 от 28.12.2009г.

Финансовый год, за который аудитором проводилась независимая проверка бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента: 2010 г.

11. Информация об Эмитенте

«Наука-Связь» – холдинг, объединяющий нескольких универсальных операторов рынка телекоммуникационных услуг для бизнеса. Головная компания холдинга, ОАО «Наука-Связь» существует с 2007 г. Крупнейшая операторская компания холдинга, ООО «Наука-Связь» существует с 1999г., в России работает в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Белгороде, Твери, Обнинске, Туле, Ростове-на-Дону и других областях. Холдинг имеет:

- свыше 11700 клиентов, в том числе 7230 активных клиентов
- выделенную емкость на 47 500 телефонных номеров
- собственную ВОЛС протяженностью около 2000 км
- выделенный канал международной связи Москва–С-Петербург–Стокгольм-Франкфурт–Лондон STM-16 и канал Франкфурт-Киев
- канал 10Гб/с Москва-Франкфурт
- выделенные радиочастоты
- на международных узлах организованы соединения с ведущими западными операторами: Cogent, Global Crossing, Tiscali, Colt, Hibernia Atlantic, Telefonica O2, Deutsche Telecom и т. д.
- партнерские отношения с основными точками обмена трафиком: MSK-IX (Москва), SPB-IX (Санкт-Петербург), De-CIX (Франкфурт), LINX(IX) (Лондон), AMS IX (Амстердам), NYIIX (Нью-Йорк)

Ключевыми видами дохода «Наука-Связь» являются доходы от услуг передачи данных, Интернет и телефонии для корпоративных пользователей и предоставление IP-каналов в аренду другим операторам. Наиболее перспективными с точки зрения роста текущих доходов, а также возможностей расширения набора предоставляемых сервисов являются розничные и оптовые IP-услуги. Традиционная телефония не является высокомаржинальным продуктом, равно как и организация сетей, однако они остались необходимой составляющей пакета услуг, заказываемых клиентами. Основная выручка сгенерирована из текущей абонентской платы существующих и новых клиентов и является важным источником устойчивого потока клиентских платежей.

Основным «драйвером» роста бизнеса компаний холдинга стало развитие интегрированных услуг для бизнеса, в первую очередь, для крупных бизнес-центров и расширение в премиальный жилой сектор.

- Телефония. Номера с доступом к международной, междугородней и городской сети связи.
- Интернет. Высокоскоростной доступ в Интернет по каналам 2Мб / 10Мб / 100Мб.
- Каналы связи. Предоставление в пользование каналов связи по г.Москва, городам России и за рубежом.
- Системная интеграция. Проектирование и инсталляция корпоративных сетей как в Москве, так и регионах РФ.
- Телевидение. Комплекс интерактивных мультимедийных цифровых услуг на экране Вашего телевизора.
- Специализированные услуги. Комплекс специализированных услуг, направленный на решение многофункциональных задач операторов и корпоративных клиентов.

Новые услуги сформировали значительную часть выручки:

- Новые проекты позволили увеличить общую выручку основной операторской компании холдинга, ООО «Наука-Связь», на 22% в 2010г.
- Развитие дочерних компаний в Туле, Белгороде, Обнинске
- Расширение объема предоставляемых услуг с использованием своей ВОЛС
- Организация узлов связи и обслуживание бизнес-центров в Москве, Петербурге, Туле, Белгороде, Твери
- Новые проекты осуществлялись с использованием всех преимуществ новых технологий и позволили значительно расширить клиентскую базу.
- «Наука-Связь» запустила услугу высококачественного платного телевидения с использованием технологий IPTV. В том числе пользователям предоставляется ряд каналов телевидения высокой четкости (HDTV).

В 2010 году состоялись 2 знаковые сделки по продаже ООО "Наука-Связь" своих крупнейших дочерних компаний – в Иваново и на Украине. Компании ЗАО «Топ-Нет» и ООО «Наука-Связь

Иваново» успешно развивались, в течение нескольких лет ежегодно увеличивали обороты на 50-100% при высокой маржинальности и стали одними из ведущих альтернативных операторов в своих регионах. К 2010 г. они достигли «пика» своих компетенций и ключевой абонентской базы, которую составляли корпоративные потребители и операторы связи. Дальнейшее развитие этих компаний в своих регионах с обострением конкуренции и финансовым кризисом требовало либо кардинального пересмотра стратегии развития на сектор физических лиц, либо продажи компаний на «пике» цены стратегическим инвесторам. Стратегические инвесторы в свою очередь начали проявлять значительный интерес к этим компаниям.

Поэтому в течение первой половины 2010г «Наука-Связь» вела активные переговоры с рядом стратегов, в результате чего обе дочерние компании были успешно проданы крупным стратегическим инвесторам с оценкой стоимости выше среднерыночных множителей. Вырученные средства были направлены в дальнейшее расширение бизнеса «Наука-Связи», в первую очередь в регионах, а также в развитие магистральных каналов связи.

В 2008 году руководством компании было принято решение о выпуске облигаций, и в октябре 2008 года была осуществлена дебютная эмиссия, в результате которой среди рыночных инвесторов были размещены облигации на 125 млн. рублей. Отчетность компаний холдинга «Наука-Связь» демонстрировала позитивную динамику в течение многих лет, что положительным образом сказалось на убеждении держателей облигаций в надежности их вложений. После продажи 2 дочерних компаний было принято решение направить часть вырученных средств на погашение части облигаций ООО «Наука-Связь» (на 20 млн руб), а также в погашение наиболее дорогих банковских кредитов. В результате средняя стоимость заимствований, несмотря на продолжающийся кризис, сократилась на 2,5%, а держатели облигаций получили дополнительное подтверждение их надежности.

Положительная динамика финансовых показателей характеризует компанию «Наука-Связь» как успешного оператора на высококонкурентном рынке телекоммуникационных услуг. Наших клиентов привлекают гарантированное качество, гибкая ценовая политика, а также высокопрофессиональная группа поддержки клиентов.

Ключевыми клиентами компании являются такие компании как:

- Издательские холдинги: ИД «Комсомольская Правда»; Журнал Эксперт; “Российская газета”; «Аргументы и Факты»;
- Банки, включая «Сбербанк», «Хоум Кредит Банк», Нордеа-банк, Традо-банк;
- Крупнейшие девелоперы: Производственно-строительная фирма КРОСТ; «ПИК-Девелопмент»; «Управление по строительству №111»; «П.Ф.К. – ДОМ»; СУ-155, Мособлстрой-6;
- Государственные организации: МВД России; РНЦ «Курчатовский Институт»; ГосНИИ Авиационных Систем; ФГУП УД Президента РФ «Пресса»; Разработчики ПО: «Софтмаркет», «Люксофт»;
- Крупные промышленные предприятия: «Останкинский молочный комбинат»; Рыбинская Судостроительная верфь; МРТЗ (Московский радиотехнический завод);
- Операторы связи.

11.1. Цели

В ближайшие годы компания рассчитывает увеличить темпы роста и повысить рентабельность бизнеса за счет:

- активной работы на рынке слияний и поглощений в условиях, когда приобретения могут быть сделаны на выгодных условиях;
- акцента на развитие высоко-маржинальных услуг в корпоративном секторе;
- развития в регионах;
- развития инновационных услуг;
- расширения междугородних и международных каналов связи;
- включения IP-телевидения в состав услуги (Triple-Play);
- дальнейшего роста узнаваемости бренда

Согласно внутренним планам, компания рассчитывает к 2017 году войти в десятку крупнейших телекоммуникационных компаний, работающих на территории ЦФО

Стратегия развития Компании

Стратегическая цель – построить крупную и успешную телекоммуникационную компанию, предоставляющую наиболее востребованные и прибыльные услуги связи для средних корпоративных потребителей.

В течение 2012 – 2016 г.г. для реализации указанной цели, учитывая складывающиеся тенденции в отрасли связи, основными направлениями развития ООО «Наука-Связь» будут являться:

- Региональное развитие
  - Достижение высокой рыночной доли в ключевых городах центральной европейской части России
  - Расширение географии присутствия путем строительства и приобретения магистральных кабельных сетей;
  - Реализация проекта «Строительство ВОЛС в зоне реки Волги»;
  - Развитие южного направления;
  - Развитие на территории Московской Области;
- Комплексные универсальные услуги.
  - Фокус – на комплексном обслуживании клиентов в ключевых быстрорастущих секторах: интернет, телефония, системная интеграция, цифровое телевидение.
  - Увеличение абонентской базы за счет развития собственных сетей связи в регионах присутствия;
  - Разработка и внедрение новых услуг;
  - Выход на международные рынки связи.
- Рост денежных потоков.
  - Сбалансированная, но агрессивная инвестиционная стратегия поглощения небольших региональных компаний, нацеленная на активный рост денежных потоков и рыночной доли в регионах.
  - Приобретение операторов в регионах, Москве и Московской Области ;
- Финансовая устойчивость. Жесткий контроль за исполнением бюджета, балансом между собственным и заемным капиталом и выплатой процентов.
- Качество клиентского сервиса. Лидерство по качеству предоставляемых услуг. Одна из лучших служб поддержки в отрасли. Контроль за качеством услуги и ARPU.
- Лидерство и инновации. Достижение лидерства по темпам роста клиентской базы в сегментах корпоративных клиентов и операторского бизнеса за счет постоянного активного продвижения новых услуг.

ООО «Наука-Связь» в 2010 году вошло в десятку крупнейших провайдеров России и занимает 309 место в мире по независимому рейтингу связанности.

Компания планомерно наращивает свою клиентскую базу, стала полноправным членом саморегулируемых организаций в строительстве, успешно прошла авторизацию по статусу ZyXEL Authorized System Integrator и получила соответствующий Сертификат.

ООО «Наука-Связь» в 2010 г. приобрела 100% пакет акций ЗАО "Контакт" - оператора, предоставляющего широкий спектр телекоммуникационных услуг на территории г.Тула. Разработана и в настоящее время реализуется совместная программа, позволяющая укрепить позиции компании на рынке услуг связи как для физических так и для юридических лиц.

ООО "Наука-Связь" продолжает расширять спектр предоставляемых услуг на территории Москвы и в городах Московской области. В городе Клин запущен в эксплуатацию узел широкополосного беспроводного доступа. «Наука-Связь» совместно с фирмой АТЭКС приступили к реализации программы по развитию сети передачи данных в г. Рыбинск Ярославской области. Введена в эксплуатацию сеть передачи данных и телематических служб в г. Твери.

Собственная сеть связи в г. Москве расширена на 600 км., несколько десятков крупных компаний с развитой филиальной сетью стали клиентами «Наука-Связи».

ООО "Наука-Связь" получило лицензию на ТВ вещание в кабельных сетях. Лицензия охватывает следующие регионы - Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Тульская и Тверская области, одни из самых активных и наиболее требовательных к сервису площадок России. Телевидение высокой четкости - самая современная и высокотехнологичная область цифрового телевидения. ООО "Наука-Связь"

готово предоставлять полный комплекс услуг IP TV как стандартной, так и высокой четкости всем своим клиентам - операторам связи, предприятиям и учреждениям, частным лицам.
Средний темп роста рынка услуг электросвязи составил в 2010 году 5-7%, в то время как рост выручки основной операторской компании группы, ООО "Наука-Связь", в 2010 году, по сравнению с предыдущим годом, составил 22%. Трехкратное опережение среднерыночных показателей стало возможным благодаря эффективному управлению, активности коммерческого подразделения, дружной и слаженной работе коллектива. Но свидетельство восстановления рынка после кризиса - не только наращивание объемов выручки, абонентской базы, уровня проникновения услуг. Важный показатель нормальной экономики - возобновление сделок по слияниям и поглощениям. Так, в 2010 году ООО "Наука-Связь" успешно продала свою долю в дочерней компании в Иваново, ставшую в своем регионе ведущим альтернативным оператором. Одновременно с этим, компания приобрела ряд небольших операторов связи, интегрировав их абонентскую базу в свою сеть. Участок ВОЛС Москва-Тула-Липецк-Воронеж и Москва-Жуковский так же стал собственностью компании.
18 марта 2011 года ООО "Наука-Связь" получила аккредитацию Министерства информационных технологий и связи Правительства Московской области как организация, осуществляющая деятельность по оказанию услуг связи на территории Московской области (в реестр аккредитованных компаний внесена запись № 4577). Получение такого документа свидетельствует о том, что ООО "Наука-Связь" полностью соответствует всем условиям, необходимым для качественного предоставления телекоммуникационных услуг и выражает доверие органов государственной власти компании.
ООО "Наука-Связь" расширила международную емкость своей сети в направлении Москва - Франкфурт на 10 Гбит/сек. Такое увеличение стало возможным в результате ряда технологических мероприятий по модернизации телекоммуникационной инфраструктуры, проведенных в июне - июле 2011 года.

11.2. Органы управления Эмитента

Органами управления ОАО «Наука-Связь» являются:

- общее собрание акционеров;
- совет директоров;
- единоличный исполнительный орган - генеральный директор.

Председатель совета директоров:
Васильев Сергей Анатольевич
Год рождения: 1965
Сведения об образовании: высшее
Должности за последние 5 лет:
Период: 1999 – по настоящее время
Организация: ЗАО «Русские Фонды»
Должность: первый заместитель генерального директора

Члены Совета директоров:
Никашкин Дмитрий Викторович
Год рождения: 1965
Сведения об образовании: высшее
Должности за последние 5 лет:
Период: 2003 – по настоящее время
Организация: ООО «Наука-Связь»
Должность: Генеральный директор
Период: 2007 – по настоящее время
Организация: ОАО «Наука-Связь»
Должность: Генеральный директор, главный бухгалтер

Одинцова Наталья Юрьевна
Год рождения: 1968
Сведения об образовании: высшее
Должности за последние 5 лет:
Период: 2001-2004

Организация: ЗАО «ЕСН»
Должность: заместитель начальника инвестиционного департамента
Период: 2004-2005
Организация: ОАО ИК «Проспект»
Должность: начальник отдела корпоративного финансирования
Период: 2005-2006
Организация: ЗАО БДО Юникон
Должность: директор по финансовому консалтингу департамента корпоративных финансов
Период: 2006- по настоящее время
Организация: ЗАО «Русские Фонды»
Должность: заместитель генерального директора по корпоративным финансам

Бейрит Константин Александрович
Год рождения: 1967
Сведения об образовании: высшее
Должности за последние 5 лет:
Период: 1999 - 2003
Организация: ООО «Русские Фонды»
Должность: заместитель генерального директора
Период: 2003 - 2004
Организация: ОАО ИК «Проспект»
Должность: генеральный директор
Период: 2005 - настоящее время
Организация: ЗАО «Русские Фонды»
Должность: заместитель генерального директора

Меркулов Евгений Владиславович
Год рождения: 1965
Сведения об образовании: высшее
Должности за последние 5 лет:
Период: 2002 – 2005
Организация: ООО «Наука-Связь»
Должность: Заместитель генерального директора
Период: 2005 – 2006
Организация: Департамент государственного заказа Тверской области
Должность: Начальник департамента
Период: 2006 – по настоящее время
Организация: ОАО НПО «Наука»
Должность: Генеральный директор

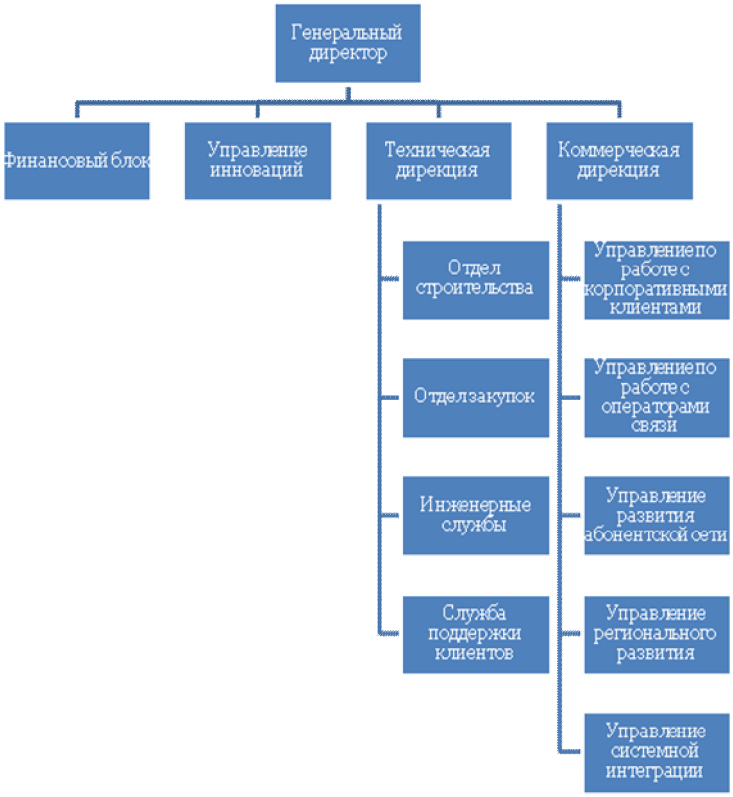
Единоличным исполнительным органом общества является Генеральный Директор **Никашкин Дмитрий Викторович**.
Коллегиальный исполнительный орган не предусмотрен уставом общества.

