

Selectel

Презентация для инвесторов

О компании Selectel

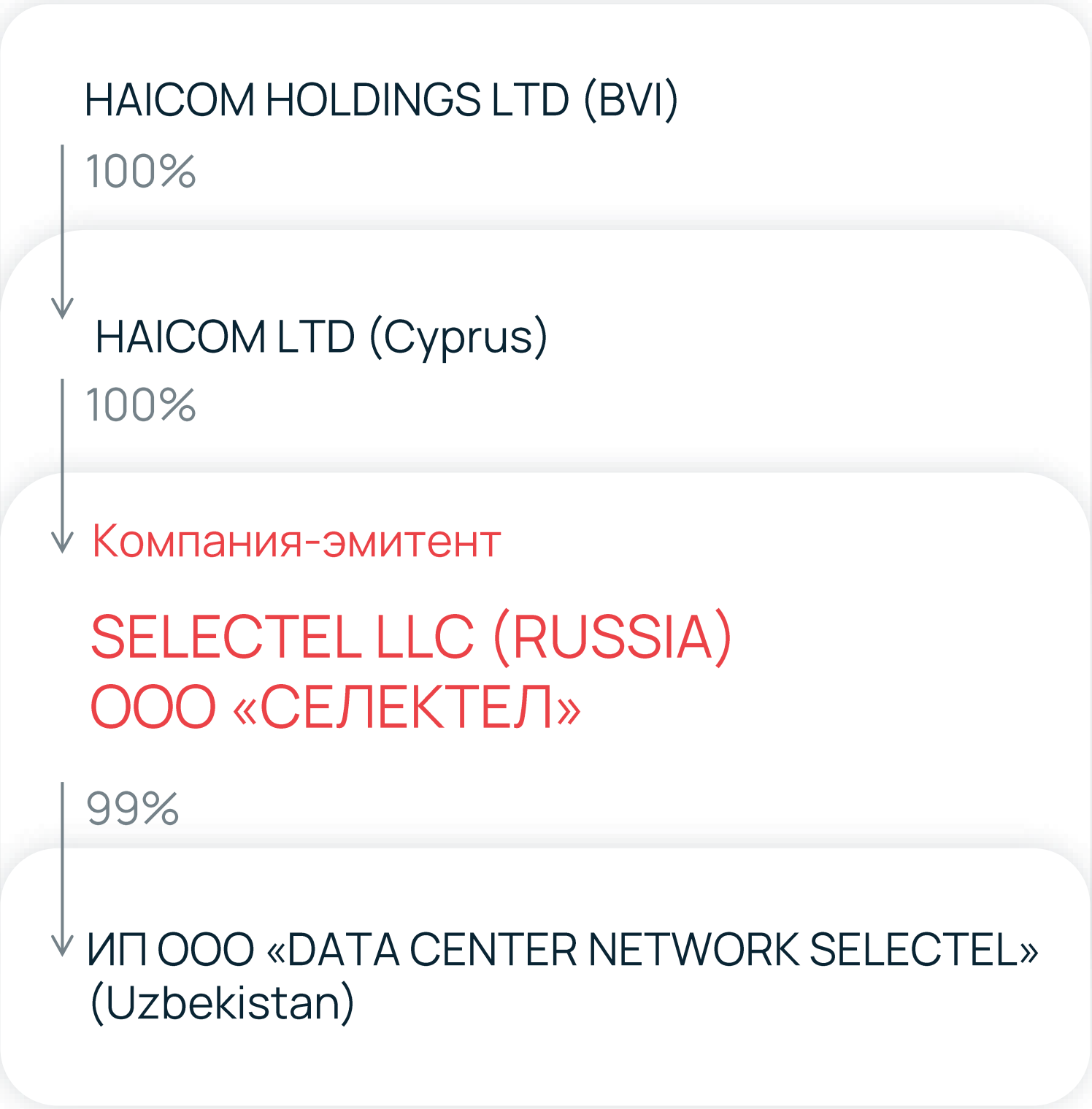
Мы предлагаем гибкую и надежную ИТ-инфраструктуру как сервис (IaaS)

Мультипродуктовая IaaS -платформа для всех типов бизнеса — от индивидуальных предпринимателей до enterprise-компаний. Наши продукты позволяют клиентам отказаться от капитальных затрат на покупку ИТ-систем, сохранить их гибкость и высокую производительность.

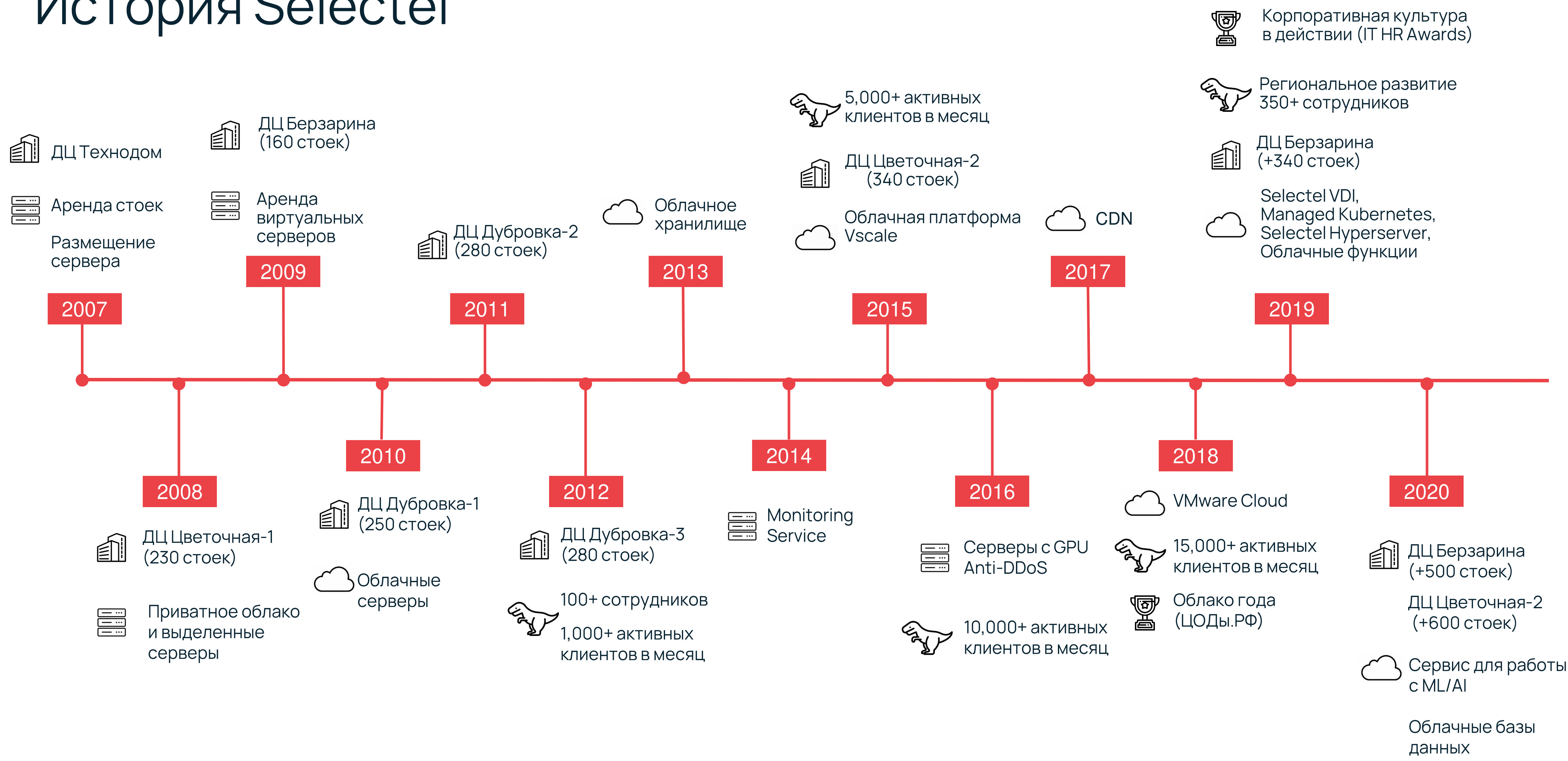
12	6	450+
ЛЕТ НА РЫНКЕ	ДАТА-ЦЕНТРОВ	СОТРУДНИКОВ
18,000+	2,961	ruA, A(RU) стабильный
КЛИЕНТОВ	СТОЕК	КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ ЭКСПЕРТ РА, АКРА
43%	46%	2.56x
YOY РОСТ ВЫРУЧКИ 2020	МАРЖИНАЛЬНОСТЬ ПО EBITDA'20	ЧИСТЫЙ ДОЛГ / EBITDA'20

№1	ПО ВЫРУЧКЕ В ИНДУСТРИИ ПРИВАТНЫХ ОБЛАКОВ И ВЫДЕЛЕННЫХ СЕРВЕРОВ В РОССИИ ⁽¹⁾
№1	ПО РОСТУ ВЫРУЧКИ СРЕДИ ОБЛАЧНЫХ ПЛАТФОРМ В РОССИИ В 2018 Г. ⁽²⁾
ТОП-3	ДАТА-ЦЕНТР ПО КОЛИЧЕСТВУ СТОЕК В РОССИИ ⁽³⁾

Структура собственности



История Selectel



Что приносит нам основной доход

IaaS:

Приватные облака
и выделенные серверы

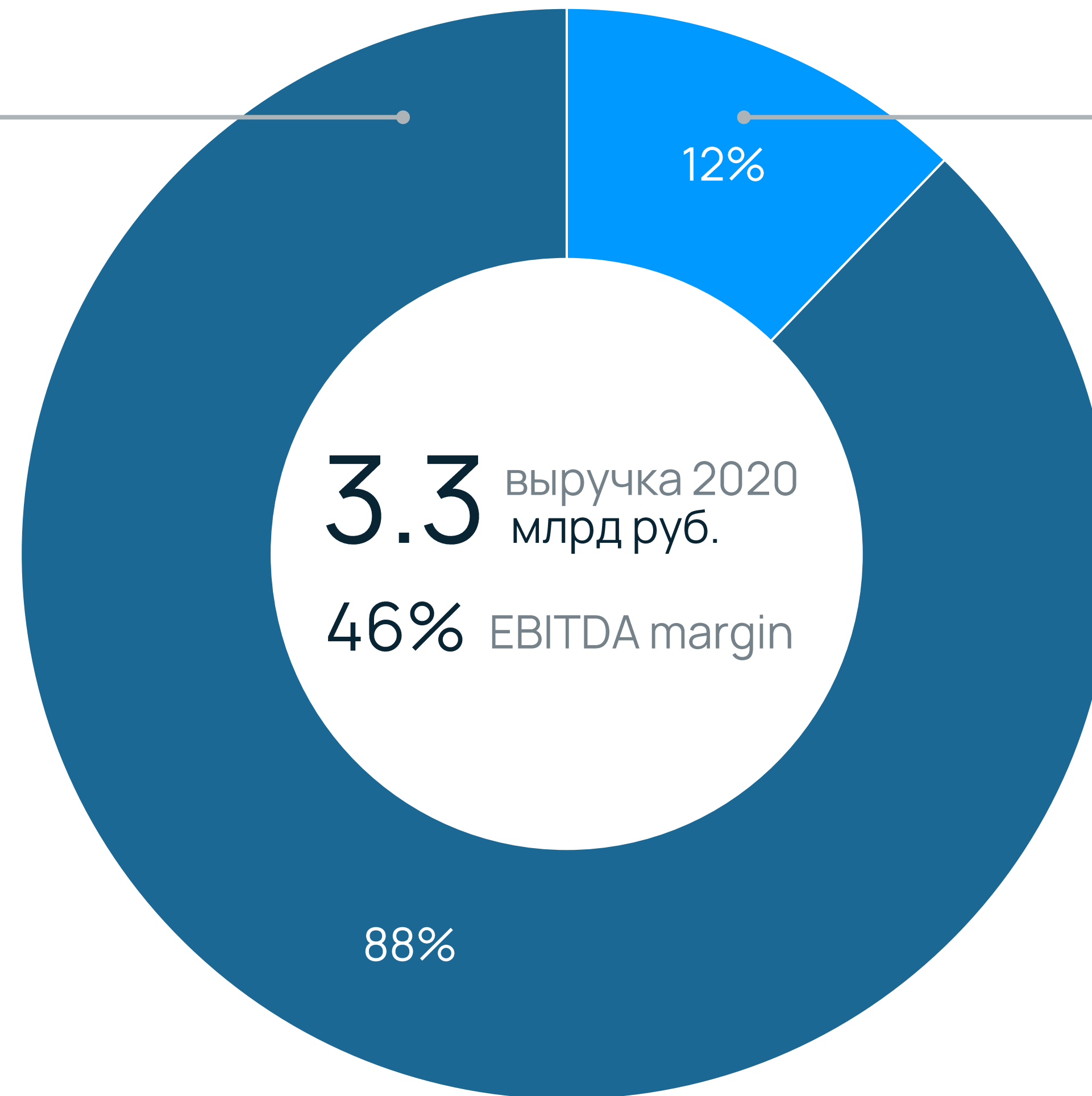
Предоставляем вычислительные ресурсы
физических серверов
с возможностью организации приватного
облака на их базе

