

Selectel

Крупнейший независимый  
провайдер IT-инфраструктуры

# Selectel - крупнейший независимый провайдер сервисов IT-инфраструктуры

Лидирующие позиции на российском рынке облачных инфраструктурных сервисов

Топ-3 игрок по выручке: 8,5% доля рынка IaaS <sup>(1)</sup>

Уникальные компетенции в сегменте выделенных серверов

15 лет опыта

Лояльная и диверсифицированная клиентская база

Более 24 тыс. клиентов : от малого бизнеса до корпораций

Высокая доля рекуррентной выручки: 99% <sup>(2)</sup>

Низкая концентрация клиентов: 13% выручки на Топ-5

Собственная инфраструктура и разработка

4 площадки ЦОД на 3 500 стоек

Собственная облачная платформа и система управления выделенными серверами

Более 880 сотрудников, в т.ч. 520 с фокусом на разработке, развитии и тех. сопровождении продуктов

Быстрый рост выручки и стабильно высокая рентабельность

10,2 млрд руб. - выручка 2023, +26% г-к-г

5,7 млрд руб. - скорр. EBITDA 2023, +35% г-к-г

55% - рентабельность по скорр. EBITDA 2023

ruAA- Эксперт РА  
A+(RU) АКРА

(1) iKS-Consulting. Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов 2023; IaaS (инфраструктура как услуга, Infrastructure as a Service) – аренда вычислительных мощностей, на которых клиенты могут запускать собственные IT-решения

(2) Рекуррентная выручка – выручка, не связанная с оказанием единоразовых услуг клиентам (методология Компании)

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

(2008-2010)

(2011-2018)

(начиная с 2019)

## Этап I

Оператор дата-центров

## Этап II

Мультипродуктовая стратегия

## Этап III

Устойчивое масштабирование бизнес-модели

Развитие предложения Selectel

Paas-сервисы

Облачная платформа

Выделенные серверы (bare metal)

Услуги дата-центров

Paas-сервисы

Облачная платформа

Выделенные серверы (bare metal)

Услуги дата-центров

Paas-сервисы <sup>(2)</sup>

Облачная платформа

Выделенные серверы (bare metal)

Услуги дата-центров

Количество стоек<sup>(1)</sup>

> 630

> 1 530

> 3 500

Количество клиентов<sup>(1)</sup>

> 500

> 14 000

> 24 000

Выручка, млрд руб.

0,3

1,8

10,2

2010

2018

2023

(1) На конец указанного периода

(2) PaaS (платформа как услуга, Platform as a Service) – аренда готовых платформенных решений, которые клиенты используют, например, для разработки и тестирования приложений

# Как устроен бизнес Selectel

# Эффективная вертикально интегрированная бизнес-модель



## Дата-центры

- > 4 площадки ЦОД стандарта Tier III<sup>(1)</sup> с современной инфраструктурой и каналами связи
- > Передовые компетенции по строительству и эксплуатации дата-центров

3 500  
количество стоек



## Выделенные серверы

- > Автоматизированная система управления серверами, по степени удобства использования и функционалу ничем не отличается от облака
- > Собственные линии сборки серверов разных конфигураций для решения задач любой сложности

> 6 тыс.  
собрано серверов  
в 2023 г.



## Облачная платформа и PaaS-продукты

- > Облачная платформа собственной разработки на базе OpenSource, развиваемая за счет собственных кросс-функциональных продуктовых команд
- > Среда для разработки и настройки облачных приложений, систем управления базами данных, программных сред и сервисов для тестирования

520+  
IT-специалистов<sup>(2)</sup>



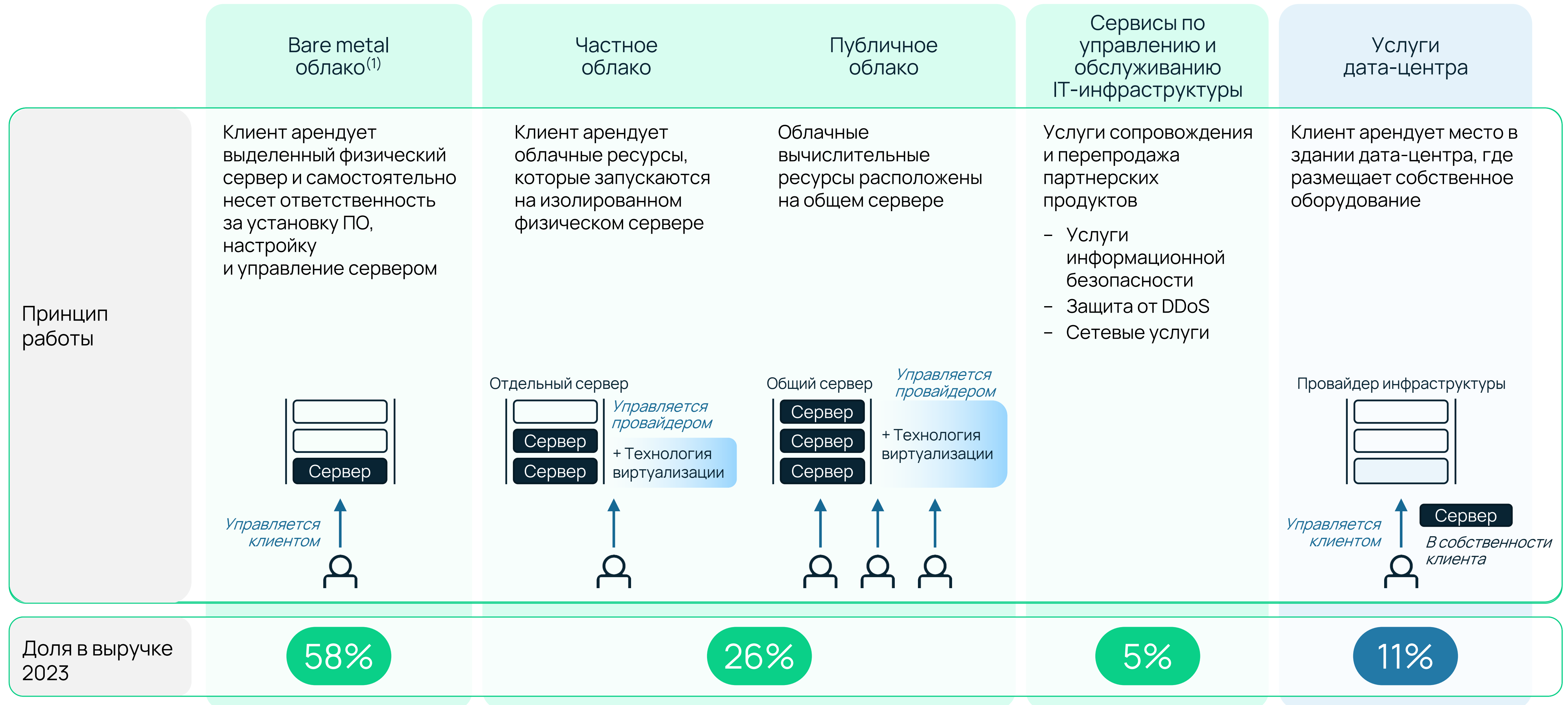
## Управление и использование

- > Одномоментный доступ ко всем сервисам и услугам через единую панель управления и биллинга
- > Автоматизированное управления инфраструктурой через API<sup>(3)</sup> с использованием наиболее популярного IaC<sup>(4)</sup> инструмента Terraform

40+  
решений  
в едином окне

(1) Кроме ЦОД «Цветочная-1»; (2) Профильные специалисты, занятые в направлениях развития, разработки и технического сопровождения продуктов и клиентов; (3) API (Application Programming Interface) - программный интерфейс, позволяющий связывать между собой различные приложения; (4) Infrastructure as code

# Комплексное продуктовое предложение



(1) Частное облако на базе выделенных серверов

# 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



ГЕМОТЕСТ



Go Invest

UCHi.RU

САМОКАТ

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 ERP<sup>1</sup> систему полностью на мощностях провайдера (например, 1С)”

“Разместить CRM<sup>2</sup> систему на мощностях провайдера, с широкими возможностями под быстрый рост”

