

# СНОВАТ



## ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПАРТНЕРСТВА



- »» О группе компаний «СКАУТ»
- »» Особенности работы на рынке спутникового мониторинга
- »» Поддержка и сопровождение Партнеров
- »» Этапы развития сотрудничества
- »» Прогнозирование прибыли

**Группа компаний (ГК) «СКАУТ»** – производственно-коммерческий холдинг на рынке транспортной телематики и спутниковой навигации, специализирующийся на разработке, производстве и внедрении Системы **Спутникового Контроля Автотранспорта** и **Учета Топлива СКАУТ**.

**Система СКАУТ** - высокотехнологичный аппаратно-программный комплекс, включающий в себя радионавигационное оборудование, программные продукты и информационные сервисы. Система СКАУТ позволяет проводить глубокий анализ работы автохозяйства с последующим снижением затрат на его содержание и эксплуатацию.

ГК «СКАУТ» работает на рынке с 2005 года и входит в пятерку лидеров отрасли. Партнерами ГК «СКАУТ» являются около **100** компаний из **45** регионов России, а также Казахстана, Украины и Республики Беларусь.

По данным 2011 года, Системой СКАУТ оснащено порядка **90 000** единиц транспортной техники на ведущих предприятиях таких отраслей, как транспортный и нефтегазовый сектор, агропромышленный, логистический и энергетический комплекс, горнодобывающая промышленность, ЖКХ.

Систему СКАУТ используют в своей повседневной работе более **1500** компаний.

По отзывам клиентов, программное обеспечение СКАУТ для мониторинга транспорта и контроля данных по его эксплуатации с помощью датчиков и другого оборудования является одним из лучших из представленных сегодня на рынке России и СНГ.

## Основная цель стратегического развития ГК «СКАУТ»

Создание и развитие дилерской сети, обеспечивающей максимальный охват регионов России.

## Наши принципы взаимоотношений с Партнерами:

- » Создавать доверительные и долгосрочные отношения;
- » Создавать для Партнеров возможности для расширения их бизнеса и получения долгосрочного дохода от оказания услуг пользователям Системы СКАУТ;
- » Учитывать мнение Партнеров при развитии продуктовой линейки компании, оказывать маркетинговую и методологическую поддержку.

**Сотрудничество ГК «СКАУТ» и ее Партнеров** направлено на создание условий для получения прибыли путем предоставления качественных услуг по внедрению систем спутникового мониторинга как современного метода повышения эффективности бизнеса и снижения издержек на автотранспорт и спецтехнику.

# Рынок систем спутникового мониторинга



- **Ситуация**
- **Перспективы**
- **Особенности**

Рынок систем спутникового мониторинга транспорта в России и СНГ, для которого ГК «СКАУТ» выпускает свои продукты, находится в стадии становления и поэтому предоставляет новым игрокам широкие возможности для быстрого роста и успешного развития.

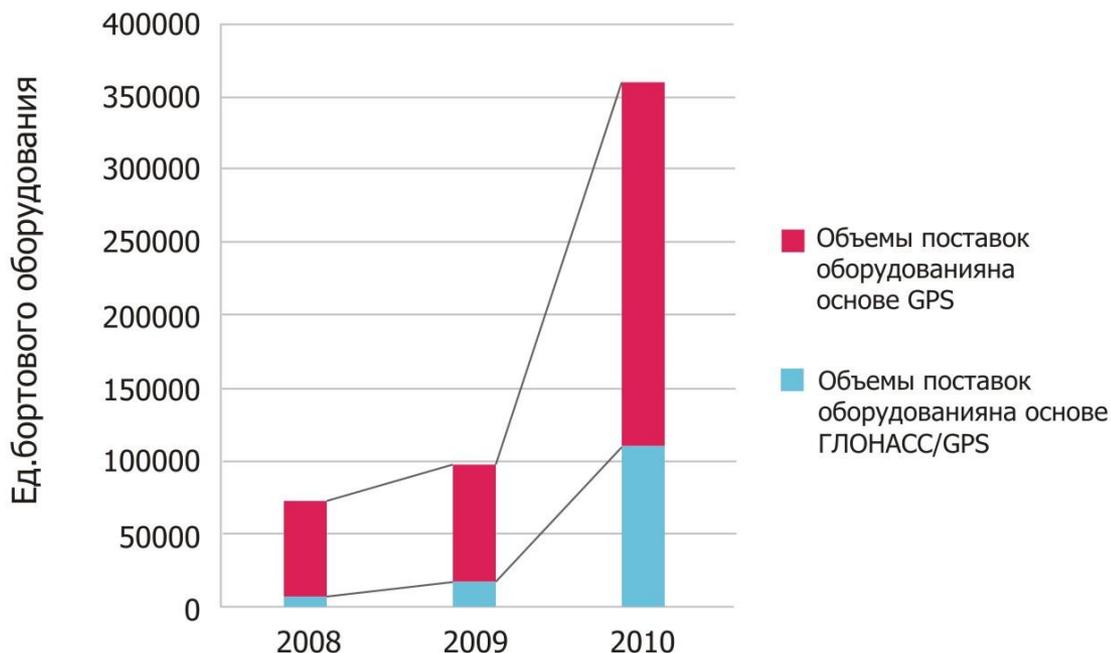
## Высокий потенциал рынка определяют следующие факторы:

