



Оператор связи  
для бизнеса

## ДЕБЮТНЫЙ ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ

Презентация для Инвесторов  
Декабрь 2023

Не является персональной инвестиционной рекомендацией



Универсальный оператор  
телекоммуникационных услуг для бизнеса

Индивидуальные решения и безграничные возможности  
современных телекоммуникаций для развития бизнеса

- для бизнеса
- для операторов связи
- для управляющих компаний
- для государственного сегмента

## Цифры и факты

11 лет на рынке  
телеком-услуг

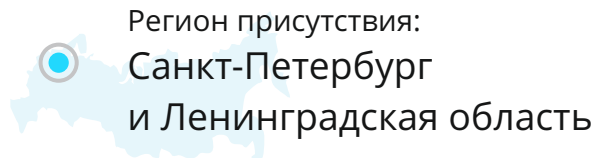
BB (АКРА) кредитный  
рейтинг  
\*предварительный

24/7 поддержка  
клиентов

90% выручки  
B2B

850+ км ВОЛС

1110+ довольных  
клиентов



Сайт:  
[www.unitelecom.net](http://www.unitelecom.net)

# История развития компании

## ЭТАПЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Открепили номерную ёмкость.

Заключили договор с Европейской регистратурой RIPE.

Запустили магистральную сеть IP-MPLS на базе оборудования CISCO.

Развернули телефонный узел связи.



2013

• 2012 НАЧАЛО СТРОИТЕЛЬСТВА ВОЛС

Запустили услуги связи в коммерческую эксплуатацию.

Подключились к крупным точкам обмена трафика (SPB-IX, MSK-IX), а так же во Франкфурте (DE-CIX).

Включили первых клиентов.



2014

Заключили первый договор.

Увеличили количество транзитных узлов связи в 3 раза.

Ввели в эксплуатацию пограничный контроль сессий SBC.

Развернули ЦОД.

Запустили направление «Видеоаналитика для B2B»



2015  
2016

Расширили штат и переехали в большой офис.

Увеличили выручку и базу клиентов в 2 раза.

Подключили сети: PetShop, LUSH, Мособлбанк, Суши Вок, Дэфо, Брынза.

Модернизировали ASBR-сеть, установив высокопроизводительные мультисервисные маршрутизаторы CISCO ASR.

Расширили связность сети за счёт увеличения количества BGP-стыков.



2017  
2018

Увеличили выручку более чем на 65%.

Увеличили клиентскую базу более чем на 56%.

Подключили сетевых клиентов: Рольф, Mollie's, Market place и др.

Ввели новый MPLS узел в Москве.

Запустили сервис "Удалённое подключение к собственной инфраструктуре заказчика"



2019  
2020

Наростили клиентскую базу до 1000+

Увеличили штат отдела обслуживания в 2 раза.

Увеличили выручку на 25%.

Новые клиенты: Искусница, Лига Ставок, Достоевский, Люди любят хлеб.

Интегрировали автономную генераторную установку на магистральном узле.



2021  
2022

Ввели 5 новых MPLS узлов.

Внедрили SKAT DPI.

Модернизация ИБП на магистральных и транзитных узлах связи - время автономной работы увеличено на 40%.