“Перевести работу сотрудников офиса со стационарного оборудования на современные VDI<sup>3</sup> 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

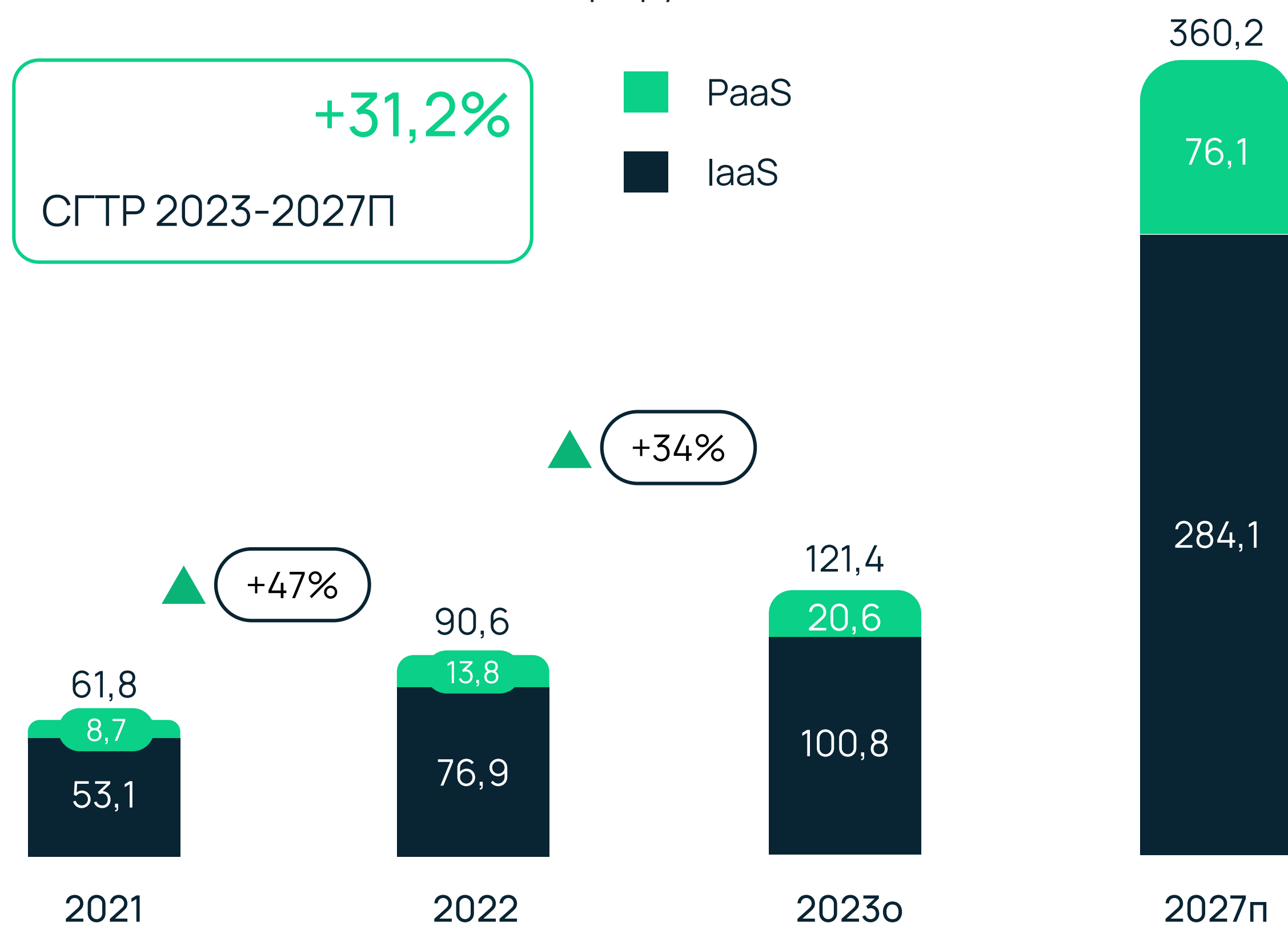
(3) VDI (Virtual Desktop Infrastructure) – удаленные рабочие столы



Лидирующие позиции  
на быстрорастущем рынке

# Российский облачный рынок сохраняет значительный потенциал роста

Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов, млрд руб. <sup>(1)</sup>



Цифровая трансформация всех отраслей экономики



Рост объема вычислений и хранения данных

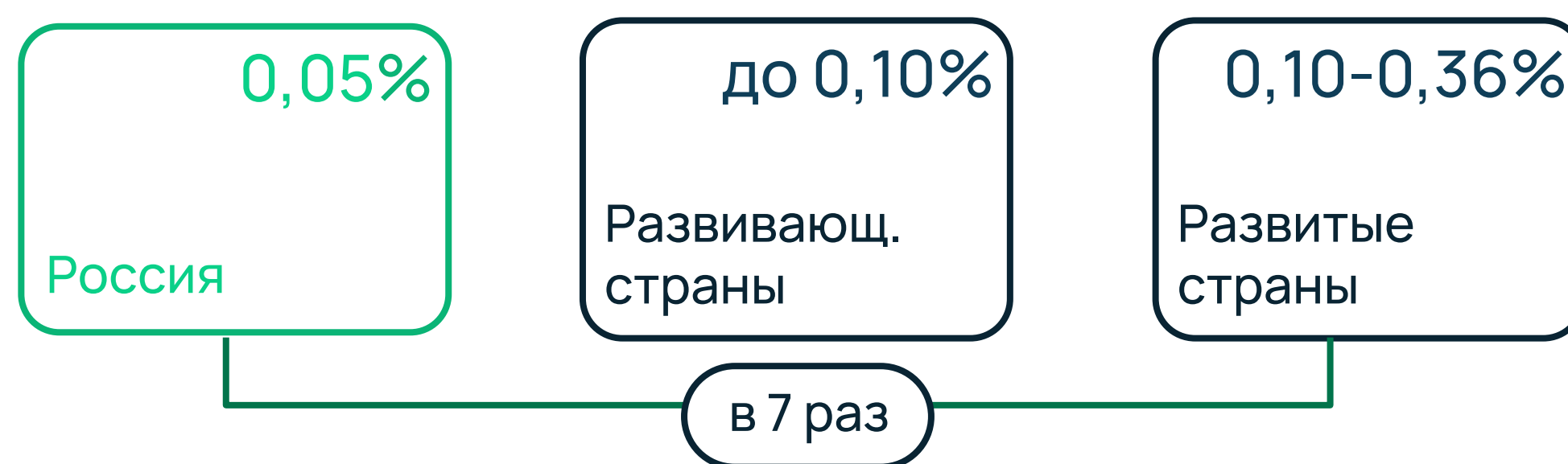


Рост расходов на IT-инфраструктуру



Увеличение проникновения облачных инфраструктурных сервисов

Проникновение облачных сервисов, в % от ВВП <sup>(2)</sup>



(1) iKS-Consulting. Российский рынок облачных инфраструктурных сервисов 2023

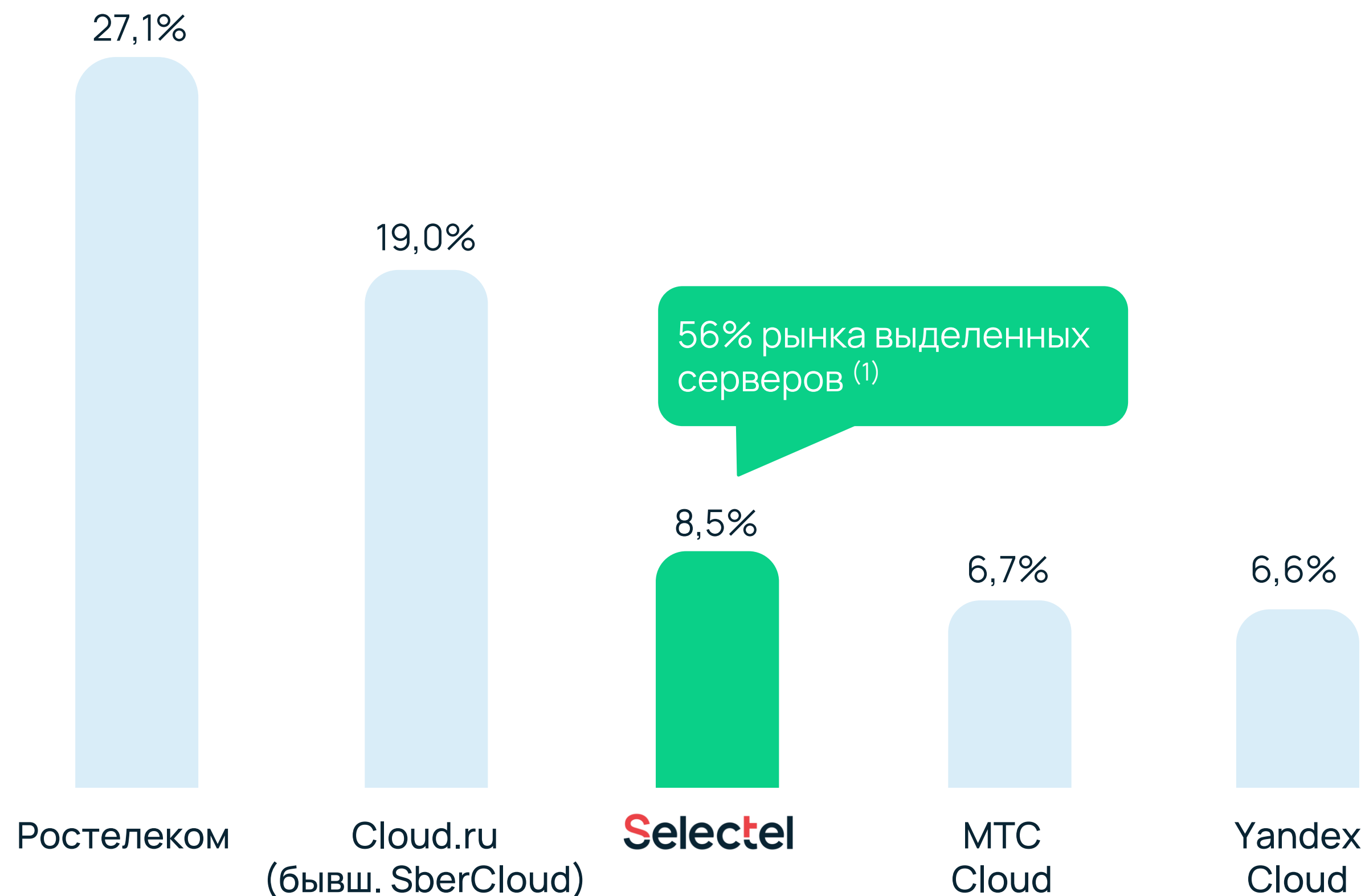
(2) Statista, данные за 2022г

# Selectel - крупнейший независимый провайдер сервисов IT-инфраструктуры

Единственный независимый игрок среди Топ-5 провайдеров сервисов IT-инфраструктуры...

... с уникальными компетенциями на рынке облачных инфраструктурных сервисов

Доля крупнейших игроков на российском рынке IaaS в 2023 г., %



Уникальные компетенции в bare metal

Гибкое и высокоавтоматизированное решение, неотличимое по удобству использования от «облака»



Технологический суверенитет

Собственная команда разработчиков обеспечивает независимость от внешних разработок и решений



Высокий уровень обслуживания

Бесплатная техническая поддержка и высокое качество сервиса формируют уникальный клиентский опыт

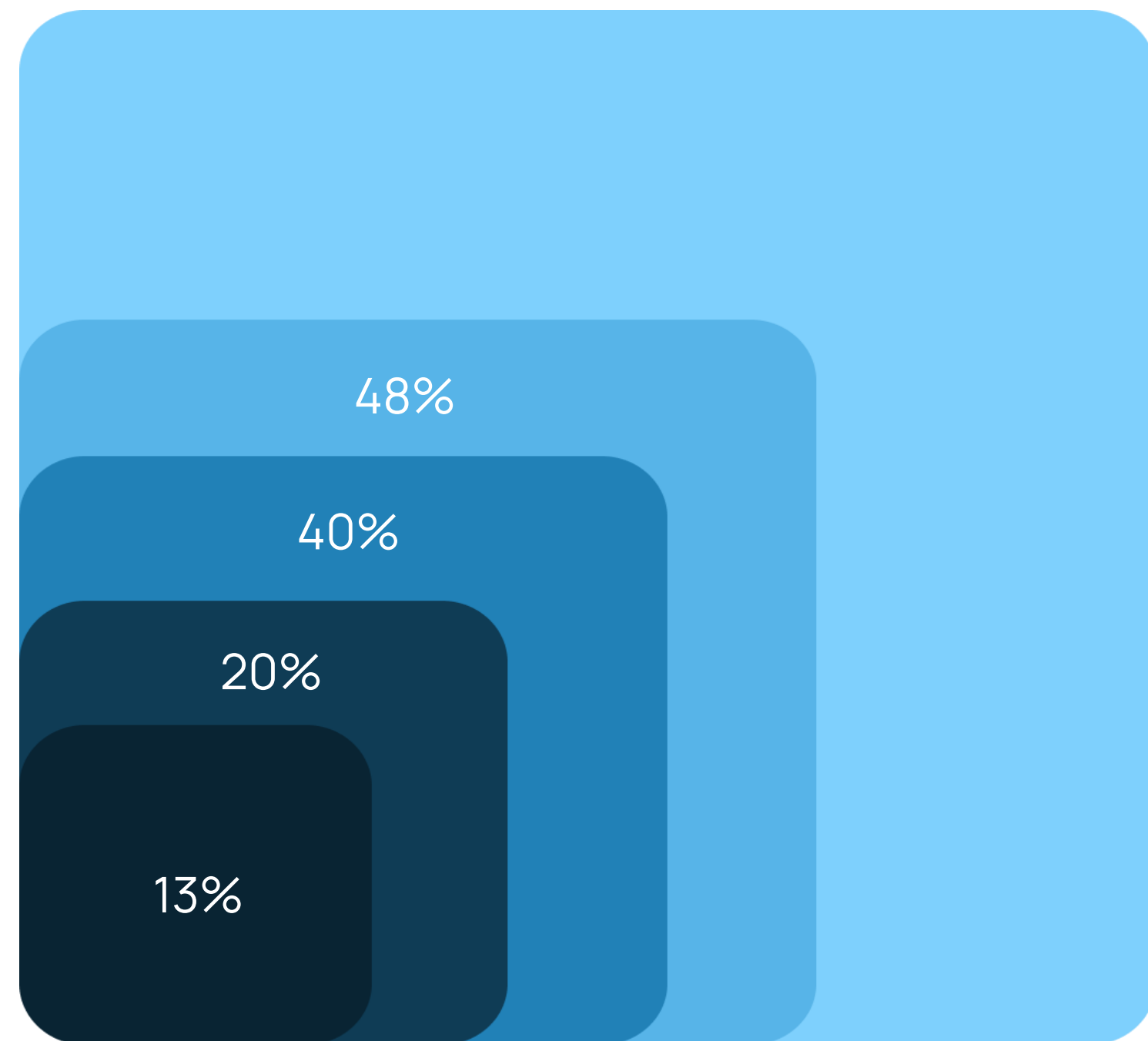
Высокий  
потенциал роста

# Диверсифицированная клиентская база

Низкая концентрация выручки

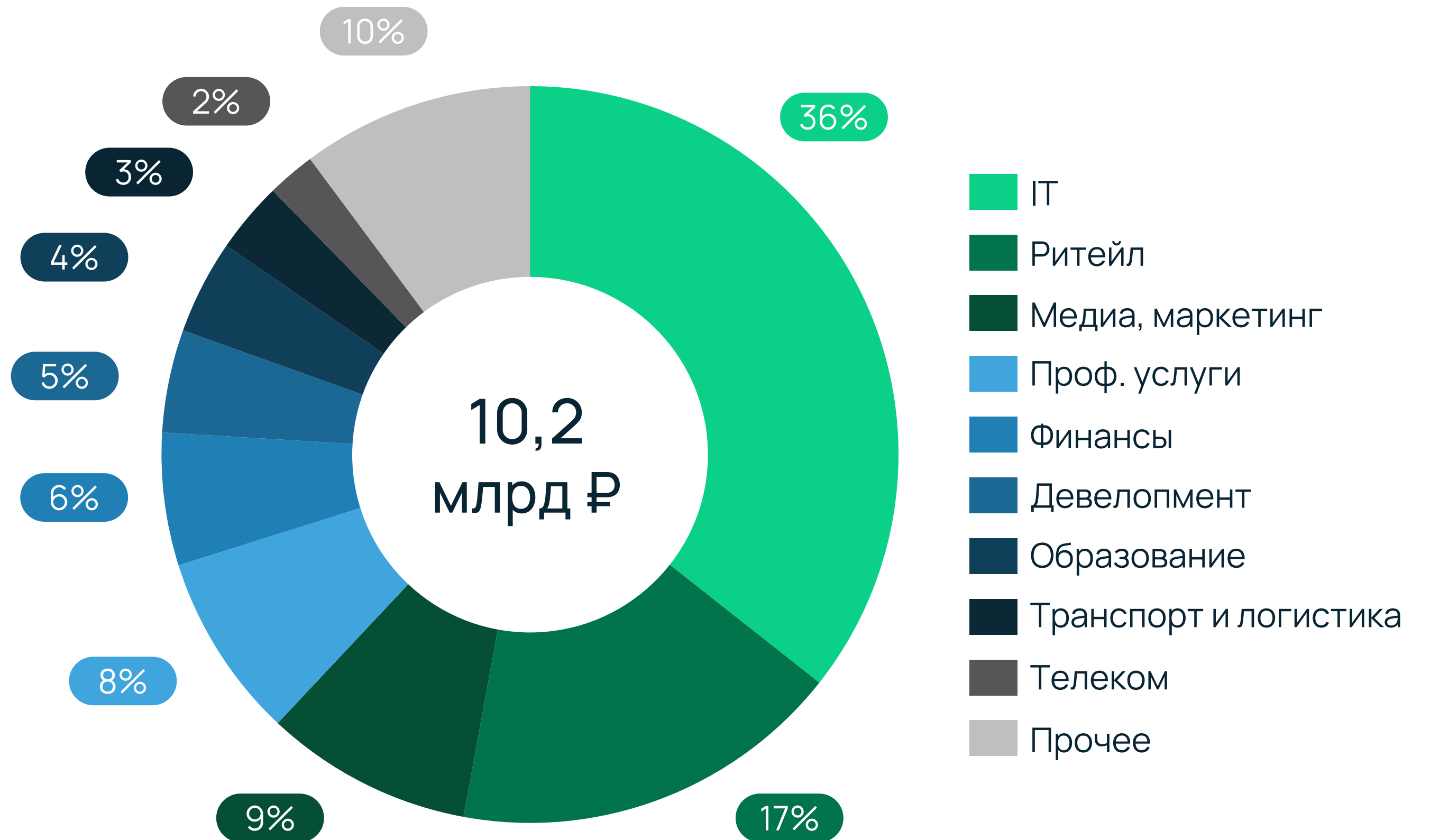
Доля выручки топ-клиентов 2023

■ Топ-5 ■ Топ-10 ■ Топ-50 ■ Топ-100



Отраслевая диверсификация

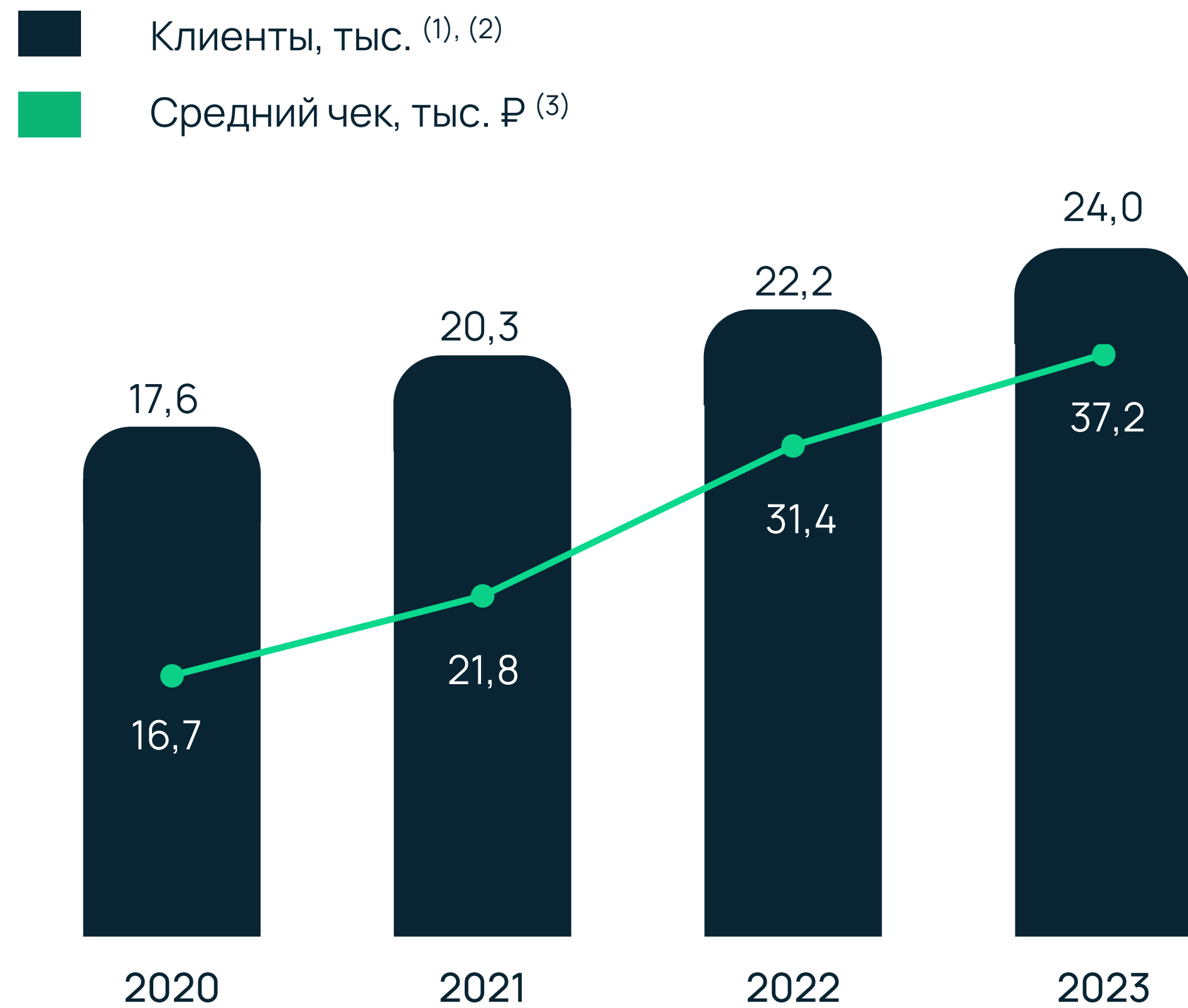
Структура выручки 2023 по отраслям <sup>(1)</sup>



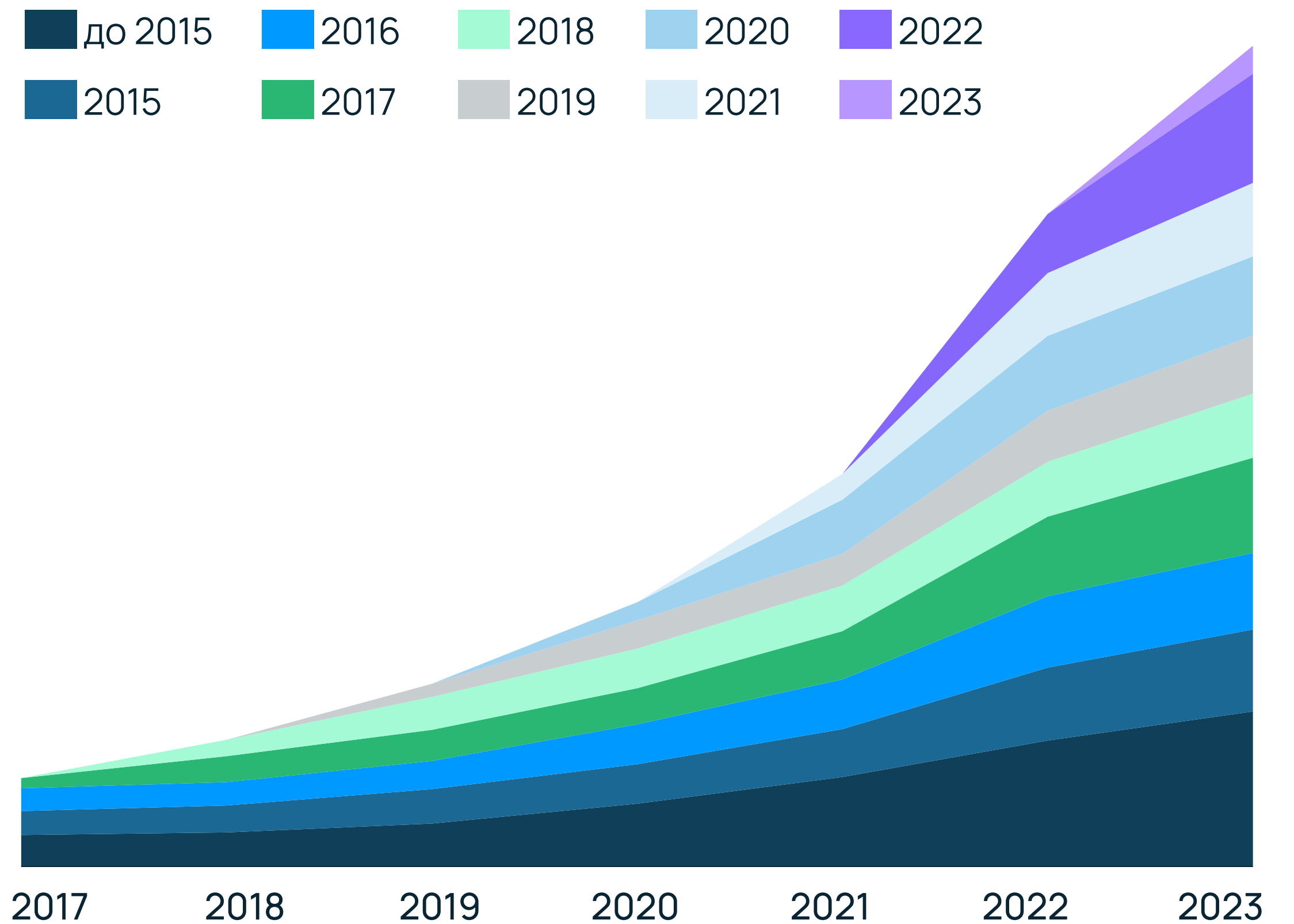
(1) Включая индивидуальных предпринимателей и физических лиц

# Рост бизнеса с существующими клиентами

## Быстрый рост количества клиентов и среднего чека



## Динамика выручки по когортам клиентов (4)



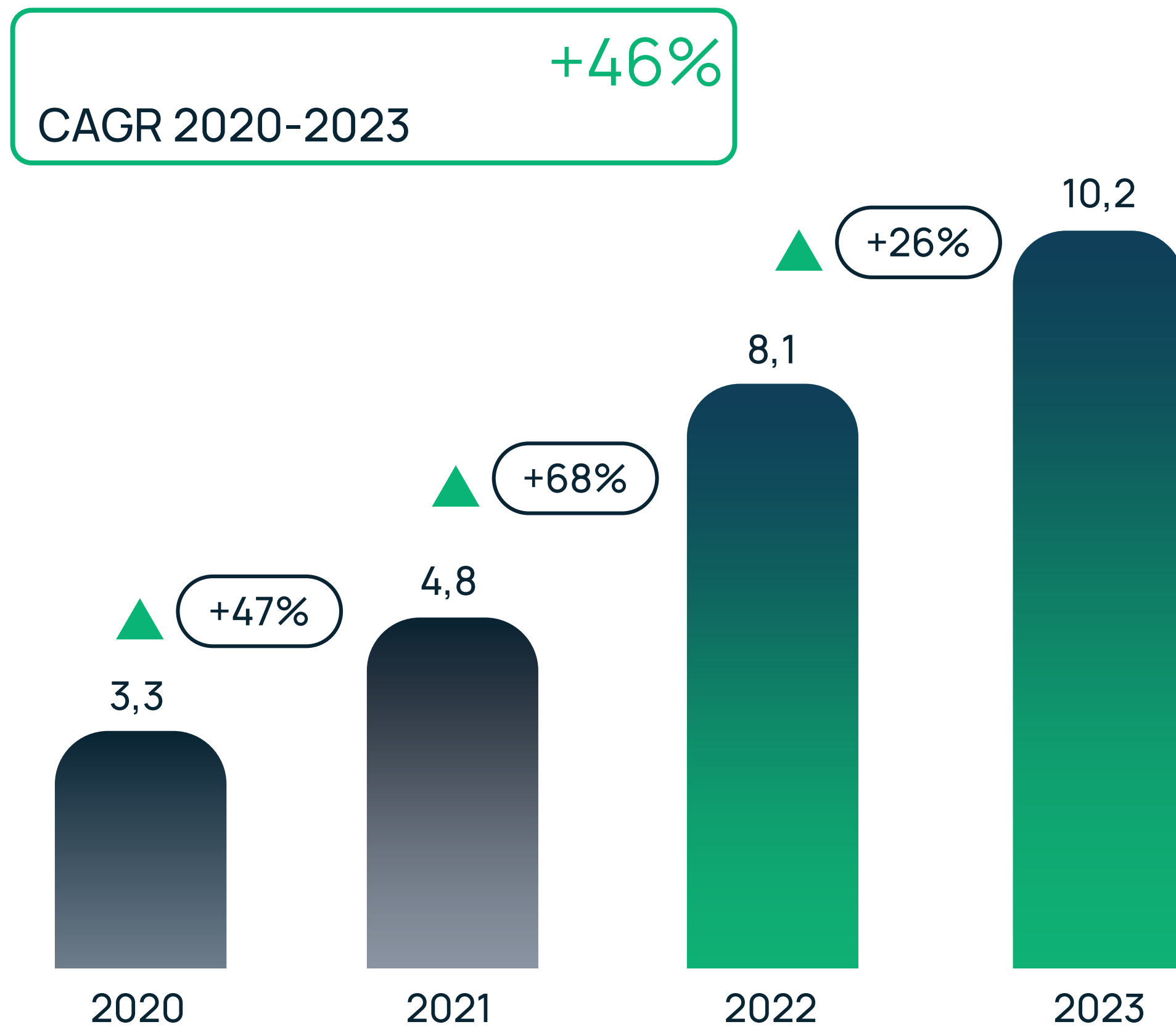
(1) Число активных клиентов на конец периода; (2) В 2024 году Компанией была скорректирована методология учета активных клиентов, данные за 2020-2022 гг. ретроспективно пересмотрены; (3) Средний чек рассчитывается на месячной основе как общая выручка за месяц, деленная на количество клиентов на конец месяца. Средний чек за период рассчитывается как средневзвешенное значение показателя за период; (4) Когорта клиента определяется по году, в котором клиент начал приносить выручку.