Услуги
Облачной платформы

Позволяем бизнесу быстро создавать облачную
инфраструктуру,
масштабируемую под требования
самых разных проектов — от сайтов
до сложных распределенных приложений

Прочие услуги

Предлагаем сервисы для комплексного
решения задач клиента: сетевые услуги,
администрирование, консалтинг,
защита IT-инфраструктуры в соответствии
с требованиями 152-ФЗ



Аренда стоек

Размещаем серверы клиентов
и сдаем в аренду стойки в собственных дата-
центрах уровня Tier III.
Обеспечиваем их непрерывную работу
и круглосуточную охрану

Почему мы уверенно чувствуем себя на рынке

Selectel — ведущий провайдер IT-инфраструктуры

- Самая быстрорастущая компания на отечественном рынке публичных облаков
- Третий по количеству стоек дата-центр в России
- Лидер на рынке частных облаков и выделенных серверов
- 6 высокотехнологичных дата-центров (текущее количество стоек – 2,961, потенциальное количество – 4,125)

Формируем конкурентный портфель продуктов

- Предлагаем полный спектр услуг IT-инфраструктуры
- Развиваем облако, дополняя его актуальными платформенными сервисами
- Являемся официальными представителями зарубежных облачных платформ в России

У нас более 18,000 активных клиентов

- Устойчивая клиентская база (ТОП-5 клиентов составляют не более 12% выручки по итогам 2020 г.)
- Высокая узнаваемость бренда
- Качественный рост когорт

Показываем стабильный рост

- Высокие темпы роста выручки – 43% в 2020 г., CAGR за 5 лет 44%
- Высокая рентабельность бизнеса – EBITDA margin 46% в 2020 г.
- Сбалансированная долговая нагрузка – по итогам 2020 г. чистый долг / EBITDA 2.56x

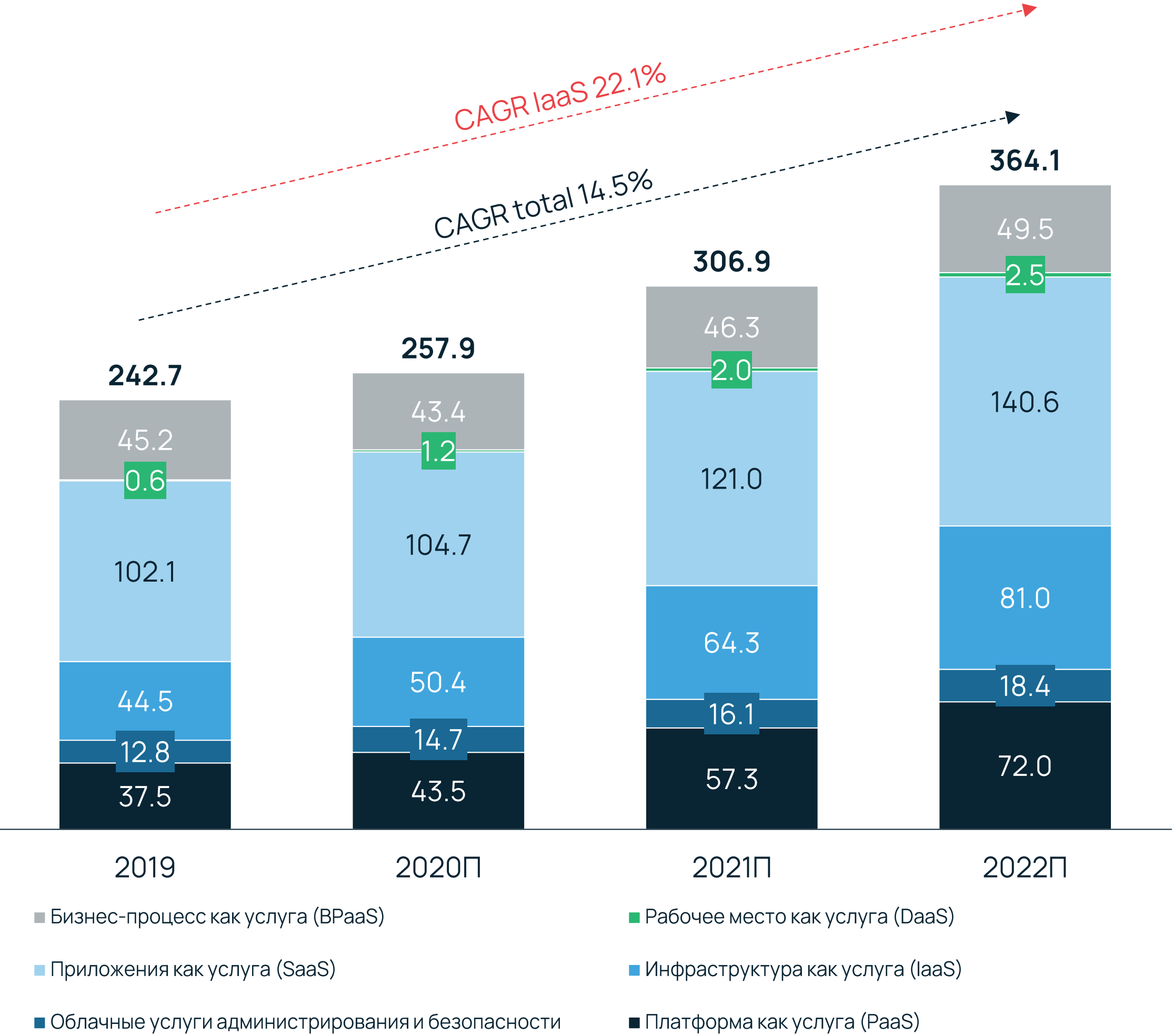
Вертикально интегрированный сервис



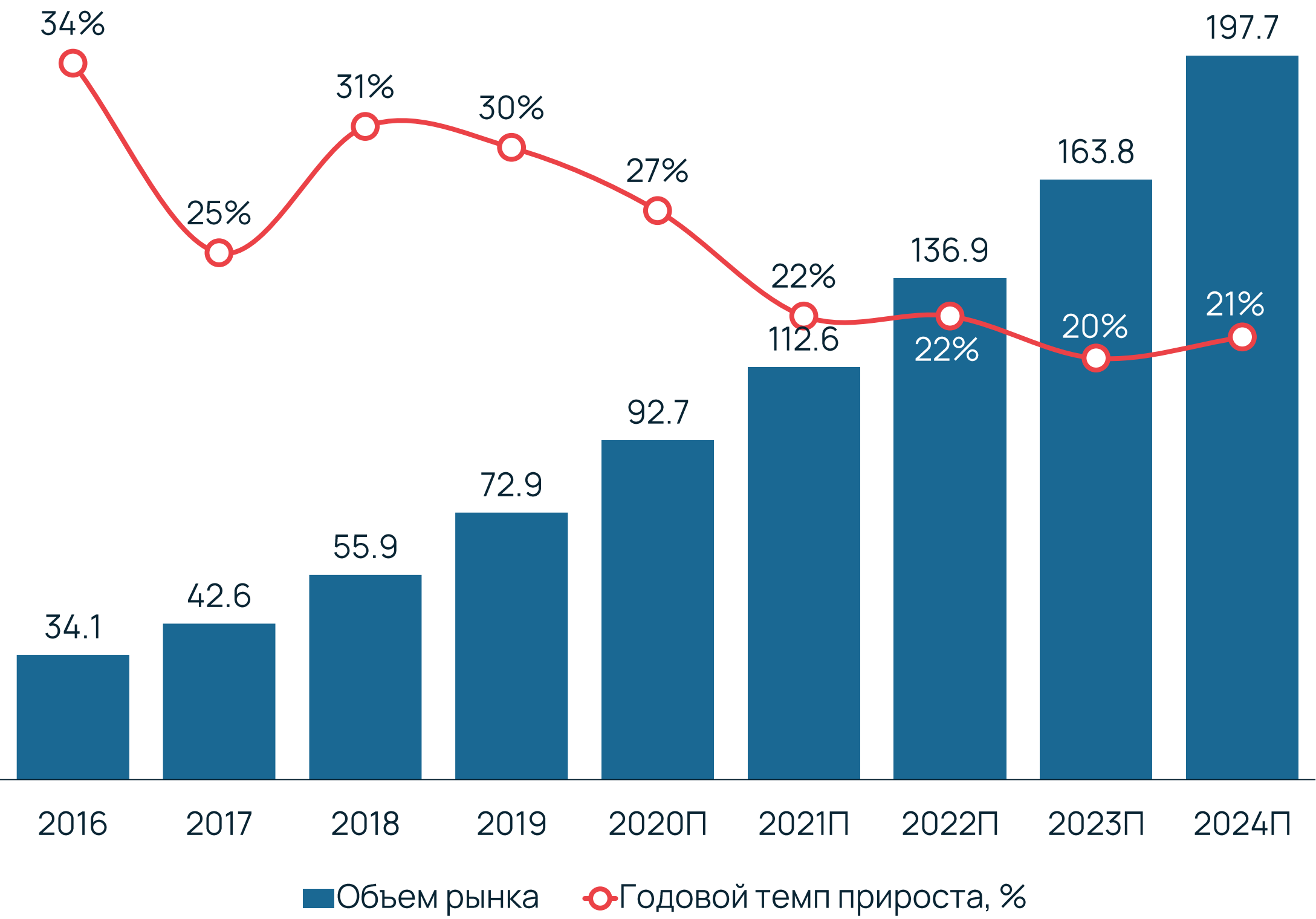
Обзор рынка

Обзор рынка IaaS

Динамика мирового рынка публичных облачных услуг (млрд долл. США):



Динамика российского рынка публичных облачных услуг (млрд руб.):



Конкуренты Selectel

На рынке облачных услуг, IaaS и дата-центров наша компания предоставляет самый широкий набор технологических продуктов.

