

Selectel

Крупнейший независимый
провайдер IT-инфраструктуры

Крупнейший независимый провайдер IT-инфраструктуры в России

Лидирующие позиции на рынке

Топ-3 по выручке IaaS ⁽¹⁾
№1 в Bare metal сегменте
14 лет опыта

Лояльная и диверсифицированная клиентская база

24 000+ клиентов: от малого бизнеса до крупных компаний
Рост выручки от существующих клиентов

Собственная инфраструктура и разработка

4 площадки ЦОД на 3 500 стоек ⁽²⁾
800+ сотрудников, в т.ч. ~350 разработчиков
Собственная облачная платформа и система
управления выделенными серверами

Быстрый рост выручки и стабильно высокая рентабельность

8,1 млрд ₽ - выручка 2022, +68% г-к-г
4,1 млрд ₽ - EBITDA 2022, +81% г-к-г
50% - рентабельность по EBITDA

A+(RU) АКРА
ruA+ Эксперт РА

(1) IaaS или Infrastructure as a Service – инфраструктура как услуга
Источник рейтингов: iKS Consulting. Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов 2022.
(2) на 31 декабря 2022 г.

История роста Selectel: от оператора дата-центров до лидирующего вертикально интегрированного провайдера IT-инфраструктуры

(2008-2010)

(2011-2018)

(начиная с 2019)

Этап I

Оператор дата-центров

Этап II

Мультипродуктовая стратегия

Этап III

Устойчивое масштабирование бизнес-модели

- Продукты:
 - Аренда стоек
 - Размещение серверов
- VK – «якорный» клиент

2011

- Выделенные серверы (Bare metal)
- Запуск публичного облака

2015

Запуск облачной платформы Selectel

2015-2018

- Расширение спектра IaaS услуг:
- Серверы с GPU
 - Облако на базе VMware и др.

- Диверсификация клиентской базы
- Запуск ряда PaaS сервисов:
 - Managed Kubernetes
 - ML/AI сервисы
 - DBaaS и др.
- Начало строительства нового дата-центра на 2 000 стоек в Москве
- 2021-2023

 Три выпуска облигаций суммарно на 9 млрд ₽ на Мосбирже

	2010	2014	2018	2020	2022
Стойки	637	1 202	1 537	2 489	3 500
Клиенты	500+	4 500+	15 000+	18 000+	23 000+
Выручка	0,3 млрд ₽	0,8 млрд ₽	1,8 млрд ₽	3,3 млрд ₽	8,1 млрд ₽

Как устроен бизнес Selectel

Уникальный вертикально интегрированный сервис Selectel



Дата-центры

4 площадки ЦОД с современной инфраструктурой и каналами связи



Выделенные серверы

Собственные линии сборки серверов из комплектующих, серверы готовой и произвольной конфигурации



Облачная платформа и PaaS-продукты

- Собственная разработка ПО: облачная платформа на базе Open Source ⁽¹⁾ технологий и система управления выделенными серверами
- Среда для разработки и настройки облачных приложений, систем управления базами данных, программных сред и сервисов для тестирования



Управление и использование

Единый биллинг, панель управления и API ⁽²⁾

(1) Open Source - программное обеспечение с открытым исходным кодом.

(2) API (Application Programming Interface) - программный интерфейс, позволяющий связывать между собой различные приложения.

Услуги по предоставлению IT-инфраструктуры: фокус Selectel на сегменте Bare metal

Услуги дата-центра

Клиент арендует место в здании дата-центра, где размещает собственное оборудование



Bare metal облако (выделенные серверы)

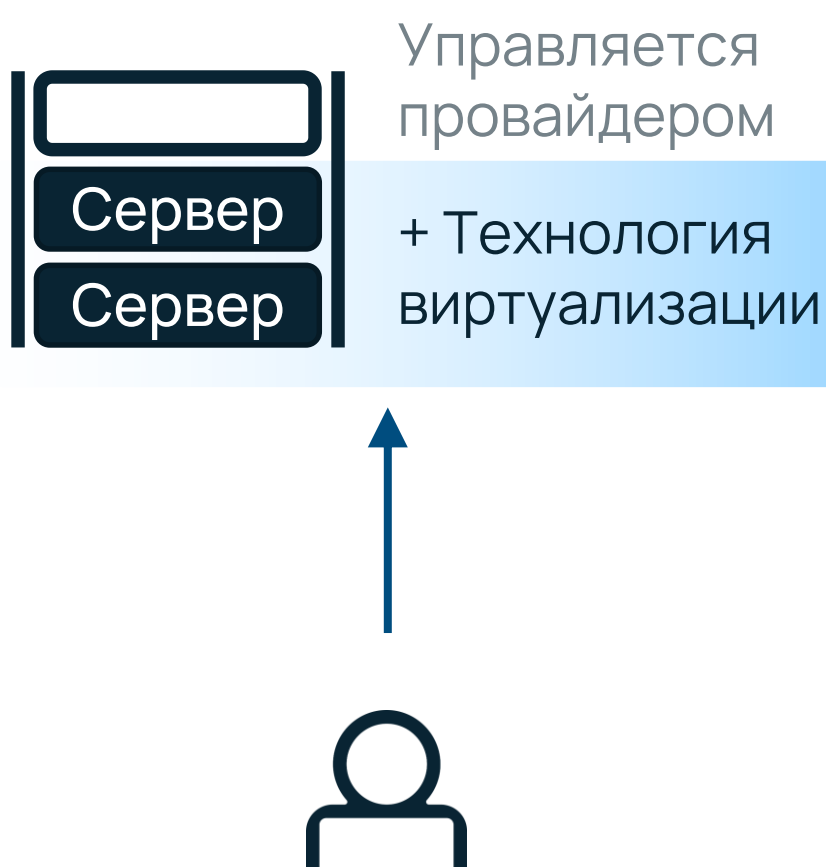
- Клиент арендует выделенный физический сервер
- Клиент несет ответственность за установку ПО, настройку и управление сервером



Частное и публичное облако

Частное облако

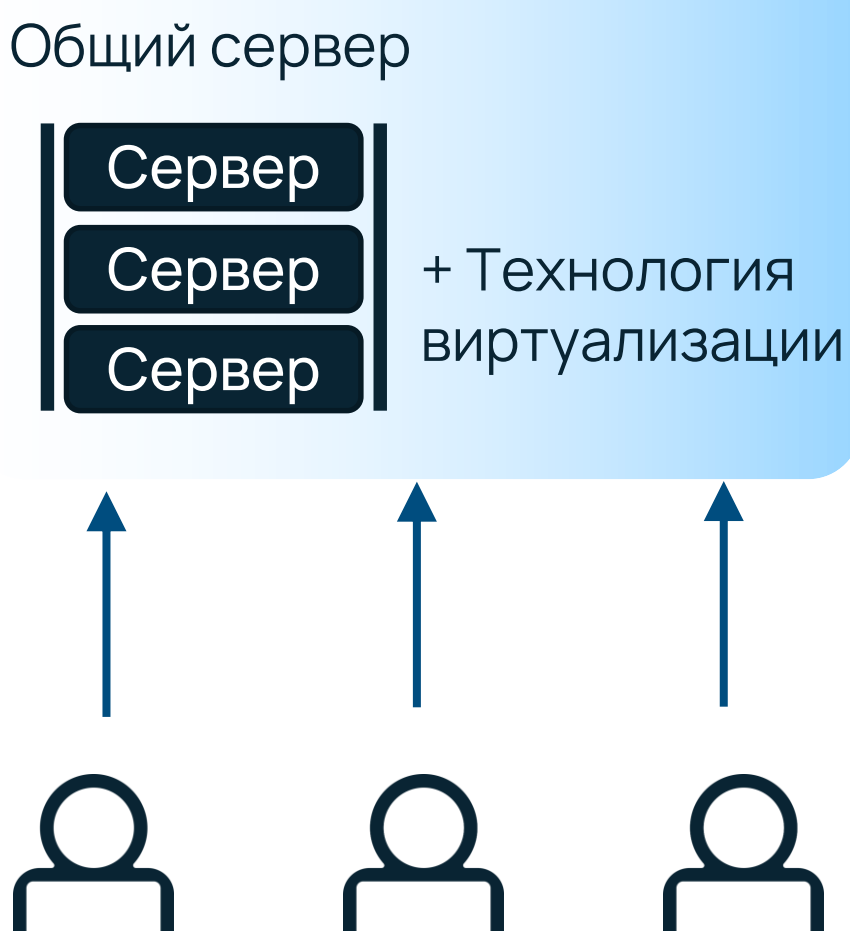
- Клиент арендует облачные ресурсы, которые запускаются на выделенном физическом сервере
- Сервер изолирован от серверов других клиентов