1. Начальный этап развития
2. Рост объемов и разнообразия используемой техники в большинстве отраслей
3. Актуальность задач повышения эффективности бизнеса
4. Рост цен на энергоносители
5. Поддержка развития рынка ГЛОНАСС/GPS систем

## 1 Начальный этап развития

Сегодня насыщенность рынка систем спутникового мониторинга составляет около 15%.

По прогнозам аналитиков, через 2 года этот показатель составит 20-25%.



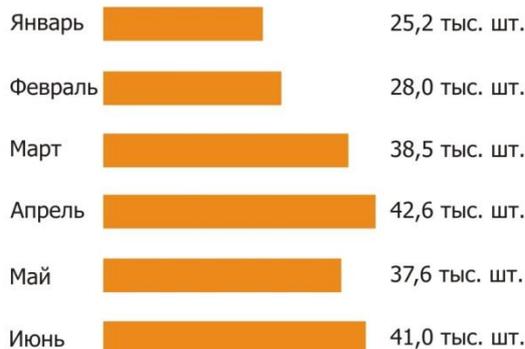
Объемы поставок навигационного оборудования 2008-2010 гг.

\*по данным отчета Ассоциации ГЛОНАСС/ГНСС форума, опубликованного в 2010 году

## 2. Рост объемов и разнообразия используемой техники в большинстве отраслей

По данным РосСтата, в 2000-2010 годах доля автотранспорта в структуре грузовых перевозок России составила **75%**. В 2010 году рынок коммерческой техники в России вырос на **57,4%**, продано более **75000** единиц транспорта и спецтехники.

Регистрация новых и подержанных грузовых автомобилей в 2010 году



Соотношение новых и подержанных автомобилей, проходивших регистрацию (перерегистрацию)



9% Новые: 19,3 тыс. шт.  
91% Подержанные: 193,5 тыс. шт.

Источник: данные ГИБДД, анализ Russian Automotive Market Research

По прогнозам маркетинговой группы Research. Techart, продажи отечественных грузовиков в период до 2015 года будут расти на **15-20%** в год, затем снизятся до **5%**.

Самыми покупаемыми российскими грузовиками являются ГАЗ, ЗИЛ и КАМАЗ, импортными - МАЗ, Nissan и Mitsubishi.

## 3. Актуальность задач повышения эффективности бизнеса,

в том числе – снижения затрат на эксплуатацию транспорта, автоматизация учета и контроля, снижение экологических и техногенных рисков. Системы мониторинга и контроля топлива позволяют сократить расходы на содержание автопарка на **20-30%** за счет:

- » сокращения пробега транспортных средств;
- » уменьшения сумм, затраченных на покупку горюче-смазочных материалов;
- » страхования транспорта на льготных условиях;
- » ликвидации случаев слива топлива.

### Информация к размышлению:

В 2012 году движение грузовиков полной массой более 12 тонн по российским федеральным дорогам станет платным.