ОБЛАЧНЫЕ УСЛУГИ	Selectel	CLOUD-ПРОВАЙДЕРЫ						ДАТА-ЦЕНТРЫ		
		Яндекс Облако	mail.ru cloud solutions	МТС	SBER CLOUD	Ростелеком	REG.RU	DataPro	linxdatacenter	IXcellerate
AI/ML-продукты	✓	✓	✓	✓	✓					
Cloud Native продукты (Kubernetes, Managed DB, ...)	✓	✓	✓	✓	✓					
Облако на базе OpenSource-технологий (Openstack)	✓		✓			✓				
Облако на базе VMware	✓			✓	✓	✓				
Облако на базе собственных разработок		✓								
VPS/VDS хостинг	✓						✓			
СЕРВЕРЫ И ДАТА-ЦЕНТРЫ										
Серверы под заказ (произвольные конфигурации)	✓					✓	✓			
Готовые серверы (фиксированные конфигурации)	✓				✓		✓			
Размещение сервера	✓			✓		✓	✓	✓	✓	✓
Аренда стоек, пространства в ДЦ	✓			✓		✓	✓	✓	✓	✓
ФОКУС НА СЕГМЕНТЕ КЛИЕНТОВ										
Гос.органы			✓		✓	✓				
Enterprise	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓
SMB	✓	✓	✓				✓			
ХАРАКТЕРИСТИКИ										
Собственные дата-центры	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Госучастие в собственности					✓	✓				

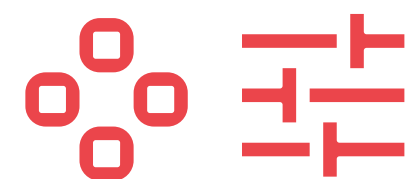
Стратегическое видение бизнеса

Ключевые приоритеты развития



Масштабирование бизнеса

- Поддерживать высокие темпы роста в ближайшие 5 лет (CAGR 35%-40%)
- Сохранить высокую эффективность бизнеса (EBITDA margin 40%+)
- Обеспечить комфортный уровень долга, увеличивая долю компании на быстрорастущем рынке



Мультипродуктовая платформа

- Предоставлять полный спектр услуг IT-инфраструктуры для разных категорий клиентов от малого до крупного бизнеса
- Разрабатывать лучшие продукты с использованием OpenSource, коммерческих и партнерских решений
- Автоматизировать единую панель управления услугами, доступную из любой точки мира



Трансформация IT-инфраструктуры клиентов

- Повысить уровень знаний клиентов об IT-инфраструктуре
- Продвигать преимущества модели потребления OPEX перед CAPEX
- Расширить технологические возможности IT-инфраструктуры клиентов

Преимущества использования IT-инфраструктуры как сервиса



Просто

Удобно в заказе и управлении.



Понятно

Прозрачное ценообразование, удобный мониторинг через панель управления.



Выгодно

Экономичнее по сравнению с закупкой и обслуживанием собственной инфраструктуры.



Гибко

Позволяет менять архитектурные решения и процессы, не создавая ограничений для бизнеса.



Безопасно

Услуги регламентируются SLA и предоставляются профессионалами.

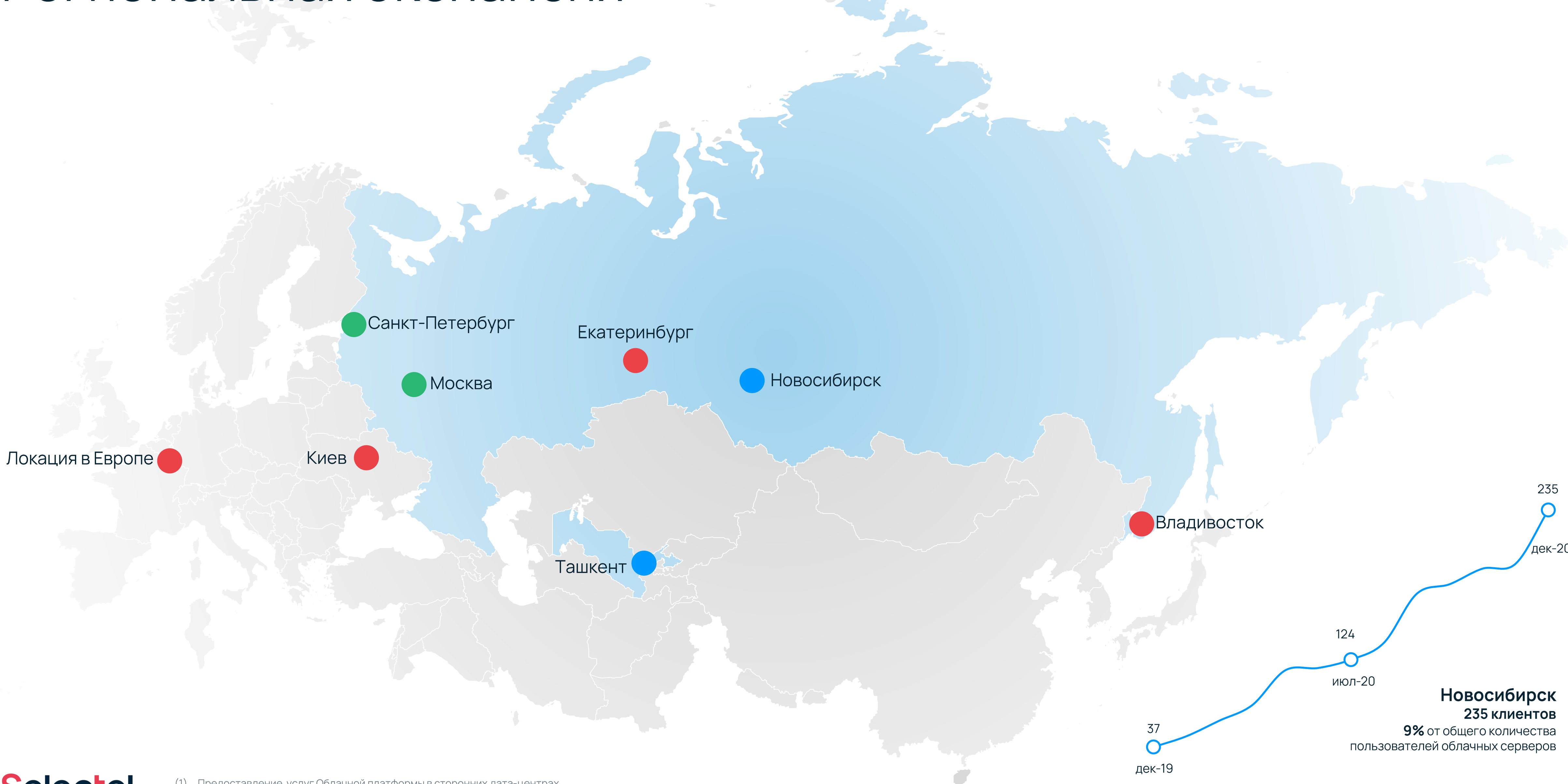


Быстро

Позволяет своевременно масштабировать и обновлять IT-инфраструктуру.

Региональная экспансия

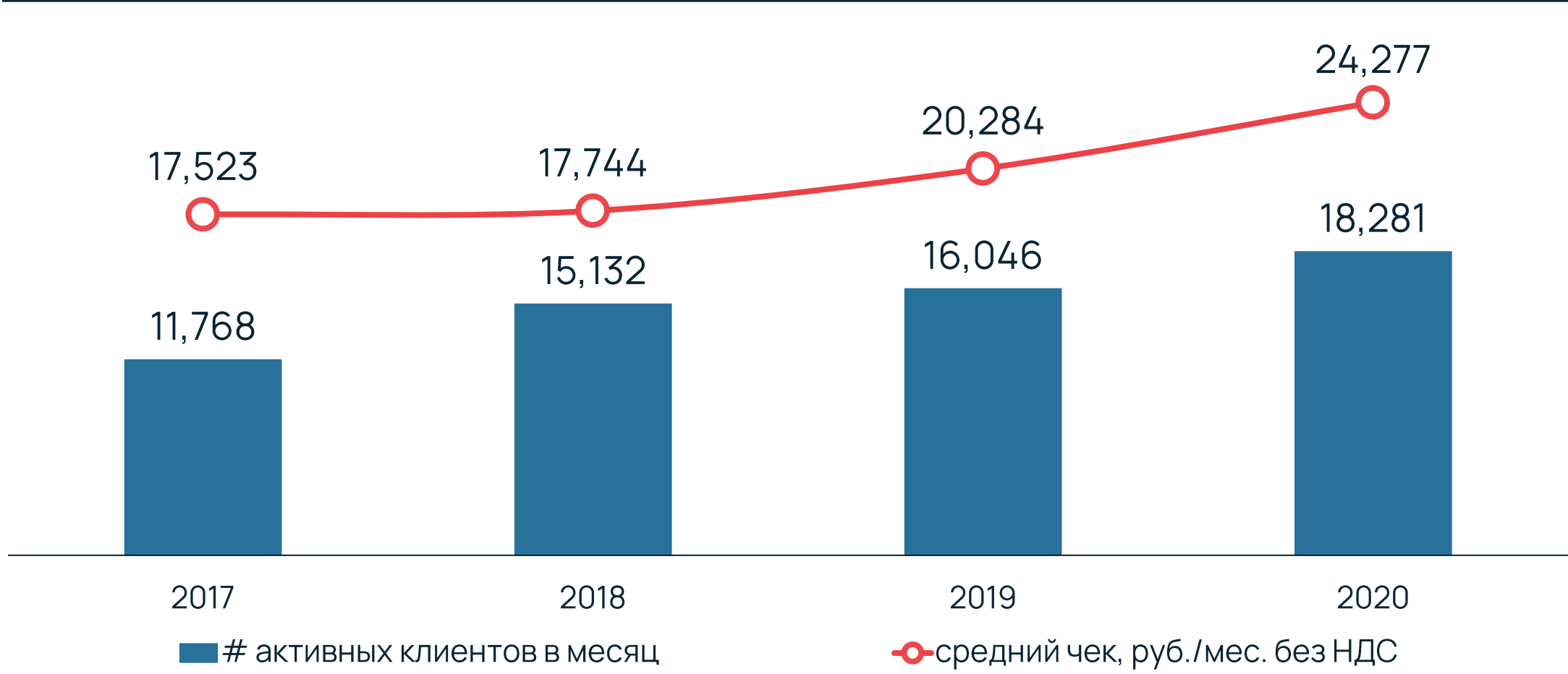
● Наши дата-центры ● Филиалы⁽¹⁾ ● В планах⁽¹⁾