# Сильные финансовые показатели

# Быстрый рост выручки

на фоне роста интереса российских компаний к облачной IT-инфраструктуре

Выручка, млрд ₽



Структура выручки

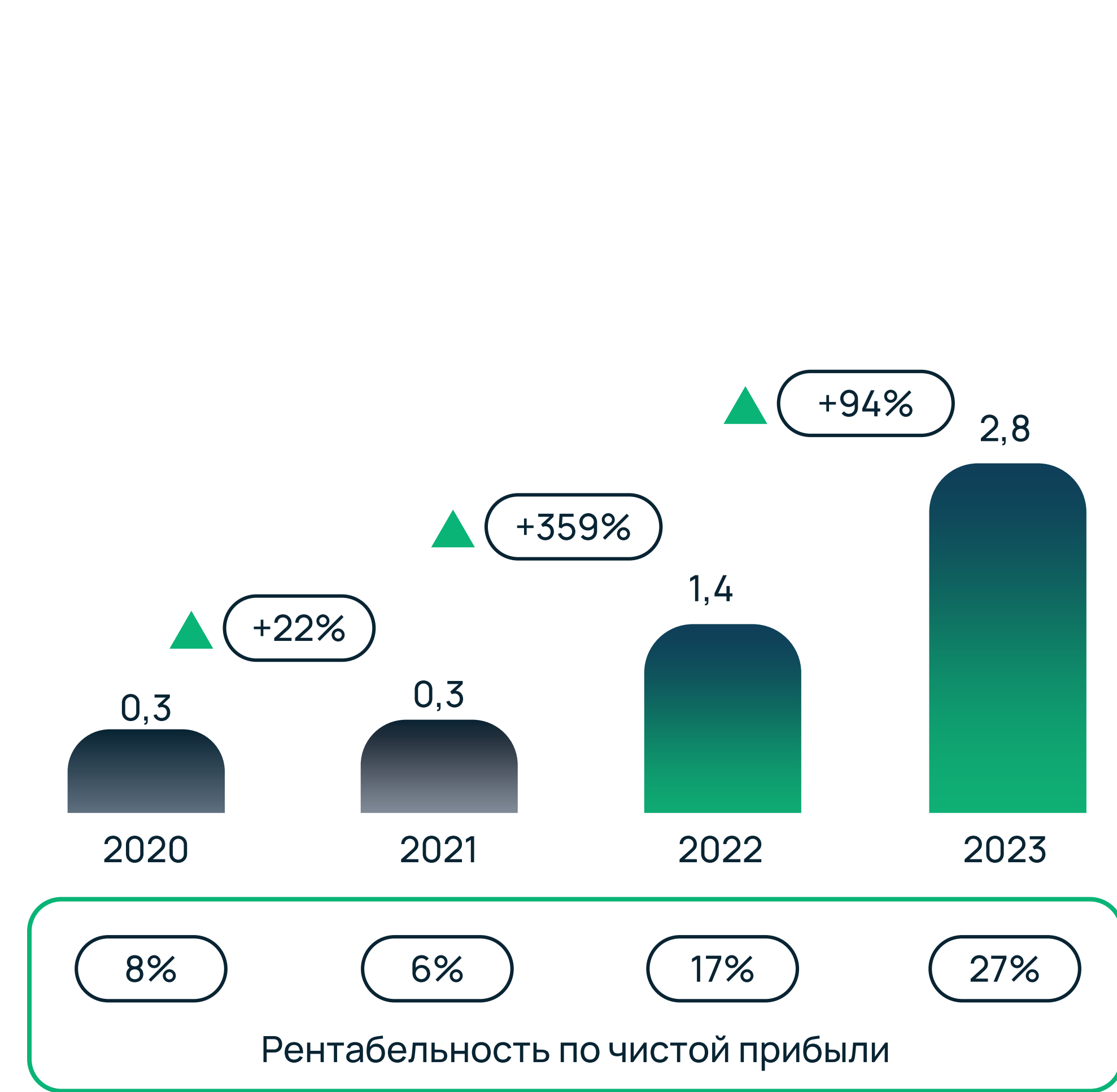
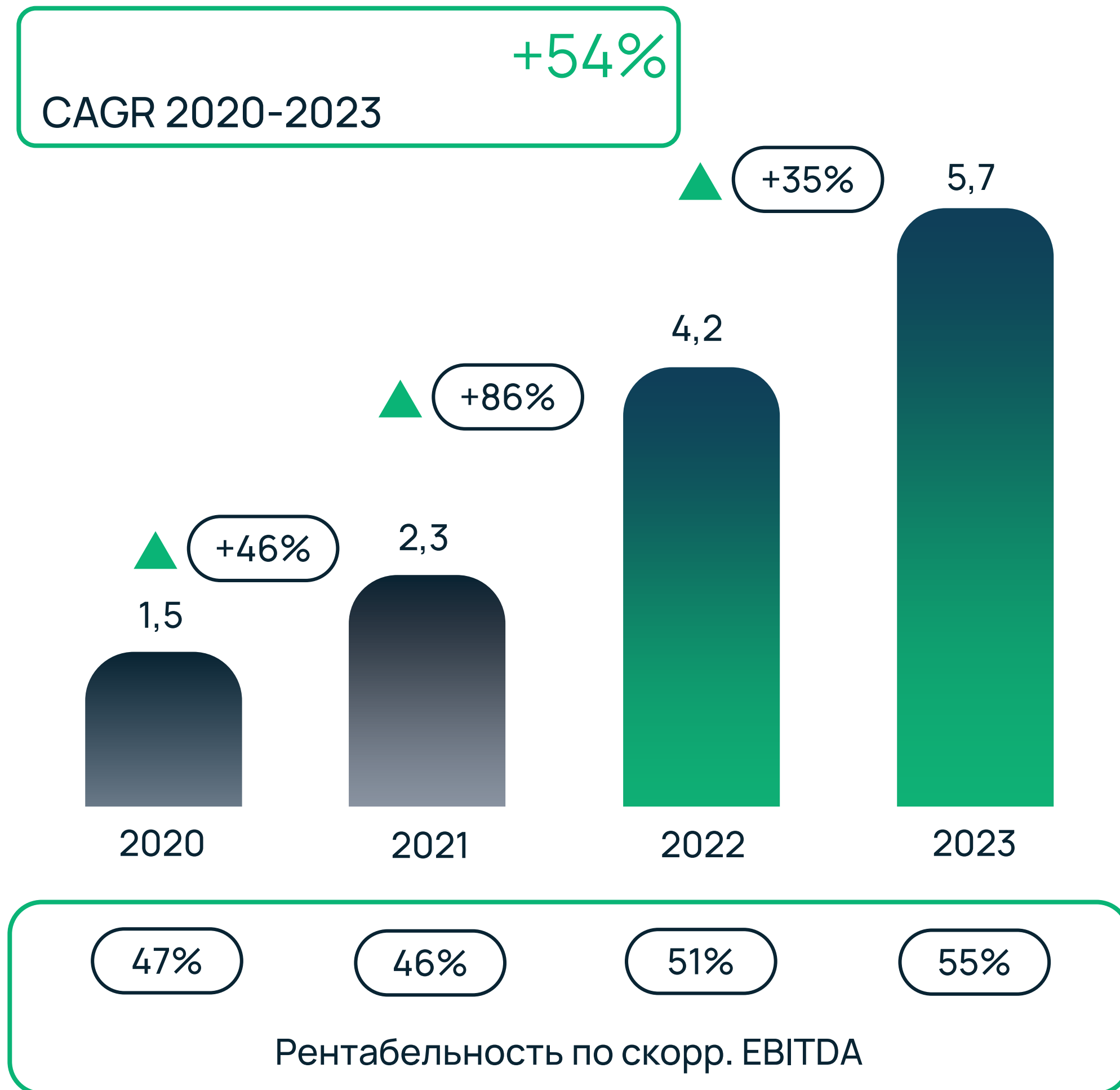