» *«С 2012 года Минтранс вводит денежный сбор за проезд по федеральным дорогам любых автомобилей грузоподъемностью более 2 тонн», - вице-премьер правительства России Сергей Иванов.*

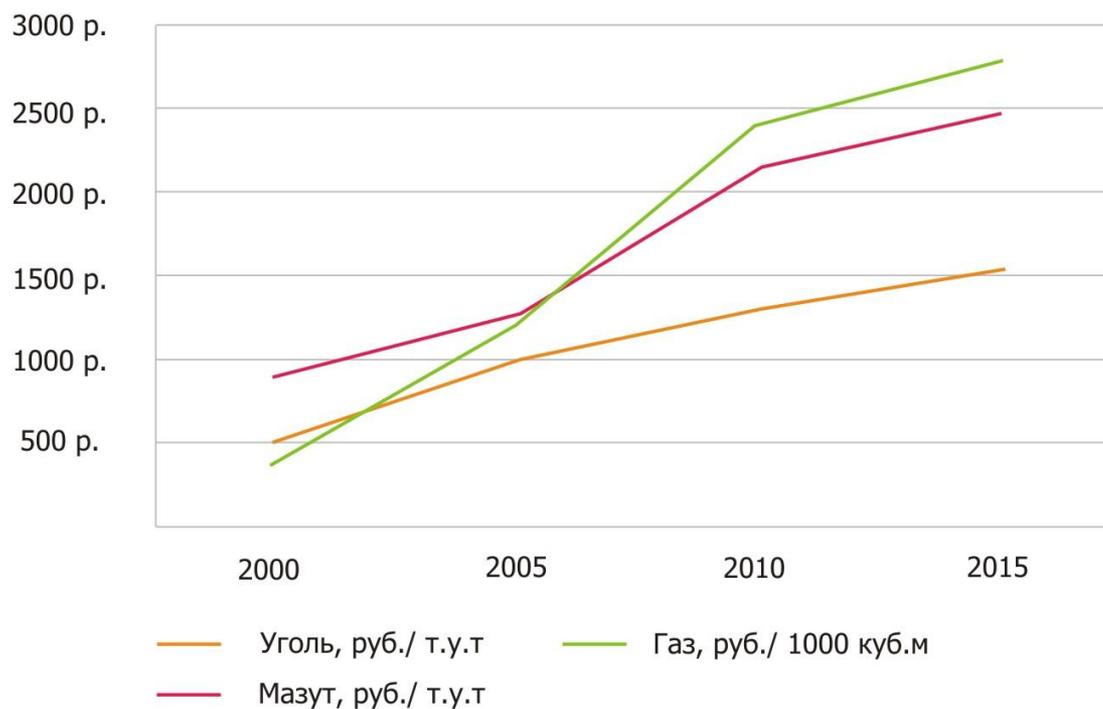
» По данным опроса, проведенного компанией GIPA среди российских транспортных и подрядных строительных организаций, **80% опрошенных не собираются в ближайшие 12 месяцев обновлять автопарк.**

» **59%** грузового автопарка России составляют транспортные средства **старше 20 лет.**

## 4.

### Рост цен на энергоносители

Динамика роста цен на энергоносители, руб.



По данным журнала «Экологические системы»

## 5. Поддержка развития рынка ГЛОНАСС/GPS систем со стороны Правительства РФ.

Государство проявляет активность в вопросах внедрения системы ГЛОНАСС мониторинга на государственных предприятиях и коммерческих автопарков, осуществляющих перевозку пассажиров и опасных грузов.

Постановление Правительства Российской Федерации от 25 августа 2008 г. № 641 г. Москва [«Об оснащении транспортных, технических средств и систем аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS»](#) определяет перечень транспортных средств, подлежащих обязательному оснащению системой ГЛОНАСС.

Федеральный закон Российской Федерации от 14 февраля 2009 г. N 22-ФЗ [«О навигационной деятельности»](#) определяет дату начала обязательного оснащения системой ГЛОНАСС указанных транспортных средств (с 1 января 2011 года).

Начало реализации крупных проектов федерального, регионального и отраслевого уровня: системообразующий проект «ЭРА-ГЛОНАСС», поддержанный Комиссией при Президенте РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

### Информация к размышлению:

На январь 2011 года доля автопарков, оснащенных системами ГЛОНАСС/GPS мониторинга, составляет менее 10% (по данным Минтранса).



**Сценарий развития внутреннего навигационного рынка.\***

\* по данным отчета Ассоциации ГЛОНАСС/ГНСС форума, опубликованного в 2010 году.

# Поддержка Партнера и сопровождение



[www.scout-gps.ru](http://www.scout-gps.ru)



**СКАУТ** | спутниковый контроль  
автотранспорта и учет топлива

ГК «СКАУТ» предлагает гибкие условия сотрудничества, позволяющие расширить возможности бизнеса Партнеров и получить синергетический эффект от разных направлений.

### **В зависимости от масштабов деятельности и структуры бизнеса, наши Партнеры могут:**

- Оказывать полный спектр услуг по продаже, внедрению и техническому сопровождению системы СКАУТ;
- Быть эксклюзивным Партнером Системы СКАУТ (не работая с другими брендами систем спутникового мониторинга);
- Быть независимым Партнером Системы СКАУТ (продвигая, помимо Системы СКАУТ, другие бренды систем спутникового мониторинга).

ГК «СКАУТ» и ее Партнеры также сотрудничают с компаниями-интеграторами, осуществляющими внедрение оборудования и ПО «СКАУТ» непосредственно у клиентов.

## Чем это выгодно партнеру?

- Система СКАУТ дополняет продуктовую линейку Партнера, расширяя возможности продаж, кросс-продаж, пакетных предложений;
- Система СКАУТ дает возможность выхода на крупные компании разных сфер (транспорт, логистика, ЖКХ, нефтегаз, горнодобыча, агропромышленный комплекс и другие);
- Дополнительный источник повторных продаж крупным клиентам.

## Чем это выгодно клиентам партнера?

По данным 2011 года, оборудованием СКАУТ оснащено уже более **90 000 единиц** транспорта и спецтехники. Систему СКАУТ успешно используют в своей работе **более 1500 предприятий** в России и СНГ.

На основании опыта внедрения и эксплуатации Системы СКАУТ вместе с нашими клиентами мы вывели средние показатели эффективности по наиболее важным с точки зрения эксплуатации транспорта критериям:

- › **снижение реального автопробега автотранспорта на 20-40%;**
- › **снижение расхода топлива на 20-60%** (в зависимости от вида техники);
- › **снижение общих затрат на содержание автопарка на 20-30%;**
- › **повышение трудовой дисциплины**, снижение показателей аварийности;
- › **сокращение сроков срыва поставок** и других инцидентов.

Средний срок окупаемости Системы СКАУТ составляет **3-9 мес.**

Грамотный подход менеджерского состава группы компаний «СКАУТ» поможет вам в развитии нового направления бизнеса: от начального уровня продаж систем спутникового мониторинга до создания собственной коммерческой сети и региональной диспетчерской службы.

Кроме выгодных коммерческих условий и технических преимуществ Системы СКАУТ, мы гарантируем всестороннюю **Партнерскую поддержку**:

➤ реаддресация всех заказов и/или запросов, поступающих в офис ГК «СКАУТ» от региональных клиентов, Партнеру в соответствующем регионе. ГК «СКАУТ» ведет продажи в регионах **только** через Партнерскую сеть;

➤ Постоянная техническая поддержка специалистов Партнера по вопросам, касающимся установки и подключения оборудования на различные марки техники, инструкции по подключению дополнительных датчиков, работе с программным обеспечением и т.п.;

➤ Правовая поддержка - помощь в оформлении регламентных документов, использование типовых договоров, юридические консультации.

## Маркетинговая поддержка Партнеров:

- Проведение обучения сотрудников Партнеров в офисе ГК «СКАУТ». По окончании обучения проводится аттестация, выдаются Свидетельства о прохождении обучения;
- Проведение выездных семинаров и демонстраций Системы СКАУТ для клиентов Партнера. Такие мероприятия могут носить региональный характер, и, как правило, существенно повышают эффективность дальнейшей работы Партнера;
- Предоставление материалов, наработок и рекомендаций по проведению маркетинговых акций, рекламных и PR-кампаний Партнером внутри своего региона;
- Для Партнеров работает [специализированный форум по Системе СКАУТ](#), где можно задать вопросы специалистам ГК СКАУТ и другим Партнерам, поделиться опытом.

Группа компаний «СКАУТ» готова поддерживать инициативы Партнеров при условии выполнения условий сотрудничества и качественной работы по продвижению Системы СКАУТ и обслуживанию Клиентов.

## Обязательные условия успешного партнерства:

- Выполнение условий Партнерского Соглашения и иных договоренностей, достигнутых в ходе сотрудничества;
- Инициативы и усилия, направленные на развитие продаж систем спутникового мониторинга, пополнение клиентской базы, повышение лояльности клиентов;
- Высокое качество выполнения работ по установке и подключению оборудования, инсталляции ПО;
- Высокая оперативность и качество технической поддержки клиентов в процессе настройки ПО и оборудования.

# Этапы развития сотрудничества



[www.scout-gps.ru](http://www.scout-gps.ru)



**СКАУТ**

| спутниковый контроль  
автотранспорта и учет топлива

## 1. Подписание основного документа - Партнерского Соглашения

После подписания Партнерского Соглашения за Вашей компанией закрепляется менеджер-куратор, который сопровождает все этапы Вашего сотрудничества с ГК «СКАУТ»

## 2. Регистрация сотрудников Вашей компании на [Партнерском Портале СКАУТ](#)

Для каждого Партнера на портале создается Личный Кабинет, где можно:

- » сделать заказ оборудования и ПО;
- » получить счет на заказ, согласовать с менеджером детали доставки оборудования;
- » получить консультации специалистов ГК «СКАУТ»:
  - » по продажам и развитию бизнеса,
  - » по продвижению компании в регионе,
  - » по правовым и техническим вопросам.

## 3. Доступ в закрытые разделы Портала СКАУТ

Как Партнеру, Вам предоставляется доступ в закрытые разделы Портала, где Вы сможете скачать:

- Программы и драйверы;
- Типовые договоры на поставку и обслуживание системы СКАУТ (в помощь для работы с клиентами);
- Презентации Системы СКАУТ для разных отраслей;
- Макеты рекламных материалов;
- Инструкцию по монтажу мобильных терминалов;
- Инструкцию по монтажу датчиков уровня топлива;
- Пособие "Методика продажи системы СКАУТ" (в комплекте с таблицей экономического обоснования и образцом коммерческого предложения для клиентов);
- Ценообразование на Систему СКАУТ и электронные карты CityGuide;
- Отзывы клиентов об использовании Системы СКАУТ.

\*Библиотека постоянно пополняется новыми материалами.

## 4. Бесплатные лицензии на диспетчерское программное обеспечение «СКАУТ-Эксплорер»

Предоставляются бесплатные лицензии на диспетчерское ПО «СКАУТ-Эксплорер» - для сотрудников компании-Партнера (не менее 2-х), а также временная лицензия на серверное ПО «СКАУТ-Сервер» для организации собственного сервера.

## 5. Рекламная продукция

С первой партией оборудования бесплатно высылается стартовый пакет рекламной продукции (листовки, буклеты)

## 6. Бесплатное обучение специалистов компании-Партнера

Каждый месяц в офисе ГК «СКАУТ» в Санкт-Петербурге проводится бесплатное обучение как технических, так и коммерческих специалистов. Расписание обучения можно уточнить у менеджера или на Портале СКАУТ. Прохождение технического обучения является обязательным условием для выполнения правил сотрудничества.

# Прогнозирование прибыли



**В процессе внедрения и обслуживания системы мониторинга СКАУТ Партнер получает прибыль от нескольких видов деятельности:**

- »» Перепродажа оборудования (разница между дилерской ценой и конечной ценой клиенту);
- »» Перепродажа лицензий на программное обеспечение;
- »» Выполнение работ по установке оборудования на транспортные средства;
- »» Оказание информационных услуг: партнер организывает свой интернет-сервер для мониторинга и взимает ежемесячную абонентскую плату за предоставление доступа клиенту к серверу.

Кроме этого, с помощью Системы СКАУТ Партнеры могут развивать различные направления своего бизнеса, оказывая клиентам ряд дополнительных работ и услуг:

## Сервисное обслуживание:

- установка ПО;
- настройка системы СКАУТ;
- ремонт оборудования.