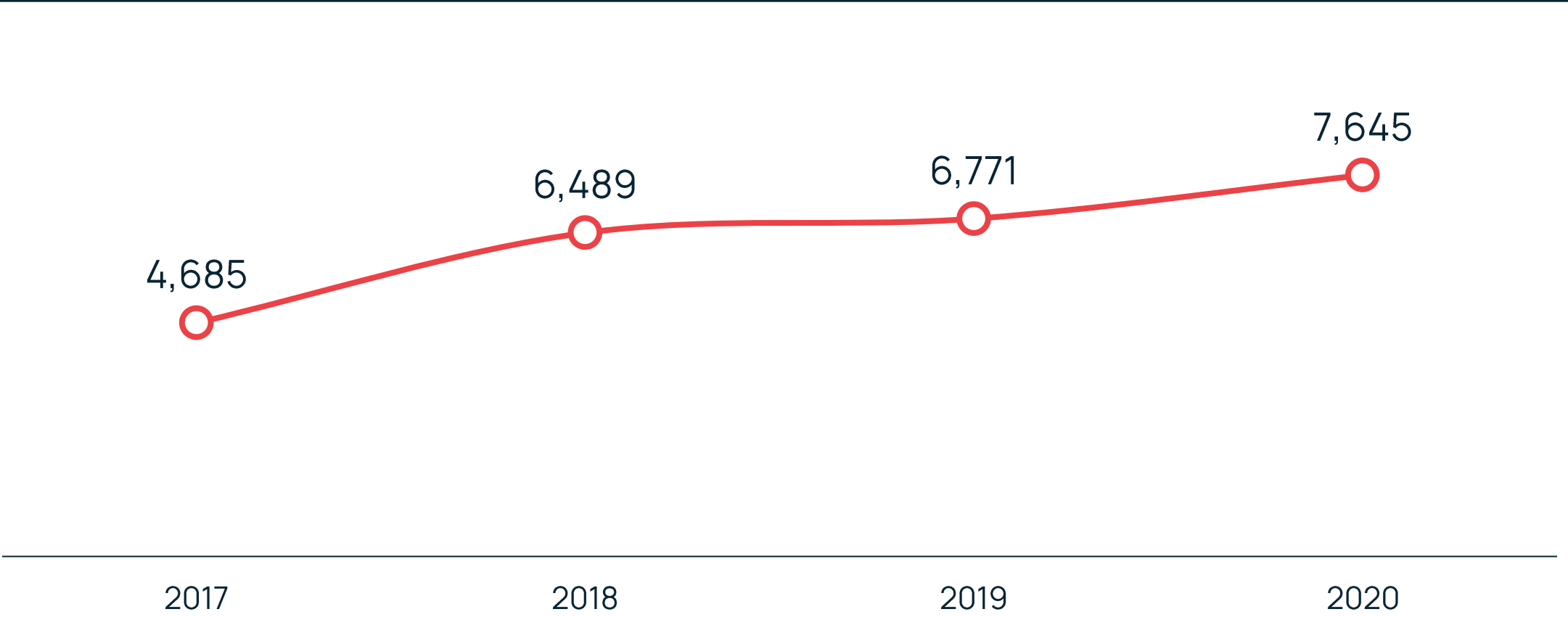
Ключевые факторы развития компании

Динамика операционных показателей

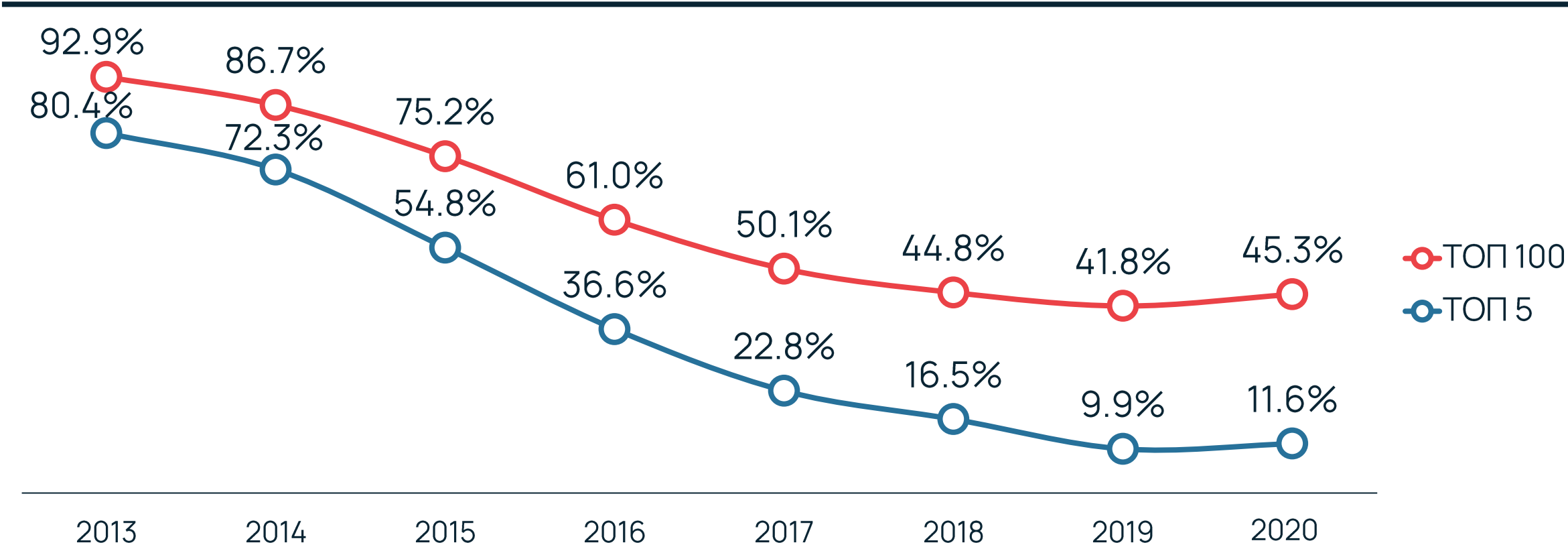
Средний чек и число активных клиентов⁽¹⁾



Выручка на одного сотрудника, тыс. руб.



Доля выручки топ-клиентов, %



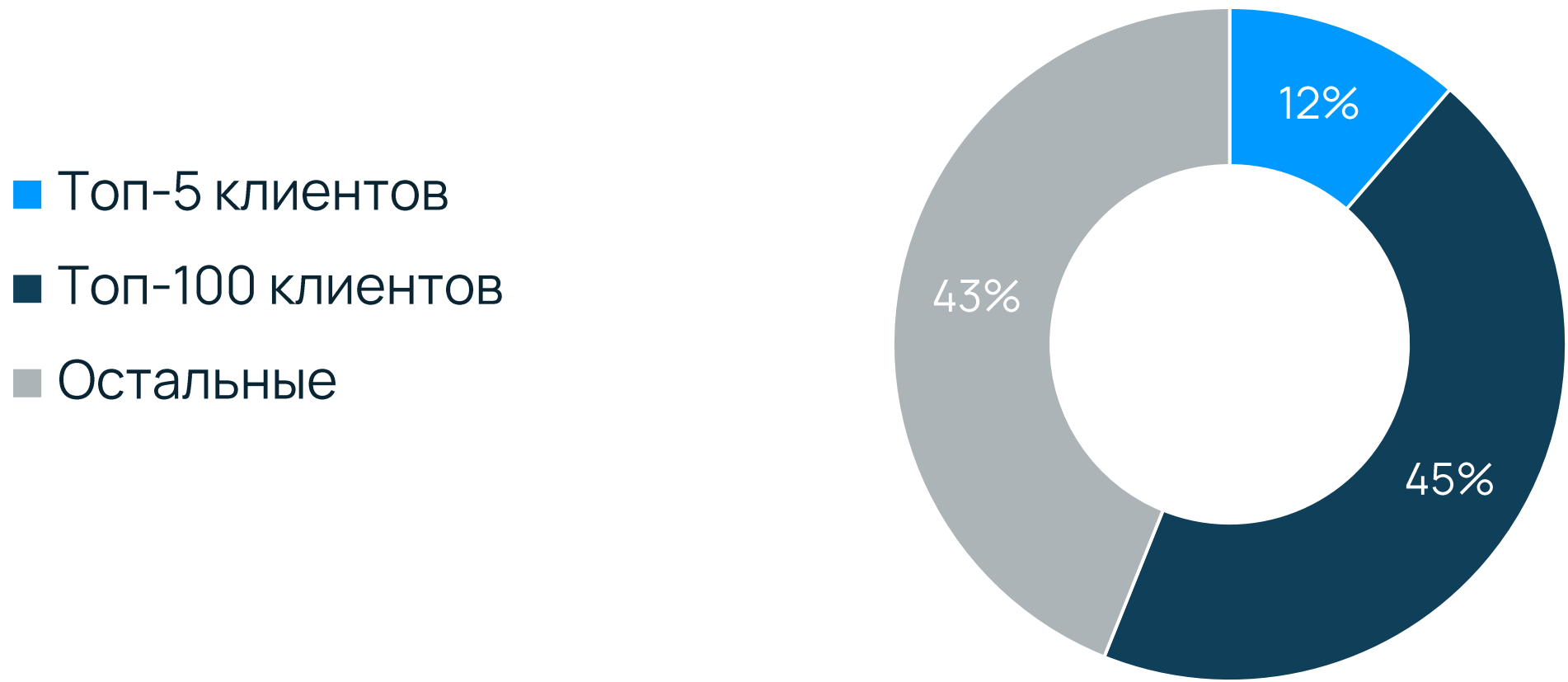
Доля рекуррентной выручки⁽²⁾

98.8%

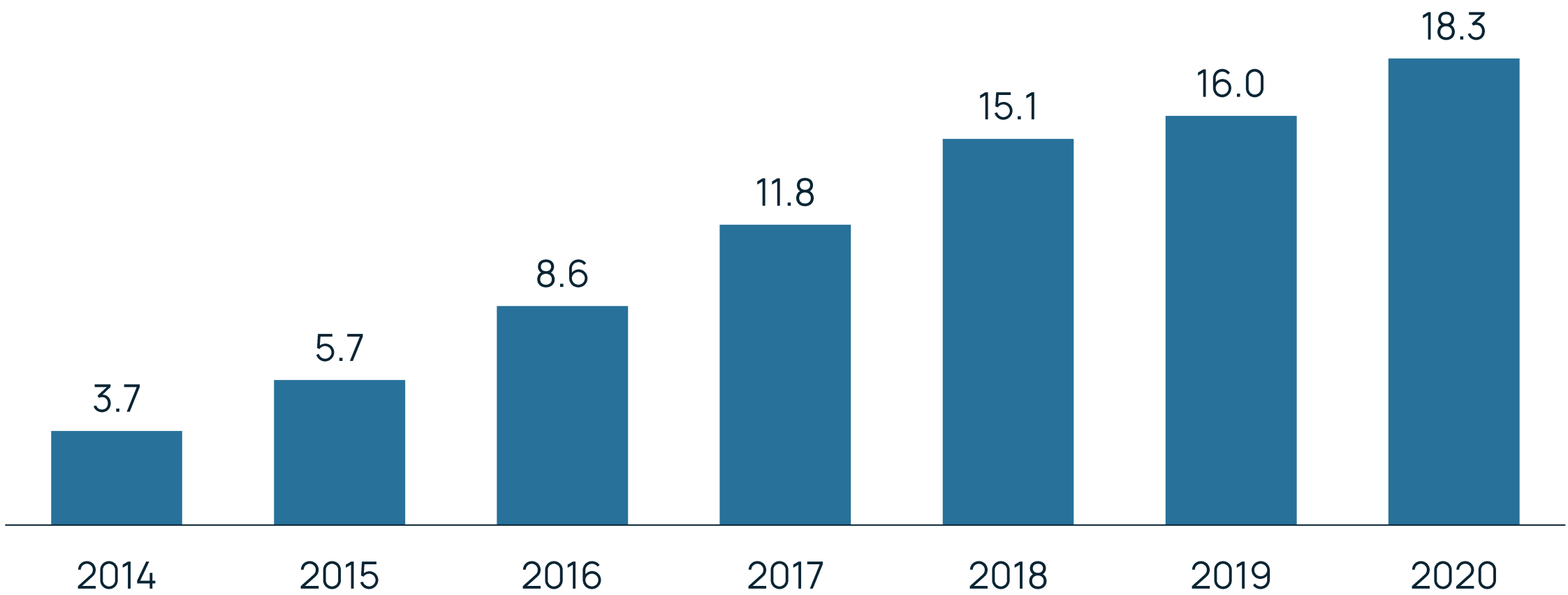
(1) Число клиентов рассчитывается как число уникальных активных клиентов в месяц на конец года. Средний чек в месяц не включает выручку от Vscale (наш продукт, ориентированный на B2C сегмент).
(2) Регулярная выручка от клиентов (т.е. не учитывает разовую выручку).