Публичное облако

Облачные вычислительные ресурсы расположены на общем сервере

Управляется провайдером



Selectel

Абсолютный лидер в сегменте Bare metal

+

Широкая продуктовая линейка в IaaS

=

Гибкие решения под любые задачи клиентов

Широкая линейка продуктов для любых потребностей клиентов в IT-инфраструктуре

Частные облака на базе выделенных серверов / Bare metal

- 110+ готовых конфигураций на современном серверном оборудовании
- Собранные на заказ серверы из 5 000+ компонентов
- Высокопроизводительные серверы с графическим процессором
- Серверы, соответствующие требованиям ФЗ № 152 «О персональных данных»

Доля сегмента в выручке 2022

59%

Публичные и частные облака

- Собственное облачное решение на базе OpenStack
- Облачные базы данных
- Объектное и файловое хранилище
- Кластеры Kubernetes в облаке
- Платформа бессерверных вычислений
- ML / AI услуги
- Сеть доставки контента (CDN)

24%

Прочие услуги

- Managed Services
- Защита от DDoS
- Защищенное облако, соответствующее требованиям ФЗ № 152

5%

Услуги дата-центров

Размещение оборудования клиента / аренда стоек в собственных дата-центрах уровня безопасности Tier III

12%

Почему клиенты выбирают Selectel

Доступно

Быстрое масштабирование и обновление IT-инфраструктуры без капитальных затрат

Удобно

Заказ на сайте за несколько кликов, удобный доступ к сервисам через единую панель управления

Гибко

Гибкие IT-решения для любых задач и бюджета

Надежно

Повышенная отказоустойчивость и надежность обслуживания, поддержка 24/7



AMEDIATEKA

UCHi.RU



OSTROVOK.RU

Примеры запросов от клиентов и решения от Selectel

“Потребность в хостинге для размещения корпоративного портала с возможностью быстрой загрузки большого количества медиаресурсов”

“Перенести данные от зарубежного провайдера, создать отказоустойчивую IT-инфраструктуру”

“Разместить ERP¹ систему полностью на мощностях провайдера (например, 1С)”

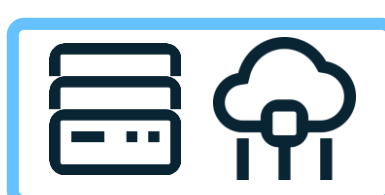
“Разместить CRM² систему на мощностях провайдера, с широкими возможностями под быстрый рост”

“Перевести работу сотрудников офиса со стационарного оборудования на современные VDI³ решения”

“Создать гибкую IT-инфраструктуру, способную масштабироваться по реальной нагрузке, оптимизируя тем самым расходы”



Выделенные серверы Selectel



Выделенные серверы и облако Selectel



Облако Selectel

(1) ERP (Enterprise Resource Planning) – система управления ресурсами и бизнес-процессами в компании.

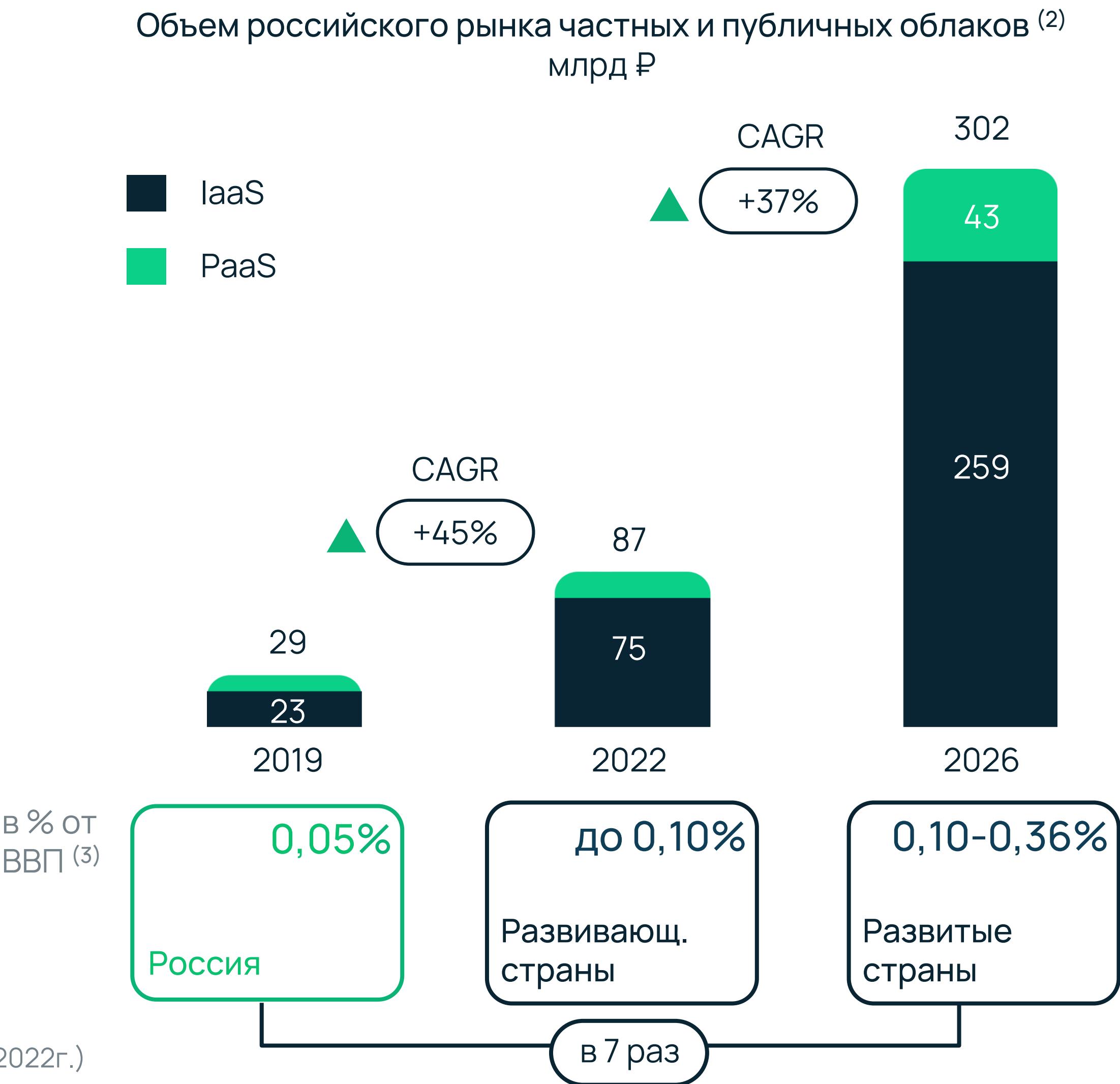
(2) CRM (Customer Relationship Management) – система управления взаимодействием компании с клиентами.

(3) VDI (Virtual Desktop Infrastructure) – удаленные рабочие столы.