# Стабильно высокая рентабельность

Скорректированная EBITDA<sup>(1)</sup>, млрд ₹

Чистая прибыль, млрд ₹



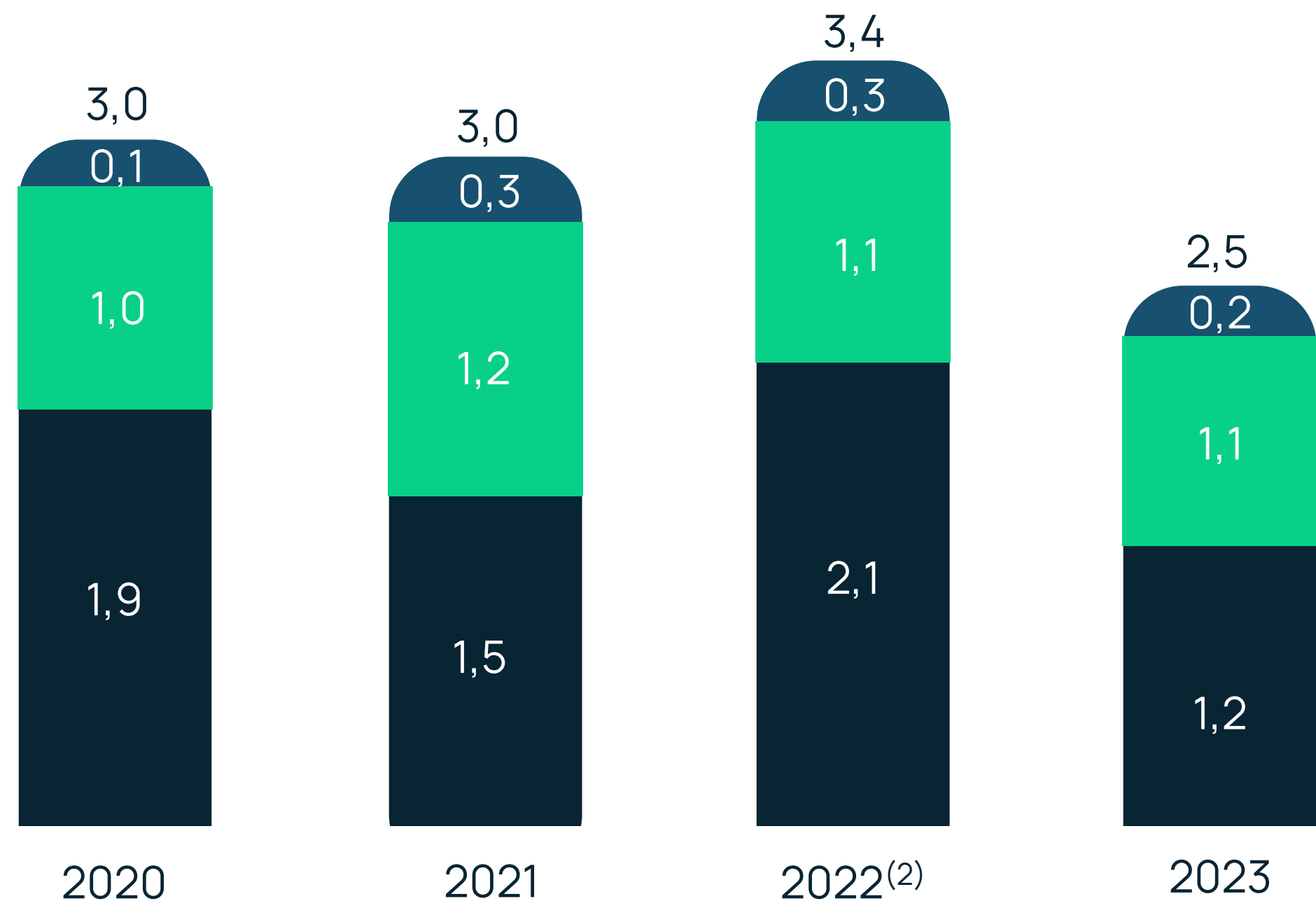
(1) Скорректированная EBITDA рассчитывается как прибыль за период, скорректированная на сумму расхода по налогу на прибыль, чистых финансовых доходов (расходов), прибылей (убытков) от курсовых разниц, выплат на основе акций, амортизации и пожертвований в благотворительные фонды. Значение за 2022 год пересмотрено в связи с корректировкой на сумму пожертвований в благотворительные фонды для сопоставимости данных

# Увеличение свободного денежного потока

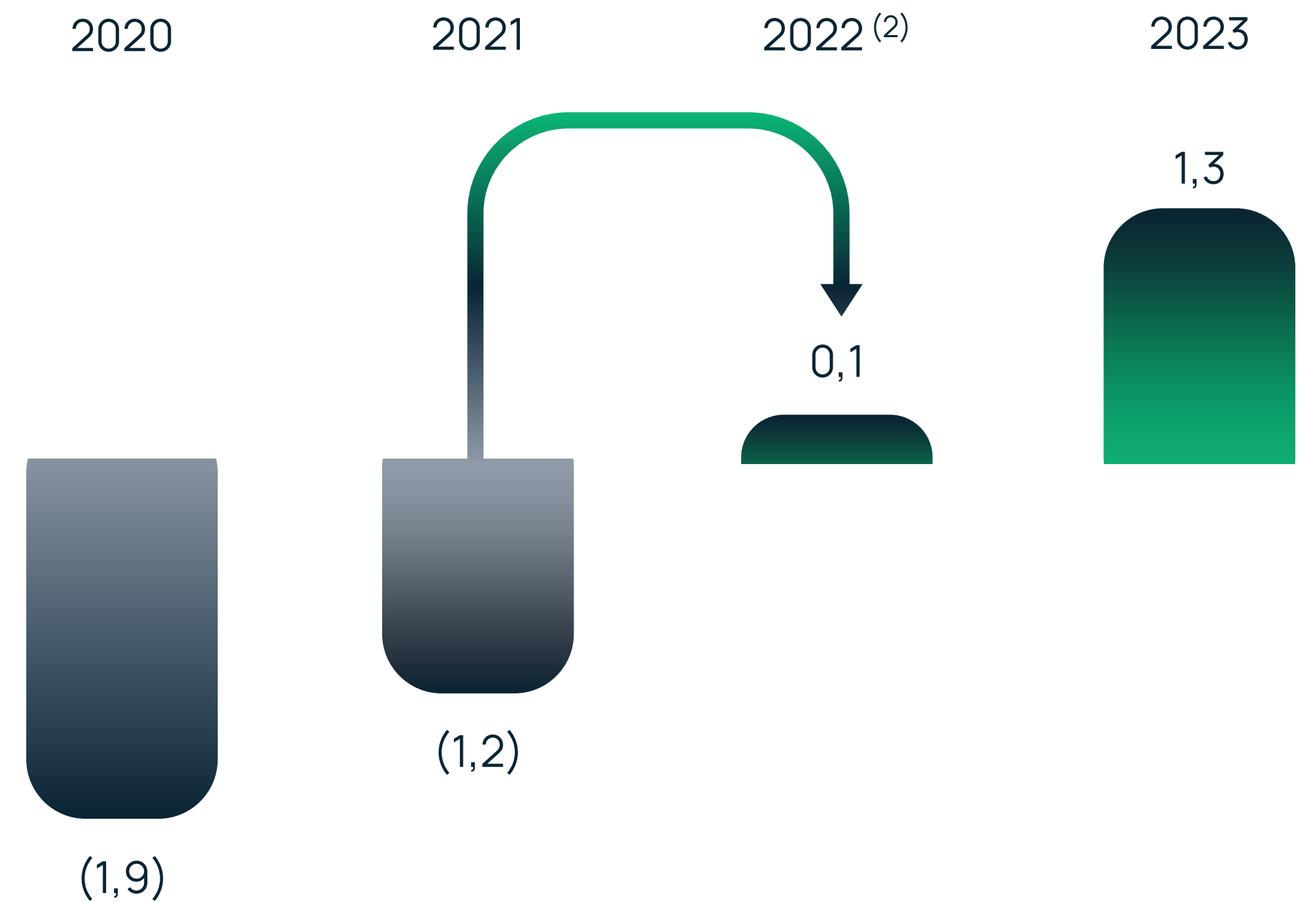
несмотря на существенные инвестиции для поддержания высоких темпов роста

Капитальные затраты, млрд ₹

- Инфраструктура дата-центров
- Нематериальные активы
- Серверное оборудование



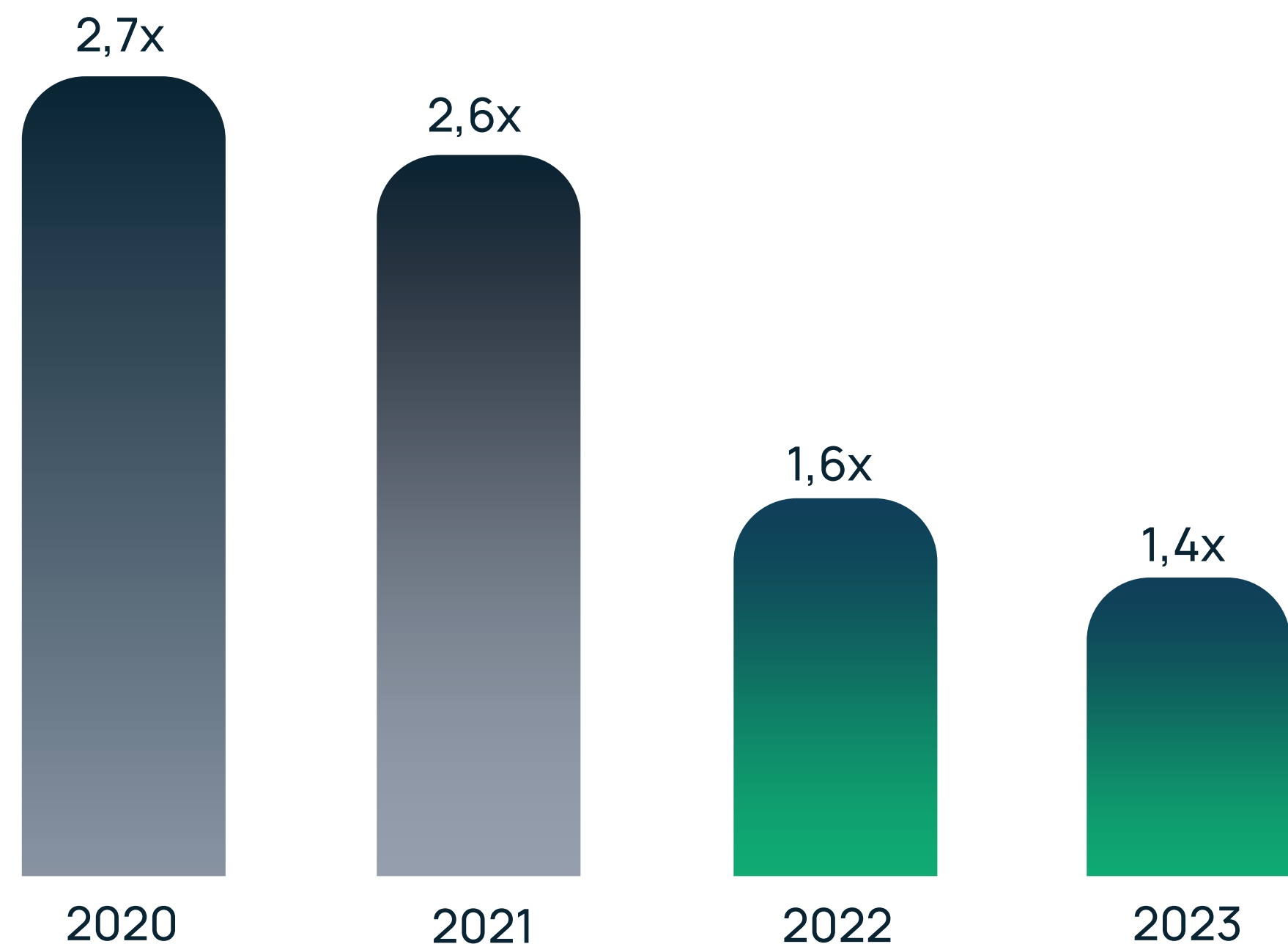
Свободный денежный поток скорр.<sup>(1)</sup>, млрд ₹



(1) Свободный денежный поток рассчитывается как денежный поток от операционной деятельности за вычетом капитальных затрат. Не включает суммы выданных займов за 2023 г. (2) Без учета выплаты за приобретение площадки ЦОД «Берзарина» за 1,3 млрд ₹

# Снижение долговой нагрузки

Чистый долг / скорр. EBITDA



4,2

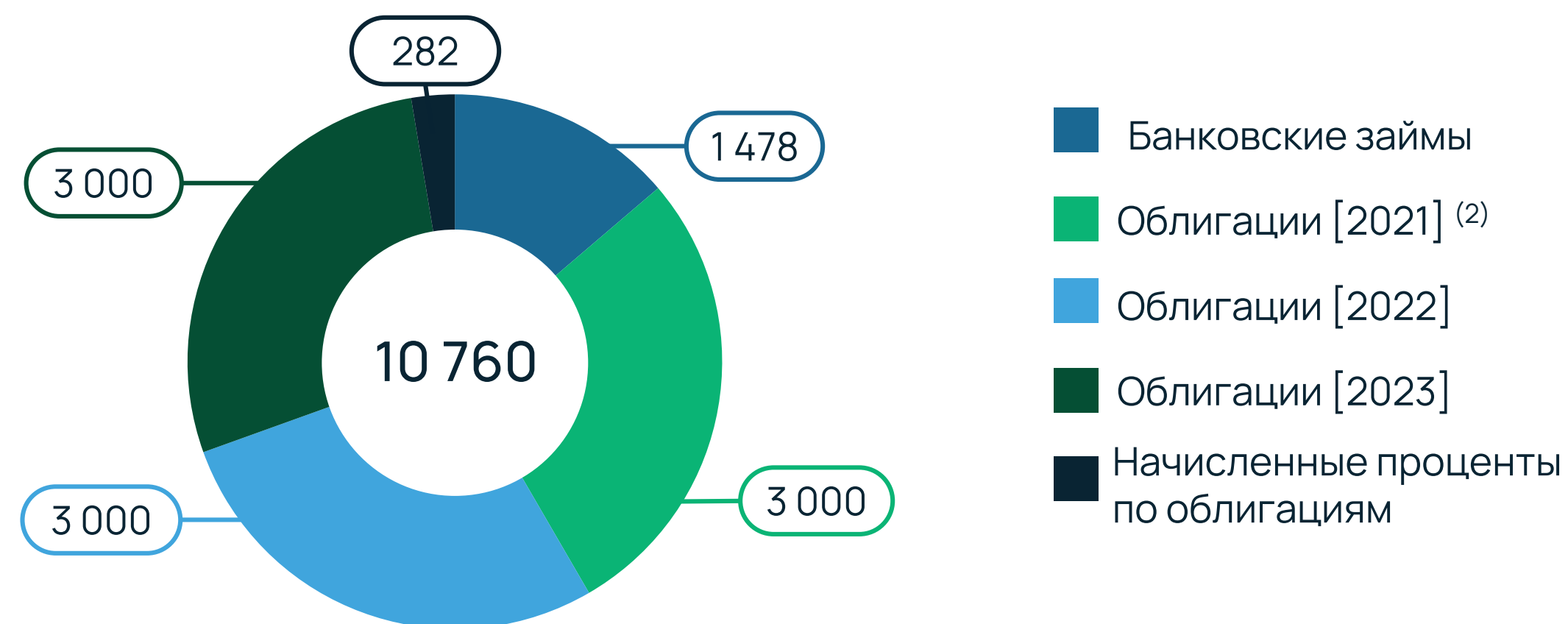
5,8

6,8

8,1

Чистый долг, млрд ₽

Структура долгового портфеля на 31.12.2023 <sup>(1)</sup>, млн ₽



(1) Баланс облигаций представлен в оценке по номинальной стоимости. В отчетности по МСФО облигационные займы учитываются по амортизационной стоимости; без учета обязательств по аренде; (2) выпуск погашен в феврале 2024 г.

# Факторы инвестиционной привлекательности Selectel

1

**Высокий потенциал роста IaaS-рынка в России**  
Фундаментально растущий спрос на облачные технологии

2

**Крупнейший независимый провайдер IT-инфраструктуры**  
Топ-3 на IaaS-рынке, уникальные компетенции в Bare metal сегменте

3

**Доказанная вертикально интегрированная бизнес-модель**  
Низкая зависимость от внешних факторов, операционная эффективность на всех уровнях

4

**Широкая линейка продуктов собственной разработки**  
Самый широкий набор продуктов на рынке, для любых потребностей клиентов

5

**Диверсифицированная и лояльная клиентская база**  
24 000+ клиентов, рост выручки от существующих клиентов

6

**Быстрый рост выручки и стабильно высокая рентабельность**  
Выручка: 46% CAGR 2020-2023, скорр. EBITDA margin: 55% в 2023, положительный FCF и низкая долговая нагрузка

# Контакты

Наши каналы для инвесторов



[ir@selectel.ru](mailto: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 преимущество 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 прогнозных заявления.