Качественная клиентская база

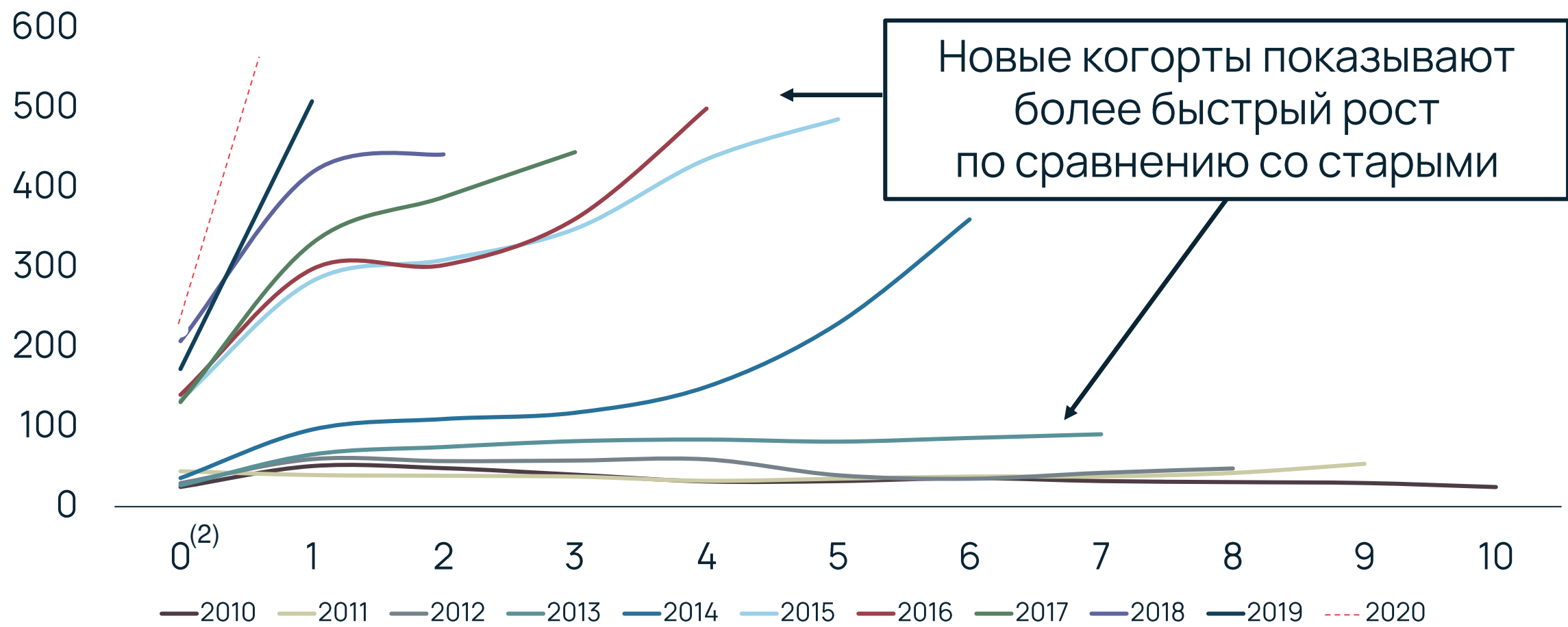
Разбивка выручки 2020 г.



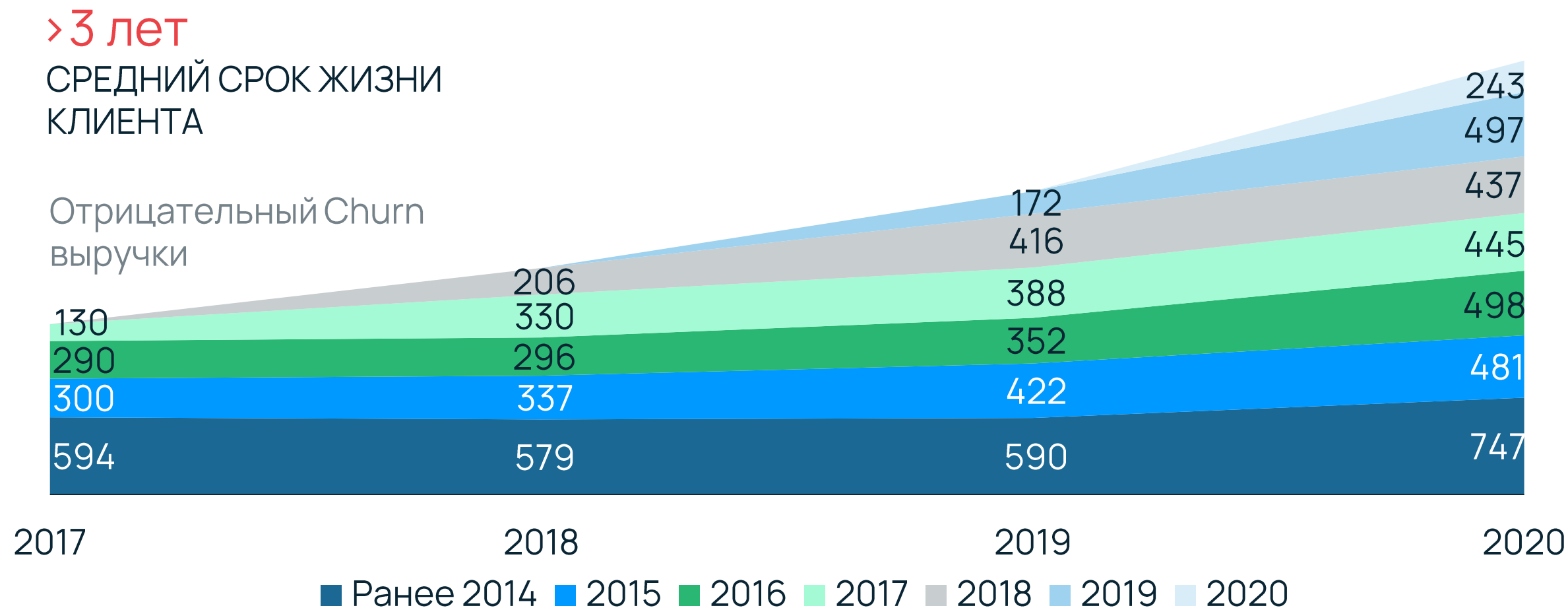
Число активных клиентов⁽¹⁾, тыс.



Выручка по когортам с начала их жизни, руб. мес. без НДС



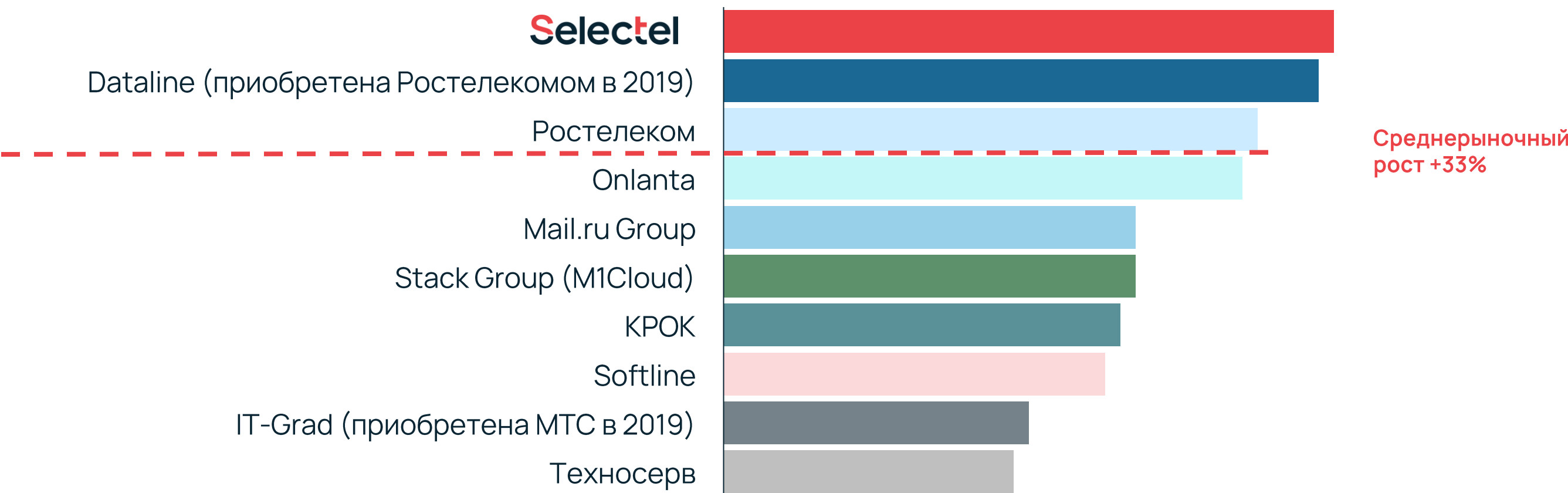
Выручка годовых когорт год к году, млн руб. без НДС



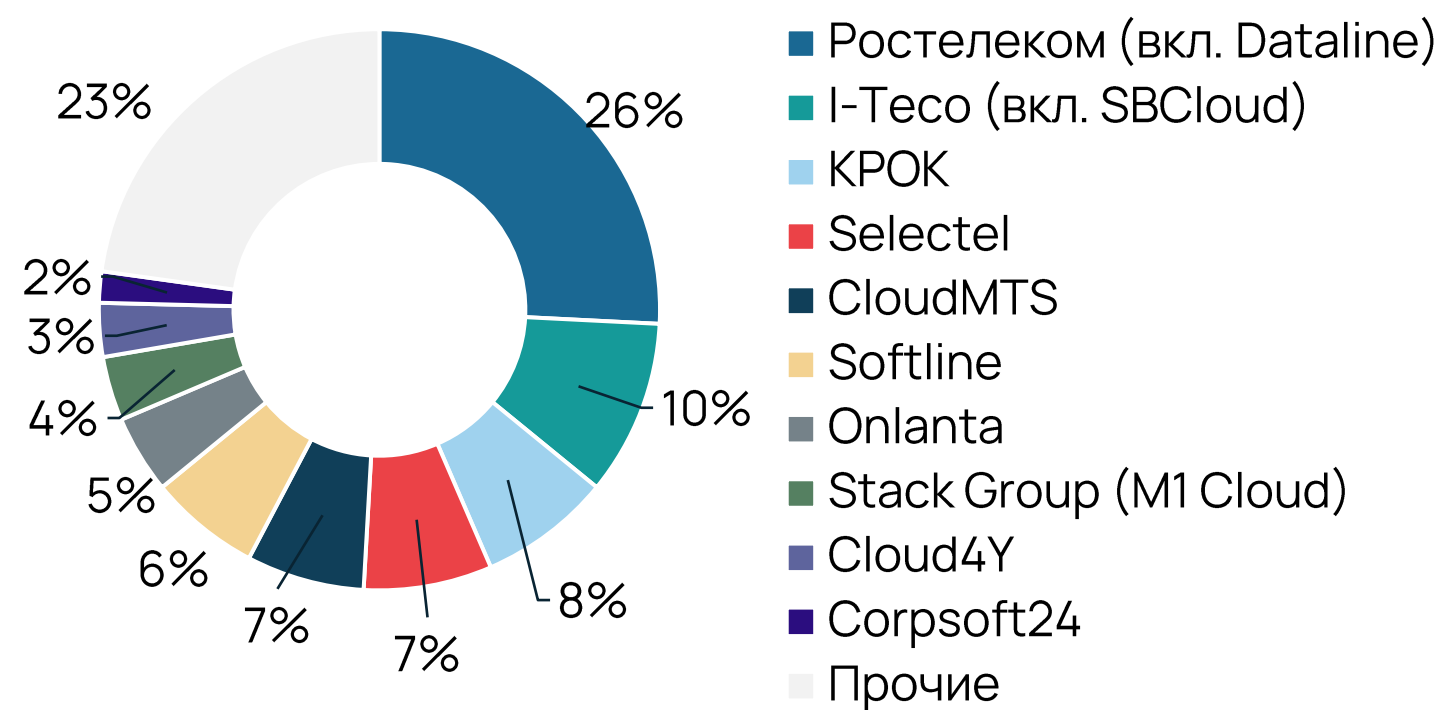
Лидирующая позиция на рынке

Selectel — одна из лидирующих компаний на рынке приватного облака и выделенных серверов. Мы управляем одной из наиболее быстрорастущих облачных платформ и являемся третьим по величине оператором дата-центров в России.