## Аутсорсинговые услуги:

- диспетчеризация (для компаний с небольшим автопарком);
- еженедельные/ежемесячные отчеты о работе автотранспорта и себестоимости транспортных операций;
- координация деятельности служб охраны;
- обучение сотрудников клиента и др.

**1. Повышение эффективности управления** перевозками и транспортной логистикой. Исключение «левых» рейсов и необоснованных простоев, уменьшение среднего пробега в автопарках (при сохранении загруженности) на 5-12%

**2. Снижение расхода ГСМ (топлива)** за счет уменьшения пробега и получения достоверной информации о заправках и сливах топлива, с указанием места и времени заправки/слива. Для автопарка из 50 автомобилей со средним пробегом 8 000 км в месяц сокращение пробега на 5% позволяет сэкономить около 80 000 руб. в месяц или почти 1 млн рублей в год .

$50 \times 8000 \times 0,05 \times 20$  литров/100 км  $\times 20$  руб за 1 литр = 80 000 руб. в месяц,  
 $80\ 000 \times 12 = 960\ 000$  руб. в год

**3. Эффективное управление персоналом.** В течение 1 месяца после установки системы GPS слежения руководство автопредприятия получает адекватную картину по хищениям ГСМ и на основании этих данных может принять меры по кадровому оздоровлению – увольнение злостных нарушителей или разъяснительные действия.

Экономия в данном случае подсчитывается по следующей формуле :

(число единиц ФОТ + налоги на зарплату)  $\times$  12 месяцев.

**4. Повышение качества обслуживания клиентов,** снижение себестоимости услуг (и цен на них), и как результат – повышение конкурентоспособности на своем рынке, рост оборотов и, соответственно, рост прибыли.

**Внедрение системы GPS мониторинга автотранспорта СКАУТ позволяет выйти на новый уровень бизнеса, обеспечивая стабильный долгосрочный экономический эффект.**

# Плановые вложения



## »» **Офисное помещение:**

Размер помещения зависит от штата компании. Желательно иметь отдельную переговорную комнату для переговоров с потенциальными клиентами и проведения демонстраций. Оцените стоимость аренды, из расчета стоимости 1 квадратного метра в Вашем регионе.

## »» **Кадровый состав:**

- » Менеджер по продажам – опыт работы в сфере продаж B2B от 2 лет;
- » Менеджер по технической поддержке – опыт работы от 3 лет в сфере администрирования компьютерных сетей;
- » Инженер по монтажу оборудования – опыт работы 3-5 лет автоэлектриком;
- » Менеджер по документообороту, бухгалтер – по усмотрению (возможно совместительство).

## »» **Юридические лица:**

Для уменьшения налогообложения рекомендуем открыть две организации

- » На традиционной системе налогообложения (с НДС ) – для продажи оборудования;
- » На упрощенной системе налогообложения (без НДС) – для продажи ПО, услуг по монтажу, информационному и техническому обслуживанию (абон.плата).

## »» **Офисное оборудование:**

- » Ноутбуки – обязательны для менеджера по продажам и инженера по монтажу.  
В идеале: запланировать приобретение ноутбука для системного администратора.  
(Стоимость ноутбука 25-30 тысяч рублей, нетбук для инженера – 12 тысяч рублей);
- » Принтер, факс, сканер и копир – можно купить МФУ.
- » Стационарный телефон в офисе – обязателен для технической поддержки клиентов.

## »» **Серверное оборудование:**

- » Один сервер должен быть обязательно, но для организации собственного WEB-мониторинга требуются два разделенных.

Рекомендуемые характеристики сервера можно посмотреть по ссылке:

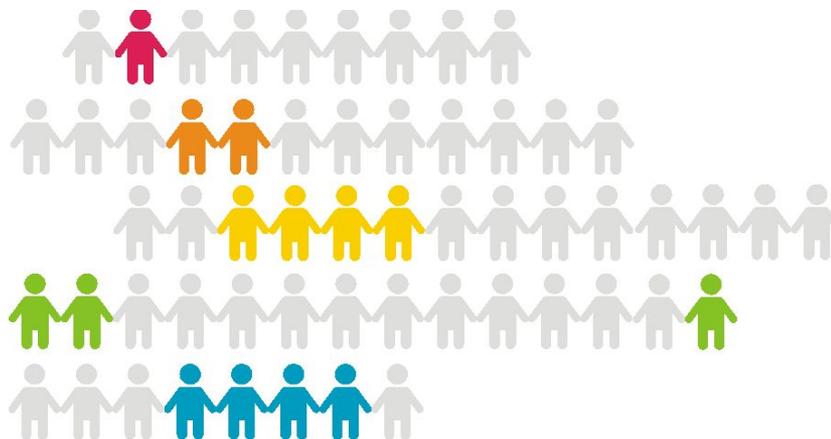
[www.scout-gps.ru/server\\_questions/](http://www.scout-gps.ru/server_questions/)

Для обеспечения активной и эффективной деятельности по продаже, внедрению и обслуживанию системы мониторинга необходимо привлечение в штат компании квалифицированных сотрудников.

Предлагаем Вам примерный перечень должностей, который Вы можете взять за основу.

Все рекомендации составлены с учетом собственного опыта специалистов ГК «СКАУТ».

**Желаем удачи в создании сильной команды!**



## »» **Функциональные обязанности:**

1. Поиск потенциальных клиентов, поиск проблемных точек клиента, которые можно устранить (снизить) с помощью системы мониторинга (выяснение потребностей);
2. Проведение демонстраций, работа с ЛПР клиента, подготовка коммерческого предложения о покупке или тестирования системы;
3. Подготовка договоров и коммерческих предложений;
4. Работа с клиентом на этапе тестирования. Основная цель на этапе тестирования – доказать клиенту экономическую эффективность внедрения системы;
5. Помощь клиенту в проведении административных мероприятий на предприятии по пресечению саботажей;

## »» **Требования к кандидату:**

- » Мужчина (не обязательно, но, как правило), до 40 лет;
- » Высшее образование (предпочтительней техническое, но не обязательно);
- » Презентабельность, уверенность, грамотная речь, эрудированность;
- » Хорошее знание системы (знание отличий от конкурентов);
- » Высокие коммуникативные навыки (ведение переговоров, в т.ч. на уровне директоров предприятий);
- » Умение убеждать собеседника;
- » Ориентированность на результат (продажи);

**Комментарии:** система мотивация – процент от продаж.

## »» **Функциональные обязанности:**

1. Установка и настройка собственного сервера, поддержание его работы и техническое обслуживание;
2. Установка клиентам ПО, обучение работе с программой;
3. Настройка оборудования на работу с местным сервером, сим-картами, администрирование сервера, добавление приборов, доступ клиентов на сервер;
4. Помощь сотрудникам клиента в построении необходимых отчетов, калибровка баков, и т.д. (особенно на этапе тестирования и на этапе внедрения);
5. Координация процесса установок (монтажей) оборудования на автомобили клиента (заявки на монтаж от клиента, акты монтажей);
6. Первичная диагностика неполадок в работе системы (на уровнях компьютер-сервер, сервер-оборудование, в самом оборудовании);

## »» **Требования к кандидату:**

- » Мужчина до 40 лет;
- » **Высшее техническое образование** (компьютерное или радиотехническое);
- » **Отличное знание вычислительной техники** на уровне программиста, системного администратора;
- » **Коммуникативные навыки** должны присутствовать (работа с клиентом лично и по телефону), в том числе обучение персонала клиента работе с программой.

## »» Функциональные обязанности:

1. Выезд к клиенту для проведения обследования автотранспорта;
2. Монтаж оборудования на транспортные средства клиента (установка, конфигурирование оборудования, подключение дополнительных штатных датчиков, монтаж и подключение дополнительных внештатных датчиков);
3. Подписание Акта монтажей у клиента и сдача его в офис (акт монтажа является основанием для оплаты работ установщика);
4. Выезд к клиентам по заявкам на неисправность оборудования (поломки), диагностика на месте (в т.ч. умение определить и доказать саботаж – вмешательство в работу системы);

## »» Требования к кандидату:

- » Мужчина (не обязательно, но, как правило), до 40 лет;
- » **Отличные знания в автоэлектрике, опыт работы** в автоэлектрике не менее 3 лет;
- » Минимальные **коммуникативные навыки**;
- » **Аккуратное отношение** к вверенному оборудованию, а также к автомобилю клиента;
- » **Аккуратное отношение к документации** (правильное заполнение актов монтажа, диагностики);
- » **Отсутствие вредных привычек** (желательно);

## »» Функциональные обязанности:

1. Работа в офисе - прием первичных звонков и электронной почты от клиентов;
2. Подготовка договоров и коммерческих предложений (если менеджер по продажам делегирует это);
3. Подготовка и отправка счетов для клиентов, контроль оплаты;
4. Заказ оборудования (оплаченного полностью или частично клиентом) у производителя, контроль оплаты оборудования производителю;
5. Оформление отгрузочных документов для клиента;
  - » Возможно совмещение функции координации монтажей;
  - » Возможно совмещение функций бухгалтера;

## »» Требования к кандидату:

- » Девушка, до 30 лет;
- » Дикция, грамотная речь, презентабельность;
- » Знание основ бухгалтерского учета и программы (1С);
- » Опыт оформления первичных бухгалтерских документов;
- » Уверенный пользователь компьютера и оргтехники;
- » Обучаемость;
- » Желательна техническая грамотность (минимальная), т.к. в процессе работы необходимо научиться рассказывать о системе потенциальным клиентам (вкратце), отвечать на телефонные звонки;



№	Название округа	Количество партнеров
1	Центральный федеральный округ	15
2	Южный федеральный округ	7
3	Северо-Западный федеральный округ	10
4	Дальневосточный федеральный округ	7
5	Сибирский федеральный округ	14
6	Уральский федеральный округ	9
7	Приволжский федеральный округ	25
8	Северо-Кавказский федеральный округ	3
	Страны СНГ	4

- «... **удобство** использования интерактивных отчетов и понятный интерфейс программного обеспечения» (ОАО «Мегафон», Кавказский филиал);
- «**большое количество развернутых отчетов**: возможность автоматических уведомлений о входе и выходе из объектов, превышении скорости, несанкционированных рейсах» (ООО «Межрегиональная транспортная компания»);
- «**срок окупаемости** системы - менее 3 месяцев» (Министерство Финансов РФ, УФНС по Удмуртской республике);
- «**палочка-выручалочка**» в современном логистическом бизнесе: позволяет экономить время и деньги, в любое время получить достоверную информацию о технике (ООО «Рустрасавто»);
- «позволяет существенно **облегчить расчет задач** по конкретному транспортному средству» (Сеть шинных центров «Таганка»);
- «оптимизация работы автопарка, повышение качества оказываемых услуг, **годовая экономия на топливе – 7,87 млн руб**» (ЕМУП «Спецавтобаза»);
- «**высокая эффективность** для всех предприятий, имеющих в эксплуатации мобильные объекты» (ЗАО «Кузнецкая лизинговая компания»);
- «возможность **круглогодичного мониторинга** в режиме реального времени» (Комитет благоустройства, Администрация г. Екатеринбурга).

## Дорожные и строительные компании



## Жилищно-коммунальное хозяйство



## Топливо-энергетический комплекс



## Пассажирские перевозки



## Агропромышленный комплекс



Группа компаний  
Агро-Белогорье



## Горнопромышленная и нефтедобывающая отрасли



КОЛЬСКАЯ ГМК



Российская Сталь

АЛРОСА ALROSA



ОАО  
ППГХО



## Грузоперевозки



НБИ Транспорт-Сервис



МИЛАРИН



РусТрансАвто

## Телекоммуникации и оперативные службы



## Финансовый сектор



## Розничная торговля



ЗЕЛДОРАДО



И еще более 1500 ведущих предприятий РФ и стран СНГ

# СКАУТ

спутниковый контроль  
автотранспорта и учет топлива

**Желаем удачи в развитии бизнеса!**



**Группа компаний «СКАУТ»**

Россия, г. Санкт-Петербург  
Большой Сампсониевский проспект, д.66 А

8 (812) 60-777-41, 42, 43  
8 (800) 250-60-77 бесплатный звонок по России

[office@scout-gps.ru](mailto:office@scout-gps.ru)

[www.scout-gps.ru](http://www.scout-gps.ru)

[www.система-скаут.рф](http://www.система-скаут.рф)