Лидирующие позиции
на быстрорастущем рынке

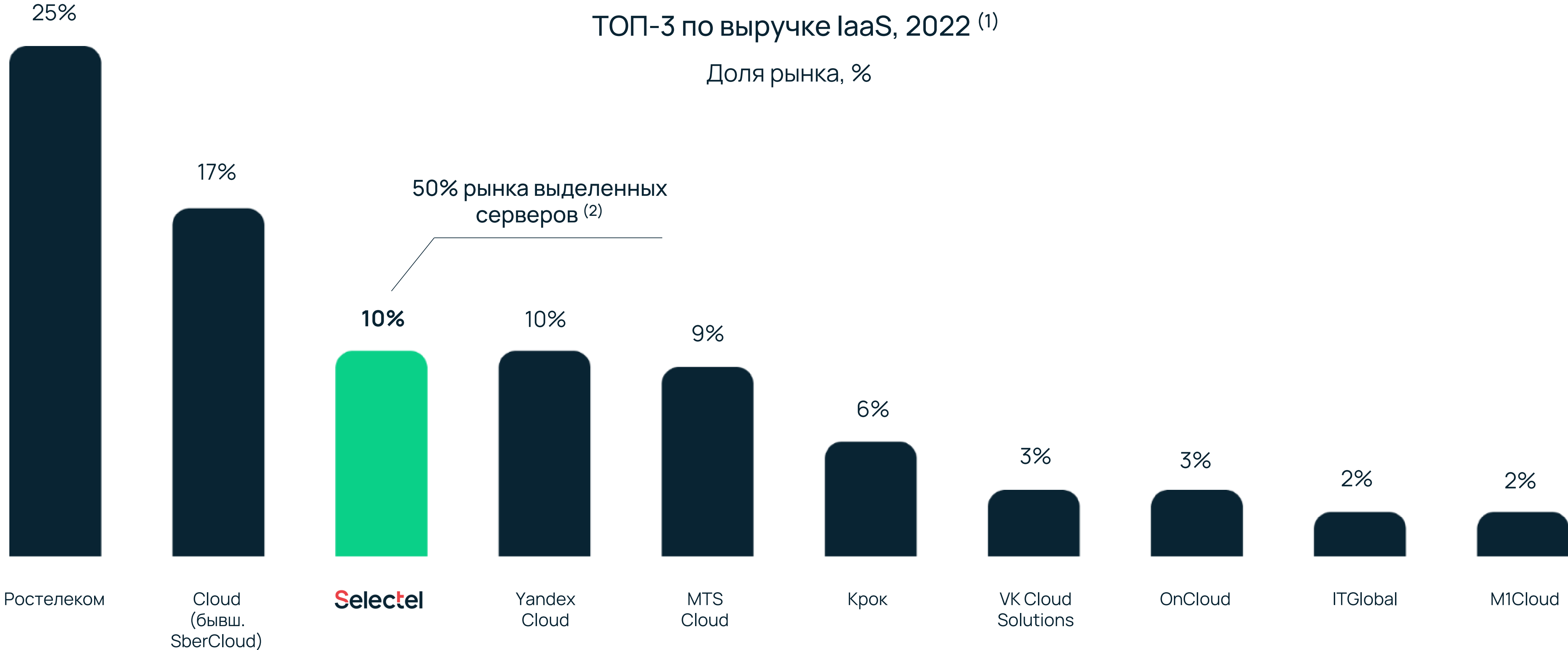
Российский облачный рынок

сохраняет значительный потенциал роста



(1) Источник: U.S. Chamber of Commerce, "Big Data and What it Means".
(2) Источник: iKS Consulting. Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов 2022 (дек. 2022г.)
(3) Источник: Statista, данные за 2022г.

Selectel – ведущий независимый провайдер IT-инфраструктуры



(1) Источник: iKS Consulting. Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов 2022, данные Selectel. Сегмент Bare metal (выделенные серверы) занимает 16% в структуре IaaS-рынка в 2022 году.

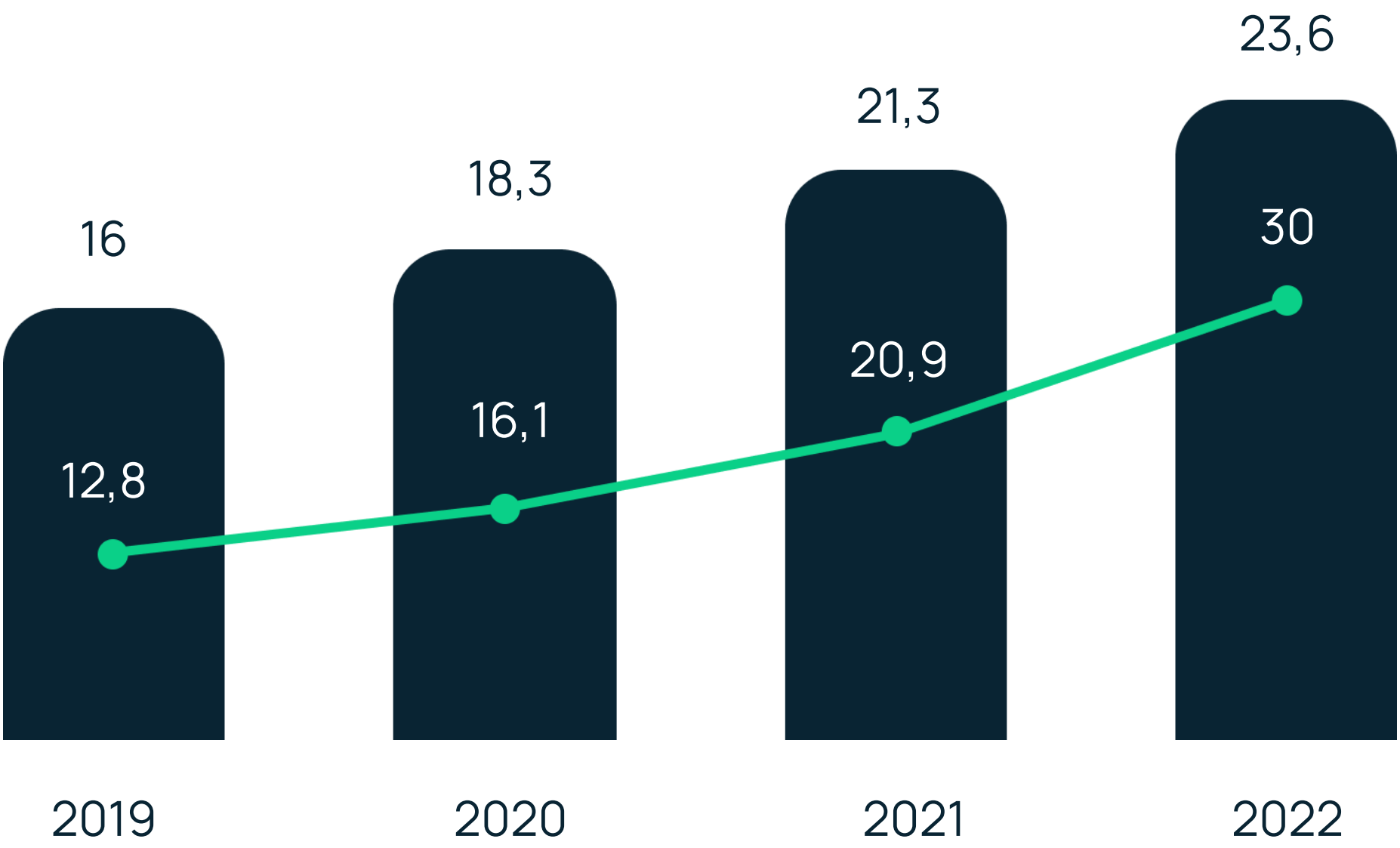
(2) При расчете доли рынка не учитывалась выручка Cloud от частных инсталляций

Высокий
потенциал роста

Диверсифицированная и растущая клиентская база

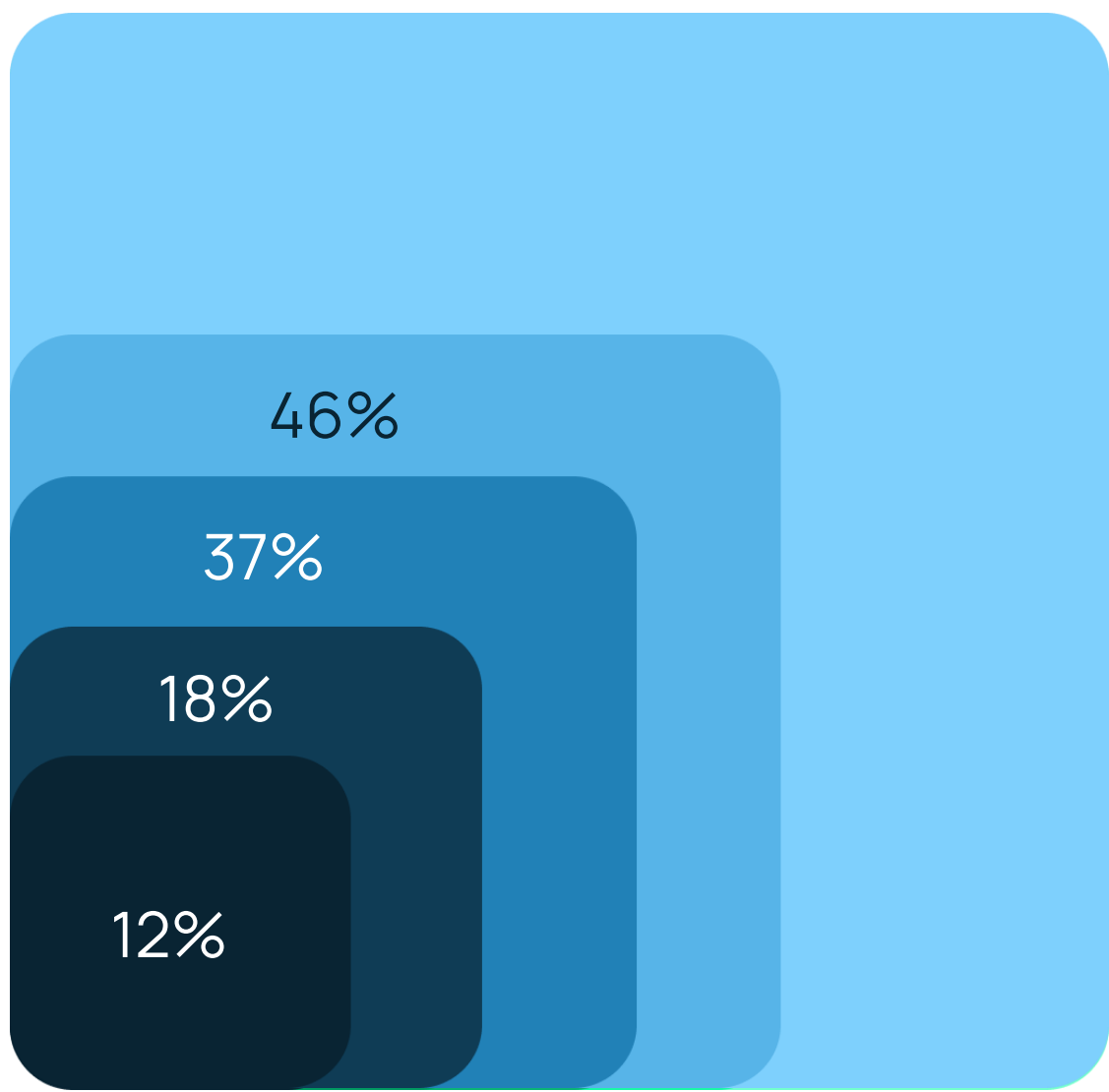
Быстрый рост количества клиентов и среднего чека

■ Клиенты, тыс. ⁽¹⁾
■ Средний чек, тыс. ₴ ⁽²⁾



Низкая концентрация выручки
Доля выручки топ-клиентов 2022, %

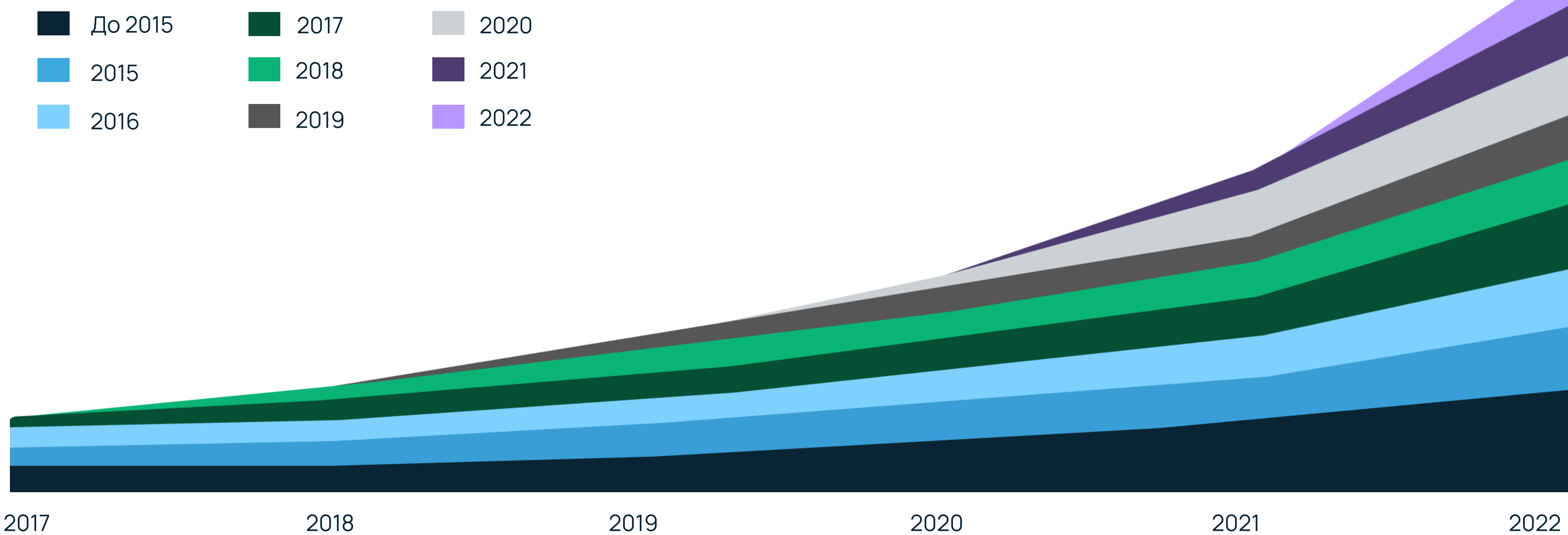
■ Топ-5
■ Топ-10
■ Топ-50
■ Топ-100



(1) Число активных клиентов на конец периода.
(2) Средний чек рассчитывается на месячной основе как общая выручка за месяц, деленная на количество клиентов на конец месяца. Средний чек за год рассчитывается как средневзвешенное значение показателя за 12 месяцев.

Рост бизнеса с существующими клиентами

Динамика выручки по когортам клиентов ⁽¹⁾

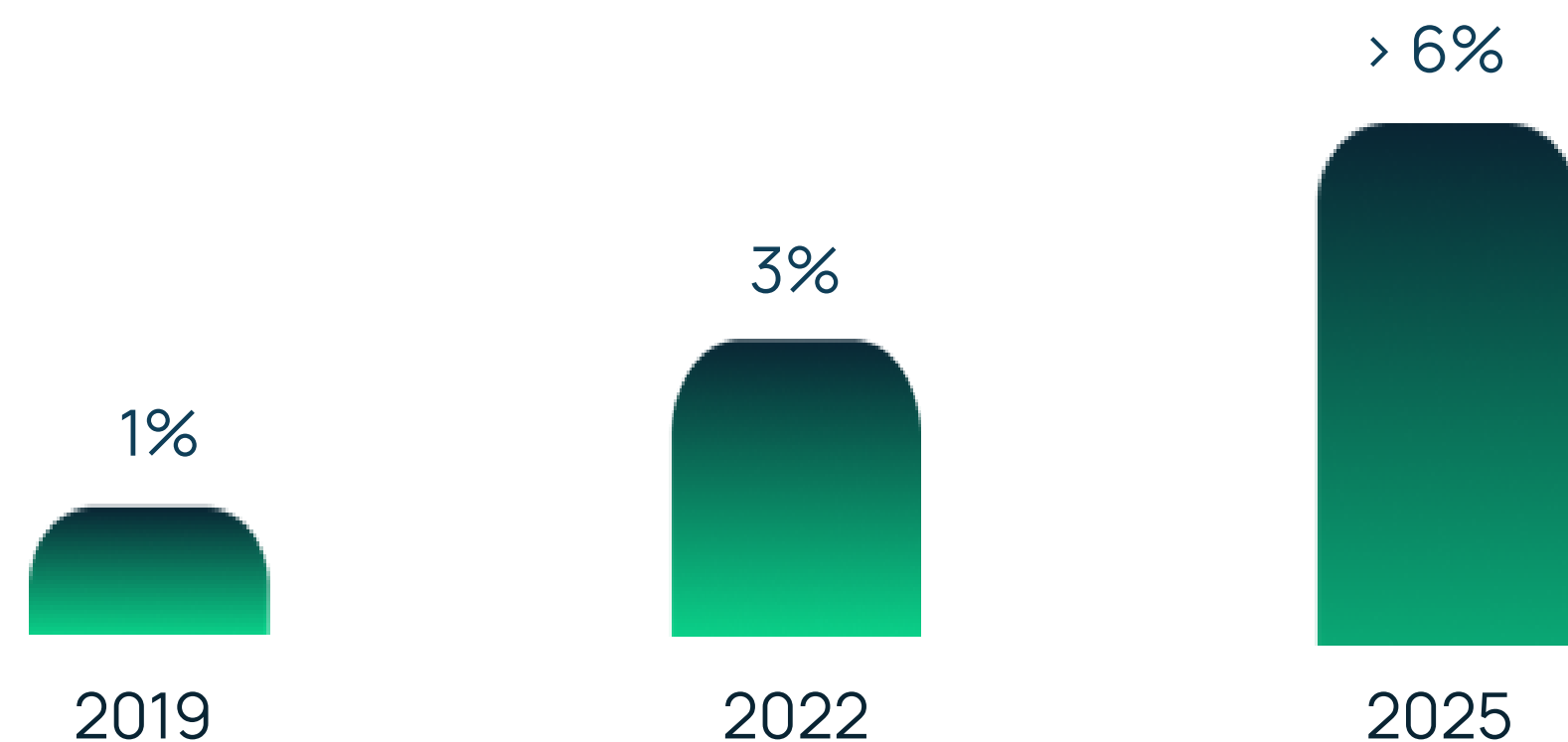


(1) Когорта клиента определяется по году, в котором клиент начал приносить выручку.

Дополнительные факторы роста Selectel

Активный переход от on-premise решений к более гибкой и масштабируемой IaaS-модели

% компаний в РФ, которые используют облачные сервисы ⁽¹⁾



8,4%

IT-бюджета компании в среднем тратят на облачные технологии

15-30%

средний уровень экономии компаний при использовании облака в сравнении с локальной инфраструктурой

Расширение продуктового портфеля

Запустил
и в 2023

- частное облако на оборудовании клиентов
- аттестованное облако
- Desktop-as-a-Service

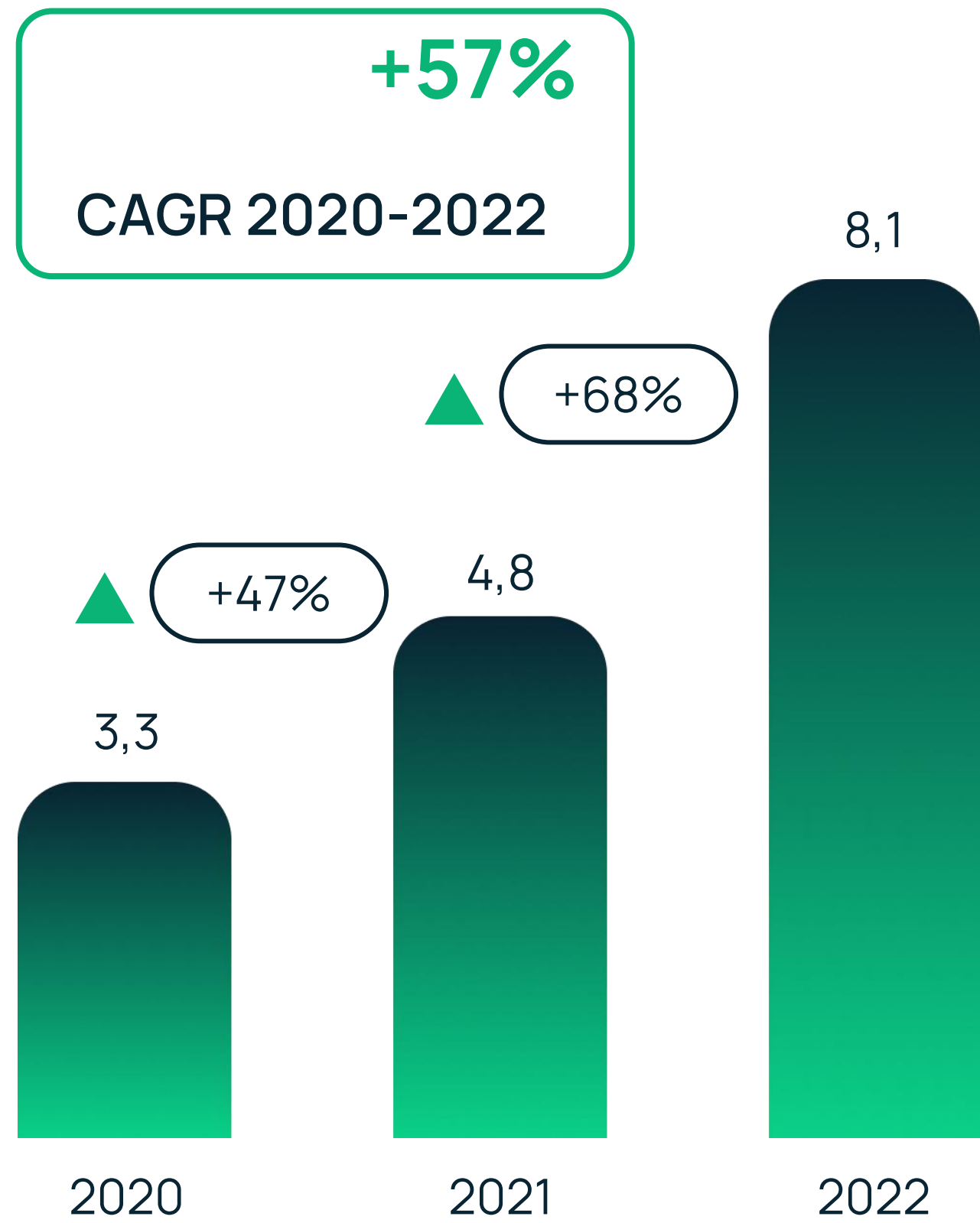
(1) Источник: Облачная зрелость. Исследование российского рынка облачных технологий. Исследование компаний Cloud и «Технологии Доверия».

Сильные финансовые
показатели

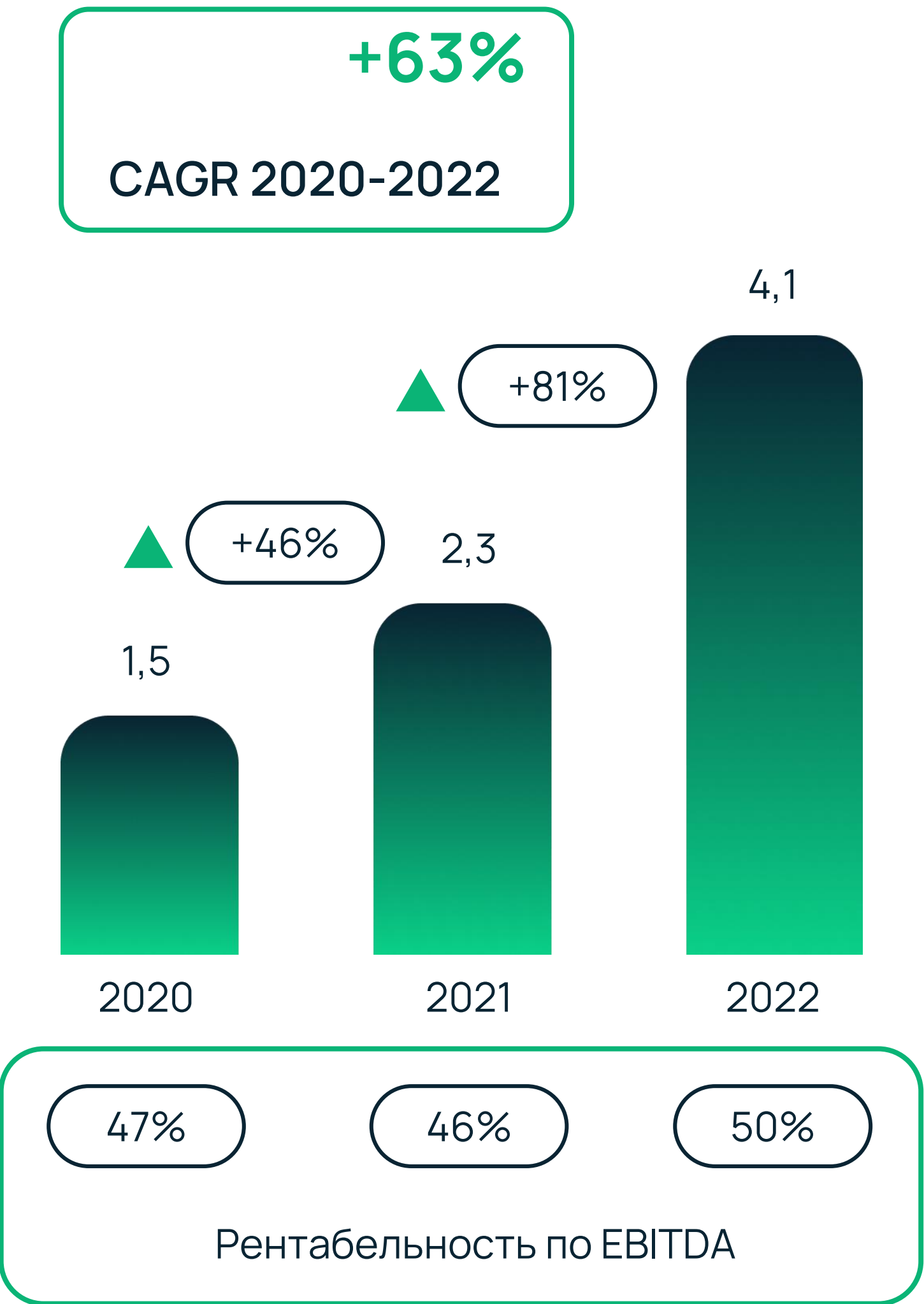
Высокие темпы роста и рентабельность

ускорение в 2022

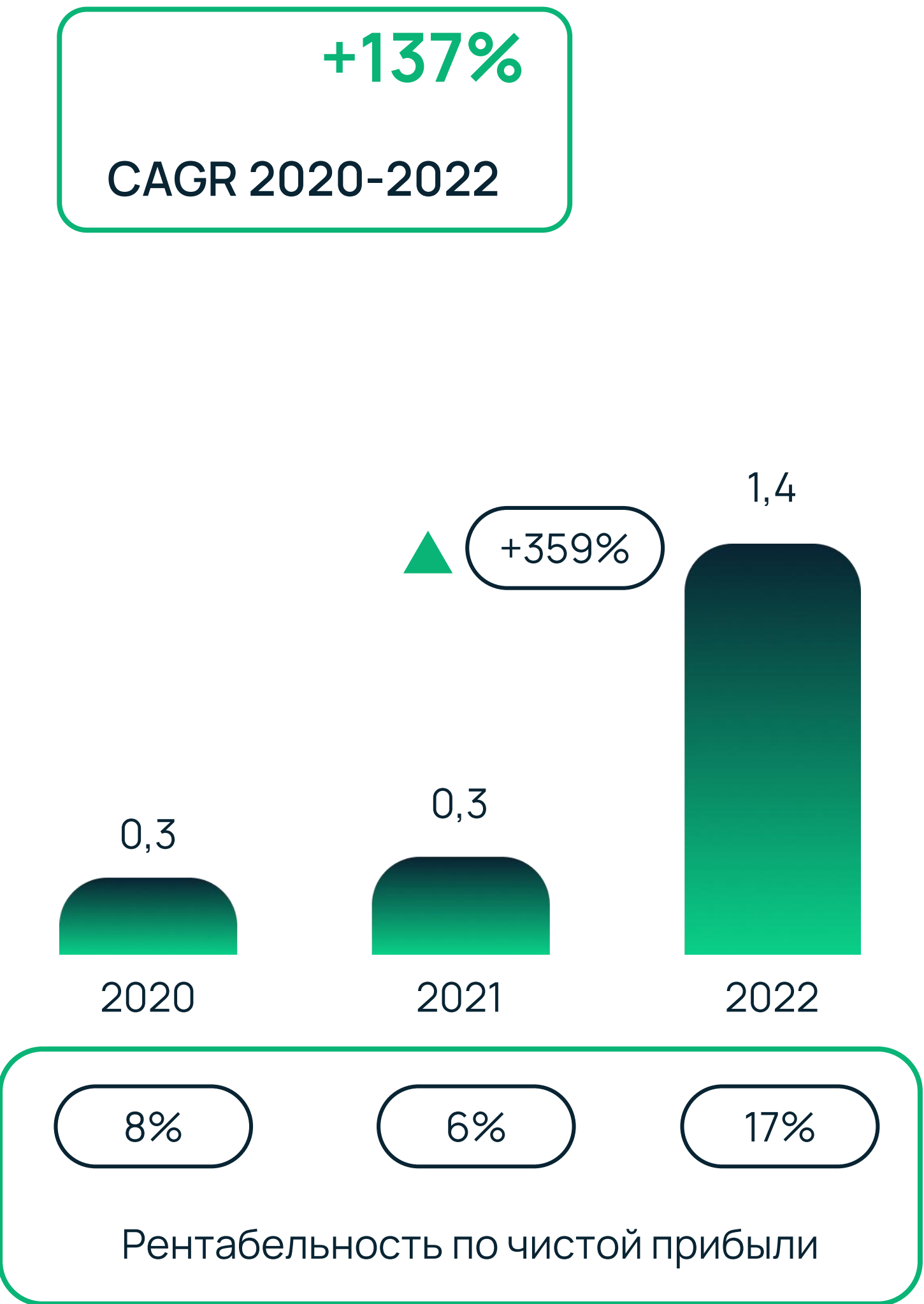
Выручка, млрд ₹



EBITDA, млрд ₹



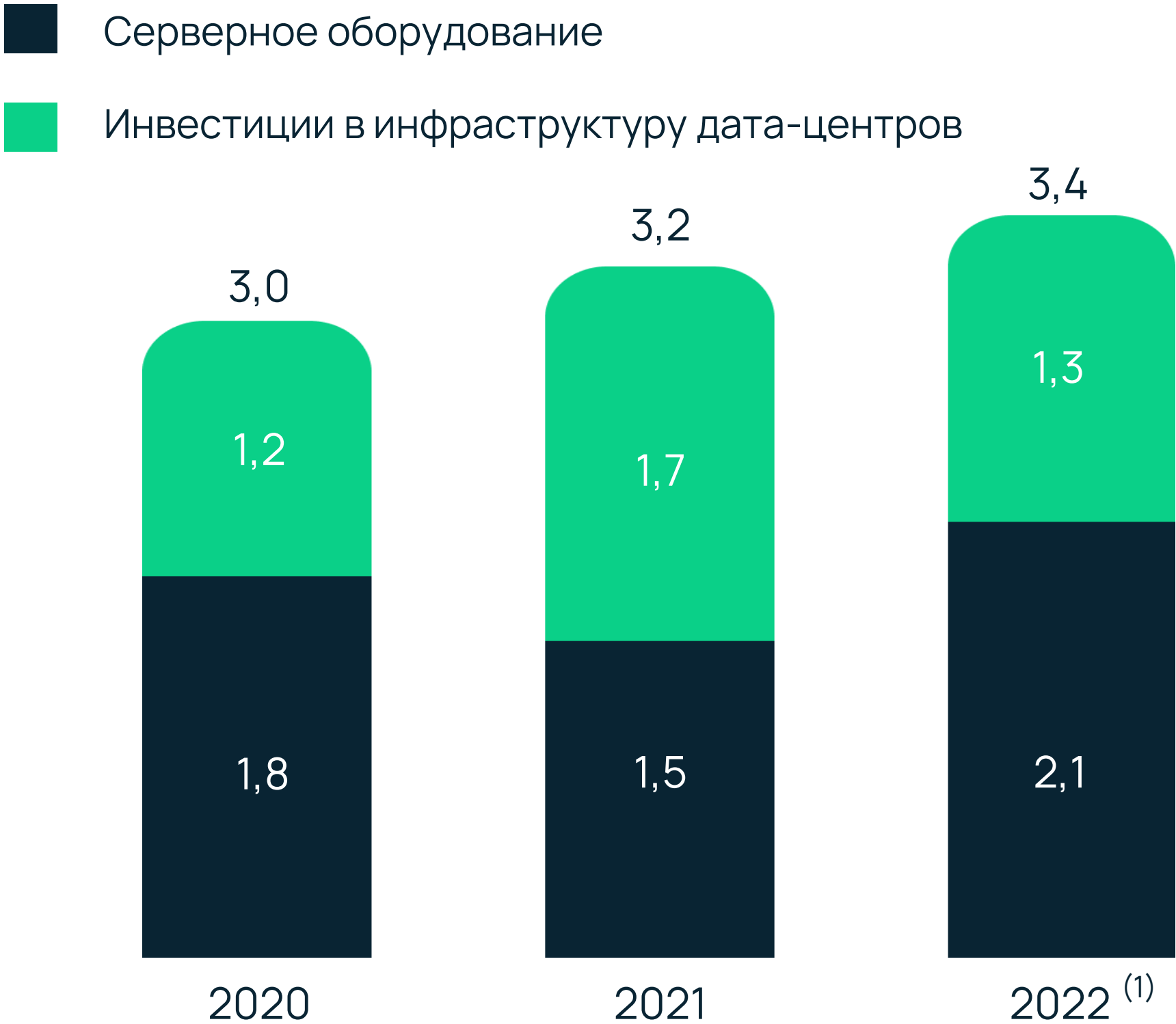
Чистая прибыль, млрд ₹



Выход денежного потока в положительную зону

несмотря на существенные инвестиции для поддержания высоких темпов роста

CAPEX, млрд ₽



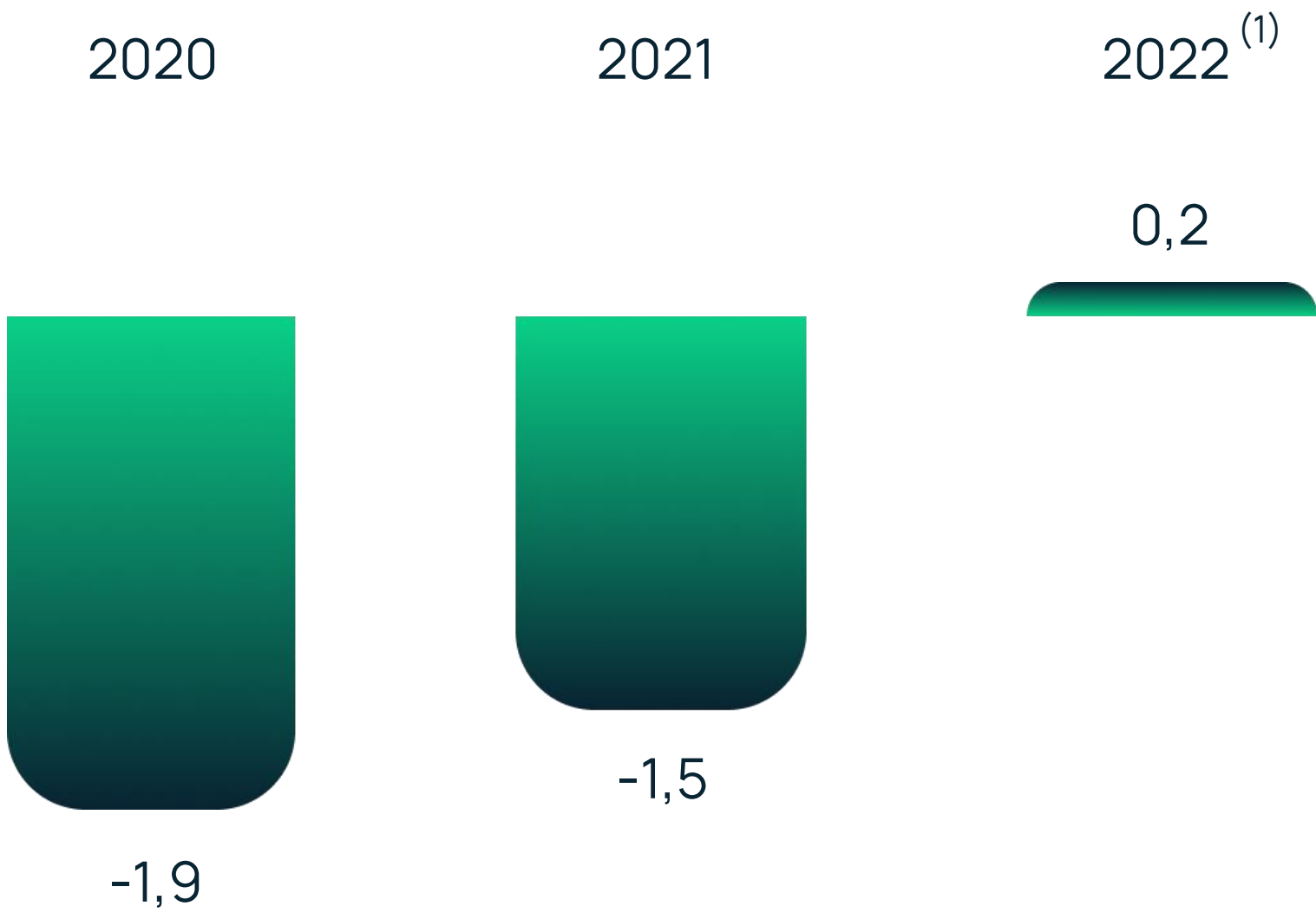
55%

31%

25%

Доля CAPEX в серверное оборудование в выручке соотв. года

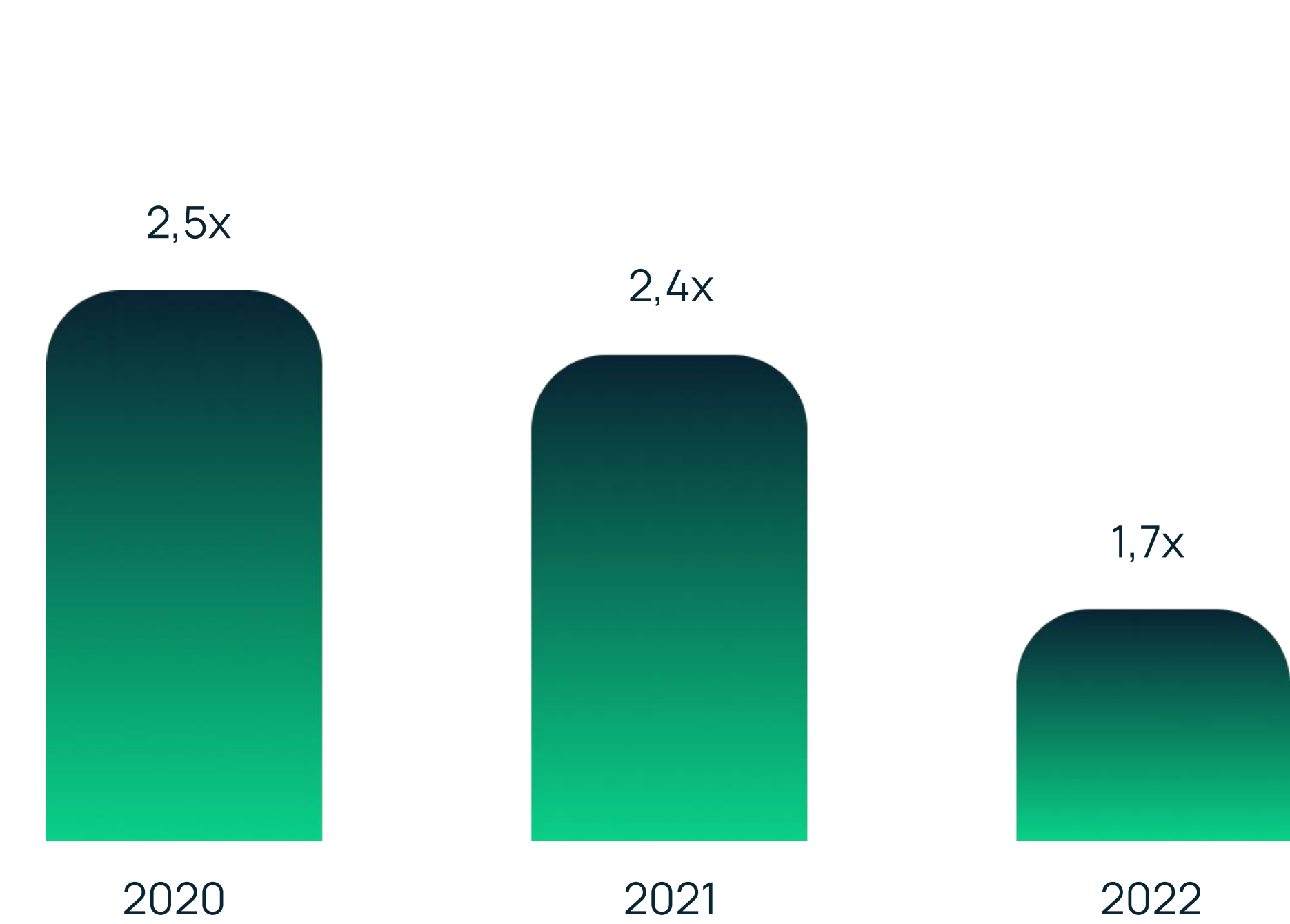
Свободный денежный поток скорр. ⁽²⁾, млрд ₽



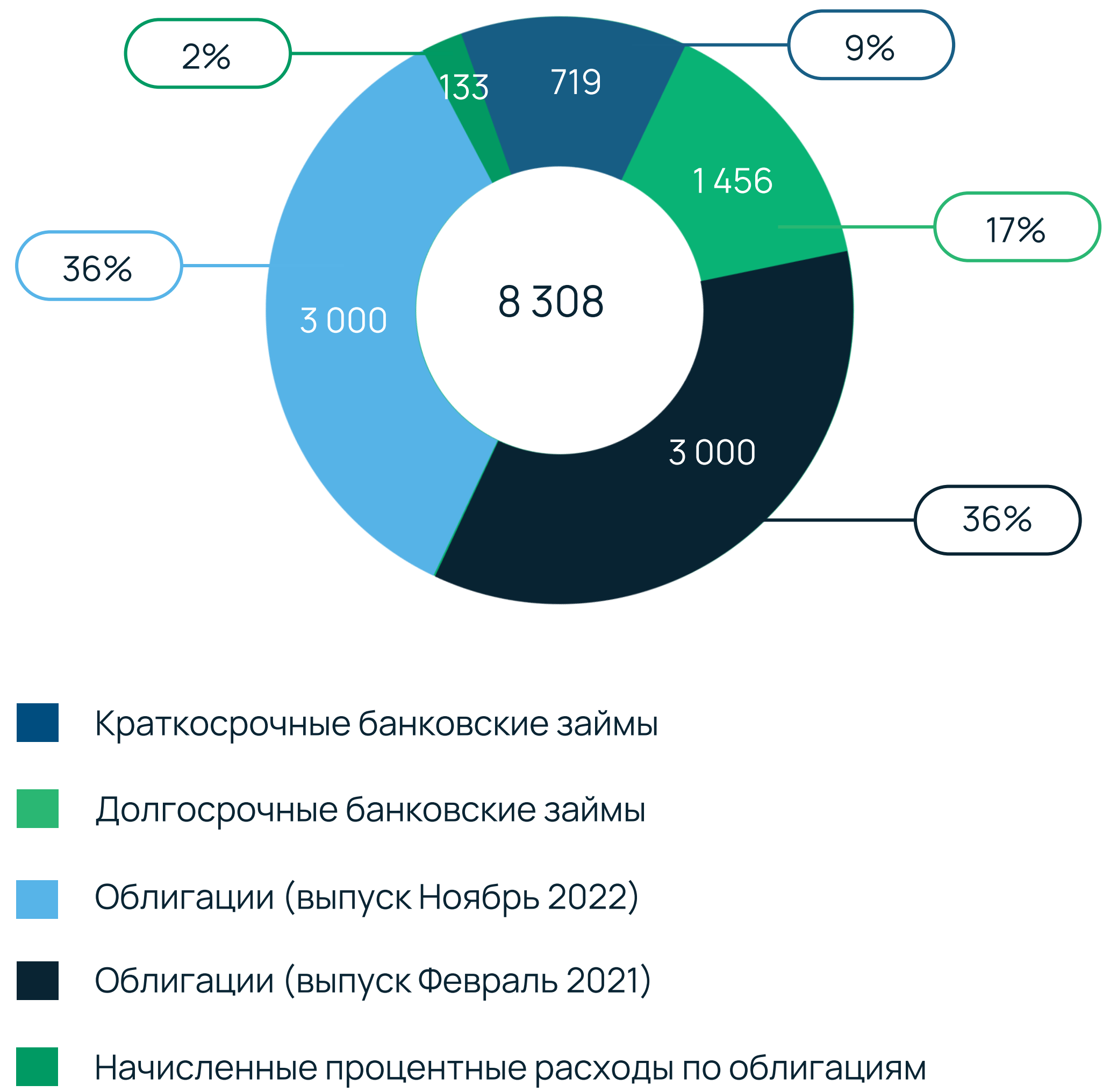
(1) Без учета выплаты за приобретение площадки ЦОД «Берзарина» за 1,3 млрд ₽
(2) Чистый приток денежных средств по операционной деятельности минус Чистый отток денежных средств по инвестиционной деятельности.

Снижение долговой нагрузки

Чистый долг/EBITDA



Структура долгового портфеля на 31.12.2022, млн ₽⁽¹⁾



(1) Указано с учетом номинальной стоимости облигационных займов, которые в финансовой отчетности по стандартам МСФО отражаются по амортизационной стоимости.

Контакты

Наши каналы для
инвесторов



ir@selectel.ru

Ограничение ответственности

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

Настоящая презентация не является предложением (в том числе офертой) о продаже или покупке, а также приглашением делать предложения (в том числе оферты) о продаже или покупке облигаций или любых иных ценных бумаг какому-либо лицу ни в России, ни в каком-либо ином государстве. Презентация не подлежит распространению за пределами Российской Федерации.

ООО «Селектел» не предоставляет какие-либо заверения или гарантии, выраженные прямо или подразумеваемые. Получатели настоящей презентации не должны безоговорочно полагаться на ее 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 настоящей презентации, не является инвестиционно-аналитическим продуктом, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией в значении статей 6.1. и 6.2. Закона №39-ФЗ и/или иной какой-либо подобной услугой в соответствии с законодательством Российской Федерации. Информация, которая содержится в настоящей презентации, подготовлена и предоставляется обезличено, без учета индивидуальных потребностей и не на основании договора об инвестиционном консультировании, равно как и не на основании инвестиционного профиля получателя информации. Любое лицо, ознакомляющееся с настоящей презентацией, не должно воспринимать содержащуюся в ней информацию как адресованную лично ему индивидуальную рекомендацию по размещению, приобретению или иной сделке. Такая информация может не соответствовать инвестиционному профилю ее получателя, не учитывать его личные предпочтения и ожидания, в том числе по уровню риска и/или доходности.

Потенциальный инвестор должен осознавать, что:

- (i) ни Компания, ни ее консультанты и иные привлеченные исполнители, ни их аффилированные лица не оценивали приемлемость Финансового инструмента лично для него, а также, если иное не было отдельно письменно согласовано в установленном порядке, не предоставляли ему услуг по общему или индивидуальному инвестиционному консультированию в отношении ценных бумаг и производных финансовых инструментов, указанных в настоящем разделе, ни на возмездной, ни на безвозмездной основе;
- (ii) вся информация, содержащаяся в презентации, носит информативно-ознакомительный характер и изложена в краткой форме для удобства читателей, и некоторые важные для окончательного принятия инвестиционного решения конкретного лица детали могут быть не отражены или отражены в сокращенном виде. Кроме того, при подготовке информации могли использоваться публичные источники и информация, предоставленная третьими лицами. Компания, ее консультанты и иные привлеченные исполнители, а также их аффилированные лица не несут ответственности за неполноту, неточность и(или) недостоверность информации, изложенной в презентации, в том числе в связи с возникновением убытков, связанных с использованием представленной информации.

Любое лицо, вниманию которого представлена изложенная в настоящей презентации информация, несет ответственность за самостоятельное изучение и анализ такой информации.

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

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: восприятие Компании и ее продуктов (услуг) на рынке; изменения на финансовом рынке как на внутригосударственном, так и на мировом уровне; изменения в применимом законодательстве и налоговом регулировании; рост уровня конкуренции со стороны других игроков на рынке России; способность успевать за быстрыми изменениями в научно-технической среде; способность сохранять преемственность процесса внедрения новых конкурентных продуктов и услуг, равно как и поддержка конкурентоспособности; способность привлекать новых клиентов.

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