Наиболее быстрорастущие компании на рынке публичных облаков в 2018 г., %⁽¹⁾



Доля выручки крупнейших IaaS-провайдеров в 2018 г.⁽¹⁾



(1) Источник: исследование iKS-Consulting. Облачный провайдинг 2018-2022.
(2) Источник: Selectel и CNews. Крупнейшие поставщики услуг ЦОД в России 2020.

Крупнейшие операторы дата-центров в России в 2020 г.,⁽²⁾

	# стоек	%
 Rostelecom Вкл. DATALINE	11,497	26%
 IXcellerate	3,315	7%
 Selectel	2,961	7%
 Dataline	2,400	5%
 #CloudMTS	2,240	5%
 linxdatacenter	2,020	5%
 3data Premium Data Centers	1,417	3%
 STACK GROUP	1,402	3%
 I-Teco	1,200	3%
 DataSpace	1,152	3%
 xelent Colocation & Cloud Solutions	1,074	2%
Другие провайдеры	13,630	31%

Наши дата-центры

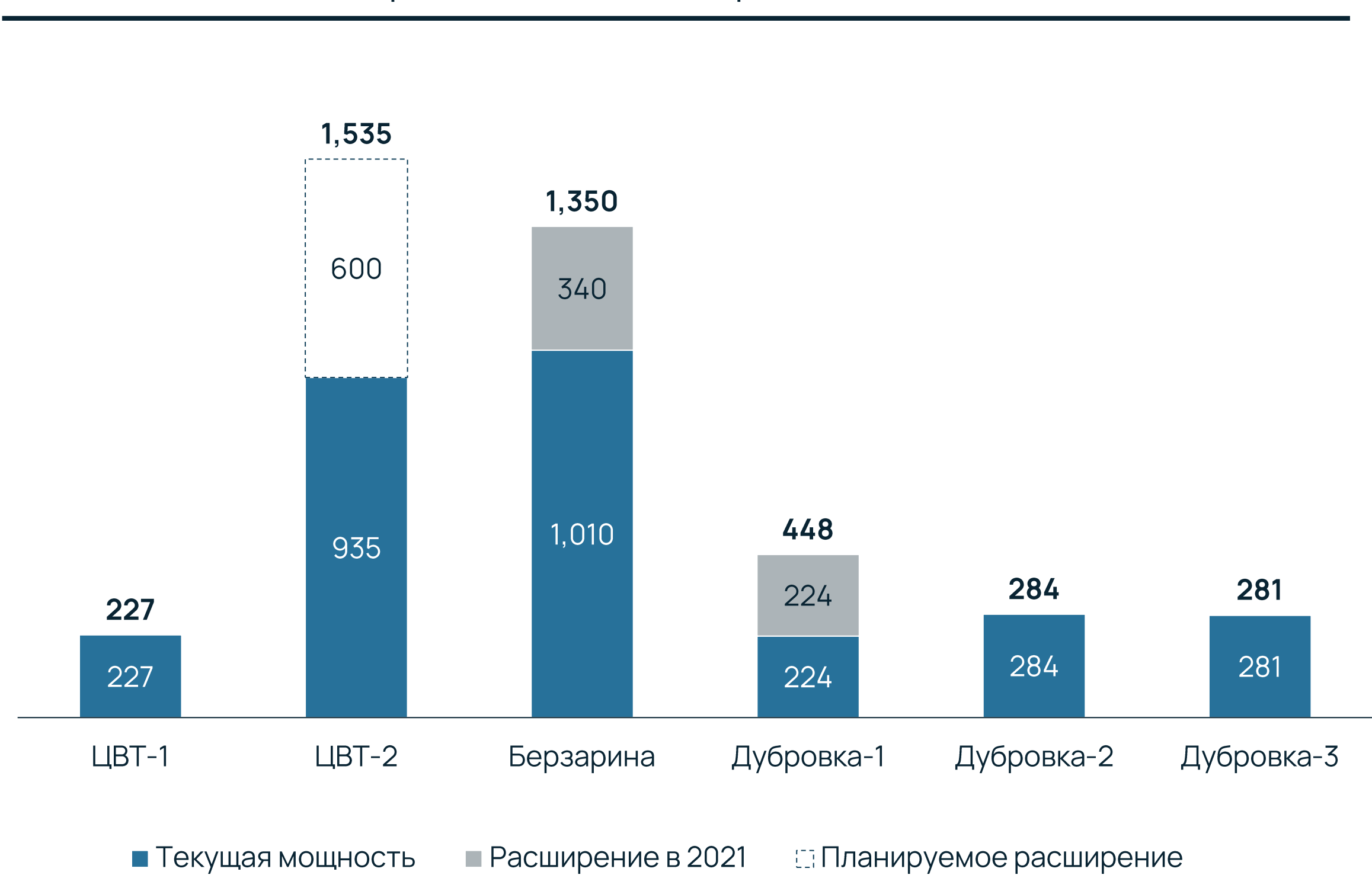
Selectel владеет и управляет дата-центрами, которые соответствуют стандартам Tier III и PCI DSS.

	Санкт-Петербург	Москва	Ленинградская обл.
Текущее количество стоек	1,162	1,010	789
Потенциальное количество стоек	1,762	1,350	1,013
Электрическая мощность, МВт	13.0 ⁽¹⁾	10.0 ⁽¹⁾	7.0
Надежность ДЦ	ЦВ-1: Tier II соответствие ЦВ-2: Tier III ⁽²⁾	Tier III ⁽²⁾	Tier III соответствие
Площадь серверных, м²	2,600	2,400	2,400

Возможность быстрого масштабирования

Selectel может масштабировать свой бизнес без значительных затрат: количество стоек можно существенно увеличить за счет существующих дата-центров. Это более эффективный способ экспансии, чем строительство дата-центра с нуля.

Потенциал масштабирования дата-центров



Планируемое расширение в рамках существующих ДЦ

- ДЦ «Берзарина» +340 стоек
- ДЦ «Дубровка-1» +224 стойки
- ДЦ «Цветочная-2» +600 стоек (после 2021 г.)

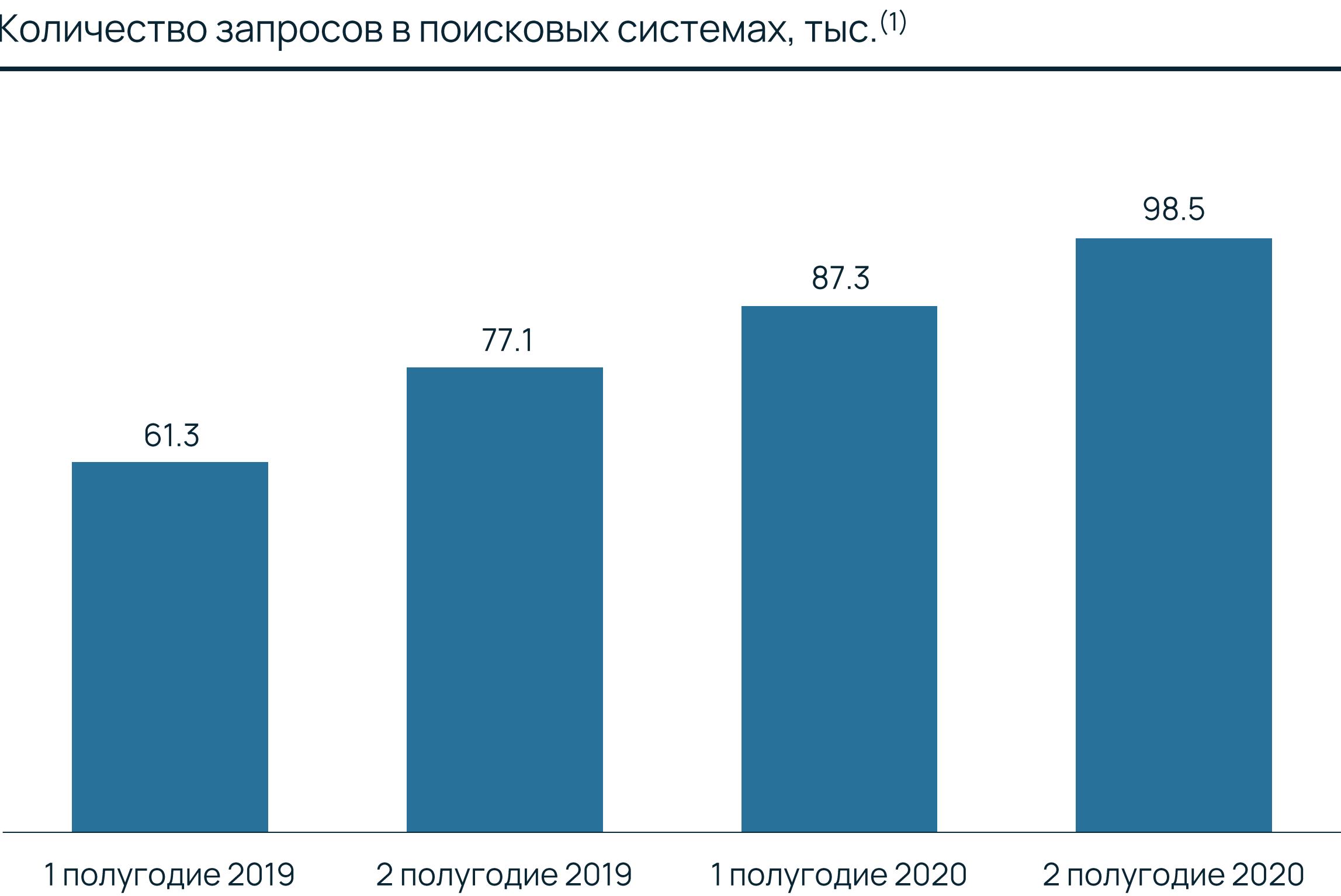
Расширение вне существующих мощностей

- Планируем строительство дата-центра на 2,000 стоек с возможностью последующего расширения до 6,000 стоек в Московском регионе
- Есть свободная площадь под строительство нового ДЦ в Дубровке
- В 2021-2022 гг. планируем запустить «Облачную платформу Selectel» в 5-7 дата-центрах, расположенных в крупных городах России и странах СНГ

Сильный бренд и довольные клиенты

За последние 2 года среднегодовой прирост количества поисковых запросов по бренду Selectel составил свыше 30%, что говорит о непрерывном росте узнаваемости бренда.

Клиенты высоко оценивают услуги компании и качество работы поддержки.



(1) Поисковые системы: Google searches и Yandex searches.