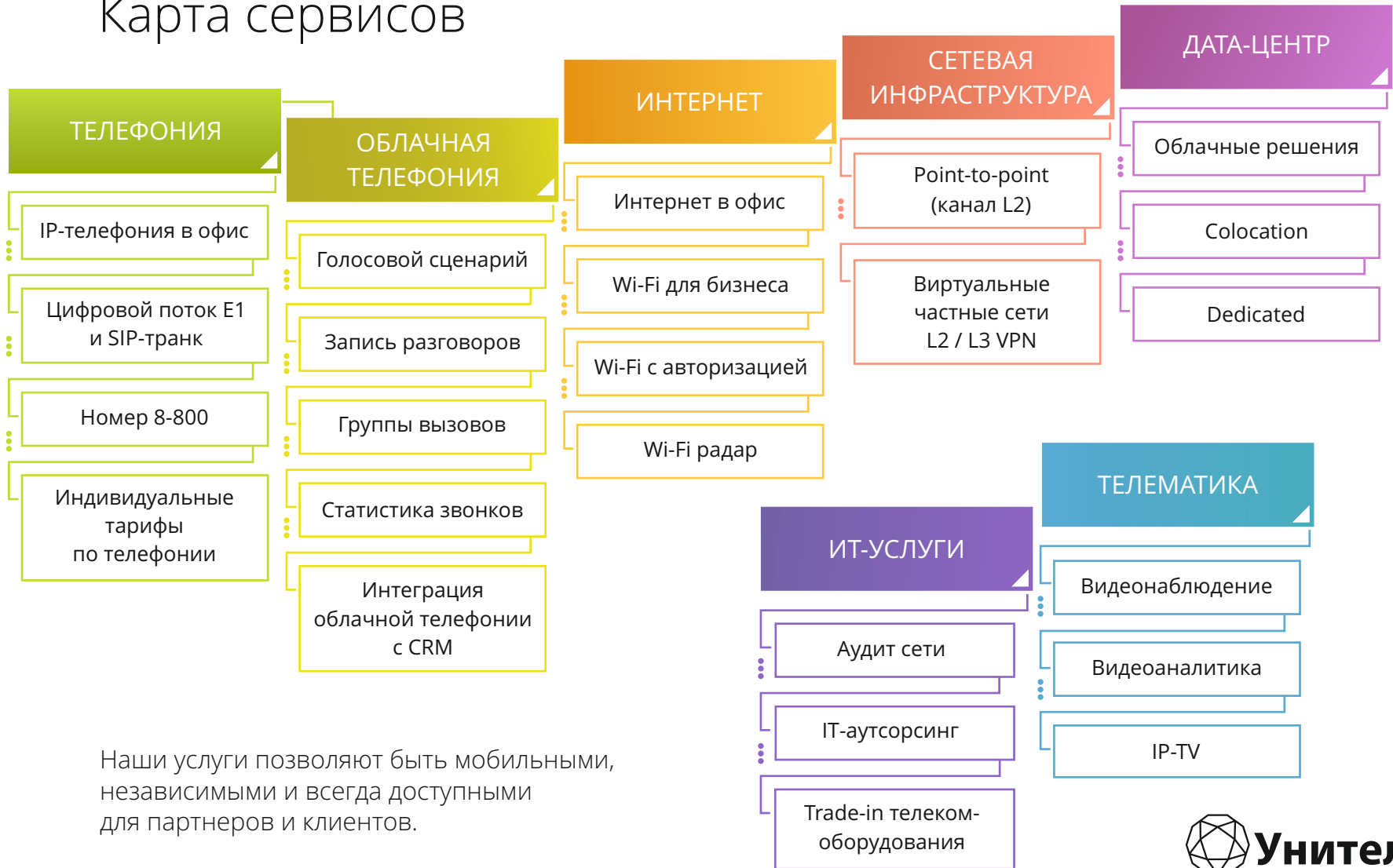
Запустили направление ИТ-обслуживание.

Заключили эксклюзивные договоры в трёх Бизнес-центрах.

Новые клиенты: Мега Авто, СПбГУ, сеть баров Beer House

## ЭТАПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

# Карта сервисов



Наши услуги позволяют быть мобильными, независимыми и всегда доступными для партнеров и клиентов.

# Преимущества Унител для клиентов



# Нам доверяют



ЛЮДИ **ЛЮБЯТ**

УЛЫБКА РАДУГИ

ВкусВилл

Кисточки



грузовичкоф



ТРЕНД  
единый центр новостроек



СУШИВОК

СИТИМОБИЛ



S7 Airlines

ФОНБЕТ

MOLLIE'S

KERAMA MARAZZI

ИТАКА  
НЕДВИЖИМОСТЬ

Marketplace

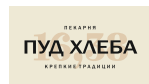


БРЫНЗА

МЕГААВТО



ОБЪЕДИНЕННЫЙ  
ЛОМБАРД



7 СЕМИШАГОФ

ЭКСКЛЮЗИВ СПБ



СПБГУ



ВОЕНТЕЛЕКОМ



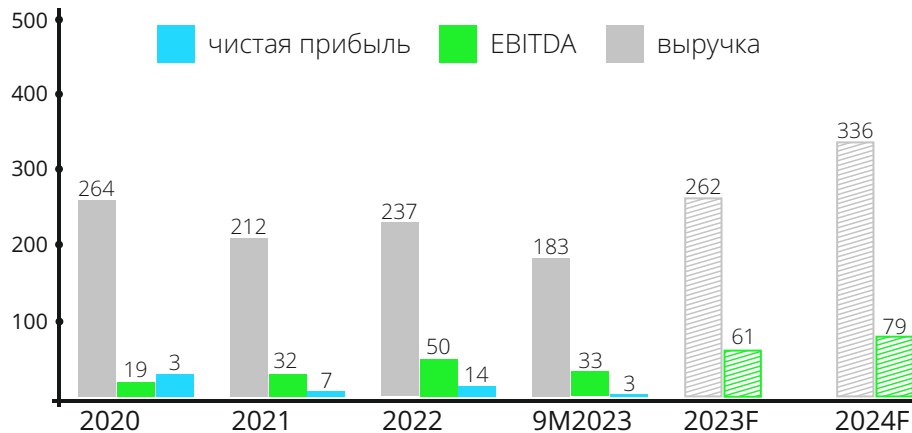
ВОЗРОЖДЕНИЕ

ЭТАЛОН

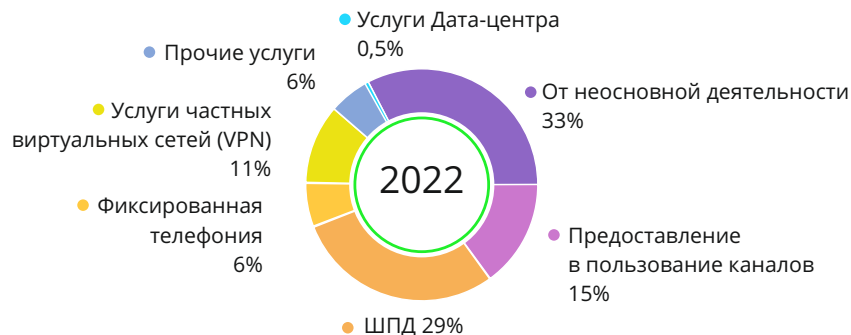
BetBoom

# Унител сегодня

## Устойчивый рост выручки, EBITDA (млн руб.)



## Структура выручки от телеком-услуг



>1200

адресов  
предоставления  
услуг

90%

выручки приходится  
на сегмент B2B, остальное  
B2O и B2G

>1110

клиентов -  
юридических лиц

>15000

рублей средний чек  
клиента в месяц

## Диверсифицированная клиентская база



# Стратегия и планы развития

## УПОР НА РАЗВИТИЕ B2B

Подключение новых клиентов с окупаемостью до 2-х лет и валовой маржой 80% за счёт активного расширения сотрудников коммерческого департамента компании в 2-3 раза.

## ПЛАНЫ M&A

Быстрый рост выручки за счёт приобретения более мелких операторов связи с выручкой 36-60 млн. в год.

## РАЗВИТИЕ В СЕКТОРЕ B2G

Стабильный доход в секторе B2G в рамках подписанных крупных госконтрактов со сроками реализации до конца 2025 года

## ГИБКИЙ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

к каждому клиенту, что позволяет компании опережающими темпами наращивать клиентскую базу и предлагать сервис лучше, чем у конкурентов.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ B2C

При сохранении стабильного роста в сегменте недвижимости, в перспективе 3-5 лет открытие направления в B2C сегменте, в частности подключения загородной недвижимости (СНТ, ИЖС и пр.)

## СТРОИТЕЛЬСТВО СЕТИ

Органический рост за счёт строительства собственной сети и привлечения новых клиентов в точках присутствия.

## МОДЕРНИЗАЦИЯ СЕТИ

и развитие новых интеллектуальных сервисов.

## РАСШИРЕНИЕ ПОКРЫТИЯ

за пределами Санкт-Петербурга, в частности в Ленинградской области и по Северо-Западному региону.

## РАЗВИТИЕ ИТ-РЕШЕНИЙ

Плотное взаимодействие с крупнейшими дата-центрами, развитие облачных сервисов и индивидуальная разработка современных ИТ решений.



# Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

## ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ

Телекоммуникационная отрасль экономики в настоящий момент является одной из самых динамично развивающихся и перспективных, что обусловлено технологическим прогрессом и постоянным развитием Интернет-технологий.

## НИЗКАЯ СТЕПЕНЬ РИСКОВ

Высокая диверсификация клиентской базы Унител позволяет максимально снизить риски и гарантирует финансовую устойчивость бизнеса. Унител - полностью независимый оператор, который развивался исключительно за счёт частных инвестиций и личного опыта, что прекрасно научило нас грамотно использовать финансовые средства и нести ответственность за них.

## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

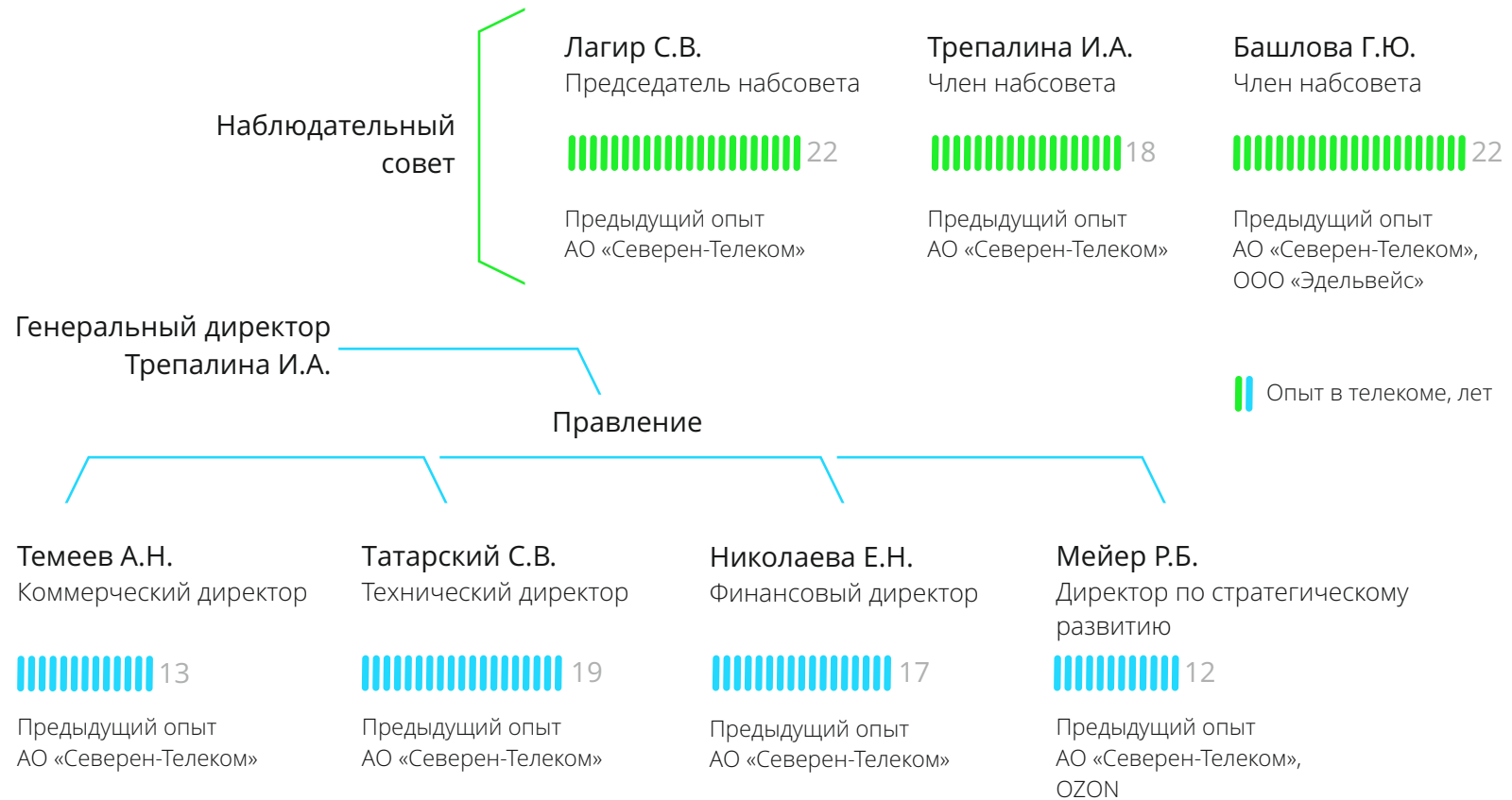
Унител показывает стабильный рост выручки за все годы работы компании с момента её основания до сегодняшнего дня, что подтверждают более 1100 клиентов в сегменте B2B и более 800 км. собственной волоконно-оптической сети в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

## ВЫСОКАЯ НАДЁЖНОСТЬ

Для государства предприятия телеком-отрасли являются стратегически важными, поэтому их деятельность поддерживается государственной властью. Сегодня рынок телекоммуникаций является одним из важных факторов экономической стабильности и развития России.

# Компетенции менеджмента

Отличительная особенность Компании – весь топ-менеджмент имеет большой опыт в телекоме.



# Структура владения и бенефициары

**Трепалина**  
Ирина Александровна ● 10%  
Генеральный директор  
Член набсовета

● 8% **Башлова**  
Галина Юрьевна  
Член набсовета



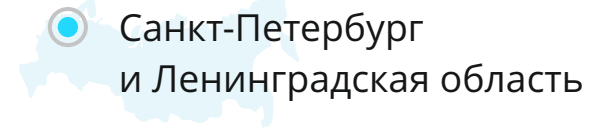
**Лагир**  
Сергей Вячеславович ● 82%  
Председатель набсовета

# Рынок и конкуренты



К конкурентам можно отнести как крупнейших телеком-операторов (ПАО «Ростелеком», АО «ЭР-Телеком», ПАО «Мегафон», ПАО «МТС», ПАО «Вымпел-Коммуникации»), так и более мелких локальных игроков (АО «Северен-Телеком», ООО «ОБИТ», ООО «Смарт-Телеком» и др.)

Регион присутствия Унител:



11 млрд

рублей объём рынка  
телекоммуникаций по Спб

2,3%

средний темп  
роста рынка

1,8 трлн

рублей объём рынка  
телекоммуникаций РФ

## Ключевые драйверы роста:

- ▶ доступ в Интернет
- ▶ каналы передачи данных
- ▶ аренда ВОЛС



С  
И  
Л  
Ь  
Н  
Ы  
Е

## SWOT анализ

- ✓ Оперативность и гибкость в принятии решений

- ✓ Высокая скорость строительства «последней мили» - всего 20 дней

- ✓ Большой индустриальный опыт топ-менеджмента

- ✓ Диверсифицированная клиентская база

S W

- ✓ Зависимость от затрат на аренду каналов в других регионах

- ✓ Прогнозируется отрицательный чистый оборотный капитал из-за традиционно высокой кредиторской задолженности

- ✓ Отсутствие среди продуктов мобильных решений

O T

- ✓ Повышение узнаваемости бренда

- ✓ Возможность масштабирования бизнеса

- ✓ Разработка собственных IT-решений

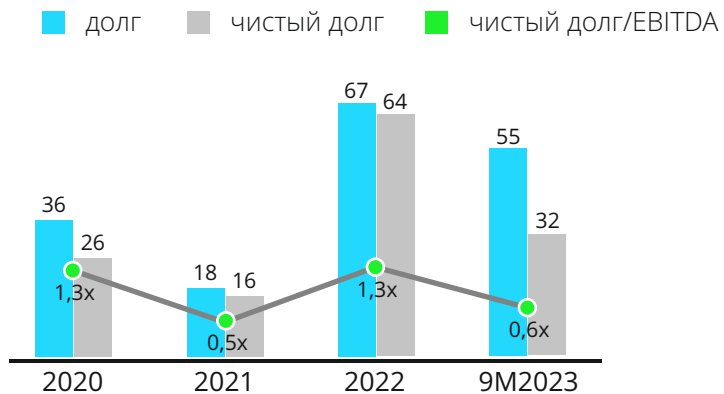
- ✓ Высокий уровень агрессивной конкуренции на рынке

- ✓ Зависимость телеком-отрасли от поставок импортного оборудования

В  
О  
З  
М  
О  
Ж  
Н  
О  
С  
Т  
ИС  
Л  
А  
Б  
Ы  
ЕС  
Т  
О  
Р  
О  
Н  
ЫУ  
Г  
Р  
О  
З  
Ы

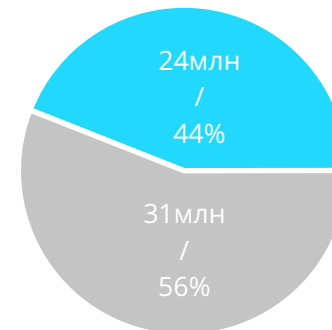
# Кредитный портфель и долговая нагрузка

## Динамика долга и долговая нагрузка (млн руб.)

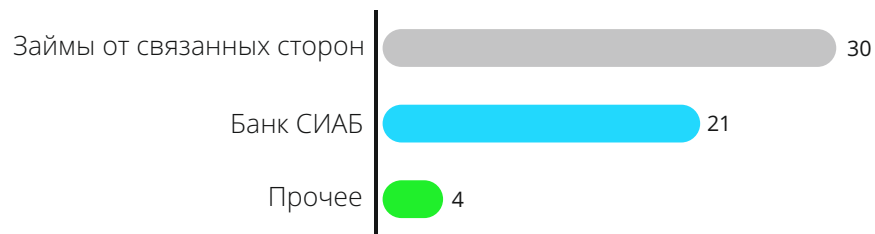


## Кредитный портфель на 30.09.2023г. (млн руб./доля,%)

- краткосрочные заёмные средства
- долгосрочные заёмные средства



## Основные кредиторы (млн руб.)



Связанными сторонами являются Лагир С.В., Башлова Г.Ю., Трепалина И.А., ООО «Поверенный»

# Ключевые финансовые показатели

## Выручка / прибыль

Показатель, млн руб.	2020	2021	2022	9M23
<b>Выручка</b>	<b>264</b>	<b>212</b>	<b>237</b>	<b>183</b>
в т.ч. от телеком-услуг	124	127	159	119
доля	47%	60%	67%	65%
в т.ч. от капитального стр-ва	141	84	79	64
доля	53%	40%	33%	35%
<b>ЕБИТДА</b>	<b>19</b>	<b>32</b>	<b>50</b>	<b>33</b>
Маржа по ЕБИТДА	7%	15%	21%	18%
<b>Чистая прибыль</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>3</b>
Маржа по чистой прибыли	1%	3%	6%	2%

## Балансовые метрики

Показатель, млн руб.	2020	2021	2022	30.09.23
Всего активы	228	232	255	313
Основные средства*	124	173	189	200
Капитал и резервы	29	36	43	46
Займы и кредиты	36	18	67	55
Чистый долг (Net Debt)	26%	16	64	32
ЕБИТДА LTM				53
Net Debt/ЕБИТДА LTM	1,3 x	0,5 x	1,3 x	0,6 x

\*98% основных средств приходилось на «Машины и оборудование (кроме офисного)», что представляет собой волоконно-оптические линии связи (ВОЛС), включая магистраль и «последнюю милю»

## Параметры выпуска биржевых облигаций серии БО-П01


Эмитент	ООО «Унител»
Количество облигаций	150 000 штук
Номинальная стоимость	1000 рублей
Объем займа	150 млн рублей
Дата открытия книги	Информация появится позже
Ставка купона	Информация появится позже
Выплата купона	Ежеквартально
Срок обращения	3 года
Цена размещения	100% от номинальной стоимости
Ориентир по ставке купона	1-4 купоны: 19,0% годовых, 5-8 купоны: 17,0% годовых, 9-12 купоны: 15,0% годовых
Амортизация / Оферта	Нет
Ковенанты	Смена контроля, ND/EBITDA<4, раскрытие информации, кросс-дефолт
Рейтинг	BB (предварительный)
Аудитор	ООО «Группа Финансы» (Рукон) [входит в ТОП-10 рейтинга Expert RA]
Организатор	ПАО «Совкомбанк»
Сайт раскрытия информации	<a href="http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38961&amp;attempt=1">www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38961&amp;attempt=1</a>



# Ограничение ответственности / Disclaimer

Настоящие материалы (далее — «Материалы») содержат ограниченную информацию об Эмитенте (именуемый в дальнейшем также - «Компания») и подготовлены в связи с предполагаемым размещением ценных бумаг Компании. Материалы предназначены для содействия получателю в проведении анализа Компании и предоставлены исключительно с информационными целями, исключительно и только в связи с возможным будущим размещением ценных бумаг Эмитента. Материалы не являются предложением купить ценные бумаги или какие-либо активы, или принять участие в подписке на ценные бумаги, или продать ценные бумаги или какие-либо активы, не являются офертой или приглашением делать оферты, не являются рекламой ценных бумаг, гарантией или обещанием продажи ценных бумаг или каких-либо активов, или проведения размещения ценных бумаг или заключения какого-либо договора, и не должны толковаться как таковые. Настоящий документ не является рекомендацией в отношении ценных бумаг Компании или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в Материалах.



 +7 (812) 244 244 4

[www.unitecom.net](http://www.unitecom.net)



ООО «Унител». Почтовый и юридический адрес:  
197342, Санкт-Петербург, ул. Кантемировская, 4, 5 этаж, info@unitecom.net