11.3. Организационная структура Компании

«Наука-Связь» представляет собой диверсифицированный холдинг, имеющий представительства и компании в различных регионах России и СНГ.

Крупнейшей операторской компанией холдинга является ООО «Наука-Связь».

Внутри компании все основные функции делегированы соответствующим дирекциям, что повышает управляемость компании и делает более прозрачным корпоративное управление.

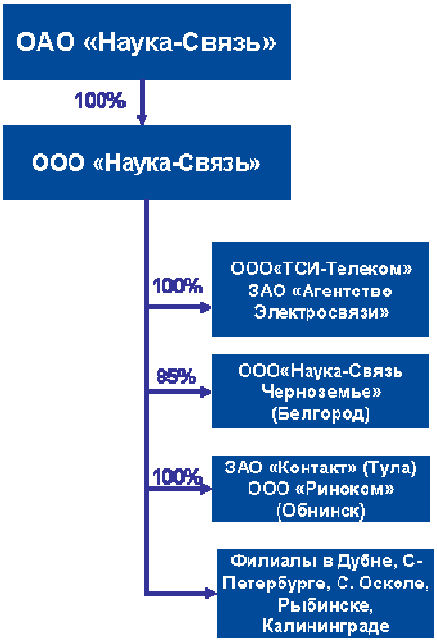


Руководство оперативной деятельностью осуществляет профессиональная команда управленцев, которая занимается развитием компании около 10 лет

- Средний стаж в области телекоммуникаций высшего и среднего звена составляет более 10 лет
- Среди сотрудников есть выпускники и студенты школ бизнеса, таких как AIBEC и МИРБИС
- В руководстве технической дирекции трое сотрудников имеют ученую степень кандидата технических наук

11.4. Дочерние компании Эмитента

Юридическая структура компании выглядит следующим образом:



Ключевая дочерняя компания Эмитента:

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Наука-Связь»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Наука-Связь»

Место нахождения: 125124, г. Москва, 3-я улица Ямского поля, владение 2

Основания признания общества дочерним или зависимым по отношению к эмитенту: Дочернее. Эмитент в силу преобладающего участия в уставном капитале общества имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом (п. 1 ст. 105 ГК РФ).

Доля участия эмитента в уставном капитале данного лица: 100%

Доля участия данного лица в уставном капитале эмитента: доли не имеет

Доля обыкновенных акций эмитента, принадлежащих данному лицу: доли не имеет

Основной вид деятельности общества: услуги связи

Значение общества для деятельности эмитента: диверсификация производства

Органы управления:

Совет директоров:

Васильев Сергей Анатольевич - председатель Совета директоров;

Год рождения: 1965

Доля данного лица в уставном капитале эмитента: 0,83%

Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента: 9 986 шт.

Бейрит Константин Александрович

Год рождения: 1967

Доля данного лица в уставном капитале эмитента: доли не имеет

Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента: доли не имеет

Кошкин Александр Александрович

Год рождения: 1975

Доля данного лица в уставном капитале эмитента: доли не имеет

Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента: доли не имеет

Одинцова Наталья Юрьевна

Год рождения: 1968

Доля данного лица в уставном капитале эмитента: доли не имеет
Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента: доли не имеет

Татуев Андрей Иванович
Год рождения: 1967
Доля данного лица в уставном капитале эмитента: 3,73%
Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента: 3,73%

Никашкин Дмитрий Викторович
Год рождения: 1965
Доля данного лица в уставном капитале эмитента: 4,97%
Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента: 4,97%

Фильков Андрей Николаевич
Год рождения: 1961
Доля данного лица в уставном капитале эмитента: 8,53%
Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента: 8,53%

Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция): не предусмотрен Уставом

Лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа:
Калинин Алексей Александрович
Год рождения: 1965
Доля данного лица в уставном капитале эмитента: 2,37%
Доля принадлежащих указанному лицу обыкновенных акций эмитента: 2,37%

11.5. Патенты, торговые марки, НИР, лицензии

Лицензии у эмитента отсутствуют. Всеми необходимыми лицензиями обладает дочерняя структура – ООО «Наука-Связь», которая осуществляет операционную деятельность.

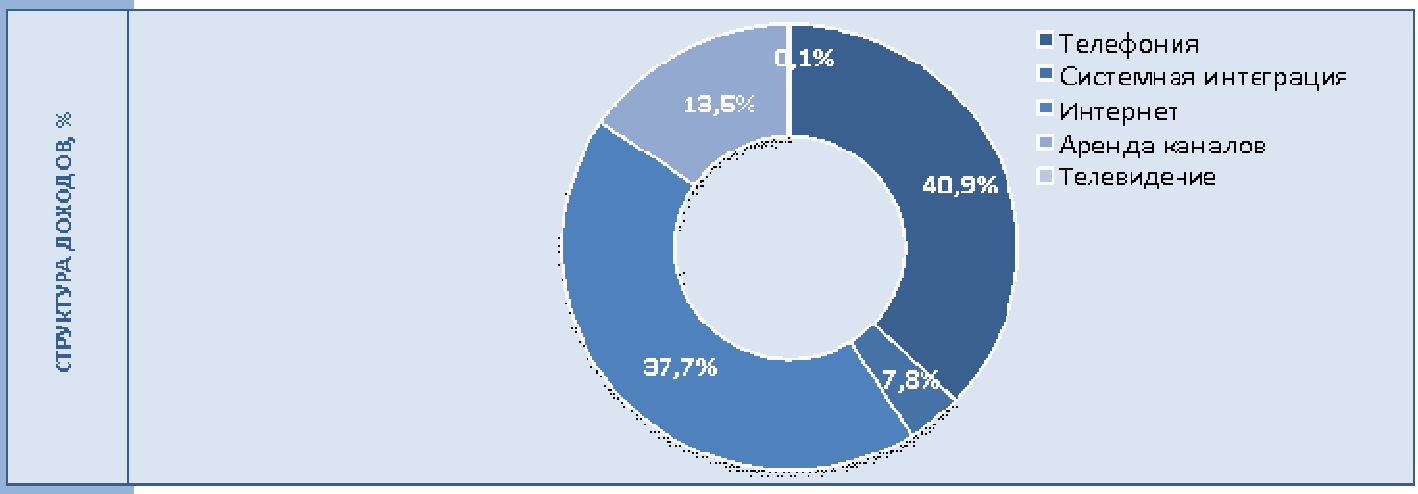
11.6. Финансовое окружение

Эмитент зарегистрирован в городе Москва. Москва на данный момент является наиболее экономически развитым субъектом Российской Федерации.
В июне 2011 г. рейтинговое агентство Standard & Poor's подтвердило свои оценки долгосрочного кредитного рейтинга Москвы по обязательствам в иностранной валюте на уровне «BBB» с прогнозом «позитивный». Это отражает роль Москвы как экономического, политического и финансового центра РФ. Следует отметить, что Москва – один из немногих регионов Российской Федерации (рейтинг Standard and Poor's по обязательствам в иностранной валюте: BBB/Стабильный/A-3; рейтинг по обязательствам в национальной валюте: BBB+/Стабильный/A-2, имеющий рейтинг инвестиционной категории.

12. Текущее положение Компании

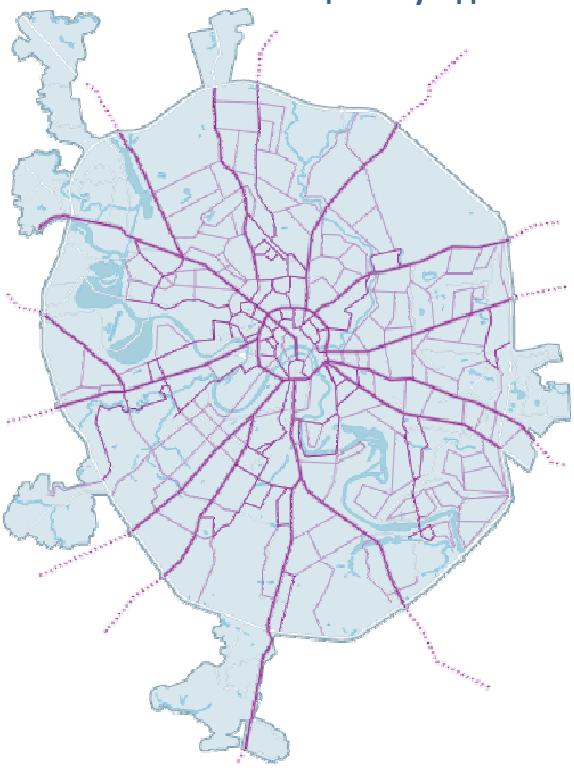
Ключевыми видами дохода «Наука-Связь» являются предоставление услуг передачи данных, Интернет и телефонии для корпоративных пользователей и предоставление IP-каналов в аренду другим операторам. Наиболее перспективными с точки зрения роста текущих доходов, а также возможностей расширения набора предоставляемых сервисов являются розничные и оптовые IP-услуги. Традиционная телефония не является высокомаржинальным продуктом, равно как и организация сетей, однако они являются необходимой составляющей пакета услуг, заказываемых клиентами. Основная выручка генерируется из текущей абонентской платы существующих и новых клиентов и является важным источником устойчивого потока клиентских платежей.

Структура доходов:



Источник: Данные компании

Сеть «Наука-Связь в г. Москве на конец 2 полугодия 2011г.



Сеть связи Компании имеет более 30 крупных узлов. Промежуточные узлы связи расположены таким образом, что строительство «последней мили» в г. Москва составляет не более 1,5 км

12.1. Услуги

Основной «драйвер» роста компании - развитие интегрированных услуг для бизнеса, в первую очередь, для крупных бизнес-центров и расширение в премиальный жилой сектор.

- **Телефония.** Номера с доступом к международной, междугородней и городской сети связи.
- **Интернет.** Высокоскоростной доступ в Интернет по каналам 2Мб / 10Мб / 100Мб.
- **Каналы связи.** Предоставление в пользование каналов связи по г.Москва, городам России и за рубежом.
- **Системная интеграция.** Проектирование и инсталляция корпоративных сетей как в Москве, так и регионах РФ.

- **Телевидение.** Комплекс интерактивных мультимедийных цифровых услуг на экране Вашего телевизора.
- **Специализированные услуги.** Комплекс специализированных услуг, направленный на решение многофункциональных задач операторов и корпоративных клиентов.

Новые услуги формируют большую часть выручки компании:

- Новые проекты позволили увеличить общую выручку на 54% в 2008г. и обеспечить ее рост на 70% в 2009 г. по сравнению с 2007г.:
  - Развитие дочерних компаний в Иваново, Белгороде, Обнинске и на Украине
  - Расширение объема услуг передачи данных по международному каналу Москва – Петербург – Франкфурт - Лондон путем расширения его пропускной до STM-16
  - Расширение объема предоставляемых услуг с использованием своей ВОЛС
  - Организация узлов связи и обслуживание бизнес-центров в Москве, Петербурге, Туле, Иваново, Белгороде, Твери
- Новые проекты осуществляются с использованием всех преимуществ новых технологий и позволяют значительно расширить клиентскую базу
- «Наука-Связь» запустила услугу высококачественного платного телевидения с использованием технологий IPTV. В том числе пользователям предоставляется ряд каналов телевидения высокой точности (HDTV).
- Идет работа над внедрением инновационного продукта, основанного на sip-телефонии (отечественный аналог системы Skype).

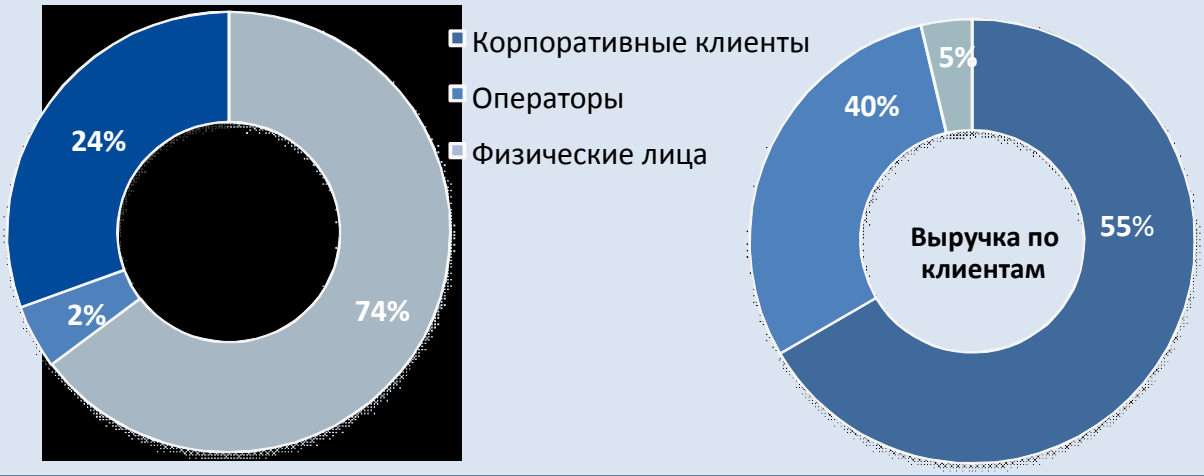
12.2. Клиенты

Ключевые клиенты компании:

- Издательские холдинги: ИД «Комсомольская Правда»; Журнал Эксперт; “Российская газета”; «Аргументы и Факты»;
- Банки, включая «Сбербанк», «Хоум Кредит Банк», Нордеа-банк, Традо-банк;
- Крупнейшие девелоперы: Производственно-строительная фирма КРОСТ; «ПИК-Девелопмент»; «Управление по строительству №111»; «П.Ф.К. – ДОМ»; СУ-155, Мособлстрой-6;
- Государственные организации: МВД России; РНЦ «Курчатовский Институт»; ГосНИИ Авиационных Систем; ФГУП УД Президента РФ «Пресса»;
- Разработчики ПО: «Софтмаркет», «Люксофт»
- Крупные промышленные предприятия: «Останкинский молочный комбинат»; Рыбинская Судостроительная верфь; МРТЗ (Московский радиотехнический завод)
- Операторы связи

Структура клиентской базы и выручки по видам клиентов:

КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КОМПАНИИ



«Наука-Связь» накопила положительный опыт поглощений и интеграции в общий бизнес других телекоммуникационных компаний. На сегодняшний день произведено 8 таких

поглощений, а именно: ТСИ-Телеком (Москва), Мегаполис-Лайн (Москва), Топ-Нет (Украина), Агентство Электросвязи (Москва), НТЦ-Телеком (Белгород), Риноком (Обнинск, Калужская область), Телеком-Сервис (Москва), ЗАО Контакт (Тула).

У компании отработаны процедуры отбора и оценки целевых компаний, создана команда, готовая грамотно провести все этапы сделки вплоть до интеграции поглощаемой компании в основной бизнес.

Менеджмент «Наука-Связи» полагает, что в настоящий момент существует возможность приобретения средних компаний-конкурентов на выгодных условиях, так как во время кризиса они испытывают трудности из-за высокой стоимости привлечения средств на развитие и/или имеют значительную долговую нагрузку. Так, в 2009 г. компания Телеком-Сервис была приобретена за сумму долга перед поставщиками услуг при годовой выручке, превышающей в два раза сумму долга.

Данную благоприятную ситуацию планируется использовать для активизации деятельности по слияниям и поглощениям.

Кроме того, компания в 2010 г. приобрела опыт успешного «выхода» из созданных или приобретенных ранее бизнесов, продав со значительной прибылью стратегическим инвесторам свои доли в 2 дочерних компаниях – ЗАО «ТопНет» и ООО «Наука-Связь Иваново».

13. Перспективы развития

13.1. Развитие корпоративного сектора и расширение в регионах

Компания увеличивает долю клиентов корпоративного сектора в общем количестве клиентов. Это уменьшает сроки окупаемости вложенных в развитие средств, существенно увеличивает ARPU (средний счет клиента) и повышает рентабельность компании. Так, подписаны договоры с такими крупными клиентами как «Трансконтейнер», «Дикая орхидея», «Ашан», институт Склифосовского и другими. Ведутся переговоры с компаниями «Яшма Золото», UBS и другими.

«Наука-Связь» сделала большой задел в области регионального развития. Активно развиваются филиалы и дочерние предприятия в, Белгородской, Тульской, Тверской, , Калужской, и Московской областях, в городе Санкт-Петербург. В этих регионах создана структура продаж, созданы узлы связи и активно ведется строительство оптоволоконной сети до офисов клиентов. Введение этой сети в эксплуатацию приведет к интенсивному росту оборотов начиная с 2010 года, в первую очередь в Белгородской, Тульской, Тверской областях и в Санкт-Петербурге.

13.2. Развитие инновационных услуг

«Наука-Связь» разрабатывает и вводит в эксплуатацию новые инновационные услуги.

Услуга "Просто звонок" - предназначена для существующих клиентов компании - физических лиц, у которых уже есть контракт и положительный баланс на счете. Услуга дает возможность совершать при помощи компьютера, будучи авторизованным в сети ООО «Наука-связь», звонки на все направления по ценам значительно ниже, чем традиционная телефонная связь.

Услуга "Просто телефон" - мультиплатформенный клиент (для стационарных и мобильных устройств) - предназначена для существующих клиентов и привлечения новых. Дает возможность:

- получить телефонный номер;
- совершать звонки;
- устанавливать различные алгоритмы переадресации (необходим более глубокий маркетинг), т.к. сервис при правильном позиционировании будет востребован бизнесменами или просто часто путешествующими клиентами;
- получать записи автоответчика на электронную почту;
- получать факсимильные сообщения на электронную почту;
- настраивать аудиосекретаря.

Услуга "Просто АТС" - предназначена для малого и среднего бизнеса. Дает возможность реализовать функцию офисной АТС как локальной, так и распределенной без инвестиций со стороны клиента в дорогостоящее железо. Для клиента реализуются все стандартные функции АТС. Управление осуществляется оператором ООО «Наука-Связь» или клиентом (решение клиента), при этом со стороны клиента не требуется высококвалифицированный системный администратор, т.к. управление осуществляется через WEB интерфейс и не требует специфических знаний.

Услуга "Не только IP TV" или **NexTV** - предоставление клиентам, имеющим подключение к Internet, доступа к телевидению и фильмам.

Создание системы трансляции телевидения. Система должна обеспечивать трансляцию сигнала телевидения в сеть Internet. Трансляция должна вестись на трех скоростях для трех уровней качества и поддерживать распространенные на рынке мобильные устройства, медиаплееры/STB и телевизоры. Она должна позволять строить распределенную систему трансляции телепередач, позволяющую приблизить сервера трансляции к потребителям в соответствующем регионе и реализовываться по схеме, допускающей расширение за счет подключения внешних облачных ресурсов.

Формирование фильмотеки. Вторым этапом необходимо создать видеотеку. При этом необходимо сфокусироваться на научных, документальных, познавательных и т.п. материалах, т.к. в настоящее время ниша относительно пустая и все стараются привлекать новинками проката.

Простой видео-сервис «А что же дома?» - легкий в установке и использовании сервис, предназначенный для просмотра картинки в реальном времени с камеры, установленной в квартире, даче и т.п. для контроля, няни, уборщицы и т.п. Продукт коробочный – «купил и работает».

Одной из востребованных услуг в перспективе является услуга **«аутсорсинг программного обеспечения и вычислительных ресурсов».** Разместив наиболее популярное ПО на своих серверах (MS Office, 1С и т.п.) и создав надежное файловое хранилище, по существующим каналам связи можно будет предоставлять клиентам полностью готовые к работе рабочие места. Это органично дополняет услуги доступа в Интернет и телефонной связи. Выгоды для клиента при этом очевидны: отсутствие капитальных затрат на покупку ПК и ПО, возможность легального использование дорогого ПО, отсутствие операционных затрат на заработную плату системных администраторов, высокое качество поддержки, решение вопросов архивирования.

13.3. Развитие IP-телевидения

IP-телевидение в составе услуги Triple-Play

Сегодня «Наука-Связь» предлагает интеграцию трех услуг: телефонии, доступа в Интернет и телевидения, в том числе телевидения высокой точности на основе IP-протокола. В рамках этого направления построен узел IP-телевидения, который преобразовывает телевизионный сигнал в протокол IP, установлено серверное программное обеспечение, которое позволяет выбирать программы на экране телевизора, и запущена программа условного доступа, которая шифрует сигнал и разрешает доступ только абонентам, оплатившим соответствующие услуги.

Большой интерес к данной услуге проявляют операторы домовых сетей, которые уже оказывают услуги широкополосного доступа в Интернет для частных лиц. Используя их разветвлённую оптоволоконную сеть, «Наука-Связь» транслирует телевизионные каналы конечным пользователям. В такой схеме компания получает возможность предоставить услугу сотням тысяч абонентов широкополосных сетей без строительства кабелей связи до квартир абонентов. Оплата таких услуг будет осуществляться абонентами непосредственно на счет «Науки-Связь», например, через терминалы мгновенной оплаты телевидения.

Развитие данного направления создаёт предпосылки для участия в государственной программе цифрового телевидения.

13.4. Расширение междугородних и международных каналов связи

Для эффективного развития в регионах Наука-Связь переходит от арендованных междугородних каналов к каналам, работающим на собственных оптических жилах. Это позволяет увеличивать скорость передачи данных без увеличения ежемесячных платежей и существенно расширить объем и повысить качество предоставляемых услуг без возникновения зависимости от других операторов связи. Результатом является рост количества клиентов в регионах и как следствие – рост доходов.

Одновременно предусмотрено существенное расширение международных каналов связи и модернизация узлов в Стокгольме, Франкфурте, Киеве, Лондоне и Нью-Йорке.

По итогам августа 2009 года Наука-Связь вошла в 10-ку крупнейших провайдеров России и вышла на 107 место в мире по независимому рейтингу связанности, который составляет международное агентство CAIDA (http://www.caida.org/home/). Это подтверждает высокое качество услуг компании Наука-Связь, а также показывает, что существенная доля Интернет-трафика России проходит через сеть нашей компании.

13.5. Другие направления развития

Маркетинговые коммуникации:

- PR: участие в тематических выставках и в конференциях
- Реклама – продвижение нового сайта по направлениям:
  - Контекстная реклама
  - Оптимизация ссылок на сайт в поисковых системах
- Корпоративный блог
- Корпоративная рассылка

Разработка новых услуг и продуктов:

- Внедрение новых услуг (IPTV и SIP)

Формирование маркетинговой стратегии:

- Создание и продвижение целостной маркетинговой концепции компании
- Реклама новых продуктов
- Использование запоминающихся образов на сайте и в рекламе компании

Продвижение существующих продуктов будет сфокусировано на следующих направлениях:

- Повышение узнаваемости брэнда компании
- Формирование положительного образа
- Совершенствование качества обслуживания и его реклама

Приоритетные направления инвестиций:

- Использование возможностей финансового кризиса для приобретения компаний по привлекательным ценам
- Внедрение новых продуктов
- Продвижение обновленного сайта и использование его в качестве механизма продаж
- Создание и продвижение целостной маркетинговой концепции
- Повышение интеграции с филиалами и дочерними компаниями, распространение новых услуг и процедур обслуживания клиентов

14. Проекты и крупные приобретения

14.1. ВОЛС «Москва-Белгород»

В настоящий момент на рынке востребованы услуги высокоскоростной передачи дальнего трафика с возможностью организации VPN (частных наложенных сетей) с возможностью резервирования как для корпоративных клиентов, так и для других операторов. Одно из наиболее дефицитных направлений – Москва-Воронеж-Белгород (с заходом в крупные города) и далее либо на юг России, либо на Украину. В ближайшее время на этом

направлении планирует строиться ряд операторов большой тройки (для собственных нужд) и ряд альтернативных магистральных операторов (ТТК, ФСК). «Первопроходцы», предоставляющие коммерческие услуги сторонним операторам, получают максимальные преимущества

Наука-Связь уже имеет выделенный канал Москва– С-Петербург–Стокгольм-Амстердам–Лондон–Нью Йорк и канал Москва – Киев – Франкфурт – Амстердам. Российский канал Москва-Белгород – отличное дополнение, замыкающее кольцо с Украины через Москву на С-Петербург

Ряд потенциальных зарубежных инвесторов рассматривают возможность приобретения российского оператора средней величины с существенной клиентской базой, который имеет «кольцо» ВОЛС по европейской части России с выходом в Европу и на Украину. Маршрут ВОЛС: Москва- Чехов- Серпухов- Тула- Липецк- Воронеж- Семилуки, С.Оскол-Губкин- Короча-Белгород. Общая протяжённость трассы - 1075 км.

14.2. Модернизации собственного выделенного канала международной связи STM-16 Москва– С-Петербург–Стокгольм-Амстердам–Лондон–Нью Йорк и канал Москва – Киев – Франкфурт – Амстердам

- Цель модернизации: предложение услуг аренды мощностей канала по более конкурентоспособной цене вследствие более низкой себестоимости для каналов большой емкости.
- Модернизация закончена в 2008 г.
- Пакет договоров на аренду мощностей был полностью сформирован до конца 2008 г.
- На сегодняшний день мощности канала уже практически полностью загружены и требуется дополнительное увеличение скорости каналов для расширения бизнеса
- Окупаемость – 1 год и 9 месяцев с начала запуска, IRR 88%

14.3. Развитие компании «Наука-Связь Черноземье»

Компания образована путем слияния структурного подразделения компании Наука-Связь в г. Старый Оскол и вновь созданной компании в г. Белгород. Основной задачей вновь созданной компании на сегодняшний день является увеличение объема продаж. Для решения этой задачи созданы следующие предпосылки:

- В Белгороде и Старом Осколе введены в эксплуатацию узлы местной связи
- В обоих городах организована сеть широкополосного доступа (более 20 станций)
- Проложена оптоволоконная сеть в г. Белгород
- Выигран тендер на организацию связи в сельских районах Старо-Оскольской области

«Наука-Связь», способствовала быстрому развитию дочерней компании в Белгороде путем разработки стратегии развития, помощи в приобретении оборудования и выборе технических решений, финансовой поддержки, а также постановки внутреннего планирования и контроля.

14.4. Приобретение компании «Мегаполис-Лайн»

В числе успешных проектов компании «Наука-Связь» - удачное приобретение клиентской базы московской компании «Мегаполис-Лайн». Менеджеры «Науки-Связь» в 2005 году идентифицировали компанию «Мегаполис-Лайн», как интересный объект с качественной клиентской базой. В ходе финансового аудита выяснилось, что у компании есть скрытые долги и приобретение юридического лица было признано нецелесообразным. В качестве решения была предложена схема, по которой клиентская база была выкуплена компанией Наука-Связь, а долги перед существенными операторами были переоформлены с использованием договора цессии. В результате сделки Наука-связь получила новые объекты

для предложения своих услуг и расширила клиентскую базу без риска возникновения неявных долгов.

14.5. Приобретение, развитие и продажа компании «Наука-Связь Иваново»

Дочерняя компания «Наука-Связь Иваново» вошла в состав холдинга «Наука-Связь» в 2004 году, развивалась путем органического расширения бизнеса и к началу 2010 г. стала крупнейшей альтернативной телекоммуникационной компанией в Ивановской области, обладающей самой разветвленной оптоволоконной сетью по городу Иваново после традиционного оператора (ЦентрТелеком/Ростелеком). В сентябре 2010 г. «Наука-Связь Иваново» была успешно продана крупному стратегу под коэффициент 2,2 к выручке и ок. 7 к EBITDA. Полученные от сделки средства были направлены на дальнейшее развитие бизнеса холдинга «Наука-Связь»

14.6. Приобретение, развитие и продажа компании «ТопНет» на Украине

В 2007 г. был приобретен контрольный пакет весьма успешно растущей и развивающейся украинской компании «ТопНет». Большая часть цены приобретения была инвестирована в бизнес. На «ТопНет» в 2009 г. пришлось около 31% выручки «Наука-Связи» от новых проектов. Компания завоевала заметную долю рынка Интернет в Киеве и области, охватила своими услугами еще 12 промышленных регионов Украины, ежегодно удваивая свой доход при марже EBITDA свыше 35%. Основным драйвером роста компании стало развитие услуг широкополосного доступа и интегрированных услуг крупным корпоративным клиентам (ВТБ-Мрия, Кредо Классик, крупные бизнес-центры, телетранслирующие компании). Компания получила лицензию на предоставление услуг телефонной связи, номерную емкость на 10 тыс. номеров, а также лицензию (с выделением полосы частот) на предоставление услуг WiFi в Киеве и области в полосе частот 2,4 Ггц.

Однако с началом кризиса и одновременным усилением конкуренции на украинском рынке перед компанией встала задача: либо переориентироваться на розничный сегмент, либо искать альянса с более крупным стратегом, имеющим максимальные синергии от объединения сетей и клиентской базы. В результате переговоров такой стратег был найден, и в середине 2010 г. «ТопНет» был продан со значительной прибылью одному из крупнейших украинских альтернативных операторов связи.

14.7. Строительство ВОЛС в зоне реки Волги

В настоящее время «Наука-Связь» совместно с ФГУП «Речсвязьинформ» (структурное подразделение Федерального агентства морского и речного пароходства) прорабатывает проект по прокладке линии связи в прибрежной зоне реки Волги. Существующая линия связи, проложенная вдоль Волги и частично Оки, начинается в Северном речном порте Москвы, проходит через города: Дмитров, Дубна, Кимры, Калязин, Углич, Мышкин, Рыбинск, Тутаев, Ярославль, Кострома, Плес, Кинешма, Юрьевец, Чкаловск, Нижний Новгород, Дзержинск, Муром, Касимов, Рязань, Коломна, Бронницы и заканчивается в южном порту г. Москвы, образуя кольцо. Линия имеет ответвление в Дубне на Конаково и Тверь, которая когда-то удовлетворяла потребности речников, однако сейчас морально и физически устарела. «Наука-Связь» планирует заменить устаревшую медную линию на волоконно-оптическую.

Строительство линии связи Дмитров - Рыбинск предоставляет компании следующие возможности:

- 20-процентное проникновение на местные рынки, что позволит получить дополнительный доход в размере более 160 млн. рублей в год.
- Организация альтернативных путей в организации связи.

Сегодня в рассматриваемом регионе работают следующие магистральные операторы: «Ростелеком», «Космическая связь», «Евразия телеком ру», «Вымпелком», «Мегафон» и «МТС». Их линии связи проходят вдоль железных дорог и автомобильных трасс, а так же

ЛЭП. Строительство ВОЛС вдоль реки Волги позволит организовать альтернативный канал связи, который может быть использован магистральными операторами как резервный. Выход на рынки магистральных каналов и оптовых продаж услуг Интернет дополнительно принесет компании порядка 24 млн. рублей в год.

- Освоение рынков в поселках коттеджной застройки.

Активное освоение земель вдоль реки Волги под коттеджное строительство дает доступ к рынку услуг связи на объектах малоэтажной застройки для взыскательных клиентов с высоким уровнем достатка. Здесь на данный момент практически нет конкуренции со стороны крупных провайдеров, и освоение данного рынка первыми гарантирует существенные рыночные преимущества.

- Выход на новые географические рынки.

После освоения данных территорий и получения своей доли рынка существующий оптический ресурс можно будет частично разменять и получить пропорциональный доступ к новым географическим рынкам, что позволит дойти до новых территорий без существенных инвестиций и в относительно короткие сроки.

14.8. Развитие южного направления

В 2012-2014 г.г. ООО «Наука-Связь» планирует дальнейшее развитие в городах, находящихся в зоне ВОЛС южного направления: Туле, Воронеже, Белгороде, Старом Осколе, Липецке, городах МО.

Запуск ВОК в эксплуатацию на участке Москва-Климовск-Чехов-Тула в 2011 году показал свою экономическую целесообразность: сегодня доход ООО «Наука-Связь» от реализации данного проекта составляет 1 млн. руб. в месяц. В дальнейшем компании необходимо построить узлы связи по всей трассе, что позволит развивать собственные сети связи в районных центрах Тульской, Воронежской, Белгородской и Липецкой областей. Как правило, областные города в достаточной степени уже обеспечены услугами связи, в районных центрах и районах ситуация намного хуже. Даже крупные игроки рынка начали предоставлять услуги в городах с населением 100 тыс. жителей, но пока эти процессы нельзя назвать активными. Поэтому стратегия развития «Наука-Связи» на ближайшие 3 года предполагает активное освоение этих рынков с целью занять на них заметное положение.

14.9. Развитие на территории Московской Области

Компания планирует в рассматриваемый период приобретение/строительство ВОК в городах Московской области и выход на рынки связи данных городов. Не смотря на близость к Москве, в Московской области достаточно много населенных пунктов с относительно невысоким уровнем конкуренции. В основном это города, расположенные от столицы на удалении 60 км и более. Как показал опыт работы в 2010-2011 годах, для наиболее эффективного проникновения на этот рынок необходима собственная магистральная ВОЛС.

При освоении новых территорий следует учитывать, что развитие местных сетей своими силами «с нуля» требует значительных временных издержек (от 12 месяцев). Поэтому целесообразнее приобретать существующие на рынке компании, оперативно интегрировать их абонентскую базу и сети связи, приводить локальные стандарты обслуживания к уровню компании, внедрять новые сервисы

15. Основные финансовые показатели

Начиная с 2000 года, первого года оказания услуг, «Наука-Связь» росла быстрыми темпами, существенно опережая среднее развитие рынка телекоммуникаций. Так с 2000 по 2005 год оборот компании ежегодно удваивался, а с 2005 по 2008 рос больше чем на 50% в год. При этом компания оставалась прибыльной и развивалась на основе внутренних резервов без существенного увеличения долговой нагрузки.

Изменение выручки и прибыли группы, 2005-2011гг

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, млн.руб.

Источник: данные компании (управленческая отчетность, бюджет на 2011 г.)

Несмотря на кризис, в 2009 и 2010 гг компании удалось сохранить положительные темпы роста, отказавшись от ряда затратных проектов. В то же время, «Наука-Связь», существенно сократила издержки, повысила производительность труда, активно работает с дебиторской задолженностью и готова к активному росту на стадии выхода российской экономики из кризиса.

Некоторое снижение выручки в 2010 г. по сравнению с 2011 г. объясняется продажей 2 крупных дочерних компаний в Иваново и на Украине, которые генерировали около 27% выручки всего холдинга, и отчетность которых до 2010 г на 100% консолидировалась в отчетности группы. Без учета этой консолидации выручка российских подразделений в 2010г. по сравнению с 2009г. выросла на 26% . «Скачок» чистой прибыли в 2010 г. по сравнению с 2009 г. также отчасти объясняется продажей долей в дочерних предприятиях.

В 2010 г. по данным «Всероссийского Бизнес-Рейтинга» Наука-Связь заняла 47е место среди 190 тысяч российских предприятий за работу в отрасли связи. По консолидированным данным управленческого учета выручка (с НДС) за 2010 г. составила 776,1 млн. руб., EBITDA – 174 млн руб.

Рост выручки от продажи продукции вследствие увеличения размера абонентской базы и объема реализации услуг привел к улучшению многих показателей деловой активности, в том числе валовой и чистой прибыли. Высокий темп роста себестоимости услуг за счет внешних факторов, таких как повышение цен на услуги основных поставщиков услуг, среди которых появились и иностранные телекоммуникационные компании, а также внутренних – увеличение фонда оплаты труда, наращивание производственных мощностей, пока опережает темпы прироста выручки от реализации.

Однако отмечен рост показателя рентабельности продукции (продаж) уже в 2010 году по сравнению с 2009 годом. Рентабельность активов характеризует степень эффективности использования совокупных активов в отчетном периоде.

Снижение этого показателя, начиная с 2008 года, связано с падением показателя чистой прибыли, что объясняется финансовым кризисом. Текущая долговая нагрузка холдинга «Наука-Связь» составляет 255 млн. рублей.

Основные финансовые показатели группы

Показатель	2008	2009	2010	2011 П
Выручка от реализации (млн. руб)	764	842	776	841
Рост выручки (%)	54%	10,2%	-7,8%	8,4%
EBITDA (млн. руб)	131	122	174	136
EBITDA (% к выручке)	17,1%	14,4%	23,1%	16,1%
Net Profit (млн. руб)	36	18,3	65	42
Net Profit (% к выручке)	4,8	2,2%	8,4%	5%

Источник: Данные компании (управленческая отчетность, бюджет на 2011 г.)

16. Конкурентная среда и позиционирование компании «Наука-Связь»

16.1. Факторы инвестиционной привлекательности

- В 2007-10 г.г. компания предприняла агрессивные инвестиции в развитие своих наиболее перспективных проектов и приобретения, в том числе благодаря участию «Русских Фондов».
- Инвестиции в текущий бизнес и новые проекты составили свыше $17 млн. и осуществлялись форме акционерных инвестиций и в форме заимствований.
- Значительные капитальные инвестиции финансировались преимущественно за счет облигационного займа, а также в меньшей части - кредитов «Русских Фондов» и банковских кредитов.
- Все новые проекты компании являются продолжением ее нынешней стратегии; в большинстве новых проектов компания имеет уже подписанные договора и гарантированный спрос на услуги.
- Портфель новых проектов обеспечивает доходность на вложенный в них капитал за период 2007-2010 г.г. за счет текущей выручки от каждого из проектов в размере до 260%.
- С началом финансового кризиса оттока текущих клиентов не наблюдается, напротив, идет прирост клиентской базы по всем сегментам бизнеса на которых компания специализируется, хотя несколько снизилась оборачиваемость дебиторской задолженности.
- Компания сохраняет стабильную маржу EBITDA и позитивную маржу текущей чистой прибыли.
- Основными конкурентными преимуществами компании являются:
  - развитая собственная инфраструктура и технологическая база в регионах присутствия,
  - постоянное обновление продуктового ряда,
  - одна из лучших служб поддержки клиентов в отрасли.
- Сегмент среднего и малого бизнеса по-прежнему не «освоен» крупными игроками. Компания успешно развивается в данном нишевом сегменте
- По мере развитием рынка мелкие компании будут вытеснены с рынка вследствие отставании в развитии технической базы и уровня услуг. Это создает дополнительные благоприятные возможности для «Наука-Связи».

16.2. SWOT-анализ

Strengths (Сильные стороны)

- Еще более динамичное развертывание сети на базе существующих каналов за счет роста регионов присутствия
- Повышение инвестиционной привлекательности для выбранной группы инвесторов.
- Международные операторы, нацеленные на транзит трафика и увеличение выручки в России – одни из немногих, для кого Наука-Связь является уникальным «входным билетом» в рынок
- Проверенная «формула»: правильное предложение услуг, выход в дефицитные регионы, грамотный маркетинг
- Эффективность по затратам
- Отобранный и обученный персонал
- Использование возможностей сотрудничества с партнерами по обмену трафиком
- Продуманная концепция регионального развития

Weaknesses (Слабые стороны)

- Всегда существует риск потери темпов роста вследствие неожиданных административных мер. Возможные способы защиты: активное взаимодействие с властями в регионах
- Риск потери «обратной связи» с клиентами при передаче управления в региональные филиалы. Способ защиты: централизованное управление сетью, сохранение управления из центра до момента, когда есть полная уверенность в качестве услуг и достигнут определенный уровень доходности регионального отделения, система мониторинга качества, обучение персонала
- Активное строительство каналов операторами «Большой Тройки». Однако эти каналы скорее всего будут использоваться операторами для собственных нужд и навряд ли будут предлагаться «в рынок».

Opportunities (Возможности)

- Возможность активного регионального продвижения ввиду слабой конкуренции со стороны других московских операторов на ряде направлений
- Возможность позиционировать себя на рынке как уникального оператора с широкой сетью покрытия
- Успешный пакет услуг, опробованный в Москве, востребован в регионах
- В перспективе – возможность продвижения других услуг

Threats (Угрозы)

- Недобросовестная конкуренция в регионах. Возможные способы уменьшения угрозы: высокое качество услуг, стабильные долгосрочные контракты, эффективные штрафные санкции
- Возможность возникновения более льготных условий для конкурентов. Возможные способы уменьшения угрозы: взаимодействие с властями в Москве и регионах и конкурентами

16.3. Конкурентное позиционирование компании «Наука-Связь»

На российском телекоммуникационном рынке компаний фиксированной связи присутствуют:

- **МРК (традиционные операторы)** используя свой доступ к «последней миле», стремятся расширить спектр предлагаемых услуг; однако им необходимо поддерживать и менять старую инфраструктуру и обслуживать малообеспеченных розничных абонентов.
- **Крупные альтернативные провайдеры** федерального или околофедерального масштаба строят бизнес на оказании услуг ограниченному кругу крупных корпоративных клиентов по высоким ценам или терминируют трафик сотен мелких операторов. В основном крупные универсальные операторы развиваются как частные компании или «дочки» крупнейших холдингов. Наметилась тенденция к их слиянию с крупнейшими сотовыми операторами.
- **Средние операторы** оказывают комплекс интегрированных услуг среднему бизнесу, который в крупных городах, «созрел» для использования универсальных интеллектуальных услуг связи. Данная категория включает в себя небольшое число успешных средних компаний, которые активно развиваются и поглощают конкурентов.
- **Сотни небольших операторов** предоставляющих услуги мелкому и среднему бизнесу и индивидуальным потребителям исключительно на региональном (как правило, областном или городском) уровне. Данная категория представлена многочисленными мелкими частными компаниями, которые ограничены в средствах для развития, а в условиях кризиса теряют рынок, вследствие чего мало привлекательны для прямых инвестиций.

«Наука-Связь» входит в число крупных и наиболее быстрорастущих компаний Московского рынка услуг связи для корпоративных пользователей и бизнес-центров. Компания стремится вырасти в крупного оператора «второго эшелона» с перспективой выхода на публичные рынки капитала (IPO) путем развития сети и региональных поглощений, в том числе в СНГ и, достигнув определенного масштаба, слиться с другим крупным оператором с совпадающей концепцией развития и реализовать возможные синергии. В настоящий момент, с кризисом

на международных фондовых рынках, предпочтение отдается сценарию развития путем региональных поглощений.

17. Прогноз развития «Наука-Связь» с учетом реализации стратегических проектов

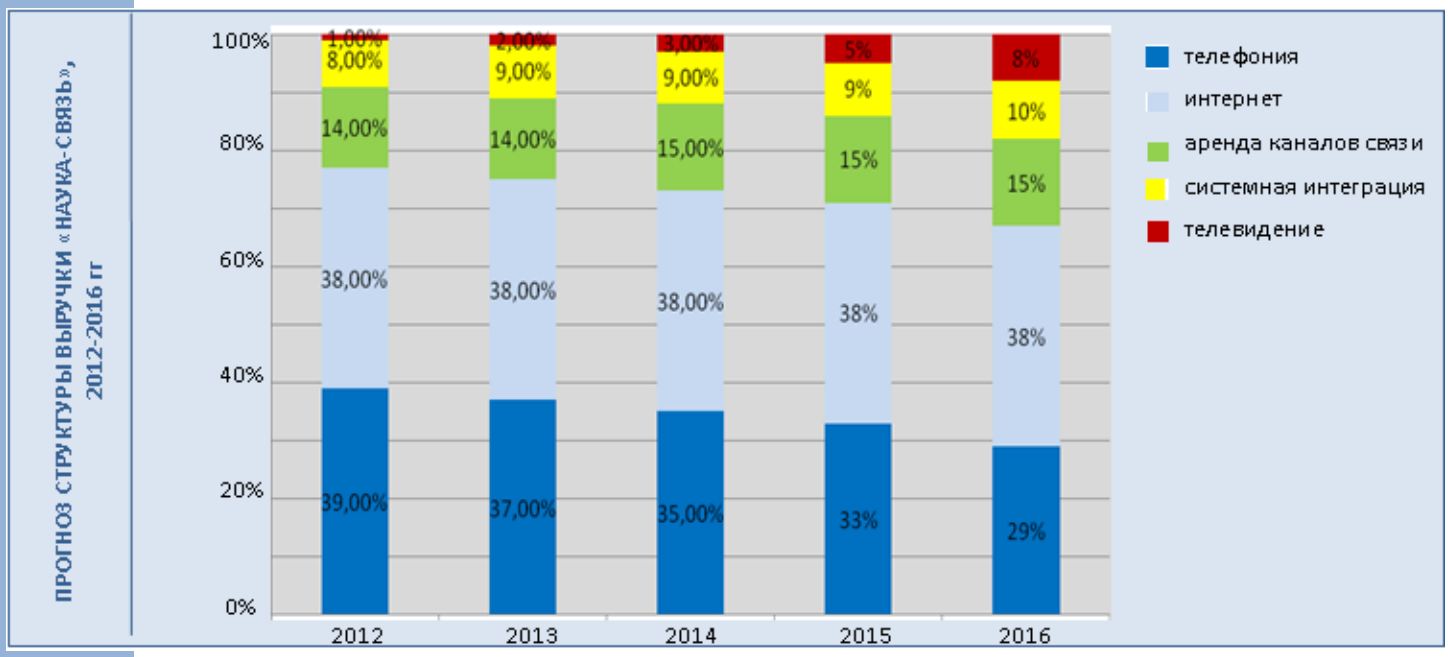
В ближайшие годы основными услугами, которые будут определять развитие ландшафта рынка станут широкополосный интернет, услуги системной интеграции и контента, услуги, связанняе с облачными технологиями и новое телевидение.

Рынок сотовой связи практически достиг своего насыщения – к концу 2010 года в России проникновение услуги составило 117%. Фиксированная междугородная и международная связь продолжают терять доходы вследствие конкуренции с IP-телефонией и предоставляемыми сотовыми операторами услугами дальней связи. По прогнозам аналитиков, в ближайшие 5 лет доход от услуг ШПД возрастет по крайней мере вдвое, а число пользователей - в 1,5 раза, в том числе за счет услуг 3G, а также предполагаемого развития сетей LTE.

Проникновение облачных технологий (и расширение сопутствующего сектора системной интеграции) будет увеличиваться за счет подключения к услуге малого и среднего бизнеса, а также за счет повышения безопасности в сетях.

Наконец, сегмент платного ТВ превращается из своего рода «маргинального» сектора, занимающего промежуточное положение между медиа и телекоммуникациями в полноценный сегмент телекоммуникационных услуг. Хотя по прогнозам число пользователей этой услуги увеличится лишь на треть, а именно на 7 млн., в структуре абонентов произойдут качественные изменения – пользователи продолжат мигрировать от недорогих социальных пакетов к базовым и премиальным, что обеспечит долгосрочный рост доходов в этом сегменте.

Изменение структуры выручки группы, 2012-2016гг



Источник: Данные компании (стратегия развития на 2012-2016 г. г.)

Таким образом, основной фокус в развитии «Наука-Связи» будет сосредоточен на росте услуг системной интеграции (включая облачные технологии) и телевидения, в то время как услуги телефонии и интернет (передачи данных) станут «базовыми», которые обеспечат финансовую «подушку» и поддержку новым услугам.

Прогноз основных показателей «Наука-Связь» (2012-2016 гг)

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, тыс. руб.	930 769	1 160 021	1 580 022	2 000 301	2 500 018
EBITDA, тыс. руб.	204 769	277 001	293 006	422 672	575 004
Маржа EBITDA, %	22%	24%	19%	21%	23%
Чистая прибыль, тыс.руб.	83 769	136 655	148 620	252 132	350 002
Чистая прибыль	9,0%	13,7%	11,0%	14,6%	14,0%

Источник: Данные компании (стратегия развития на 2012-2016 г. г.)

17.1. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Телефония»

Рынок телефонии по оценкам аналитиков в ближайшие годы будет развиваться в среднем около 107 % в год, основными точками роста рынка будут районы жилищной застройки крупных городов и новые бизнес-центры. Для «Наука-Связи» это будет означать интенсификацию проникновения ее услуг в направлениях развития собственной ВОЛС – по Москве и области, а также на юг России.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, млн. руб.	362,3	429,2	553	660	725

Основные риски и меры по их нивелированию

Риски	Меры по нивелированию рисков
• Риск мобильного замещения • «Перетягивание» крупных корпоративных клиентов другими операторами • Административные барьеры при входе в бизнес-центры и районы жилой застройки	• разработка привлекательных продуктов для конечного потребителя путем пакетирования услуг; • повышение оперативности механизмов инвестирования проектов во исполнение договоров с корпоративными клиентами; • включение в продуктовые портфели высоко-значимых услуг для корпоративных клиентов; • улучшение сервисной составляющей; • совершенствование системы активных продаж; • эффективная рекламная и информационная деятельность.

17.2. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Интернет и передача данных»

Локомотивом роста услуг Интернет будет активная компьютеризация населения. Рост рынка будет сопровождаться усилением конкуренции, в том числе конкуренции технологий и сервисов (например, услуги тяжёлого контента на широкополосных сетях будут являться весомым конкурентным преимуществом в борьбе за абонента).

Спрос на новые услуги будет обладать высокой эластичностью, поэтому продолжится изменение и совершенствование тарифных планов, появятся сильно дифференцированные относительно абонентских сегментов, а также безлимитные тарифные планы, будет уменьшаться стоимость трафика при стремлении операторов сохранить на достигнутом уровне ARPU. Увеличится инфокоммуникативная активность населения, проникновение компьютеров, вырастет спрос на новые услуги по предоставлению контента в широкополосных сетях.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, млн. руб.	353,4	440,8	600,4	760	950

Основные риски и меры по их нивелированию

Риски	Меры по нивелированию рисков
• Конкурентные риски • Снижение ARPU в результате «ценовых войн» • Технологические ограничения	• продолжение перестройки системы продаж, подразумевающей выделение менеджеров по работе с VIP-клиентами; • развитие каналов непрямых и бесконтактных продаж; • оптимизация бизнес-процессов обслуживания и повышение качества сервиса; • развитие системы мотивации продавцов; • предоставление комплексных решений с акцентом на нужды корпоративного рынка; • пакетизация и комплексность продуктовых предложений; • развитие локального контента, нацеленного на рост потребления трафика и расширение полосы пропускания и стимулирующего абонента переходить на более дорогие тарифные планы; • модернизация последней мили; • эффективная рекламная и информационная деятельность

17.3. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Аренда каналов связи»

Рынок аренды каналов связи является одним из наиболее закрытых сегментов телекоммуникационного рынка РФ. Вместе с тем, данный рынок стабильно входит в число наиболее быстрорастущих. На некоторых географических направлениях рост объемов рынка аренды каналов связи в 2010 году составил около 40%.

В настоящее время рынок предоставления в аренду цифровых каналов связи на базе собственных сетей большей частью контролируется компаниями «Ростелеком», «Транстелеком», МРК «Связьинвест». На ряде направлений присутствуют также РТКомм, Голден Телеком (Вымпелком), Раском, Евротел (МТС), Синтерра, ряд других «нишевых» игроков. Их степень влияния на данный рынок в целом пока ограничена. «Ростелеком» в большей степени ориентирован на магистральных операторов, бизнес «Транстелекома» сфокусирован на мобильных операторах.

Цены на данном рынке останутся более высокими, чем в Европе, что объясняется существенным ценовым влиянием «Ростелекома» и «Транстелекома» и географическими особенностями РФ. На рынке продолжится активное внедрение технологий по уплотнению каналов передачи трафика.Поскольку Наука-Связь активно расширяет свое присутствие на этом рынке, оставаясь при этом «нишевым оператором», планируется, что этот сегмент будет расти примерно с той же скоростью, что и весь бизнес компании.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, млн. руб.	130,2	162,4	237	300	375

Основные риски и меры по их нивелированию

Риски	Меры по нивелированию рисков
• Конкурентные риски • Технологические ограничения	• совершенствование деятельности управления по работе с операторами связи; • приобретение и строительство участков ВОЛС на стратегических направлениях; • приобретение мелких операторов связи с интеграцией их сетей связи в собственную сеть; • увеличение пропускной способности сети связи

17.4. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Услуги телевидения»

Рынок цифрового телевидения – один из самых перспективных и быстрорастущих. Внастоящее время уровень проникновения платного цифрового телевидения в РФ составляет около 8% домохозяйств, при этом операторы ТВ ежегодно увеличивают свою абонентскую базу примерно на 10%. Крупнейшим региональным рынком платного цифрового телевидения является рынок Москвы. География развития рынка – от центра к периферии. Рынок цифрового телевидения сегментирован, разделение на группы идет по способу передачи сигнала от оператора к клиенту – спутниковое, кабельное и IP TV. По статистике более трети россиян предпочитают спутниковое и кабельное вещание. Однако эксперты и лидеры мнений телекоммуникационного рынка считают, что в самом ближайшем времени IP TV выйдет на первое место за счет достижения интерактивности. Активный рост рынка будет сопровождаться усилением конкуренции технологий и сервисов. Крупнейшими игроками на рынке платного телевидения являются «НТВ+»,«Триколор», «Акадо»,«Стрим». Помимо них на рынке работают более 600 операторов, предоставляющие услуги платного телевидения в одном пакете с телефонией и интернетом.

Рынок будет стремиться к пакетизации всех предоставляемых телекоммуникационных услуг, и платное телевидение здесь зачастую будет являться приложением к интернету, утяжеляя пакет. Развитие российского рынка платного телевидения будет сопровождаться процессом консолидации, что вызовет сокращение числа операторов до нескольких крупных компаний, полностью контролирующих рынок.

Стратегия Наука-Связи в ближайшие годы будет направлена на комплексное предоставление услуг ТВ в пакете с услугами телефонии и интернета, и доходы от этой услуги будут расти с увеличением розничной абонентской базы.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, млн. руб.	9,3	23,2	47,4	100	200

Основные риски и меры по их нивелированию

Риски	Меры по нивелированию рисков
• Конкурентные риски • Технологические ограничения	• активизация работы продаж домовым сетям и операторам связи; • инвестиции в систему кодирования ТВ-каналов; • активизация работы по увеличению количества ТВ - каналов; • оптимизация бизнес-процессов обслуживания и повышение качества сервиса; • развитие системы мотивации продавцов; • предоставление комплексных решений с акцентом на нужды корпоративного рынка; • предоставление удобных пакетов с возможностью выбора каналов; • комплексность продуктовых предложений; • эффективная рекламная и информационная деятельность

17.5. Прогноз доходов «Наука-Связь» в сегменте «Системная интеграция»

Системная интеграция – это создание комплексных решений в области информационных технологий для корпоративных заказчиков. В целом системных интеграторов можно разделить на крупных интеграторов, имеющих возможность выполнять сложные проекты и позволить клиенту в течение продолжительного времени пользоваться своими финансовыми ресурсами, и мелких, но мобильных и способных быстро реагировать на возникшие проблемы заказчика. Кроме того, системные интеграторы подразделяются на интеграторов широкого профиля и отраслевых интеграторов. Этот рынок в России будет активно расти в том числе в связи с ростом популярности «облачных» технологий. Корпоративные клиенты проявляют все большую заинтересованность в создании сложных взаимоувязанных законченных систем автоматизированных бизнес-процессов,

интегрирующих разнородные технологии и оборудование различных производителей, им необходимо проектирование и разработка информационной системы, объединяющей в единое целое программные и аппаратные средства, позволяющие добиться максимального эффекта в своей деятельности. Решающими факторами в выборе системного интегратора являются наличие соответствующего ресурса (аналитики, инженеры, материально-производственная база), способность найти в пределах выделенного бюджета оптимальное техническое решение, комплексный подход, опыт и гарантия качества выполняемых работ.
Наука-Связь обладает значительным опытом в этой области, таким образом, данный сегмент будет расти с темпами, даже несколько превышающими темпы роста корпоративной клиентской базы, тк определенное количество существующих клиентов будет нуждаться в обновлении своих сетей и систем. Велика доля вероятности, что при этом они воспользуются услугами своего ключевого провайдера, который обеспечивает им доступ к сетям.

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, млн. руб.	74,4	104,4	142,2	180	250

Основные риски и меры по их нивелированию

Риски	Меры по нивелированию рисков
• Конкурентные риски • Технологические ограничения	- организация мероприятий по обучению персонала; - получение сертификатов у ведущих производителей телекоммуникационного и IT – оборудования; - участие в конкурсах и тендерах; - подтверждение качества (наличие сертификата ISO-9000); - предоставление комплексных персонифицированных решений; • гибкость во взаимоотношениях с клиентами

17.6. Увеличение абонентской базы за счет развития собственных сетей связи в регионах присутствия.

Развитие собственных сетей связи позволяет усиливать позиции компании и в Москве и на региональных рынках связи. Наличие широкополосных сетей связи, организованных по радиотехнологиям и на основе ВОК в городах позволяет компании увеличивать количество абонентов и предоставлять услуги крупным корпоративным клиентам, а также другим операторам.
При этом улучшаются основные финансовые показатели компании, т.к. при прочих равных условиях содержание собственных сетей связи обходится дешевле, чем их аренда.
В условиях, когда крупные заказчики (в том числе государственные структуры) уже имеют или находятся на этапе создания распределённой структуры, техническая возможность обеспечить их подразделения услугами и создать корпоративную информационную сеть, даёт явные конкурентные преимущества и позволяет выигрывать тендеры.
Таким образом, прирост абонентской базы с расширением количества регионов присутствия будет происходить как за счет увеличения клиентов – компаний средне-крупного, среднего и мелкого бизнеса, так и за счет роста количества обслуживаемых госструктур.

17.7. Расширение географии присутствия путем строительства и приобретения магистральных кабельных сетей.

Наличие собственных магистральных сетей позволяет позиционировать компанию как магистрального оператора. Это на сегодняшний день актуально, т.к. в РФ спрос на данном рынке достаточно высок, а в связи с необходимостью увеличивать объёмы передаваемой информации, устойчивый спрос здесь сохранится еще долго при отсутствии достаточного количества предложений.
Проникновение фиксированных услуг связи в Москве в 2-3 раза выше, чем в среднем по стране. Соответственно, региональные рынки связи не достигли достаточного уровня

насыщения и представляют огромный интерес. Более того, основным драйвером роста в ближайшие годы будет являться рост ШПД и ТВ. Именно рост ШПД сможет компенсировать сокращение выручки в традиционном голосовом сегменте. Эффективное по затратам предоставление услуг ШПД на растущем рынке возможно в первую очередь при условии развития собственных магистральных сетей.

18. Оценка стоимости «Наука-Связь»

18.1. Порядок проведения оценки «справедливой» стоимости «Наука-Связь»

Федеральный Закон от 29.07.1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» определяет понятие рыночной стоимости следующим образом:

«Статья 3. Под **рыночной стоимостью** объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства, то есть когда:

- одна из сторон сделки не обязана отчуждать объект оценки, а другая сторона не обязана принимать исполнение;
- стороны сделки хорошо осведомлены о предметах сделки и действуют в своих интересах;

объект оценки представлен на открытом рынке посредством публичной оферты, типичной для аналогичных объектов оценки;

- цена сделки представляет собой разумное вознаграждение за объект оценки и принуждения к совершению сделки в отношении сторон сделки с чьей-либо стороны не было;
- платеж за объект оценки выражен в денежной форме».

Рыночная стоимость определяется как расчетная денежная сумма, за которую состоялся бы обмен имущества на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной, расчетливо и без принуждения (Международные стандарты оценки (МСО1) «Рыночная стоимость как база оценки»).

Применение МСО связано с тем, что данные стандарты определяют основополагающие принципы оценки.

Процесс оценки – логически обоснованная и систематизированная процедура последовательного решения проблем с использованием известных подходов и методов оценки для вынесения окончательного суждения о стоимости.

Объектом оценки является 100% акций Открытого Акционерного Общества «Наука-Связь», включая (консолидировано) 100% активов холдинга (его дочерних компаний).

При оценке рыночной стоимости учитывались:

- характер и результаты предшествующей деятельности холдинга;
- текущее финансовое и экономическое положение компаний холдинга;
- общее текущее состояние и перспективы развития рынка;
- рыночная стоимость активов и обязательств компаний холдинга;
- текущая доходность компаний холдинга;
- прогнозные оценки будущих доходов и денежных поступлений компаний холдинга.

Существующие подходы к оценке «справедливой стоимости»:

Затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с зачетом износа и устареваний. Затратами на воспроизводство являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий. Затратами на замещение объекта оценки являются затраты, необходимые для создания аналогичного объекта с использованием материалов и технологий, применявшихся на дату оценки.

Сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Объектом-аналогом объекта оценки для целей оценки признается объект, сходный объекту оценки по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам, определяющим его стоимость;

Доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки.

Метод оценки – последовательность процедур, позволяющая на основе существенной для данного метода информации определить стоимость объекта оценки в рамках одного из подходов к оценке.

Датой оценки (датой проведения оценки, датой определения стоимости) является дата, по состоянию на которую определяется стоимость объекта оценки, а именно, дата написания настоящего Меморандума.

Итоговая величина стоимости объекта оценки определяется путем расчета стоимости объекта оценки при использовании подходов к оценке и обоснованного оценщиком согласования (обобщения) результатов, полученных в рамках применения различных подходов к оценке.

Ценовой мультипликатор - соотношение между стоимостью или ценой объекта, аналогичному объекту оценки, и его финансовыми, эксплуатационными, техническими и иными характеристиками.

Безрисковая ставка, применяемая при Доходном подходе – процентная ставка по инвестициям с наименьшим риском, т.е. минимальный доход, который инвестор может получить на свой капитал, вкладывая его в наиболее ликвидные активы.

Дисконтирование – процесс пересчета будущей стоимости капитала в настоящую или преобразование в текущую стоимость будущих денежных потоков (доходов и расходов).

Ставка дисконта (дисконтирования) – процентная ставка, используемая для приведения ожидаемых будущих доходов (расходов) к текущей стоимости.

Премия за контроль – стоимостное выражение преимущества, связанного с владением контрольным пакетом акций. Она отражает дополнительные возможности контроля над предприятием по сравнению с владением миноритарным пакетом.

Средняя премия за контроль колеблется в пределах 25-40%[1].

Скидка за неконтрольный характер – величина, на которую уменьшается стоимость оцениваемой доли пакета (в общей стоимости пакета акций предприятия) с учетом ее неконтрольного характера. Она является производной от премии за контроль и рассчитывается по формуле:

Скидка = 1 – 1 / (1 + Премия за контроль)

Средняя величина скидки за неконтрольный характер пакета акций колеблется в пределах 20-30%[2].

Скидка за недостаточную ликвидность – величина, на которую уменьшается стоимость оцениваемого пакета акций для отражения недостаточной ликвидности акций (невозможности их быстрого отчуждения на свободном рынке).

В книге Эванса Фрэнка Ч. и Бишопа Дэвида М.[1] на странице 226 указана скидка на недостаточную ликвидность для контрольного пакета акций в размере 5-15%.

Поскольку «Наука-Связь» представляет собой активно растущий бизнес, для целей настоящего Меморандума были использованы Сравнительный подход (сравнение по методу мультипликаторов аналогичных рыночных сделок и сравнение по методу мультипликаторов аналогов, торгуемых на российских фондовых биржах) и Доходный подход (оценка по методу дисконтированных денежных потоков). Затратный подход не использовался.

При этом в итоговой оценке результату оценки по Доходному подходу (вследствие неопределенности будущих доходов и денежных потоков) был присвоен вес в 10%. Результаты оценки по 2 сравнительным методам получили равные веса в итоговой оценке (по 45%).

18.2. Оценка «справедливой» стоимости «Наука-Связь» по мультипликаторам аналогичных сделок

Оценка стоимости компании с применением методов сравнительного подхода проводится путем сравнения (сопоставления) объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Для целей оценки стоимости холдинга «Наука-Связь» на основании мультипликаторов сравнимых сделок были использованы ретроспективные данные из открытых источников –

[1] Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М. «Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях», -М.: Альпина ПОАОлишер, 2004. – стр. 221.

[2] Уэст Томас Л., Джонс Джефри Д. «Пособие по оценке бизнеса», -М.: ОАО «Квинто-Консалтинг», 2003, стр. 580

газет «Ведомости», «Коммерсант», «РБК Daily», журналов “Рынок ценных бумаг”, «Эксперт» и «Деньги». В этих источниках публикуются статьи по оценке акций или долей (например, “Методические вопросы оценки системного риска акций отдельных компаний”, “Опыт методологии оценки пакетов акций компаний в России”, “Численные методы анализа ставки дисконтирования”. Авторы статей – аналитики рынка ценных бумаг или должностные лица в инвестиционных или банковских структурах), а также данные из открытых источников (в том числе пресс-релизов компаний) о сделках, совершенных компаниями на открытом рынке.

Для целей оценки стоимости компании на основании мультипликаторов сравнимых сделок рассматривались только сделки, совершенные в «посткризисный» период, те с середины 2008 г.

Оценка рассчитывалась как среднее арифметическое между оценками по среднему мультипликатору к выручке, мультипликатору к EBITDA и мультипликатору к чистой прибыли. За показатели выручки, EBITDA и чистой прибыли были приняты консолидированные показатели холдинга по управленческой отчетности.

Год сделки	Объект приобретения	Покупатель	Приобре-тенная доля, %	Сумма сделки, $ млн.	Mcap (оценка), $ млн. на дату сделки	EV, $ млн. на дату сделки	Реализация, $ млн. на дату сделки	EBITDA, $ млн. на дату сделки	Чистая прибыль, $ млн. на дату сделки	P/E	P/EBITDA	P/S
	Сектор телекоммуникаций, Россия											
	Сделки с крупными котируемыми альтернативными операторами (2005-2010)											
2005	Комстар-ОТС	IPO	35,9%	1 007,8	2 804,8	3 029,00	913,2	376,0	110,7	25,34	7,46	3,07
2006	МГТС	Комстар-ОТС	8,0%	130,0	1 625,0	2 013,21	630,9	306,0	372,2	14,68	5,31	2,58
2007	Комстар-ОТС (опцион)	Access Industries	11,1%	475,8	4 302,4	5 032,35	1 350,8	570,0	218,7	19,67	7,55	3,19
	Средняя по крупным альтернативным операторам (2005-2007)				**2 910,7**	**3 358,2**	**965,0**	**417,3**	**233,9**	**19,9**	**6,8**	**2,9**
2008	Golden Telecom	Вымпелком	94,4%	4 350,0	4 608,1	5 412,35	1 042,2	323,1	166,8	27,63	14,26	4,42
2009	Комстар-ОТС	МТС	50,9%	1 322,2	2 597,2	3 358,14	1 430,8	586,4	182,0	14,27	4,43	1,82
2009	Комстар-ОТС	МТС	11,08%	264,2	2 384,4	3 145,33	1 430,8	586,4	182,0	13,10	4,07	1,67
	Средняя по крупным альтернативным операторам (2008-наст.время)				**3 196,5**	**3 971,9**	**1 301,3**	**498,6**	**176,9**	**18,3**	**7,6**	**2,6**
	Средняя по крупным альтернативным операторам за весь период				**3 033,2**	**3 621,2**	**1 109,1**	**452,2**	**209,5**	**19,2**	**7,1**	**2,8**
	Сделки с некотируемыми альтернативными операторами (2005-2010)											
	Средняя по альтернативным операторам (2000-04)				**71,4**	**78,8**	**39,1**	**10,7**	**4,5**	**38,3**	**15,2**	**2,3**
	Средняя по альтернативным операторам (2004-2008)				**294,0**	**324,8**	**111,4**	**29,9**	**18,0**	**17,0**	**8,9**	**2,1**
2008	Центральный телеграф	Центртелеком	100,0%	138,0	138,0	138,70	141,6		12,7	10,83		0,97
2008	Уфанет	Volga River One Fund	51,0%	25,5	50,0	50,0	43,2	11,2			4,46	1,16
2008	Метромакс	Volga River One Fund	25,0%	20,0	80,0	81,0	69,1	15,2			5,26	1,16
2010	Мультирегион	МТС	100,0%	123,5	123,5	217,90	41,0	16,8	7,4			3,01
2010	Промсвязь-инвест	МТТ	100,0%	6,7	6,7	7,83	3,2	0,8	0,3			2,10
2010	Наука-Связь Иваново	МТТ	100,0%	6,4	6,4	7,40	2,9	0,8	0,4	17,14	7,50	2,23
	Средняя по альтернативным операторам (2008-2010)				**67,4**	**83,8**	**50,2**	**9,0**	**5,2**	**14,0**	**5,7**	**1,8**
	Средняя по мелким альтернативным операторам за весь период				**214,68**	**238,31**	**86,4**	**22,7**	**13,6**	**40,99**	**10,21**	**2,05**
	Средняя по России за весь период									**30,11**	**8,66**	**2,43**
	Наука-Связь (в тыс руб):				на конец 2011 г.		**725 325**	**135 783**	**42 096**			
	По множителям сделок с некотируемыми операторами РФ после кризиса 2008				**884 473**							

Таким образом, «справедливая» стоимость холдинга «Наука-Связь» по мультипликаторам сравнимых сделок составила **884 473 тыс. руб.**

18.3. Оценка «справедливой» стоимости «Наука-Связь» по мультипликаторам торгуемых аналогов

Было проведено исследование Российского фондового рынка для поиска возможных отраслевых аналогов. В ходе исследования были проанализированы такие источники информации, как ежедневные бюллетени РИА «РосБизнесКонсалтинг», ИА «АК&М», ИА «Финмаркет», содержащие текущие котировки ценных бумаг на всех фондовых площадках города Москвы, региональных фондовых биржах и внебиржевых рынках. Был произведен поиск данных о финансово-хозяйственной деятельности торгуемых аналогов по данным информационной системы СКРИН-эмитент и годовым отчетам компаний.

За последние 2 года после объединения региональных компаний «Связьинвеста» и «Ростелекома», а также в связи с активной консолидацией рынка и уходом с бирж таких крупных альтернативных операторов как «Голден Телеком» и «Комстар-ОТС» количество торгуемых аналогов сократилось до минимума. Таким образом, единственной возможностью было оценить компанию по средним множителям ОАО «Ростелеком» и ОАО «МГТС».

Оценка рассчитывалась как среднее арифметическое между оценками по среднему мультипликатору к выручке, мультипликатору к EBITDA и мультипликатору к чистой прибыли. За показатели выручки, EBITDA и чистой прибыли были приняты консолидированные показатели холдинга по управленческой отчетности.

К финальной оценке по мультипликаторам торгуемых аналогов был применен стандартный дисконт в 10% за неликвидность и 5% - за небольшой размер бизнеса.

	Mcap, $ млн. ноя.2011	EV, $ млн. ноя.2011	Реализация, $ млн.		EBITDA, $ млн.		Чистая прибыль, $ млн.		P/E		EV/EBITDA		P/S	
			2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
Развитые рынки														
Альтернативные операторы (CLECs)														
Cable & Wireless PLC (Великобритания)	1 531,18	2 970,18	2 440,00	2 708,60	820,00	889,00	197,00	167,30	7,77	9,15	3,62	3,34	0,63	0,57
ComArch SA (Польша)	213,44	167,88	253,30	314,20	24,10	30,18	14,43	16,67	14,79	12,80	6,97	5,56	0,84	0,68
CenturyLink Inc (США)	23 853,60	30 769,70	7 041,50	16 625,70	3 493,50	7 312,40	947,70	1 417,80	25,17	16,82	8,81	4,21	3,39	1,43
Telecom Corp of New Zealand Ltd (Н.Зеландия)	3 921,76	5 450,55	3 513,90	4 145,50	1 169,67	1 412,93	267,11	277,50	14,68	14,13	4,66	3,86	1,12	0,95
Среднее по развитым международным CLEC-ам									**15,60**	**13,23**	**6,01**	**4,24**	**1,49**	**0,91**
Доминирующие операторы связи														
BT Group PLC (Великобритания)	24 468,30	39 748,30	31 242,60	31 340,30	9 159,90	9 456,30	2 337,40	2 745,40	10,47	8,91	4,34	4,20	0,78	0,78
Deutsche Telekom AG (Германия)	63 548,70	133 054,00	82 808,60	86 324,30	23 619,00	26 185,70	2 248,60	4 528,80	28,26	14,03	5,63	5,08	0,77	0,74
France Telecom SA (Франция)	53 370,00	100 925,00	60 364,96	64 585,90	20 285,00	21 478,80	6 473,90	6 329,70	8,24	8,43	4,98	4,70	0,88	0,83
Koninklijke KPN NV (Голландия)	21 689,10	38 221,80	17 675,80	18 726,00	7 264,50	7 646,98	2 378,60	2 655,14	9,12	8,17	5,26	5,00	1,23	1,16
Portugal Telecom SGPS SA (Португалия)	8 560,60	20 419,60	4 884,10	8 935,70	1 735,20	3 167,20	7 524,80	826,20	1,14	10,36	11,77	6,45	1,75	0,96
Swisscom AG (Швейцария)	23 294,00	33 016,00	11 533,20	14 157,60	4 184,00	5 563,40	1 742,30	2 314,60	13,37	10,06	7,89	5,93	2,02	1,65
Telecom Italia SpA (Италия)	23 586,00	75 171,00	36 576,00	42 406,00	15 139,00	17 581,00	4 140,00	3 481,00	5,70	6,78	4,97	4,28	0,64	0,56
Telefonica SA (Испания)	104 125,00	188 508,00	80 574,60	91 683,00	34 196,00	33 973,60	13 488,00	11 409,30	7,72	9,13	5,51	5,55	1,29	1,14
Telenor ASA (Норвегия)	25 669,00	30 693,00	15 710,50	17 901,40	4 847,20	5 523,30	2 374,40	2 195,60	10,81	11,69	6,33	5,56	1,63	1,43
Среднее по международным доминирующим операторам									**10,54**	**9,73**	**6,54**	**5,32**	**1,22**	**1,03**
Развивающиеся рынки														
Bezeq Israeli Telecommunication (Израиль)	6 717,80	8 150,00	3 213,00	3 316,00	1 323,40	1 383,00	654,90	654,00	10,26	10,27	6,16	5,89	2,09	2,03
Chunghwa Telecom Co Ltd (Тайвань)	26 368,00	23 889,00	5 923,50	6 998,40	2 841,00	3 092,00	1 513,00	1 630,00	17,43	16,18	8,41	7,73	4,45	3,77
Hellenic Telecommunications Organization SA (Греция)	4 174,80	11 025,00	7 273,60	7 360,60	2 370,00	2 530,00	52,50	433,30	79,52	9,63	4,65	4,36	0,57	0,57
Telefonica O2 Czech Republic AS (Чехия)	8 150,00	8 052,00	2 924,60	3 174,00	1 237,00	1 343,00	644,60	526,80	12,64	15,47	6,51	6,00	2,79	2,57
Telefonos de Mexico SAB de CV (Мексика)	14 438,00	19 921,00	8 996,00	9 404,50	3 639,20	3 765,80	1 219,00	1 263,00	11,84	11,43	5,47	5,29	1,60	1,54
Telkom SA Ltd (ЮАР)	2 633,00	3 414,00	4 661,00	4 963,40	1 161,33	1 346,00	170,00	317,00	15,49	8,31	2,17	2,54	0,56	0,53
Telekomunikacja Polska SA (Польша)	7 723,40	8 882,00	5 225,00	5 510,90	1 951,50	2 090,00	235,60	486,20	22,78	15,89	4,55	4,25	1,48	1,40
Среднее по операторам развивающихся рынков									**24,28**	**12,45**	**5,42**	**5,15**	**1,94**	**1,77**
Среднее по международным операторам									**16,81**	**11,80**	**5,99**	**4,90**	**1,55**	**1,23**
Россия														
Доминирующие операторы связи														
МГТС	1 265,3	1 160,6	947,1	1 143,0	424,3	503,0	247,6	258	7,93	5,11	5,80	2,74	2,20	1,11
Ростелеком	17 071,0	17 560,0	2 074,4	10 046,5	347,5	3 907,7	58,2	1 278,0	15,65	13,36	5,05	4,49	2,50	1,70
Средн./ Всего									**11,79**	**9,23**	**5,43**	**3,61**	**2,35**	**1,40**
Средние множители по российским и международным операторам связи									**14,30**	**10,52**	**5,71**	**4,26**	**1,95**	**1,32**
Мобильные операторы связи														
Россия														
МТС	17 182,0	25 482,0	6 153,9	10 245,0	5 140,0	4 473,6	1 930,0	1 372,5	12,52	9,80	5,70	4,00	1,75	2,00
Вымпелком	18 360,0	24 260,0	3 938,0	6 066,3	2 608,5	4 280,0	1 110,2	1 341,3	13,69	7,70	5,67	4,60	2,11	2,30
Средн./ Всего	17 771,0	24 871,0	5 046,0	8 155,7	3 874,3	4 376,8	1 520,12	1 356,92	**13,10**	**8,75**	**5,68**	**4,30**	**1,93**	**2,15**
Средние множители по российским операторам мобильной связи									**13,10**		**5,68**		**1,93**	

		Реализация, тыс. руб		EBITDA, тыс. руб		Чистая прибыль, тыс. руб	
		2010	2011	2010	2011	2010	2011
Наука-Связь (на конец 2011г)**		**669 059**	**725 325**	**174 531**	**135 783**	**65 086**	**42 096**
По множителям российских фиксированных операторов	**537 546**						

* Голден Телеком оценивался по последней котировке, до покупки компании Вымпелкомом в феврале 2008 г.
** Наука-Связь оценивался в рублях с дисконтом к крупным операторам в 10% за неликвидность и 5% за размер

Таким образом, «справедливая» стоимость холдинга «Наука-Связь» по мультипликаторам торгуемых аналогов составила **537 546 тыс. руб.**

18.4. Оценка «справедливой» стоимости «Наука-Связь» доходным методом (по модели дисконтированных денежных потоков, DCF)

Доходный подход – это совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки.

Целесообразность применения доходного подхода определяется тем, что суммирование рыночных стоимостей активов предприятия не позволяет отразить реальную стоимость предприятия, так как не учитывает взаимодействие этих активов и экономическое окружение бизнеса.

Доходный подход предусматривает установление стоимости бизнеса (предприятия), актива или доли (вклада) в собственном капитале, в том числе уставном, или ценной бумаги путем расчета приведенных к дате оценки ожидаемых доходов. Данный подход используют, когда можно обоснованно определить будущие денежные доходы оцениваемого предприятия.

При использовании доходного подхода могут быть использованы два метода:

- метод капитализации;
- метод дисконтирования денежных потоков;

Метод капитализации базируется на прогнозировании величины дохода на один год вперед. После чего, определяется уровень риска, связанный с получением данной величины потока, который находит свое отражение в коэффициенте капитализации. Метод капитализации может быть использован только в случае, если доход предприятия является относительно стабильной значительной положительной величиной и будет оставаться на том же уровне, что в условиях экономической нестабильности встречается крайне редко. Кроме того, составление прогноза по методу капитализации базируется на динамике денежного потока в предыдущие года. Таким образом, динамика денежного потока и небольшая глубина ретроспективных данных не благоприятствуют использованию метода капитализации.

Метод дисконтирования денежных потоков основывается на прогнозировании всех основных финансовых показателей предприятия на период от трех до пяти лет. В зарубежной практике на ближайшие пять лет рассчитываются конкретные величины дохода, на последующие пять лет определяются темпы развития предприятия (в случае их отличия от среднеотраслевой тенденции) и, наконец, на весь последующий срок существования предприятия закладываются среднеотраслевые темпы роста. В России и этот метод неприменим в таком классическом варианте. В связи с изменчивостью деловой среды, а также отсутствием долгосрочных отраслевых прогнозов приходится сокращать период конкретного планирования, а в качестве темпов роста предприятия в постпрогнозном периоде брать прогнозируемые темпы роста экономики в целом и накладывать на них ограничения, связанные с конкретным предприятием. Метод дисконтированных денежных потоков позволяет в большей степени, чем метод капитализации, учесть особенности развития предприятия и тем самым более точно спрогнозировать будущее компании.

Если инвестиционный проект или бизнес имеет некие уникальные для данного проекта имущество, нематериальные активы или конкурентные преимущества, то стоимость этого бизнеса оценивается показателем чистой текущей (приведенной) стоимости (NPV) рассматриваемого реального для освоения бизнеса (инвестиционного проекта).

Чистая приведенная стоимость или Чистый дисконтированный доход (ЧДД) (английский эквивалент: Net present value, NPV) входит в число наиболее часто используемых критериев эффективности инвестиций. В общем случае методика расчета NPV заключается в суммировании дисконтированных (пересчитанных на текущий момент) величин чистых эффективных денежных потоков по всем интервалам планирования на всем протяжении периода исследования. При этом, как правило, учитывается и ликвидационная или остаточная стоимость проекта, формирующая дополнительный денежный поток за пределами горизонта исследования. Для пересчета всех указанных величин используются коэффициенты приведения, основанные на выбранной ставке сравнения (дисконтирования).

Классическая формула для расчета NPV выглядит следующим образом:

$$NPV = \sum_{i=0}^{Life+1} \frac{NCF_i}{(1+RD)^i},$$

где NCFi - чистый эффективный денежный поток на i-ом интервале планирования, RD - ставка дисконтирования (в десятичном выражении), Life - горизонт исследования, выраженный в интервалах планирования.

NPV характеризует абсолютную величину суммарного эффекта, достигаемого при осуществлении проекта/бизнеса, пересчитанного на момент принятия решения при условии, что ставка дисконтирования отражает стоимость капитала.

Life – продолжительность расчетного периода;

Life + 1 – постпрогнозный период в деятельности предприятия.

За показатели выручки, себестоимости, EBITDA, EBIT, чистой прибыли, амортизации, капитальных затрат и финансовой деятельности были приняты консолидированные показатели холдинга по управленческой отчетности.

При расчете «справедливой» стоимости Наука-Связи по DCF были учтены такие факторы как: снижение (увеличение) ожидаемой средней рыночной доходности, безрисковая ставка (была принята равной доходности суверенных 30-летних облигаций «Россия-30»), премия/дисконт, соответствующий сектору, к которому относится компания (телекоммуникации и новые технологии).

Расчет дисконтированного денежного потока и стоимости по DCF

(тыс руб)	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Выручка	776 108,8	841 377,4	930 769,0	1 160 021,0	1 580 022,0	2 000 301,0
Выручка без НДС	669 059,3	725 325,4	802 387,1	1 000 018,1	1 362 087,9	1 724 397,4
Затраты	(770 420,7)	(783 143,3)	(876 020,7)	(1 053 203,8)	(1 459 626,9)	(1 767 906,7)
Прямые затраты (себестоимость)	*(682 706,5)*	*(672 247,6)*	*(743 684,4)*	*(896 695,8)*	*(1 298 495,6)*	*(1 598 240,5)*
Административные затраты, налоги, НДС	*(87 714,1)*	*(110 895,7)*	*(132 336,3)*	*(156 508,1)*	*(161 131,4)*	*(169 666,2)*
EBITDA	174 531,2	135 783,1	204 769,0	277 001,2	293 006,4	422 672,4
Прибыль (EBIT)	5 688,2	58 234,1	54 748,3	106 817,2	120 395,1	232 394,3
Маржа EBIT	0,7%	6,9%	5,9%	9,2%	7,6%	11,6%
Налог на прибыль	(4 614,3)	(7 975,6)	(7 001,5)	(22 332,2)	(34 163,7)	(37 155,1)
Чистая прибыль	19 900,0	65 086,4	42 095,6	83 768,9	136 654,6	148 620,2
Амортизация	57 503,4	58 853,6	67 975,6	70 864,3	77 267,1	77 058,1
Капзатраты	(90 591,3)	(102 141,2)	(134 487,2)	(107 781,7)	(101 001,8)	(110 329,1)
Чистый денежный поток от текущей деятельности	31 378,4	30 281,2	42 517,8	126 539,2	127 550,0	229 141,4
Итого чистый денежный поток	**31 378,4**	**30 281,2**	**42 517,8**	**126 539,2**	**127 550,0**	**229 141,4**
Расчет стоимости акционерного капитала						
Безрисковая ставка	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%
Снижение (увеличение) ожидаемой доходности	3,0%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ожидаемая доходность для институциональных инвесторов	16,01%	15,68%	15,68%	15,68%	15,68%	15,68%
Company-specific premium	-0,5%	-0,5%	-0,5%	-0,5%	-0,5%	-0,5%
Equity Risk Premium	9,01%	8,68%	8,68%	8,68%	8,68%	8,68%
Equity beta	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
Стоимость капитала	**18,73%**	**18,33%**	**18,33%**	**18,33%**	**18,33%**	**18,33%**
Период дисконтирования (Years to discount)	0,0	0,1	1,1	2,1	3,1	4,1
Принятая для рассчета стоимость капитала	**18,73%**	**18,73%**	**18,73%**	**18,73%**	**18,73%**	**18,73%**
Дисконт (Discount factor)	0,0000	0,9858	0,8303	0,6993	0,5889	0,4960
Приведенная стоимость денежного потока	**0,0**	**29 851,0**	**35 300,6**	**88 483,5**	**75 118,0**	**113 656,1**
Финансирование приобретения						
Приведенная стоимость денежного потока (PV of CF) до 2015 г	**342 409**					
Расчет стоимости денежного потока в постпрогнозном периоде:						
Perpetual Growth Rate (рост в постпрогнозном периоде)		0,5%	1,0%	1,5%		
Приведенная средняя стоимость постпрогнозного периода (TV)	**647 716**	626 446	647 313	669 391		
Полная стоимость (PV+TV) по методу DCF	**990 126**	**968 855**	**989 722**	**1 011 800**		

	Стоимость по методу торгуемых аналогов:	Стоимость по методу сравнимых сделок	Стоимость по DCF	Средневзвешенная стоимость (по 45% множители, 10% DCF)	Стоимость 100% акций
Стоимость по прогнозу на конец 2011 г. (тыс руб)	**537 546**	**884 473**	**990 126**	**738 921**	**483 049**
Количество выпущенных акций					**1 201 562**
Стоимость на 1 акцию, руб.					**402**

Таким образом, стоимость 100% бизнеса ОАО «Наука-Связь», определенная Доходным подходом на основании консолидированных данных управленческой отчетности, без учета скидки на недостаточную ликвидность при ставке дисконтирования 18,33% составит **990 126 тыс. руб.** В общей оценке стоимости, полученной этим методом был присвоен вес в 10%.

С учетом стоимости по сравнимому подходу (по методу мультипликаторов торгуемых аналогов с весом в общей оценке в 45% и методу аналогичных сделок с весом в общей оценке в 45%), средневзвешенная стоимость бизнеса ОАО «Наука-Связь» составит **739 921 тыс. руб.**

С учетом чистого долга в размере **255 872 тыс. руб.** стоимость 100% акций составит **483 049 тыс. руб.,** что с учетом общего числа выпущенных (размещенных) акций дает **«справедливую» цену 1 акции в 402 руб**.

19. Обзор рынка телекоммуникаций

19.1. Рынок телекоммуникаций: макроэкономические драйверы роста

Рынки связи России и Украины имеют высокий качественный и количественный потенциал по сравнению с рынками развивающихся стран Восточной Европы: уровень проникновения услуг связи (кроме сотовой) все еще ниже, чем в Западной и Восточной Европе.

Место России по ВВП среди других стран

	ВВП, $ млрд. (2010г.)	ВВП, $ млрд. (2008 г	Рост ВВП, %	ВВП на душу населения по ППС, $ тыс. (2010
США	13843,8	14264,6	3,0	45,8
Японии	4289,9	4354,4	1,5	33,5
Франции	2046,9	2130,4	4,1	33,4
Германии	2809,7	2910,5	3,6	33,2
Великобритании	2137,4	2230,5	4,4	32,9
Китай	6991,0	7916,4	13,2	31,9
Италия	1723,0	1814,6	5,3	29,9
Эстония	28,3	27,3	-3,6	21,3
Россия	**2143,0**	**2219,0**	**4,0**	**15,5**
Белоруссия	105,2	116,2	10,5	10,9
Казахстан	167,6	173,0	3,2	10,8
Бразилия	1835,6	1981,2	7,9	9,6
Украина	320,1	326,8	2,1	6,9
Индия	2988,9	3288,4	10,0	2,8

Источник: МВФ, World Economic Outlook Database, 2010

Макроэкономическая ситуация и поведенческая специфика населения России способствует росту потребления более сложных услуг связи с большей добавленной стоимостью.
Современное состояние рынка телекоммуникаций можно охарактеризовать, как ситуацию близкую к насыщению – проникновение сотовой связи достигло уже почти 100%, абоненты фиксированной связи начинают постепенно отказываться от услуги, и только интернет и цифровое ТВ еще несколько лет будут являться драйверами рынка.
По итогам 2010 года объем российского телекоммуникационного рынка достиг отметки в 1 373 млрд рублей. Это на 9% больше, чем по итогам 2009-го и всего на 15% больше, чем в 2008 году.

Российский рынок услуг связи

ПОКАЗАТЕЛИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА

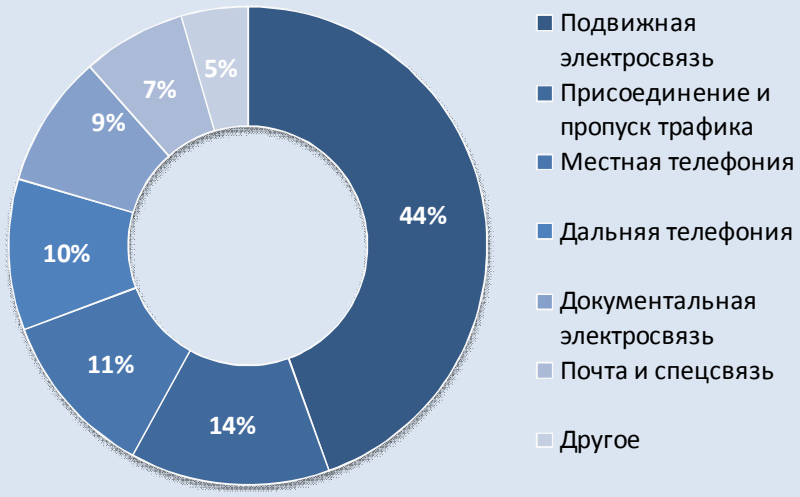
19.2. Основные тренды рынка телекоммуникаций: конвергенция и новые услуги

Российский рынок телекоммуникационных услуг за последние годы достиг определенной зрелости, а по отдельным направлениям развития вышел на мировой уровень. Но

значительная часть территории страны до сих пор не имеет устойчивой сотовой связи - по оценкам аналитиков, ни много ни мало 14 млн. человек, или 10% населения России. Еще большему числу людей недоступны технологии третьего поколения сотовой связи, а инвестиции, которые необходимы для решения этих задач, сопоставимы с затраченными средствами. Для решения требуются специальные меры регулирования и поддержки государства, и не все носят классический рыночный характер. Резервы для роста есть во многих ключевых направлениях. В 2010 г. российский рынок телекоммуникаций вырос в рублевом эквиваленте на 15%.

Структура российского рынка связи

СЕГМЕНТЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА В РОССИИ



Сегодня можно говорить о переходе к новой конфигурации телекоммуникационного рынка России, когда состоялся альянс между фиксированной и мобильной связью. Этому рынку нужно новое законодательство, но и оно будет перходным, потому что телекоммуникаций в прежнем понимании уже нет. Быстрыми шагами наступает новая модель отношений, в которой главными являются уже не операторы, а поставщики контента.

России важно найти свою сбалансированную модель телекоммуникаций. В отличие от Америки и Европы приоритетной остается проблема высокоскоростной доступности, а эту проблему решают операторы связи. Другая российская проблема – недостаточность частотного ресурса. Новые технологии значительно более широкие полосы, которые в России заняты военными и зачастую устаревшими технологиями. По имеющимся расчетам, для расчистки полосы так называемого цифрового дивиденда потребуется не менее $2 млрд. Поэтому одним из главных направлений деятельности является создание механизмов привлечения инвестиций и обеспечения гарантий инвесторам, которые участвуют в конвекции радиочастотного спектра.

Жесткое государственное регулирование, в том числе ценовое, должно применяться только в тех случаях, когда рыночные механизмы дают существенные сбои. Для успешного развития и повышения инвестиционной привлекательности отрасли необходимо обеспечить эффективное отраслевое регулирование на основе принципов технологической нейтральности, ориентирование на развитие услуг, а не технологий.

Для этого необходима реализация регулятором рынка следующих мероприятий:

- Рассмотреть вопрос о введении уведомительного порядка о начале оказания услуг связи для теле-, радиовещания (без использования радиочастотного спектра), услуг почтовой связи.
- Объединить процедуры присвоения, назначения радиочастотных каналов и получения лицензии на право оказания услуг связи с использованием радиочастотного спектра, соответственно определить единый разрешительный документ на право оказания таких услуг.
- Оптимизировать механизм предоставления универсальных услуг в сфере электросвязи: предлагается оставить функциональное назначение универсальных услуг (голосовая телефония и доступ к сети интернет), но сделать универсальные услуги персонифицированными, определить способ предоставления универсальных услуг на

основе принципа технологической нейтральности - с использованием любых технологий (проводных беспроводных).
- Изменить систему трехуровневой иерархии построения и взаимодействия сетей фиксированной электросвязи, устранив искусственное выделение зоновых сетей электросвязи.
Для решения указанных проблем необходимо обеспечить недискриминационный доступ к инфраструктуре электросвязи, принадлежащей субъектам естественных монополий.

Средний темп роста отрасли в период с 2005 по 2008 год составлял 22%. На общий показатель существенно повлияли операторы сотовой связи, а также альтернативные провайдеры, в то время как ИТ-компании существенно «просели». Так, совокупная выручка "большой тройки" сотовых операторов (доля в общем объеме рынка – 46%) в течение 2009 года возросла на 6,5% до 769,6 млрд руб., в то время как весь объем ИТ-сектора составил 521,9 млрд руб., сократившись на 13% по сравнению с результатами 2008 года. В 2009 году темпы роста отрасли снизились из-за падения объемов закупок оборудования, тк в связи с падением курса рубля многие компании отложили обновление компьютерного парка. Кроме того, кризис совпал с естественным насыщением рынка сотовой связи, являвшимся основным драйвером роста с 2001 года.
Согласно оценке Европейской обсерватории информационных технологий (EITO), по итогам 2010 года объем российского рынка ИКТ увеличился на 9% до 45,4 млрд евро (1829,9 млрд руб). По данным компании iKS-Consulting, в 2010 году рынок продолжал рост за счет продолжающегося увеличения доходов от услуг широкополосного доступа и развития сегмента передачи данных у сотовых операторов. Трафик данных в сотовых сетях возрос в несколько раз, существенно увеличилась доля интернет-доступа в общем объеме дополнительных услуг. Этому способствовало увеличение количества смартфонов, поддерживающих стандарт 3G, и рост продаж USB-модемов, количество пользователей которых достигло 6,5 млн абонентов.
По прогнозам аналитиков на 2011 год, рынок вырастет еще на 8% и к концу года его объем достигнет примерно 2 трлн. рублей. За счет реализации отложенного спроса на ИТ-реешения в секторах экономики наиболее сильно пострадавших от кризиса, высокую динамику покажет сектор информационных технологий: +12-13%. Телекоммуникационный рынок вырастет на 7-8%.Основными направлениями развития телеком-индустрии, по мнению Fitch, по-прежнему останутся сети широкополосного доступа в Интернет. Бизнес операторов сотовой связи расширится в сфере ритейла мобильных устройств.
Конвергенция (взаимное проникновение) фиксированной связи, Интернет-услуг (включая широкополосный доступ и IP телефонию) и мобильной связи активизируется с ростом потребления услуг по сравнению с потреблением товаров.

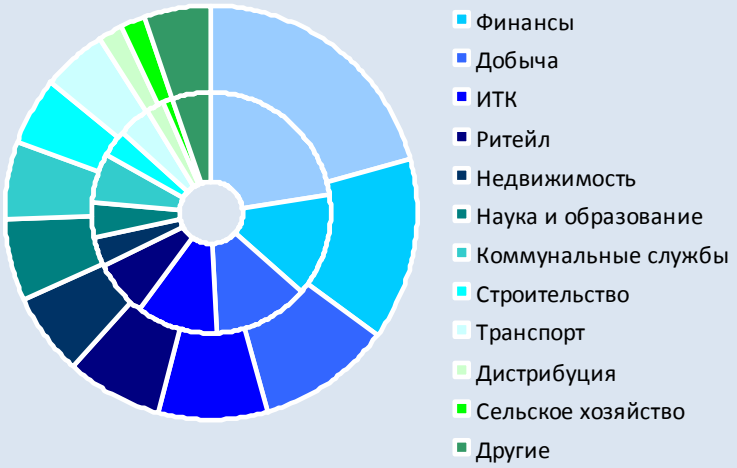
19.3. Слияния и поглощения: сектор связи среди лидеров

Другим индикатором выхода рынка ИКТ на докризисный уровень является высокая активность в сфере слияний и поглощений (M&A). Согласно данным ReDealGroup, за 9 месяцев 2010 года на рынке произошло 73 подобных сделки, что на 30% превышает результат аналогичного периода 2009 года. В стоимостном выражении объем сделок составил 255,3 млрд рублей, то есть 15% от объема рынка. Такие показатели - результат приобретения региональных независимых активов лидерами отрасли. Не ослабевает интерес и у крупнейших мировых игроков и инвесторов к российским активам. Отечественные компании, в свою очередь, имеют большие претензии на рынках СНГ и Восточной Европы. Все три фактора, на наш взгляд, обусловлены реакцией рынка на процесс глобальной реорганизации отрасли, вызванной реформой группы компаний "Связьинвест".
За последний год в России сильно сократилось число независимых фиксированных операторов, причем многие из них были куплены компаниями большой четверки. «Мультирегион» был куплен МТС, NetByNet – «Мегафоном», петербургские «Ланк телеком» и «Элтел» - «Вымпелкомом», «Национальные телекоммуникации» и татарстанский «Телесет» - «Ростелекомом», сменили владельцев многие интернет провайдеры в регионах. «Ростелеком» завершает объединение с региональными компаниями Связьинвеста и получает контроль над «Башинформсвязью», завершаются переговоры по приобретению

«Акадо». Операторы связи успешно преодолевают «технологический раскол» внутри отрасли.

Сделки M&A на российском рынке, 2009 и 2010 г.
(внутренний круг – 2009, внешний – 2010 г.)

СЕГМЕНТЫ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА В РОССИИ



Источники: CNews Analytics, 2010

19.4. Активно растущие направления: местная телефония и услуги для бизнеса

Показательным для отечественных телеком-операторов, переживших кризис,, стал 2010 год – дешевеющие активы региональных игроков приобретались практически на протяжении всего отчетного периода. Их покупатели – компании из первой десятки рейтинга CNews Телеком 2011 - максимально ускоряли процессы консолидации, повышая тем самым свою капитализацию и усиливая стратегии по расширению бизнеса.

Сегмент услуг телефонии и сопутствующих интеллектуальных услуг связи для бизнеса (который концентрируется в бизнес- и торговых центрах, гостиницах и складах) составляет более трети всего рынка местной связи. Этот рынок является одним из самых устойчиво растущих. Ежегодный спрос «офисные» телефоны составляет не менее 700-800 тыс. номеров, причем физического насыщения в этом сегменте достигнуто не будет.

Возможные сценарии развития этого сектора определяются следующими основными факторами:

- инфляционным и «физическим» ростом,
- увеличением доли альтернативных операторов, предлагающих новые услуги и ростом спроса на них со стороны потребителей.

Этот рынок будет расти с темпами около 26-27% в год. Максимальным спросом будут пользоваться интегрированные услуги связи.

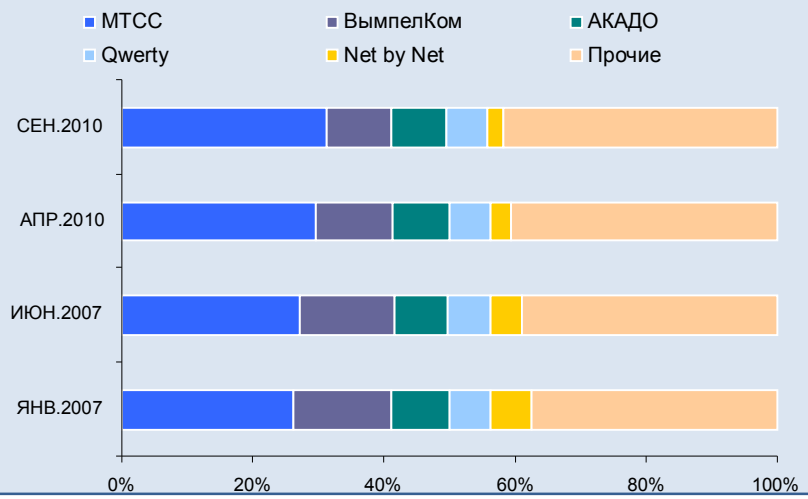
19.5. Активно растущие направления: IP- услуги или «все поверх IP»

Современная тенденция развития рынка и технологий - IP over everything, everything over IP. В мировом масштабе, по прогнозам Insight Express, спрос на VoIP будет устойчиво расти, а оборот рынка достигнет $100 млрд. к 2012 году. Развивается также передача традиционного голоса, видео и данных по IP/Ethernet/MPLS сетям, как эффективная альтернатива параллельной передаче голоса и данных.

Конвергенции всех видов трафика в одну инфраструктуру снижает операционные и капитальные издержки при упрощении управления и повышения производительности.

СЕКТОР IP -УСЛУГ В РОССИИ

Структура Московского рынка ШПД



Источник: J'son & Partners, 2010

Скорость и пропускная способность ВОЛС постоянно растет. На московском рынке доля ADSL-доступа в Интернет сокращается, операторы оптоволоконных сетей агрессивно наращивают долю рынка. Рост идет органическим путем и через поглощения.

С развитием широкополосного доступа мультисервисные сети (multi-service network) получают в России все более широкое применение. По данным J'son&Partners число абонентов с широкополосным подключением вырасло с 8,5 млн млн. в 2007 г. до 11,7 млн. в 2010 г. По оценке iKS-Consulting, темпы роста IP-услуг в 2010 году превысили 40%

Альтернативные операторы, повторяя тенденции развитых стран, потеснили на рынке традиционных, доминировавших в отрасли до конца 90х. Доля альтернативных операторов на рынке (включая компании сотовой связи) в 2010 г. превысила 67%.

Таким образом, рынок ШПД является одним из важных драйверов рынка.

20. Приложения

Бухгалтерская отчетность Эмитента за 2010 г и 9 мес 2011 г.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2010 г.

		Коды
	Форма № 1 по ОКУД	**0710001**
	Дата	**31.12.2010**
Организация: **Открытое акционерное общество "Наука-Связь"**	по ОКПО	**83171319**
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	**7714716995**
Вид деятельности	по ОКВЭД	**64.20.11**
Организационно-правовая форма / форма собственности: **открытое акционерное общество**	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: **тыс. руб.**	по ОКЕИ	**384**
Местонахождение (адрес): **125124 Россия, г.Москва, 3-я улица Ямского поля, влад.2**		

АКТИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	0	0
Основные средства	120	0	0
Незавершенное строительство	130	0	0
Доходные вложения в материальные ценности	135	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	140	91 750	91 750
прочие долгосрочные финансовые вложения	145	0	0
Отложенные налоговые активы	148	0	0
Прочие внеоборотные активы	150	0	0
ИТОГО по разделу I	190	91 750	91 750
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	0	0
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	0	0
животные на выращивании и откорме	212	0	0
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	213	0	0
готовая продукция и товары для перепродажи	214	0	0
товары отгруженные	215	0	0
расходы будущих периодов	216	0	0
прочие запасы и затраты	217	0	0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	0	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	0	0
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	231	0	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	14	24
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	241	0	24
Краткосрочные финансовые вложения (56,58,82)	250	0	0
займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	251	0	0
собственные акции, выкупленные у акционеров	252	0	0
прочие краткосрочные финансовые вложения	253	0	0
Денежные средства	260	41	5
Прочие оборотные активы	270	0	0
ИТОГО по разделу II	290	54	29
БАЛАНС	300	91 804	91 779

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	1 202	1 202
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	0	0
Добавочный капитал	420	90 590	90 590
Резервный капитал	430	1	1
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	1	1
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	-83	-206
ИТОГО по разделу III	490	91 709	91 587
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	0	0
Отложенные налоговые обязательства	515	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	520	0	0
ИТОГО по разделу IV	590	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	80	182
Кредиторская задолженность	620	15	11
поставщики и подрядчики	621	5	0
задолженность перед персоналом организации	622	0	0
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	0	0
задолженность по налогам и сборам	624	0	1
прочие кредиторы	625	15	9
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	0	0
Доходы будущих периодов	640	0	0
Резервы предстоящих расходов	650	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	660	0	0
ИТОГО по разделу V	690	95	192
БАЛАНС	700	91 804	91 779

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ			
Наименование показателя	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Арендованные основные средства	910	0	0
в том числе по лизингу	911	0	0
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	0	0
Товары, принятые на комиссию	930	0	0
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	0	0
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	0	0
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	0	0
Износ жилищного фонда	970	0	0
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980	0	0
Нематериальные активы, полученные в пользование	990	0	0

Отчет о прибылях и убытках
за 2010 г.

		Коды
	Форма № 2 по ОКУД	**0710002**
	Дата	**31.12.2010**
Организация: **Открытое акционерное общество "Наука-Связь"**	по ОКПО	**83171319**
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	**7714716995**
Вид деятельности	по ОКВЭД	**64.20.11**
Организационно-правовая форма / форма собственности: **открытое акционерное общество**	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: **тыс. руб.**	по ОКЕИ	**384**
Местонахождение (адрес): **125124 Россия, г.Москва, 3-я улица Ямского поля, влад.2**		

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	20	0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	0	0
Валовая прибыль	029	20	0
Коммерческие расходы	030	0	0
Управленческие расходы	040	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	050	20	0
Операционные доходы и расходы		0	0
Проценты к получению	060	0	0
Проценты к уплате	070	-1	0
Доходы от участия в других организациях	080	0	0
Прочие операционные доходы	090	0	0
Прочие операционные расходы	100	-141	-84
Внереализационные доходы	120	0	0
Внереализационные расходы	130	0	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	-122	-84
Отложенные налоговые активы	141	0	0
Отложенные налоговые обязательства	142	0	0
Текущий налог на прибыль	150	-1	0
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	-123	-84
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	0	0
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201	0	0
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202	0	0

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	230	0	0	0	0
Прибыль (убыток) прошлых лет	240	0	0	0	0
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	250	0	0	0	0
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	260	0	0	0	0
Отчисления в оценочные резервы	270	0	0	0	0
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	280	0	0	0	0

Бухгалтерский баланс
за 9 месяцев 2011 г.

		Коды
	Форма № 1 по ОКУД	**0710001**
	Дата	**30.09.2011**
Организация: **Открытое акционерное общество "Наука-Связь"**	по ОКПО	**83171319**
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	**7714716995**
Вид деятельности	по ОКВЭД	**64.20.11**
Организационно-правовая форма / форма собственности: **открытое акционерное общество**	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: **тыс. руб.**	по ОКЕИ	**384**
Местонахождение (адрес): **125124 Россия, г.Москва, 3-я улица Ямского поля, влад.2**		

Пояснения	АКТИВ	Код строки	На отчетную дату	На конец предыдущего отчетного периода	На конец предшествующего предыдущему отчетному периоду
1	2	3	4	5	6
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110			
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Основные средства	1130			
	Доходные вложения в материальные ценности	1140			
	Финансовые вложения	1150	91 750	91 750	91 750
	Отложенные налоговые активы	1160			
	Прочие внеоборотные активы	1170			
	ИТОГО по разделу I	1100	91 750	91 750	91 750
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210			
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220			
	Дебиторская задолженность	1230	47	24	14
	Финансовые вложения	1240			
	Денежные средства	1250	25	5	41
	Прочие оборотные активы	1260			
	ИТОГО по разделу II	1200	73	29	54
	БАЛАНС (актив)	1600	91 823	91 779	91 804

Пояснения	ПАССИВ	Код строки	На отчетную дату	На конец предыдущего отчетного периода	На конец предшествующего предыдущему отчетному периоду
1	2	3	4	5	6
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 202	1 202	1 202
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320			
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	90 590	90 590	90 590
	Резервный капитал	1360	1	1	1
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-181	-206	-83
	ИТОГО по разделу III	1300	91 611	91 587	91 709
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420			
	Резервы под условные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	ИТОГО по разделу IV	1400			
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	183	182	80
	Кредиторская задолженность	1520	29	11	15
	Доходы будущих периодов	1530			
	Резервы предстоящих расходов	1540			
	Прочие обязательства	1550			
	ИТОГО по разделу V	1500	212	192	95
	БАЛАНС (пассив)	1700	91 823	91 779	91 804

Отчет о прибылях и убытках
за 9 месяцев 2011 г.

		Коды
	Форма № 2 по ОКУД	**0710002**
	Дата	**30.09.2011**
Организация: **Открытое акционерное общество "Наука-Связь"**	по ОКПО	**83171319**
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	**7714716995**
Вид деятельности	по ОКВЭД	**64.20.11**
Организационно-правовая форма / форма собственности: **открытое акционерное общество**	по ОКОПФ / ОКФС	
Единица измерения: **тыс. руб.**	по ОКЕИ	**384**
Местонахождение (адрес): **125124 Россия, г.Москва, 3-я улица Ямского поля, влад.2**		

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За предыдущий период
1	2	3	4	5
	Выручка	2110	180	0
	Себестоимость продаж	2120	0	0
	Валовая прибыль (убыток)	2100	180	0
	Коммерческие расходы	2210	0	0
	Управленческие расходы	2220	-75	0
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	105	0
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	0	0
	Проценты к уплате	2330	-1	-1
	Прочие доходы	2340	0	0
	Прочие расходы	2350	-73	-124
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	31	-125
	Текущий налог на прибыль	2410	-6	0
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	0	0
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	0	0
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	0	0
	Прочее	2460	0	0
	Чистая прибыль (убыток)	2400	25	-125
	СПРАВОЧНО:			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода	2500	25	-125
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0	0
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	0	0

Бухгалтерская отчетность головной операционной компании ООО «Наука-Связь» за 2010 г и 9 мес 2011 г

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 декабря 2010 г.

	КОДЫ		
Форма №1 по ОКУД	0710001		
Дата (год, месяц, число)	2010	12	31
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Наука-Связь" по ОКПО	51258838		
Идентификационный номер налогоплательщика ИНН	7714158099		
Вид деятельности Услуги по ОКВЭД	64.20.11		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная по ОКОПФ/ОКФС	65	16	
Единица измерения в тыс. рублей по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес)
643,125040,Москва г,,,,Ямского Поля 3-я ул,2,,

Дата утверждения	-
Дата отправки / принятия	-

Форма 0710001 с.1

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	120	112 873	170 834
Незавершенное строительство	130	5 700	7 371
Долгосрочные финансовые вложения	140	12 515	12 405
Итого по разделу I	**190**	**131 088**	**190 610**
II. Оборотные активы			
Запасы	210	11 676	11 959
в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	3 462	5 942
расходы будущих периодов	216	8 214	6 017
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	686	678
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	219 282	217 203
в том числе: покупатели и заказчики	241	90 084	121 989
Краткосрочные финансовые вложения	250	41 109	51 772
Денежные средства	260	479	94
Итого по разделу II	**290**	**273 232**	**281 705**
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	**300**	**404 320**	**472 316**

МОСГОРСТАТ
Московский Северный окружной отдел государственной статистики
ПОЛУЧЕНО
"___" _____ 201__ г.
31 МАЙ 2011

ИФНС России № 14
по г. Москве
29.03.2011

Форма 0710001 с.2

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	91 750	91 750
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	38 176	42 422
Итого по разделу III	**490**	**129 926**	**134 172**
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	168 566	125 872
Итого по разделу IV	**590**	**168 566**	**125 872**
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	25 312	98 906
Кредиторская задолженность	620	79 740	112 588
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	44 394	71 504
задолженность перед персоналом организации	622	45	67
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	768	1 110
задолженность по налогам и сборам	624	11 931	12 933
прочие кредиторы	625	22 602	26 974
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	777	777
Итого по разделу V	**690**	**105 828**	**212 271**
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	**700**	**404 320**	**472 316**

СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства	910	90 986	17 458
в том числе по лизингу	911	61 048	-
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	766	61 319
Бланки строгой отчетности	991	74 129	74 129
Износ основных средств	992	21	29

Руководитель _____ (подпись) **Калинин Алексей Александрович** (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ (подпись) **Масленникова Наталья Николаевна** (расшифровка подписи)

14 февраля 2011 г.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "Наука-Связь" МОСКВА

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
за Январь - Декабрь 2010г.

		КОДЫ		
	Форма №2 по ОКУД	0710002		
	Дата (год, месяц, число)	2010	12	31
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Наука-Связь"	по ОКПО	51258838		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7714158099		
Вид деятельности Услуги	по ОКВЭД	64.20.11		
Организационно-правовая форма / форма собственности		65	16	
Общество с ограниченной ответственностью / Частная	по ОКОПФ/ОКФС			
Единица измерения в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	615 747	490 418
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(565 838)	(452 765)
Валовая прибыль	029	49 909	37 653
Прибыль (убыток) от продаж	050	49 909	37 653
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	1 104	3 210
Проценты к уплате	070	(34 717)	(30 489)
Прочие доходы	090	82 766	6 977
Прочие расходы	100	(88 202)	(12 672)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	10 860	4 679
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180.1	(6 612)	(1 217)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	4 248	3 462

ИФНС России № 14 по г. Москве

Бухгалтерский баланс
на 30 сентября 2011 г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710001		
	Дата (число, месяц, год)	30	09	2011
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Наука-Связь"	по ОКПО	51258838		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7714158099		
Вид экономической деятельности Услуги	по ОКВЭД	64.20.11		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная	по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Местонахождение (адрес)
643,125040,Москва г,,,,Ямского Поля 3-я ул,2,,

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2011 г.	На 31 декабря 2010 г.	На 31 декабря 2009 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Основные средства	1130	173 397	170 834	112 873
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	-	-	-
	Финансовые вложения	1150	21 967	12 405	12 515
	Отложенные налоговые активы	1160	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1170	13 525	7 371	5 700
	Итого по разделу I	1100	208 889	190 610	131 088
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	6 032	5 942	3 462
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	686	678	686
	Дебиторская задолженность	1230	283 889	214 195	216 241
	Финансовые вложения	1240	40 310	51 772	41 109
	Денежные средства	1250	3 638	94	479
	Прочие оборотные активы	1260	6 461	9 025	11 254
	Итого по разделу II	1200	341 016	281 706	273 232
	БАЛАНС	1600	549 905	472 316	404 320

ИФНС России № 14 по г. Москве 28.10.11

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2011 г.	На 31 декабря 2010 г.	На 31 декабря 2009 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	91 750	91 750	91 750
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	51 295	42 422	38 176
	Итого по разделу III	1300	143 045	134 172	129 926
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	255 872	125 872	168 566
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Резервы под условные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	255 872	125 872	168 566
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	17 158	98 906	25 312
	Кредиторская задолженность	1520	133 831	113 365	80 517
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Резервы предстоящих расходов	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	150 989	212 271	105 828
	БАЛАНС	1700	549 905	472 316	404 320

Руководитель _____ (подпись) Калинин Алексей Александрович (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ (подпись) Масленникова Наталья Николаевна (расшифровка подписи)

27 октября 2011 г.

Отчет о прибылях и убытках
за Январь - Сентябрь 2011г.

		Коды		
	Форма по ОКУД	0710002		
	Дата (число, месяц, год)	30	09	2011
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Наука-Связь"	по ОКПО	51258838		
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7714158099		
Вид экономической деятельности Услуги	по ОКВЭД	64.20.11		
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная	по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2011г.	За Январь - Сентябрь 2010г.
	Выручка	2110	467 594	439 637
	Себестоимость продаж	2120	(418 408)	(408 527)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	49 186	31 110
	Коммерческие расходы	2210	-	-
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	49 186	31 110
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	517	866
	Проценты к уплате	2330	(21 928)	(26 808)
	Прочие доходы	2340	10 719	81 787
	Прочие расходы	2350	(28 567)	(78 111)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	9 927	8 844
	Текущий налог на прибыль	2410	(1 039)	(5 630)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательст	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	(12)	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	8 876	3 214

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2011г.	За Январь - Сентябрь 2010г.
	СПРАВОЧНО Результат от переоценки внеоборотных активов не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	8 876	3 214
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель _____ (подпись) Калинин Алексей Александрович (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер _____ (подпись) Масленникова Наталья Николаевна (расшифровка подписи)

27 октября 2011 г.

Контакты

Эмитент

ОАО «Наука-Связь» www.oaonsv.ru, www.naukanet.ru
125124 Россия, г.Москва, 3-я улица Ямского поля, влад.2
Тел. +7 (495) 502-90-92
Генеральный директор Никашкин Д.В.
Адрес электронной почты:
dvn@naukanet.ru
jsv@naukanet.ru,

Листинговый агент, организатор

ЗАО «Русские Фонды» http://www.rusfund.ru
119180, Москва, 1-й Голутвинский переулок, 6
Тел. +7 (495) 725 55 15, 725 55 25
Факс. +7 (495) 725 56 16
Генеральный директор Миско А.К.
Адрес электронной почты:
mailbox@rusfund.ru