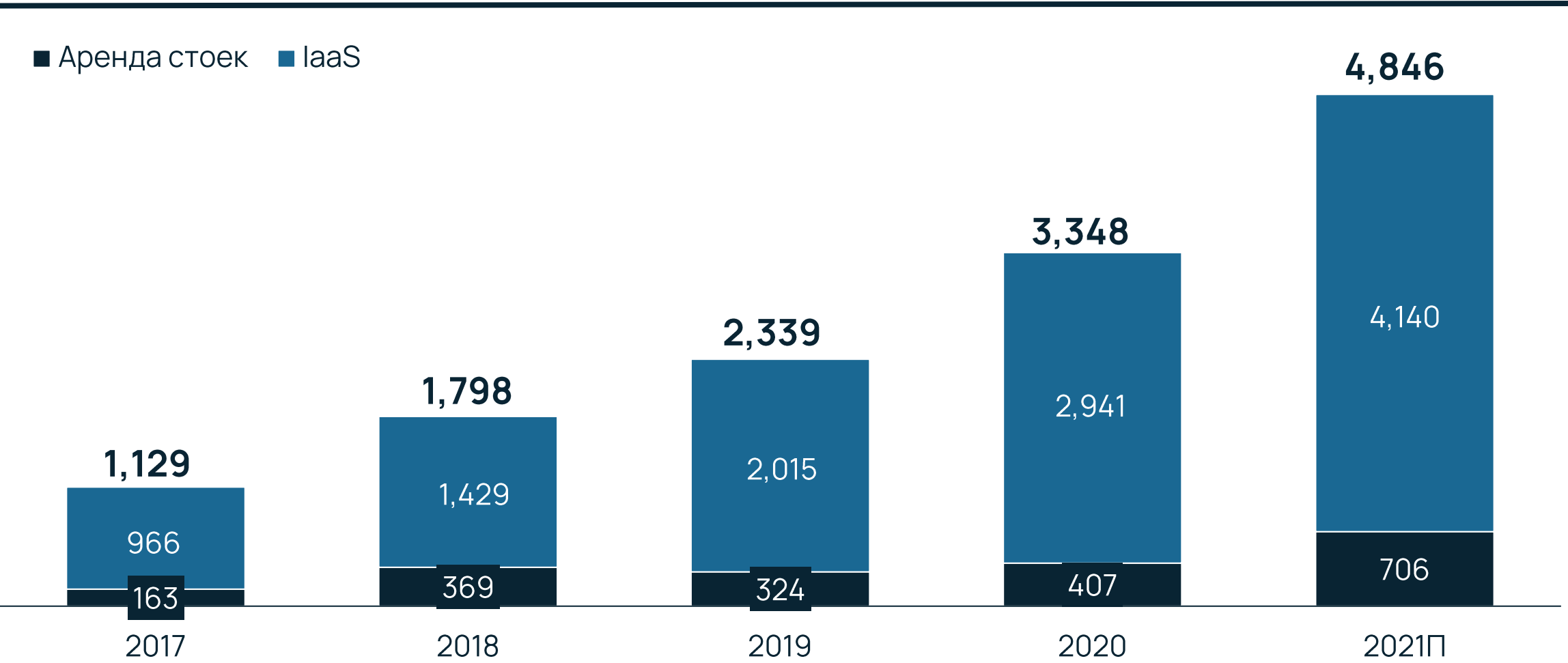
Финансовые и операционные показатели

Ключевые финансовые показатели

Ключевые финансовые показатели, млн руб.

	2017	2018	2019	2020	2021П
Выручка	1,129	1,798	2,339	3,348	4,846
Рост		59%	30%	43%	44%
Операционные расходы	864	1,072	1,253	1,812	2,737
EBITDA	266	729	1,104	1,537	2,109
Маржинальность	24%	41%	47%	46%	44%
Амортизация	248	476	697	917	1,318
EBIT	18	252	407	620	791

Разбивка выручки, млн руб.

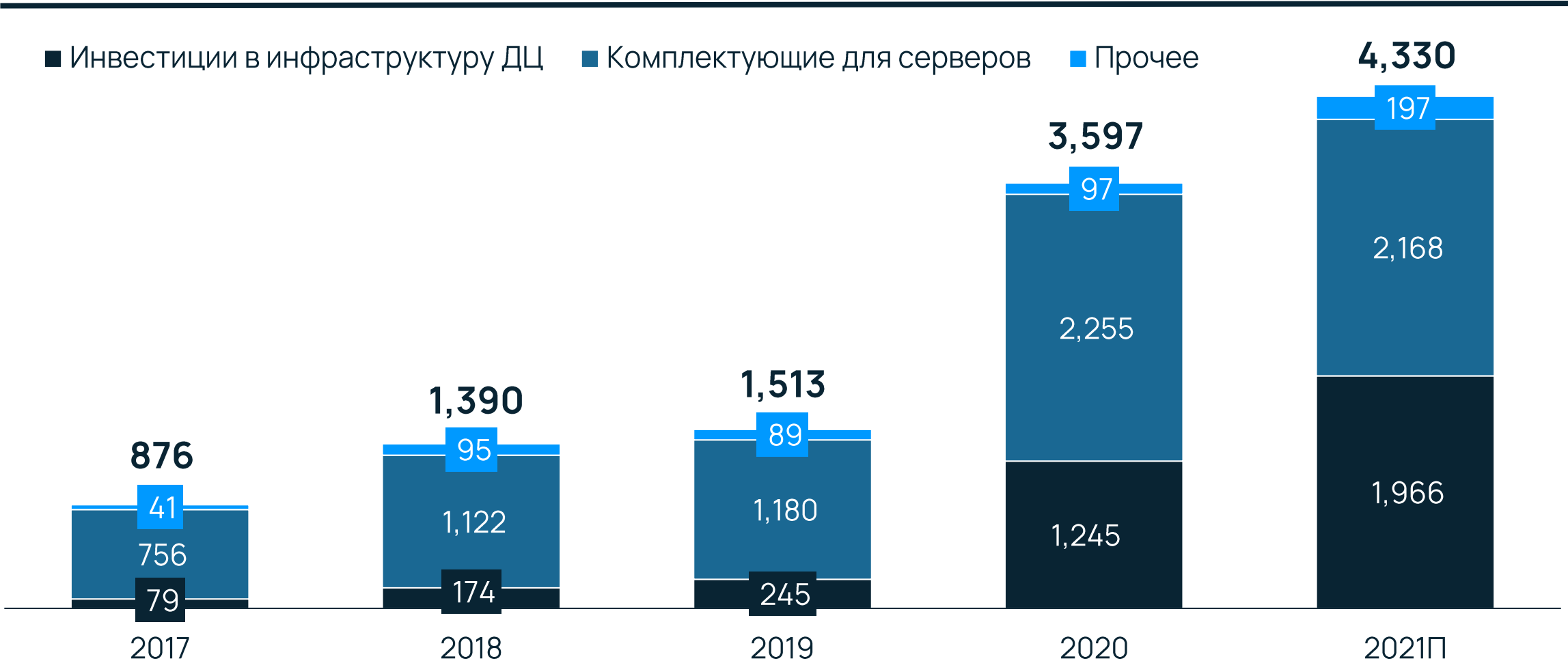


(1) Согласно учету по МСФО. Данные за 2020 г. предварительные.
(2) Рассчитывается как EBITDA / Процентные расходы по заимствованиям.
(3) Данные платежей, собранные прямым методом для целей управленческого учета (суммы с НДС).

Ключевые финансовые показатели, млн руб.⁽¹⁾

	2017	2018	2019	2020	2021П
Денежный поток от операционной деятельности	398	692	974	1,287	1,842
Денежный поток от инвестиционной деятельности	(654)	(1,230)	(1,273)	(2,935)	(3,501)
Денежный поток от финансовой деятельности	247	560	289	1,666	1,660
Чистый долг на конец года	525	1,614	1,992	3,937	5,881
Чистый долг / EBITDA	1.98	2.22	1.80	2.56	2.79
Коэффициент покрытия процентов⁽²⁾	7.91	5.69	5.89	6.40	5.52

Разбивка CAPEX⁽³⁾, млн руб.

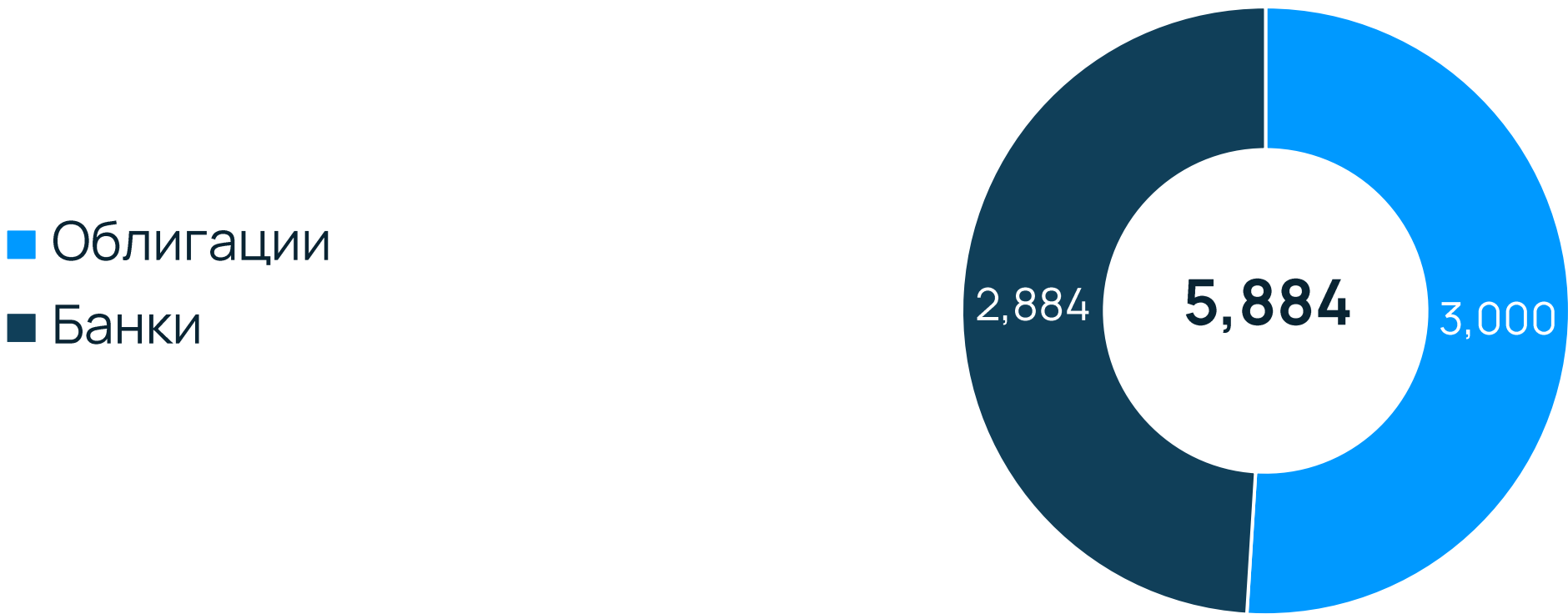


Долговой портфель Selectel

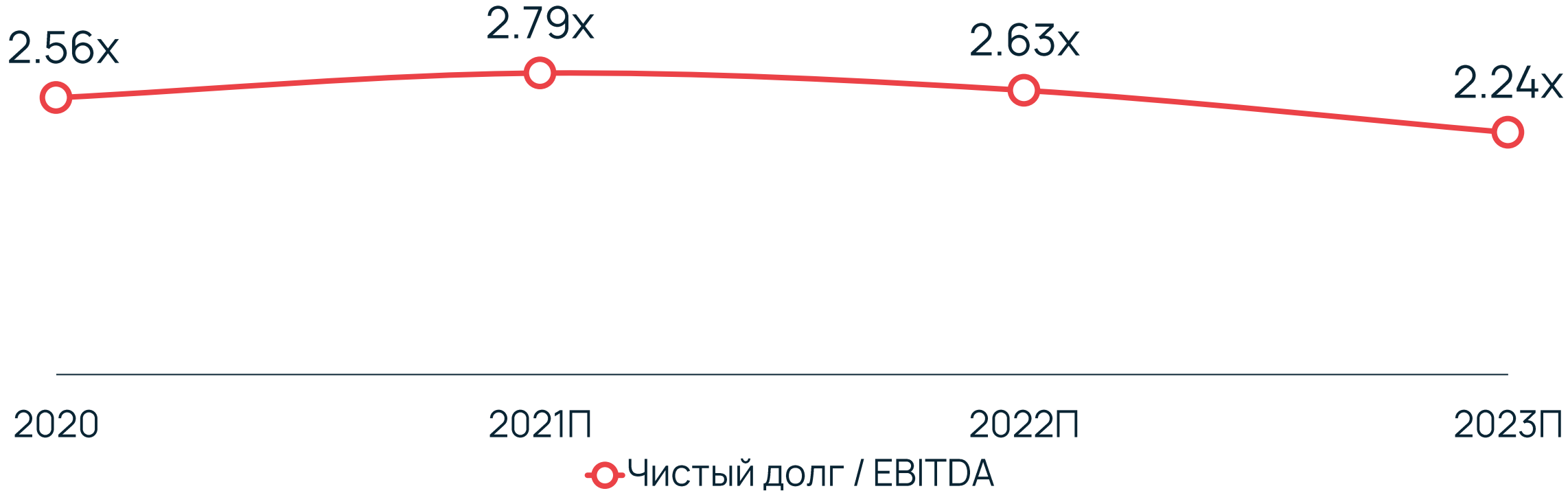
Структура долгового портфеля на 31.12.2020, млн руб.



Структура долгового портфеля на 31.12.2021, млн руб.



Долговая нагрузка



Направления использования облигаций



Условия размещения выпуска



Объём

3 млрд руб.



Срок обращения

3 года



Купонный период

182 дня



Ставка купона

Будет объявлена позднее



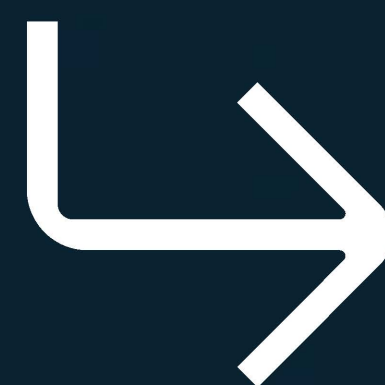
Сектор

Рынок инноваций и инвестиций



Дата размещения

Вторая половина февраля 2021 года



IR@selectel.ru

Selectel

Санкт-Петербург, ул. Цветочная 21 А
selectel.ru



Приложения

Обзор финансовых политик и риск менеджмента компании

	Чистый долг	Компания привлекает заемные средства в рублях, поддерживает коэффициент автономии не менее 13%, коэффициент, соблюдает требования к диверсификации источников финансирования. Коэффициент отношения чистого долга к EBITDA — не более 3.5х.
	Дивиденды	На текущий момент дивиденды не начислялись и не выплачивались, компания реинвестирует всю прибыль в развитие бизнеса.
	Капиталовложения	Компания покупает комплектующие для серверов с отсрочкой платежа 60-90 календарных дней и договаривается об оптимальных условиях оплаты с подрядчиками при строительстве дата-центров. Такой подход позволяет не замораживать ликвидность при осуществлении капиталовложений.
	Валютный риск	Основная часть выручки и покупок деноминирована в российских рублях. Поставщики импортных комплектующих для серверов самостоятельно хеджируют валютные риски.
	Конкурентный риск	Компания отслеживает тренды рынка, чтобы успешно конкурировать при появлении новых продуктов и игроков.
	Ликвидность	Руководство регулярно отслеживает коэффициенты текущей ликвидности и сроки погашения задолженности. Значительный операционный денежный поток и доступный кредитный лимит на пополнение оборотного капитала обеспечивают высокий уровень ликвидности.
	Риск контрагента	Клиенты и поставщики компании широко диверсифицированы, даже крупные контрагенты могут быть замещены. Компания осуществляет проверку надежности всех поставщиков и постоплатных клиентов, сотрудничает только с контрагентами с положительной кредитной историей.

Драйверы роста рынка

Драйверы роста глобального рынка IaaS

Аутсорсинг IT-инфраструктуры

Продолжает ускоряться передача IT-инфраструктуры на аутсорс. Компании стремятся снизить капитальные затраты, используя ресурсы дата-центров. В условиях пандемии COVID-19 резко повысился спрос на облачные услуги.

Рост IP-трафика

Распространение интернет-технологий способствует распространению сетевых приложений, что стимулирует глобальный IP-трафик, обслуживаемый дата-центрами.

Повышенные потребности в межсетевом взаимодействии

Потребность в подключении с минимальной задержкой решается с помощью дата-центров, обеспечивающих прямое соединение между международными и местными операторами связи и интернет-провайдерами.

Внедрение облачных сервисов

Глобальные поставщики облачных сервисов (AWS, Azure и т. д.) создают дополнительные возможности получения дохода для поставщиков услуг дата-центров за счет увеличения потребности в них.

Увеличение спроса со стороны новых технологий

Развитие новых технологий, таких как Интернет вещей, искусственный интеллект, беспилотные автомобили.

Драйверы роста российского рынка IaaS-продуктов:

Российский рынок следует глобальным тенденциям распространения IT-аутсорсинга и применения облачных сервисов в бизнесе, но все еще отстает от международных рынков. Рост рынка облачных услуг в России также значительно стимулируется государством.

Государственное стимулирование

- Национальный проект «**Цифровая экономика Российской Федерации**» вступил в силу в 2019 году.
- Рост цифровизации отраслей будет преимущественно основан на отечественных разработках и системах, что стимулирует спрос для российских поставщиков цифровых услуг.
- Важным драйвером российского цифрового рынка стал **закон «О персональных данных»** (№152-ФЗ), который запрещает хранение персональной информации россиян за рубежом. Иностранные компании вынуждены использовать российские дата-центры и облачные сервисы. Реализация закона привела к росту рынка на 10%.
- В рамках «**закона Яровой**» операторы связи обязаны хранить записи обо всех сообщениях в течение 30 суток. Далее оператор обязан увеличивать объем хранения на 15% в год. Законопроект стимулирует рынок хранения данных и анализа «больших данных».
- Дополнительным стимулом к использованию российских облачных провайдеров является законодательство в области **импортозамещения**.

Разнообразный портфель продуктов

Каталог продуктов Selectel — один из самых диверсифицированных на рынке. В нем сочетаются разные уровни IT-инфраструктуры.

	Приватное облако и выделенные серверы	Облачная платформа Selectel	Аренда стоек	Прочие услуги
ПРЕДЛОЖЕНИЕ	▪ Selectel – крупнейший российский игрок на рынке bare-metal, который предоставляет самую широкую линейку серверов ▪ Процесс заказа и запуска сервера занимает всего несколько минут ▪ Около 50 готовых конфигураций — от бюджетных серверов до более сложных инфраструктурных проектов ▪ Возможность создания собственных конфигураций	▪ Разнообразие конфигураций облачных серверов, в том числе с мощными GPU ▪ Облачное хранилище — объектное хранилище с поддержкой Amazon S3-совместимого API ▪ Content delivery networks (CDN) ▪ Кластеры Kubernetes в облаке ▪ Облачные базы данных ▪ Облачные функции (технология Serverless) ▪ Публичные, приватные и гибридные облака на платформе VMware ▪ Виртуальные серверы под брендом Vscale	▪ Размещение оборудования клиентов ▪ Аренда стоек с поддержкой 24/7 и возможностью удаленного подключения к оборудованию ▪ Услуга Remote hands ▪ Аренда серверного пространства ▪ ВОЛС (45 телеком-операторов и 245 км волоконно-оптических линий)	▪ Облачная миграция ▪ Гибридное и мультиоблако ▪ Масштабирование инфраструктуры ▪ Создание системы защиты персональных данных ▪ Информационная безопасность (anti-DDoS) ▪ Тестовые среды ▪ Аренда серверов для 1C ▪ Облачные приложения ▪ Дата-центр под ключ ▪ Selectel HyperServer ▪ Инфраструктура для узла CDN / PoP ▪ Selectel VDI

Ограничение ответственности

Настоящая презентация подготовлена ООО «Селектел» (далее по тексту – Компания) исключительно для информационных целей в связи с возможным предложением ценных бумаг и не является составной частью документов, подлежащих предоставлению в регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации или какого-либо иностранного государства в связи с допуском к размещению ценных бумаг, описанных в настоящем документе.

Знакомясь с данной презентацией, Вы принимаете все приведенные ниже ограничения.

Настоящая презентация не является предложением о продаже или покупке, а также приглашением делать предложения о продаже или покупке облигаций или любых иных ценных бумаг какому-либо лицу в России или любой иной стране, включая США.

Компания не предоставляет какие-либо заверения или гарантии, выраженные прямо или подразумеваемые. Получатели настоящего документа не должны безоговорочно полагаться на его содержание или использовать его в качестве безоговорочного основания для принятия решений, заключения договоров, взятия на себя обязательств или совершения каких бы то ни было действий в отношении каких-либо предполагаемых сделок или в иных целях. Информация, содержащаяся в настоящем материале, не является инвестиционно-аналитическим продуктом.

Презентация не может распространяться в какой-либо иной стране (в том числе, публиковаться или распространяться полностью или в части в США, Австралии, Канаде или Японии) за исключением случаев, прямо предусмотренных законодательством такой страны, что должно определяться каждым потенциальным инвестором самостоятельно на свой страх и риск, при этом Эмитент, Организаторы и их консультанты не несут никакой ответственности за любое такое незаконное размещение, обращение, предложение или распространение.

Любое лицо, вниманию которого представлена изложенная в настоящей презентации информация, несет ответственность за самостоятельное изучение и анализ такой информации. Если не указано иное, информация в настоящей презентации основана на обстоятельствах, существующих на указанную дату, а в отсутствие указания даты – на дату подготовки, но не на какую-либо другую дату, и информация и заключения в настоящей презентации могут быть изменены без уведомления.

Компания не принимает какую-либо ответственность за какие-либо убытки, возникающие каким-либо образом, прямо или косвенно вследствие настоящей презентации или ее содержания.

Данные, содержащиеся в настоящей презентации, не могут быть истолкованы в качестве инвестиционной консультации.

Любые суждения или мнения, представленные в настоящей презентации, актуальны на момент ее публикации. Прогнозные заявления подвержены риску и содержат неопределенность, при которых будущие события и реальные результаты могут существенно отличаться от ранее намеченных, ожидаемых или подразумеваемых в прогнозных заявлениях. Компания может не достичь или не реализовать свои планы, намерения и ожидания. Не может быть никаких гарантий, что фактические результаты Компании не будут существенно отличаться от ожиданий, заложенных в таких прогнозных заявлениях.

Факторы, которые могут привести к фактическим результатам, существенно отличающимся от таких ожиданий, включают, но не ограничиваются, следующими:

- состояние мировой экономики;
- восприятие рыночных услуг, предоставляемых Компанией;
- изменения в отечественном и международном законодательстве и налоговом регулировании;
- ростом уровня конкуренции со стороны новых игроков на рынке России;
- способность успевать за быстрыми изменениями в научно-технической среде, включая способность использовать расширенные функциональные возможности, которые популярны среди клиентов Компании;
- способность сохранять преимущество процесса внедрения новых конкурентных продуктов и услуг, равно как и поддержка конкурентоспособности;
- способность привлекать новых клиентов на отечественный рынок и в зарубежных юрисдикциях;

Перечисленный выше список факторов не является исчерпывающим. Мы точно отрицаем наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений в настоящей презентации в связи с изменениями наших ожиданий, или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления.