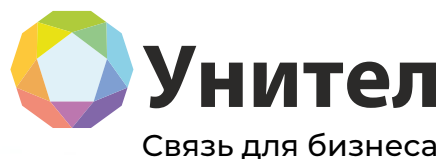




Унител

Оператор связи **для бизнеса**

Среднесрочная стратегия развития
Январь 2025



Безграничные возможности

современных телекоммуникаций для развития вашего бизнеса

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

Цифры и факты

13 лет на рынке телеком-услуг

B+ кредитный рейтинг АКРА

24/7 поддержка клиентов

8 точек присутствия в дата-центрах

5 действующих лицензий в сфере связи

90% выручки B2B

1200+ км ВОЛС

1790+ уникальных абонентов

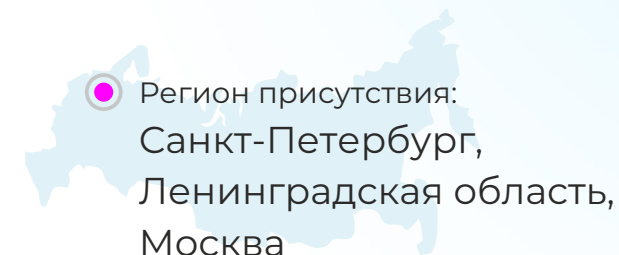
1603+ уникальных брендов

85 узлов связи

20,9 млн рублей, чистая прибыль за 2024 г.

258,9 млн рублей, выручка за 2024 г.

RU000A107F07
код облигаций





Краткий обзор макроэкономической ситуации в России

Отрасль «информация и связь» показала рост

+4,1%

Рост ВВП за 2024 год

+12%

ВВП отрасли
«Информация и связь»

Увеличение ВВП отрасли в 2024 году

201 трлн

Номинал ВВП за 2024 год

Увеличение практически в два раза за 4 года
несмотря на ковидные ограничения и санкции.
Ранее такой результат был достигнут за 10 лет.

Показатели деловой активности

в % к соотв. периоду предыдущего года	2024	IV кв. 24	дек.24	ноя.24	окт.24	III кв. 24	II кв. 24	I кв. 24	2023	IV кв. 23	III кв. 23	II кв. 23	I кв. 23	2022
Экономическая активность														
ВВП*	4,1	3,8	4,5	3,6	3,2	3,1	4,1	5,4	4,1	5,4	6,3	5,7	-1,2	-1,4
Сельское хозяйство	-3,2	-8,6	-11,6	-1,3	-11,4	-2,6	1,4	1,9	0,2	-5,2	2,9	1,6	2,1	11,3
Строительство	2,1	3,3	7,5	0,5	0,1	0,1	2,9	1,7	9,0	4,7	9,2	12,1	13,7	7,5
Оптовая торговля	6,8	4,4	3,3	3,0	7,2	2,8	9,1	12,6	8,9	16,1	21,9	11,7	-12,8	-16,2
Суммарный оборот	6,4	5,2	4,8	5,4	5,0	5,6	6,8	8,5	8,0	10,5	12,6	10,7	-2,4	-3,3
Розничная торговля	7,2	5,5	5,2	6,0	5,2	6,1	7,5	10,4	8,0	11,7	14,0	11,2	-5,5	-6,5
Платные услуги населению	3,3	2,7	2,1	2,4	3,4	2,7	4,2	3,6	6,9	6,8	7,9	7,7	5,2	5,0
Общественное питание	9,0	10,0	10,7	10,0	9,2	10,8	9,3	5,3	13,9	10,5	12,4	19,9	13,9	7,6
Грузооборот транспорта	0,4	0,8	4,1	2,2	-3,7	0,5	-0,6	0,9	-0,6	1,9	0,0	-2,5	-1,6	-2,3
Грузооборот транспорта (за искл. трубопроводного)	-2,7	-2,5	4,5	-3,2	-8,1	-2,4	-1,6	-4,5	2,0	1,6	1,3	1,5	3,5	0,2
Инвестиции в основной капитал	8,6 ¹	-	-	-	-	5,1	8,3	14,5	9,8	8,6	14,5	13,3	1,0	6,7
Промышленное производство	4,6	5,7	8,2	3,5	5,2	2,9	4,2	5,4	4,3	5,1	6,4	6,2	-0,5	0,7
Добыча полезных ископаемых	-0,9	-0,9	1,3	-1,7	-2,4	-1,5	-1,6	0,6	-1,0	-0,3	-1,0	0,6	-3,1	1,5
Обрабатывающие производства	8,5	10,7	14,0	7,1	10,5	5,9	8,3	9,0	8,7	9,1	12,3	11,4	1,6	0,3

* - предварительная оценка

Источник - обзор Минэкономразвития

В 2025-2027 гг темпы роста ВВП замедлятся до 1,5-2%

Финансовый сектор продемонстрировал стабильность: банковский сектор показал рекордную прибыль, а финансовые рынки сохраняли высокую деловую активность, несмотря на сохраняющееся внешнее давление и санкционные ограничения.

Ускорение инфляции потребовало от регулятора ужесточения денежно-кредитных условий, в результате чего в октябре 2024 года ключевая ставка была повышена до рекордных 21%. 9 июня 2025 года Банк России снизил ключевую ставку до 20%, комментируя, что внутренний спрос по-прежнему опережает возможности расширения предложения товаров и услуг, однако российская экономика постепенно возвращается к траектории сбалансированного роста.

В ближайшие годы российская экономика переходит в фазу умеренного роста после периода быстрого восстановления. Прогнозы Банка России и Минэкономразвития сходятся на том, что в 2025–2027 годах темпы роста ВВП замедлятся до 1,5–2% в год, инфляция вернётся к целевым значениям, а финансовый рынок сохранит стабильность.

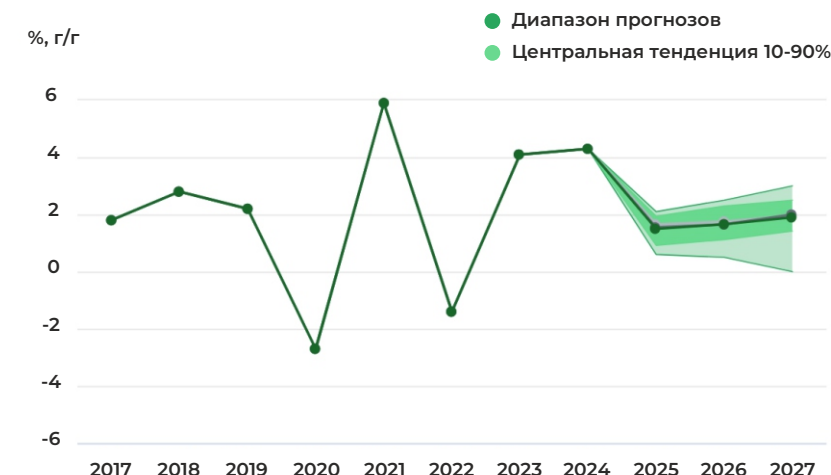
В то же время сохраняются структурные вызовы: высокая ключевая ставка и ограниченные возможности внешнего финансирования требуют осторожного подхода к инвестициям и акцентируют важность эффективности в корпоративных стратегиях.

Сектор высоких технологий и телекоммуникаций, а также внутренний рынок, будут оставаться **ключевыми драйверами** экономической динамики в среднесрочной перспективе.

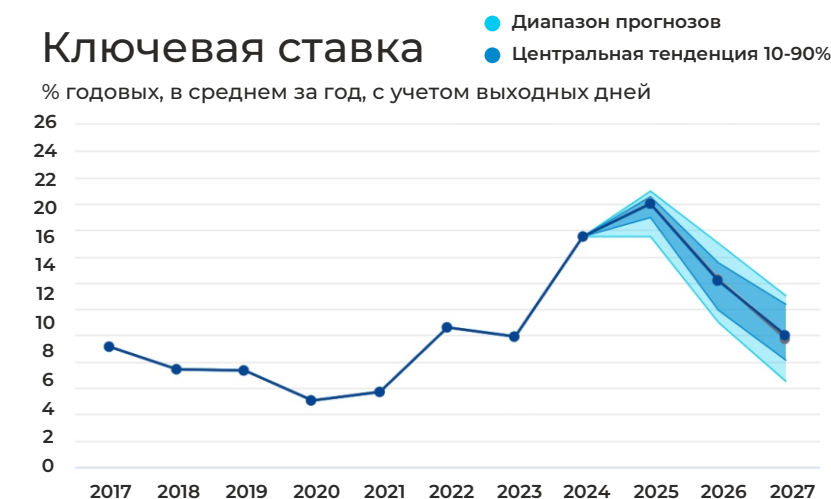
Прогноз основных долгосрочных показателей

	2025	2026	2027
ВВП	● Банк России+1,5%	+1,7%	+1,9%
	● Минэкономразвития+2,3–2,4% в год	Устойчивый рост за счёт внутреннего спроса и инвестиций	
Инфляция (ИПЦ)	● Банк России≈7%	≈4,6%	≈4%
	● Минэкономразвития4%	4%	4%
	Достижение цели в 4% уже к концу 2025, с фиксацией этого уровня в 2026–2027гг		
Ключевая ставка	Плавное снижение ставки в соответствии с возвратом инфляции к таргету		
	20%	14,2%	10%
Безработица	Стабильно на низком уровне2,5%	2,7%	3,0%
Зарботные платы	Номинальный рост12,7%	8%	6,8%
	Реальные доходы+6,2%	+4,8%	+3,5%
Курс рубля	₽/\$≈91,5	101–102	106

ВВП



Ключевая ставка



Источники: ЦБ РФ — опрос аналитиков, апрель 2025; Минэкономразвития — прогноз на 2025–2027.



Краткий обзор рынка телекоммуникационных услуг в России

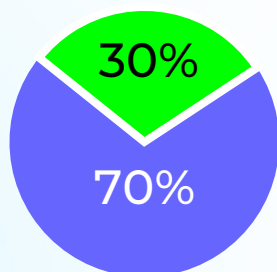
В 2024 году рынок телекоммуникаций показал рекордный объем — 2,1 трлн рублей

По итогам 2024 года, по данным Минцифры РФ, объем выручки от телекоммуникационных услуг в России достиг примерно 2,1 трлн рублей, что на 7,4% больше по сравнению с предыдущим годом, когда показатель составлял 1,95 трлн рублей.

Структура пользователей рынка телекоммуникаций:

• B2B/B2G

около 30%, динамично растущая составляющая

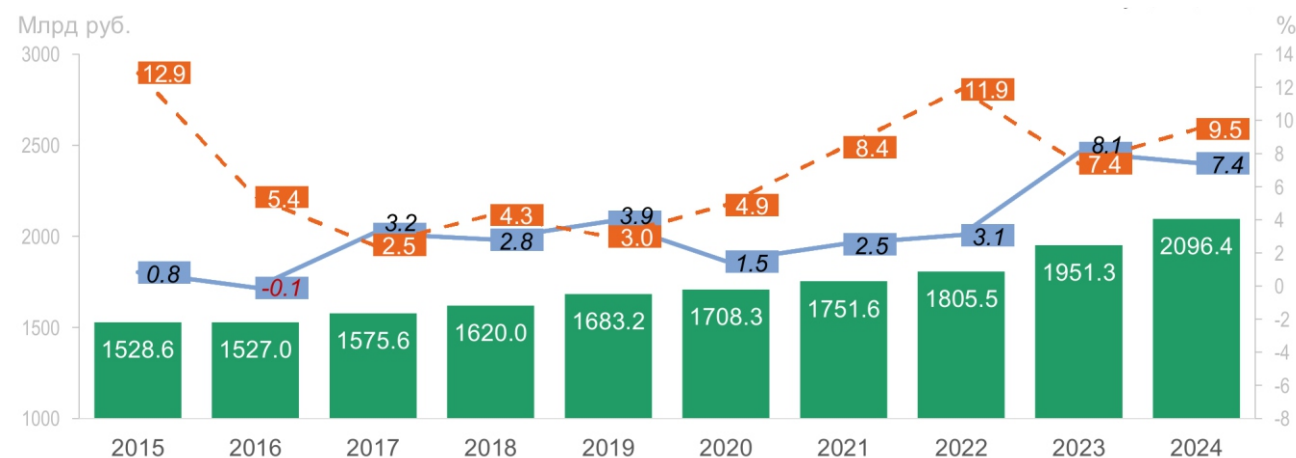


• B2C

более 70% рынка, сфокусировано на конечных пользователях

Динамика доходов от телекоммуникационных услуг

- Доходы от телекоммуникационных услуг, млрд руб.
- Прирост доходов от телекоммуникационных услуг к предыдущему году, в текущих ценах, %
- Индекс потребительских цен, прирост декабрь к декабрю, %



Источник: расчеты ИСИЭЗ НИУ ВШЭ по данным Минцифры России, Росстата.

Рост интернет трафика

+24%

в 2024 году

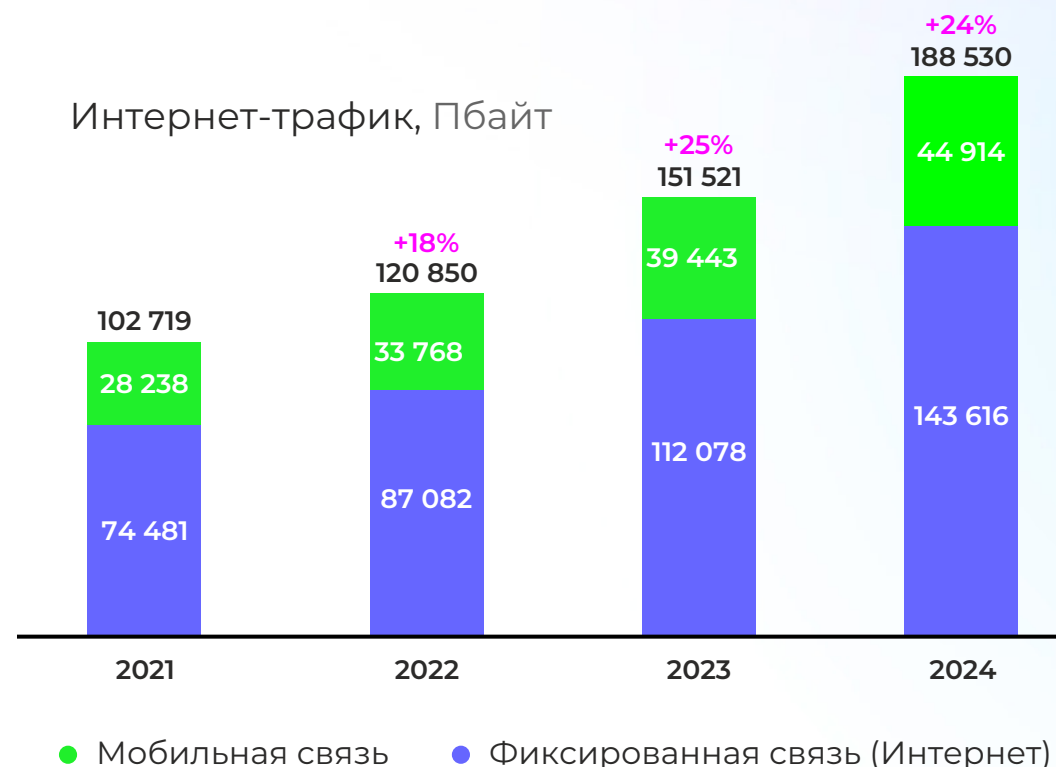
По оценкам Минцифры РФ, суммарный трафик российских фиксированных и мобильных сетей в 2024 году вырос на 24,4% — со 151 521 Пбайт до 188 530 Пбайт.

Факторы роста телеком-рынка РФ:

- увеличение потребления интернет-трафика;
- проникновение пакетных тарифов;
- продвижение дополнительных опций и медийных сервисов;
- развитие новых направлений бизнеса за рамками традиционных услуг связи.

По данным консалтингового агентства iKS-Consulting, в сетях сотовой связи «большой четверки» сейчас около 40 млн пользовательских и корпоративных умных устройств. Таким образом, доля подключаемых IT-устройств у операторов растет, но при этом наблюдается снижение количества абонентов из числа физических лиц.

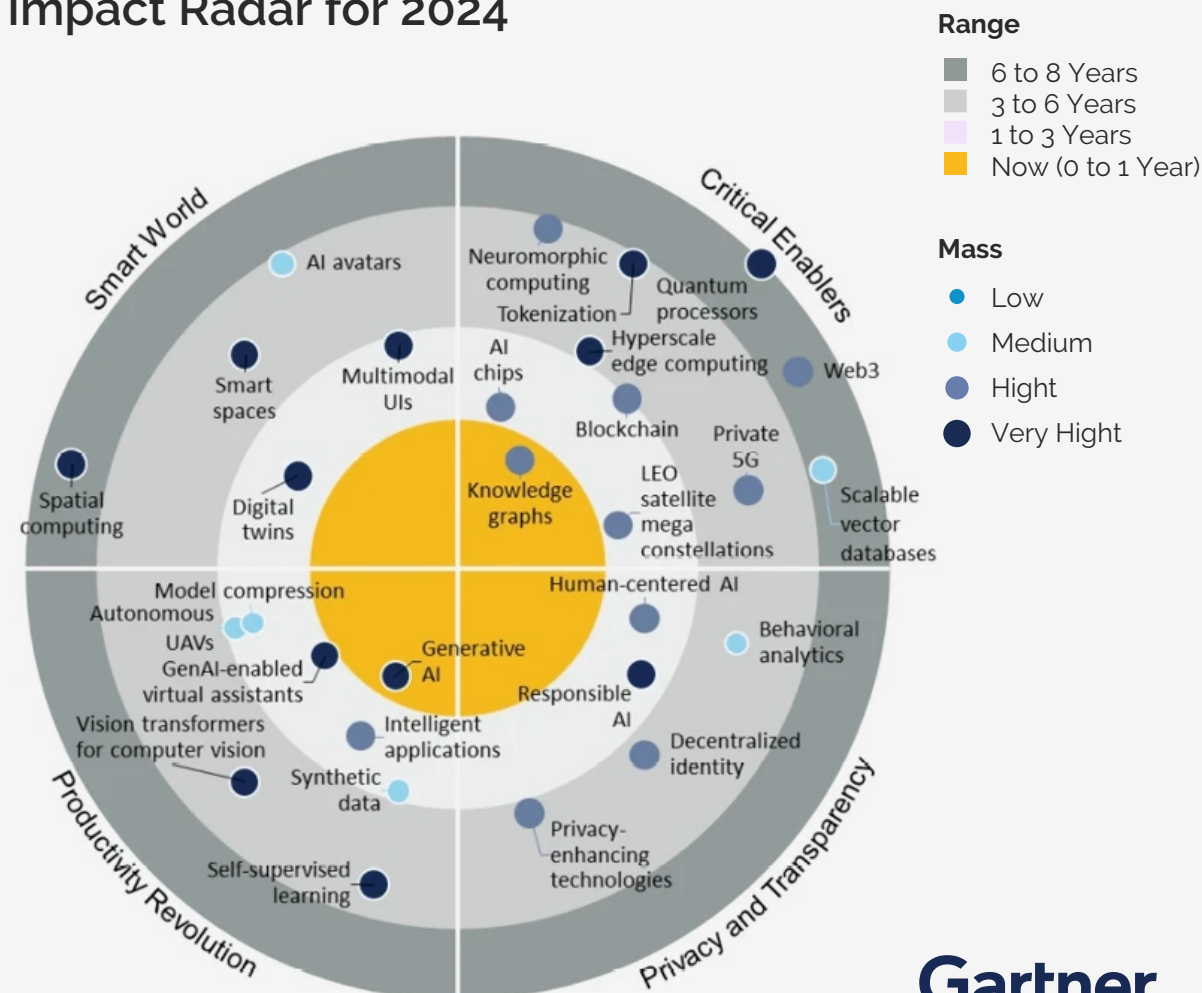
Интернет-трафик, Пбайт



Тренды

- Активное развитие беспроводных технологий 5G/6G, частных сетей 5G, спутниковой связи (StarLink, OneWeb)
- Монополизация рынка крупными игроками, построение Операторами эко систем
- Интернет вещей IoT
- Big Data
- Перевод человекоориентированных процессов на AI (кибернизация/роботизация)
- Быстрыми темпами растут потребности в высоких скоростях до 10Гбит/с и наблюдается существенный рост трафика

Impact Radar for 2024



Основные драйверы рынка B2B-телекоммуникаций

Цифровизация бизнеса и государства

- внедрение облачных сервисов, IoT, корпоративных мессенджеров, CRM и UCaaS/ UC&C-решений
- рост спроса на цифровые платформы, интеграцию ИТ-сервисов и данных

Рост трафика и числа подключённых устройств

- увеличение корпоративного интернет-трафика, распространение IoT/IIoT-устройств, M2M-коммуникаций

Переход к гибким и комплексным сервисам

- интерес к мультимедийным пакетам «всё-в-одном» (интернет + телефония + облака + ИТ-аутсорсинг)
- переход клиентов на OPEX-модели (подписка, аренда сервисов, гибкая тарификация)

Безопасность и киберустойчивость

- спрос на услуги кибербезопасности, защищённых каналов связи, DDoS-защиты, управления рисками, рост запросов на корпоративные решения по защите данных

Импортозамещение и локализация решений

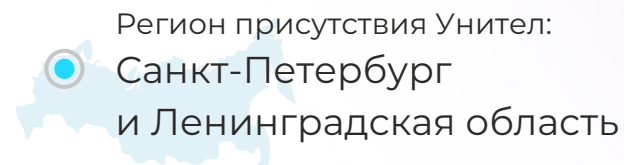
- развитие российских ИТ-платформ и ПО, переход на отечественное оборудование
- рост спроса на отечественные облака, телефонию и корпоративные сервисы

Поддержка развития малого и среднего бизнеса

- создание специальных тарифов и сервисных моделей для МСБ, быстрая интеграция новых объектов и офисов

Рынок и конкуренты

Рынок B2B в Санкт-Петербурге



12 млрд

рублей объем рынка
телекоммуникаций
по Спб

5-7%

средний темп
роста рынка

2,1 трлн

рублей объем рынка
телекоммуникаций
РФ в 2024г.

Особенности B2B-сегмента Унител

Гибкий сервис, глубокая экспертиза в обслуживании объектов коммерческой недвижимости, сетевых клиентов и индивидуальные тарифы для B2B-клиентов

Компания работает на рынке г. Санкт-Петербург и Ленинградской области.

Доля Унител в сегменте B2B в данном регионе, по собственным оценкам, составляет 3,5 %.

К конкурентам можно отнести как крупнейших телеком-операторов (Ростелеком, ЭР-Телеком, Мегафон, МТС, Билайн), так и более мелких локальных игроков (Северен-Телеком, ОБИТ, Смарт-Телеком и др.)

Позиционирование на конкурентном рынке как «Золотая середина»

	Крупные игроки «Большая четвёрка»	ООО «Унител»	Мелкие (локальные) игроки
Масштаб	Высокий, мощные ресурсы	Достаточный для B2B с гибкой структурой	Ограниченный, локальный
Гибкость	Низкая, жёсткая структура	Максимальная адаптивность под клиента	Гибкость без технической опоры
Скорость реакции	Медленная, много согласований	Оперативное устранение аварий, минимальные сроки включения	Быстро, но зависит от подрядчиков
Связь и инфраструктура	Надёжная, но не всегда индивидуальная	Собственная ВОЛС = полный контроль и мониторинг сети	Нет своей сети, работают через аренду
Поддержка	Единый центр, очередь	Персональный менеджер, техподдержка 24/7	Непостоянная поддержка
IT-сервисы и кастомизация	Стандантизированные решения	Индивидуальные IT-решения под задачи клиента	Ограниченные возможности

Конкурентные преимущества компании

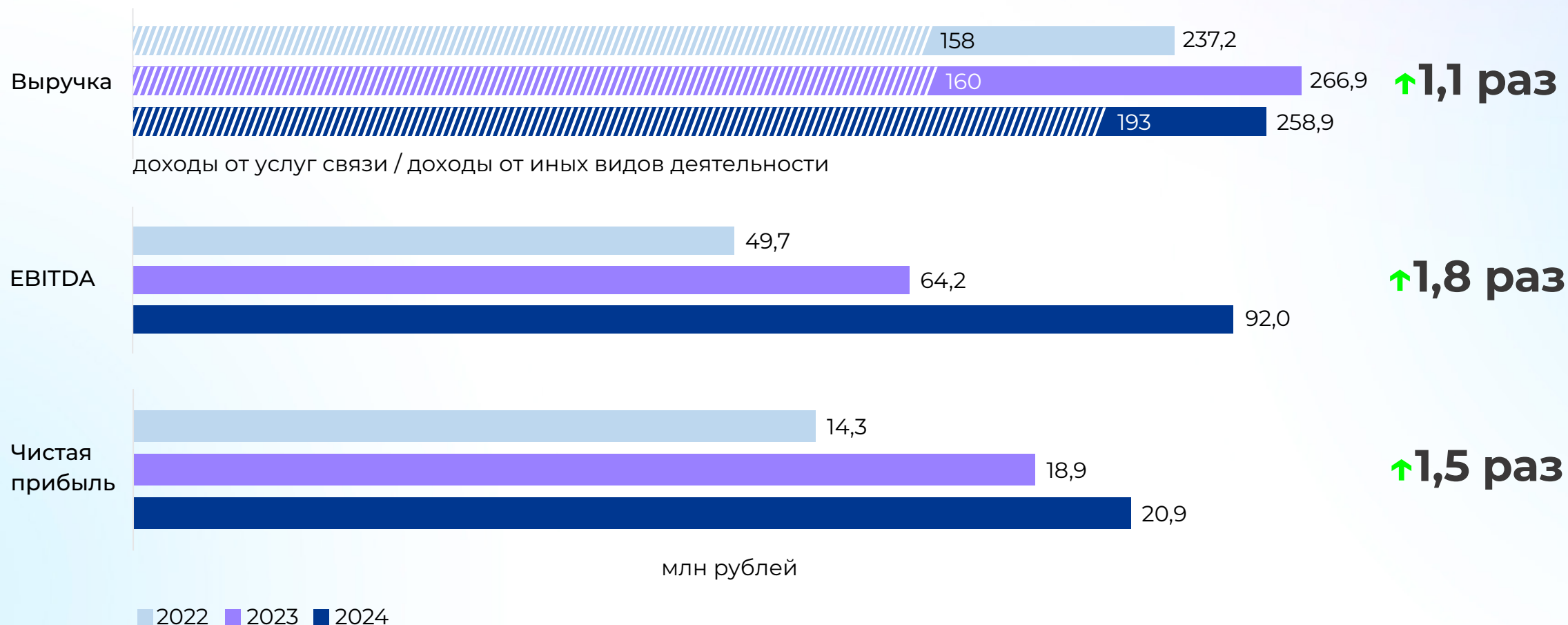




Обзор **финансовых** показателей ООО «Унител»

Обзор финансовых показателей ООО «Унител»

За период 2022-2024 гг. все финансовые показатели компании показали двузначный рост.
Число уникальных абонентов за аналогичный период выросло на 35 %.



Прирост EBITDA за 2024 год

+43,7%

Прирост EBITDA в 2024 году относительно 2023 года

Несмотря на сложную макроэкономическую обстановку и ужесточение денежно-кредитной политики, по итогам отчетного года ООО «Унител» продемонстрировало рост по основному виду деятельности — предоставление телеком услуг.

92 млн
EBITDA

21 млн
Чистая прибыль

8,1%
Рентабельность
по чистой прибыли

+43,7%
к 2023 г.

+10,9%
к 2023 г.

+1 п.п.
к 2023 г.

Это стало возможным благодаря слаженной работе команды и активному внедрению цифровых решений, особенно в перспективных направлениях, связанных с ИТ и цифровизацией.

Финансовые результаты M&A в 2024 году

2024 год - приобретение и консолидация компаний:
ООО «Вестком», ООО «Телеком файв» и ООО «Горинфосеть».

3 успешные
сделки

1-3 месяца
срок интеграции

+308 новых
клиентов

68-72% рентабельность

+3,5 млн руб
ежемесячной выручки

+ Новые территории
и перспективы для развития

+ Сокращение затрат
за счёт синергии

+ Высокая
прибыльность сделок



Выручка от телекоммуникационных услуг увеличилась на 21 % за 2024 год

	2022	2023	2024
▼ Доходы от услуг связи:	млн.руб.	млн.руб.	млн.руб.
• ШПД	68	69	98
• Предоставление в пользование каналов	35	37	45
• Услуги частных виртуальных сетей (VPN)	27	21	22
• Прочие услуги	14	18	8
• Фиксированная телефония	14	13	16
• Услуги Дата Центра	1	2	3
ИТОГО доходы от услуг связи:	158	160	193
Доходы от иных видов деятельности:	79	107	65
Валовая выручка	237	267	259

Рост выручки от услуг связи способствует росту EBITDA

EBITDA
+81,2 %

EBITDA margin
+13,9 п. п.

относительно 2022 года

Показатели, млн. руб.	2022	2023	2024
Общий долг (Total Debt)	66	106	151
Чистый долг	64	79	137
Выручка (Revenue)	237	267	259
EBITDA	50	64	92
EBITDA margin	20,9%	24,0%	34,8 %
Net Debt / EBITDA	1,3	1,2	1,5
Коэффициент концентрации собственного капитала	17,0%	16,7%	20,48%
ROE	36,2%	35,7%	30,72 %
ROA	5,9%	6,0%	5,71 %

Диверсифицированная клиентская база

21+

различный сегмент

Клиентская база ООО «УНИТЕЛ» имеет **ВЫСОКИЙ уровень** диверсификации в разрезе отраслевой принадлежности клиентов, что показывает разумный подход Компании к минимизации рисков.

>1900

адресов
предоставления
услуг

90%

выручки приходится
на сегмент B2B,
остальное B2O и B2C

>1790

уникальных
абонентов

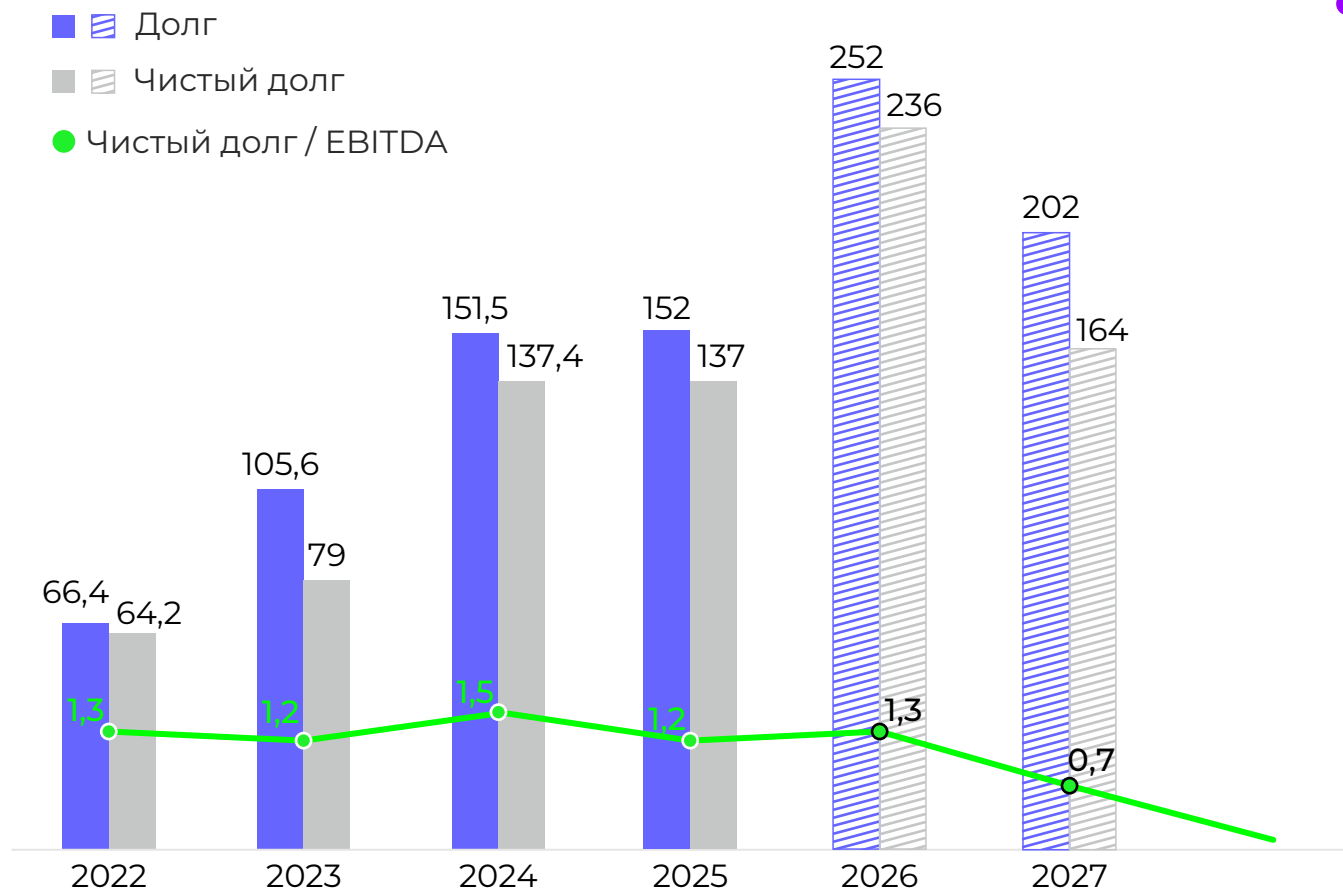
>15 000

рублей средний чек
клиента в месяц



Кредитный портфель и долговая нагрузка

Динамика долга и долговая нагрузка
(млн руб.)



Кредитный портфель (млн руб./доля,%)

● долгосрочные заёмные средства



Основной источник финансирования
2023-2028 гг. - облигационный займ

Запас ликвидности и платежеспособности компании



Параметры выпуска биржевых облигаций серии БО-П01

Эмитент	ООО «Унител»
Количество облигаций	150 000 штук
Номинальная стоимость	1000 рублей
Объем займа	150 млн рублей
Ставка купона	1-4 купоны: 19,0% годовых, 5-8 купоны: 17,0% годовых, 9-12 купоны: 15,0% годовых
Выплата купона	Ежеквартально
Срок обращения	3 года
Цена размещения	100% от номинальной стоимости
Амортизация / Оферта	Нет
Ковенанты	Смена контроля, ND/EBITDA<4, раскрытие информации, кросс-дефолт
Рейтинг	B+
Уровень листинга	Третий уровень
Организатор	ПАО «Совкомбанк»
Сайт раскрытия информации	www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38961&attempt=1
Цели эмиссии	Инвестиции в подключение новых клиентов в сегменте B2B Рост выручки за счет поглощения 1-2 операторов (сделки M&A) Рефинансирование долгового портфеля Модернизация сети/запуск новых сервисов для клиентов

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

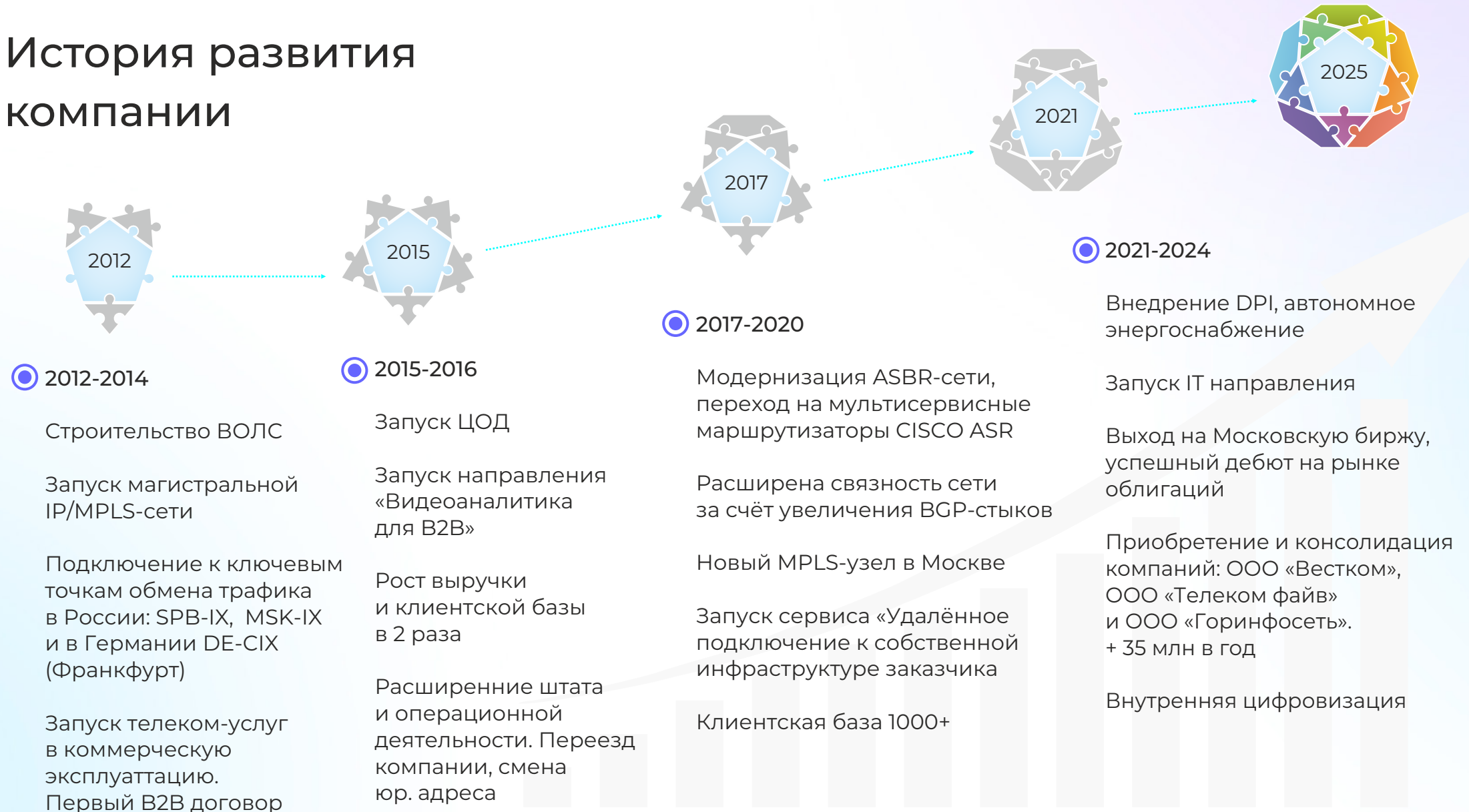
Унител показывает стабильный рост выручки за все годы работы компании с момента её основания до сегодняшнего дня, что подтверждают более 1790 клиентов в сегменте B2B и более 1200 км. собственной волоконно-оптической сети в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.



Высокая прибыльность

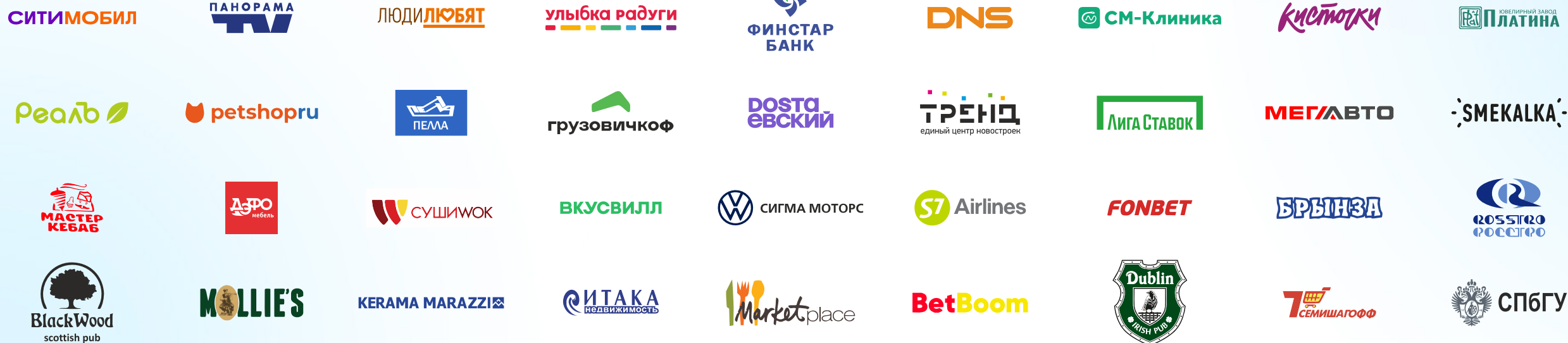
Предприятия телеком отрасли являются наиболее прибыльными, поэтому их деятельность поддерживается государственной властью. Сегодня рынок телекоммуникаций является одним из важных факторов экономической стабильности и развития России

История развития компании

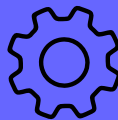


Наша миссия:
создать и поддерживать связь на высоком уровне,
чтобы наши клиенты могли успешно развивать свой бизнес
и при этом всегда оставались на связи.

Оператор связи для B2B, которому доверяют:



Диверсифицированный портфель услуг

 ТЕЛЕФОНИЯ	 ОБЛАЧНАЯ ТЕЛЕФОНИЯ	 ИНТЕРНЕТ	 ДАТА-ЦЕНТР	 СЕТЕВАЯ АРХИТЕКТУРА	 ИТ-УСЛУГИ	 ТЕЛЕМАТИКА
IP-телефония в офис	Запись и хранение разговоров	Выделенная линия	Облачные решения	Point-to-point (канал L2)	Аудит сети	Видеонаблюдение
Цифровой поток E1 и SIP-транк	Голосовой сценарий	Wi-Fi для бизнеса	Colocation	Виртуальные частные сети L2 / L3 VPN	IT аутсорсинг	Видеоаналитика
Номер 8-800	Группы вызовов	Wi-Fi с авторизацией	Dedicated		Trade-in телеком-оборудования	
Индивидуальные тарифы	Статистика звонков	Wi-Fi радар				
	Интеграция с CRM	IPTV				

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

SWOT анализ компании

Сильные стороны

- Оперативность и гибкость в принятии решений
- Высокая скорость строительства «последней мили» - всего 20 дней
- Большой индустриальный опыт топ-менеджмента
- Устойчивый и защищенный рынок. Отрасль IT и телекома выделена в стратегические отрасли развития и показывает устойчивый рост, который сохранится в будущем
- Диверсифицированная клиентская база

Возможности

- Повышение узнаваемости бренда
- Возможность масштабирования бизнеса
- Разработка собственных IT-решений
- Использование современных программных продуктов, позволяющих управлять бизнесом в реальном времени

Слабые стороны

- 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
- Масштаб бизнеса не позволяет реализовывать проекты национального уровня

Угрозы

- Замедление развития отечественной экономики вследствие глобальных факторов
- Зависимость телеком-отрасли от поставок импортного оборудования
- Высокий уровень агрессивной конкуренции на рынке



Стратегия и планы развития ООО «Унител»

Стратегия и планы развития



Стратегия строится с учётом текущего положения оператора Унител на рынке связи, имеющихся компетенций и ресурсов, глобальных технологических трендов.



Компетенции

Передача данных по фиксированным линиям связи, предоставление широкого спектра услуг связи, стройка и прокладка ВОЛС, b2b продажи, обслуживание b2b клиентов.

Ресурсы

Собственная разветвлённая волоконно-оптическая сеть, технический департамент с опытом в телекоме более 20 лет, клиентская база более 1500 b2b клиентов, качественный сервис за счет собственной службы технической поддержки и отдела продаж.

Тренды

Построение Операторами эко систем на базе IT технологий и сервисов, Интернет вещей IoT, Big Data, перевод человекоориентированных процессов на AI, кибернизация, роботизация, быстрыми темпами растут потребности в высоких скоростях, AR/VR технологии, Privet 5G.

Стратегия

Компания планирует продолжить развитие своей деятельности как за счет активного развития собственной сети и подключения новых B2B клиентов, так и путем приобретения более мелких игроков на рынке. При этом, учитывая современные тренды, компания делает приоритет на расширение линейки предоставляемых услуг (в партнёрстве с IT компаниями) с целью создания новой дополнительной ценности для существующей клиентской базы и масштабирования бизнеса за счет создания собственной сервисной эко-системы.

Стратегия и планы развития: **увеличение числа клиентов**

Упор на развитие B2B-сегмента

Подключение новых клиентов с окупаемостью до 18 месяцев и валовой маржой 80%

Органический рост

за счёт строительства сети и привлечения новых клиентов в точках присутствия

Расширение сети покрытия

за пределами Санкт-Петербурга, в частности в Ленинградской области и по Северо-Западному региону, к 31.12.2026 году занять 5% доступного рынка

Сделки M&A

Расширение присутствия в Северо-западном регионе и Санкт-Петербурге, за счет приобретения более мелких операторов с выручкой 110-120 млн руб в год

Реализация госконтрактов

Стабильный доход за счёт выделенных бюджетных средств в рамках подписанных крупных госконтрактов со сроками реализации до конца 2025 года

Гибкий индивидуальный подход

Реализация плана мероприятий по совершенствованию – программа «Гибкий индивидуальный подход к каждому клиенту», что позволит компании активно переманивать клиентов более крупных игроков

Развитие B2C-сегмента

При сохранении стабильного роста в сегменте недвижимости, рассматриваем в перспективе 2 лет открытие направления в B2C сегменте, в частности подключения загородной недвижимости (СНТ, ИЖС и пр.)

Стратегия и планы развития: **продуктовое развитие и специализация**

Создание собственной экосистемы

Учитывая современные тренды, компания делает приоритет на расширение линейки предоставляемых услуг (в партнёрстве с IT компаниями) с целью создания новой дополнительной ценности для существующей клиентской базы и масштабирования бизнеса за счет создания собственной сервисной экосистемы

Партнёрские интеграции

Расширение набора предоставляемых услуг в сторону IT индустрии по модели SaaS за счет партнёрств и коллабораций с IT компаниями и интеграторами

Увеличение среднего ARPU на 30%

благодаря развитию новых сервисов и созданию сервисной экосистемы на базе оператора транспортной сети

Аналитика на основе AI

Предоставление расширенной аналитики для клиентов на основе AI, построение цифровых двойников и предиктивных систем по мере накопления данных внутри экосистемы

Модернизация сети

и развитие новых интеллектуальных сервисов

Развитие облачных сервисов

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

Запуск пилотных проектов

Наращивание внутри компании собственных компетенций в технологии будущего Privet 5G, запуск и реализация пилотных проектов до конца 2025 года

Стратегия и планы развития: маркетинг и качество сервиса

Расширение коммерческого департамента

Ввести в работу 2 менеджеров

Вхождение в тройку лидеров по качеству
телекоммуникационных услуг в Северо-Западном
регионе (расчет алгоритма – Байесовская формула
для наиболее точного расчёта позиций)

Запуск продуктового направления
внутри компании, с целью проведения маркетинговых
исследований по существующей клиентской базе
и создания новых продуктов для клиентов

Повышение степени удовлетворенности клиентов

98% для юридических лиц, путём выборочной
обратной связи

Выйти на положительную оценку строительно-монтажных работ

Рейтинг не ниже 4,0 (расчет алгоритма – Байесовская
формула для наиболее точного расчёта позиций)

Разработать маркетинговую программу по популяризации услуг

Увеличение LTV клиента, увеличить выручку от
юридических лиц до 98 % от валового объёма ежегодно

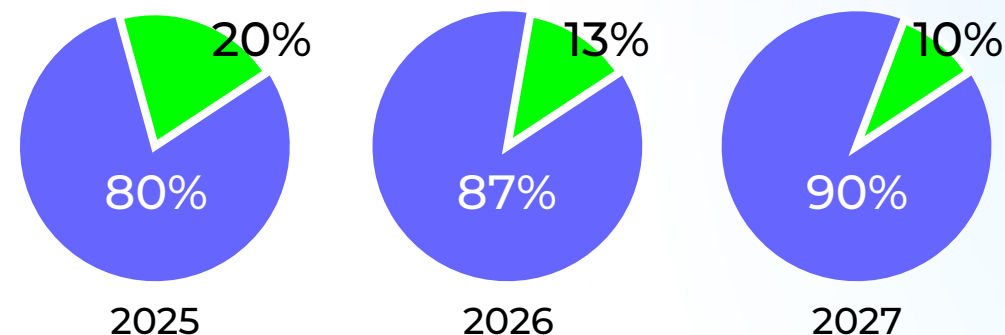
Строительная деятельность по гос.контрактам

Фокус на высокомаржинальное направление деятельности

С учётом текущей рыночной конъюнктуры и повышения ключевой ставки, компания пересмотрела приоритеты и приняла решение о сокращении объёмов строительных работ до 60 млн рублей в год. Такой шаг обусловлен переоценкой рисков и экономической целесообразностью: инвестиции в строительство при нынешних условиях характеризуются низкой маржинальностью и длительным сроком окупаемости.

● Строительная деятельность ● Телекоммуникационные услуги

Основной фокус деятельности направлен в пользу высокомаржинальных услуг связи, демонстрирующих устойчивый рост и стабильную рентабельность.



Крупные заказчики по строительной деятельности



ЭТАЛОН



ВОЗРОЖДЕНИЕ



НАВИГАТОР-СБС



Ростелеком

По этому направлению у компании заключены договоры в рамках выделенных гос. бюджетов со сроками реализации до конца 2025 года. Крупными заказчиками по этому направлению являются такие компании как, АО «ПО «Возрождение», ООО «СК «Орион-Плюс», ООО «Техносфера», ООО «Навигатор-СБС», ПАО «Ростелеком», ГК «Эталон» и пр.

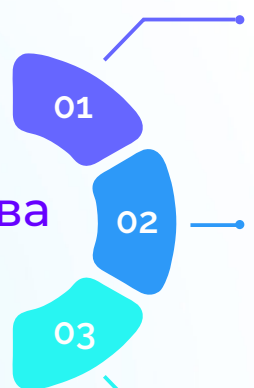
Видение развития рынка к 2030 году

Желаемое **будущее** к 2030 году → **Private 5G**

Инновационная технология Private 5G — это частные беспроводные сети 5 поколения, которые разворачиваются только в интересах конкретного заказчика и на его территории.

Текущие беспроводные технологии (Wi-Fi, LoRaWAN, IoT) ограничивают развитие предприятий — они не обеспечивают одновременно высокую скорость, минимальную задержку и масштабное подключение устройств. Общедоступные мобильные сети тоже не подходят из-за недостаточной безопасности: через них передаются конфиденциальные данные, а обслуживаются они тысячами пользователей одновременно. Для современных решений — дронов, ИИ, AR/VR и автономного транспорта — требуется иное качество связи.

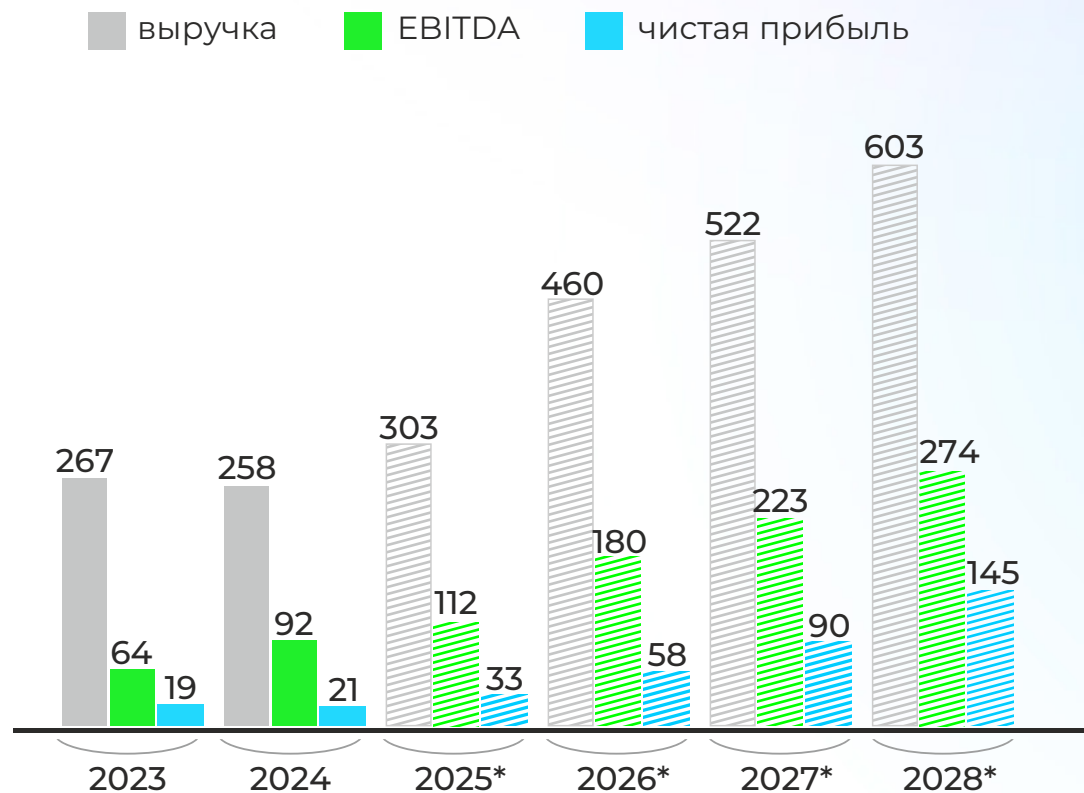
Ключевые
преимущества
Private 5G

- 
- 01 Высокая скорость передачи (10-ки гигабит в секунду) и минимальная сетевая задержка (порядка 1 мс)
 - 02 Все данные остаются внутри защищенной инфраструктуры компании благодаря тому, что оборудование используется только одним заказчиком
 - 03 Возможность подключения до 100 тыс. устройств на 1 кв. км

План по чистой прибыли в 2025 году - 33 млн рублей

Плановые показатели, млн руб., 2025-2028 гг.

112 млн EBITDA	33 млн Чистая прибыль
+75% к 2023 г.	+77% к 2023 г.



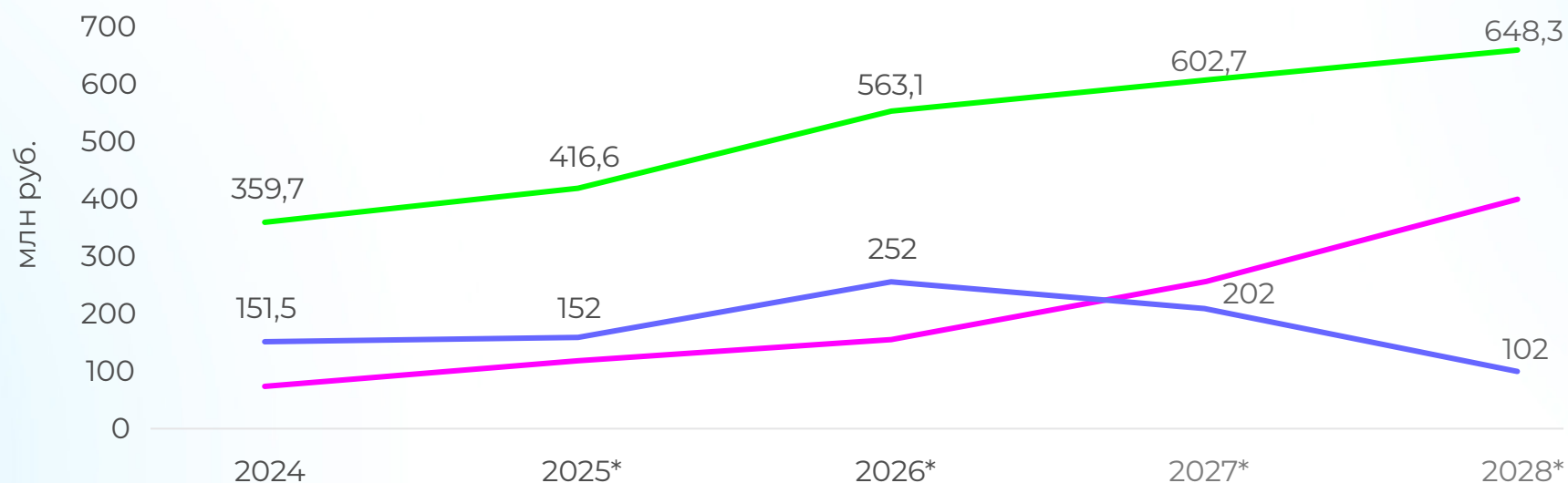
* - плановые показатели

Ключевые финансовые показатели, млн руб

Показатель	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Выручка TOTAL	266,9	258,9	302,8	460,0	522,3	603,9
Телекоммуникационные услуги (Основная)	157,1	193,5	242,3	400,5	472,3	563,7
Строительство, торговля (Неосновная)	109,8	65,4	60,5	59,4	50,0	40,2
в т.ч. от абонентов M&A	-	-	-	113,7	125,1	137,6
Себестоимость	140,1	131,1	93,8	142,2	147,9	160,9
Прямые расходы (Основная деятельность)	36,7	44,5	48,5	97,6	110,4	130,8
Затраты по неосновной деятельности	103,5	86,6	45,3	44,6	37,5	30,2
Валовая прибыль	126,8	127,7	209,0	317,7	374,4	443,0
Косвенные расходы	84,1	88,6	96,9	138,0	151,5	169,1
EBITDA	64,2	92,1	112,1	179,8	222,9	273,9
EBITDA margin (%)	24%	36%	37%	39%	43%	45%
Амортизация	37,1	48,6	47,4	48,1	52,5	59,7
EBIT	27,1	43,5	64,7	131,7	170,4	214,2
EBIT margin (%)	1%	17%	21%	29%	33%	35%
Проценты к уплате	4,0	28,80	25,4	77,7	65,0	42,9
Прибыль до налогообложения	23,1	20,9	39,3	67,8	105,4	171,3
Net Profit	18,8	20,9	33,4	57,6	89,6	145,6
NP margin (%)	7%	8%	11%	13%	17%	24%

Плановые балансовые показатели 2025-2028 гг.

	2024	2025	2026	2027	2028
Показатели	млн.руб.	млн.руб.	млн.руб.	млн.руб.	млн.руб.
Итого активы	359,7	416,6	563,1	602,7	648,3
Основные средства	196,6	209,6	224,9	242,9	260,8
Капитал и резервы	73,7	107,8	165,4	254,9	400,5
Заёмные средства	151,5	152	252	202	102



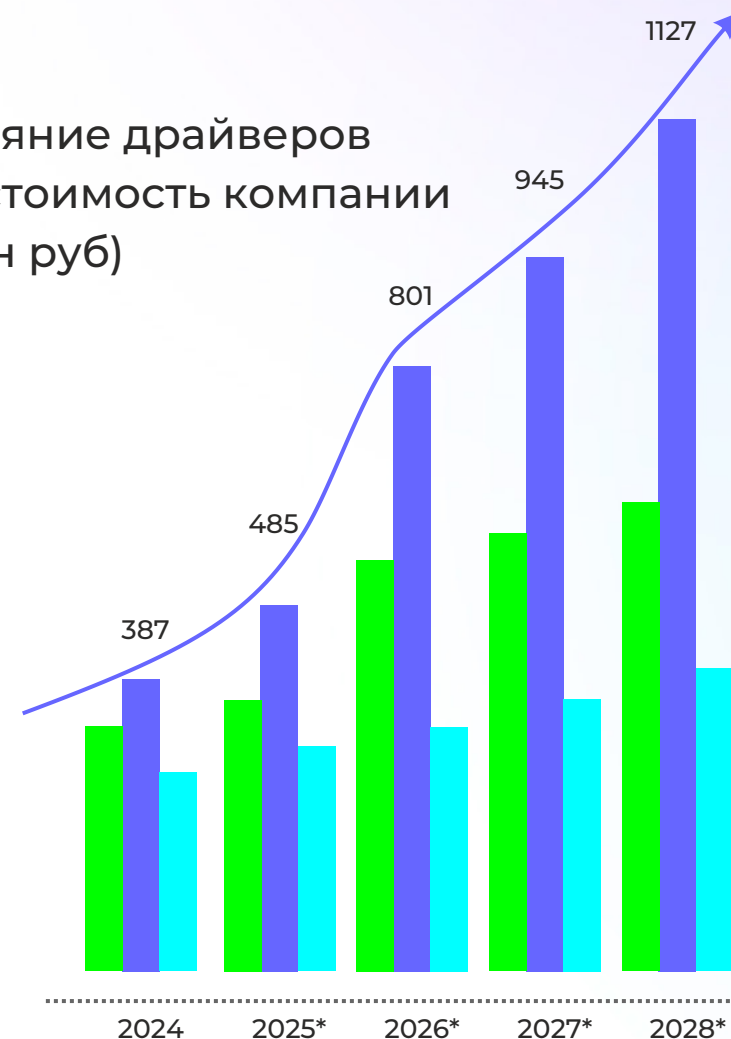
* - плановые показатели

Капитализация компании и драйверы роста

Год	Выручка телеком (млн руб)	Клиенты (шт)	ARPU за год (тыс руб)	Капитализация Выручка 2 x год (млн руб)
2023	157	1013	155	314
2024	193	1483	130	387
2025	242	1646	147	485
2026	401	2491	160	801
2027	472	2651	178	945
2028	564	2839	198	1127

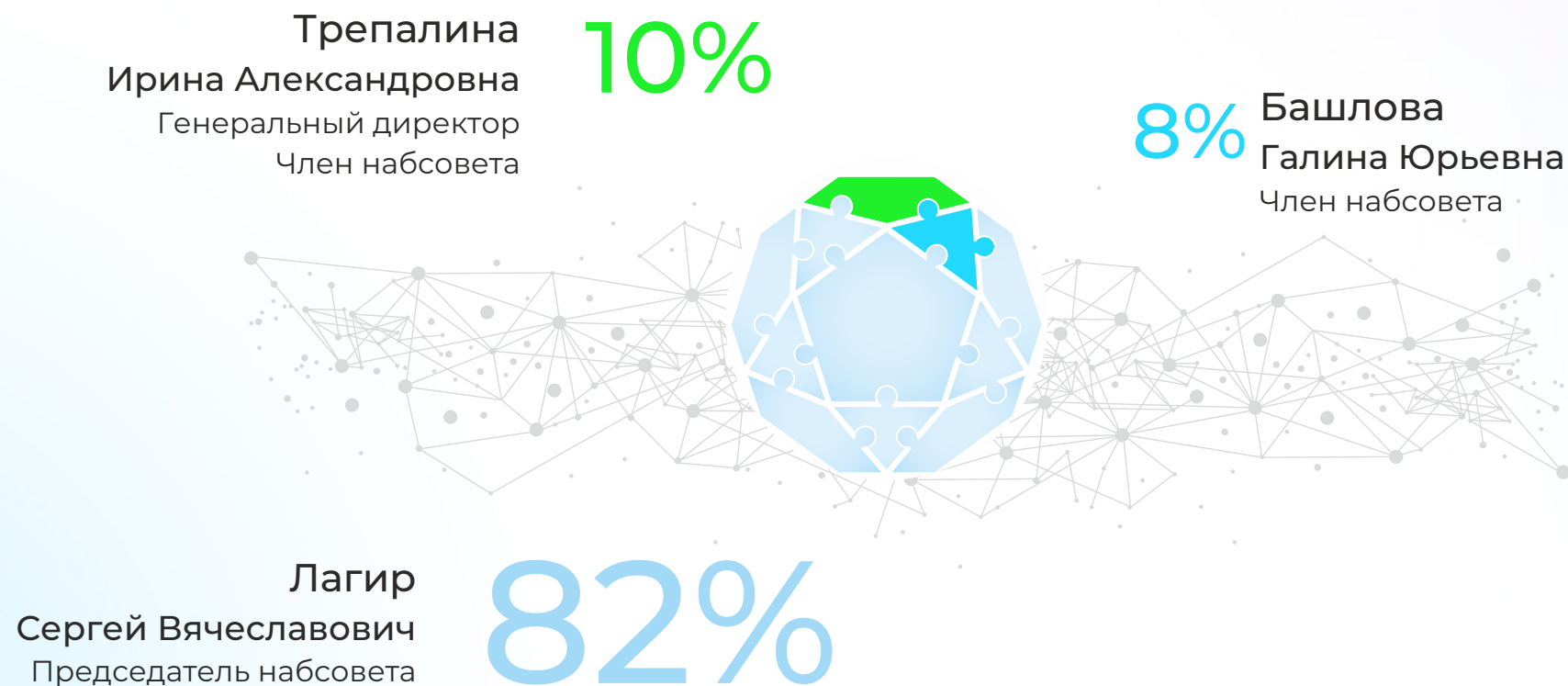
Отраслевой мультипликатор: 2 года выручки

Влияние драйверов
на стоимость компании
(млн руб)



* - плановые показатели

Структура владения и бенефициары



Структура органов управления ООО «Унител»



Наблюдательный совет

ФИО Члена Совета	Опыт работы
Лагир Сергей Вячеславович	С 2001 по 2017 гг. АО «Северен-Телеком» Последовательно прошел путь от менеджера отдела продаж до Генерального директора компании. С 2005 по июнь 2017 г. – Генеральный директор АО «Северен-Телеком». 2017 г. – руководил рядом региональных продуктов совместно с ПАО «Газпром-нефть» Мониторинг, поставка оборудования.
Башлова Галина Юрьевна	С 2001 г. по декабрь 2017 г. главный бухгалтер АО «Северен-Телеком». С июня 2018г. по настоящее время - главный бухгалтер ООО «Эдельвейс».
Трепалина Ирина Александровна	С 2005 по 2014 г. АО «Северен-Телеком» Последовательно прошла путь от менеджера до Директора по продажам АО «Северен-Телеком». С 2014 г. по настоящее время - Генеральный директор ООО «Унител».

Общие положения управления рисками



Унител отслеживает **тенденции рынка** и идет в ногу со временем

Несмотря на внешние потрясения, такие как войны, кризисы и эпидемии, опыт последних лет показал, что большинство клиентов продолжают работу в стране, а в освободившихся нишах появляются новые игроки. Компания, благодаря оптимальным и оперативным бизнес-процессам, гибко отслеживает тенденции рынка и идет в ногу со временем, отвечая потребностям бизнеса клиентов.



Диверсифицированная клиентская база

В настоящее время клиентская база Компании сильно диверсифицирована — на крупнейшую отрасль приходится до 20% клиентской выручки. Суммарно клиентская выручка Общества поделена на 21 различных сектор, каждый из которых относится к определенной отрасли, что сильно снижает влияние внешних факторов и риски для Общества.



Гарантированная выручка

Долгосрочные контракты с клиентами, предусматривающие компенсацию недополученной выручки в случае досрочного расторжения, способствуют стабильности и прогнозируемости бизнеса.



Фокус на **качество**

Компания уделяет особое внимание поддержанию высокого качества услуг и информационной безопасности, а также активно работает над привлечением и удержанием квалифицированных специалистов. Кроме того, компания тщательно контролирует процессы закупки товаров и услуг, чтобы минимизировать риски, связанные с поставщиками и подрядчиками.

Меры, принимаемые компанией для минимизации рисков

1 Сохранение лояльности клиентов

Компания активно работает над сохранением лояльности клиентов, делая приоритетом высокое качество обслуживания и предлагая индивидуальные, уникальные решения для каждого заказчика.

2 Совершенствование качества предоставляемых услуг

Для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости бизнеса постоянно совершенствуется качество предоставляемых услуг — за счёт регулярного вывода новых продуктов, развития инфраструктуры, своевременной модернизации сети и создания удобных цифровых сервисов.

3 Нарастивание уровня диверсификации

Унител стабильно наращивает уровень диверсификации клиентского портфеля, что позволяет снизить зависимость от отдельных сегментов рынка.

4 Расширение портфеля услуг

В портфель услуг внедряются новые направления, а также расширяется сотрудничество с российскими и международными партнёрами, что поддерживает инновационное развитие и снижает отраслевые риски.

5 Программы корпоративной мотивации сотрудников

Для повышения эффективности деятельности реализуются программы поощрения и мотивации сотрудников, активно развиваются их профессиональные компетенции и осуществляется постоянное обучение персонала.

6 Отслеживание технологических трендов

Компания уделяет особое внимание развитию технологических платформ, мониторингу и внедрению мировых и российских технологических трендов, что позволяет своевременно реагировать на изменения рынка и потребностей клиентов.

Управление финансовыми рисками и внутренний контроль

В Компании приняты следующие документы:

- | | |
|--|---|
|  Кодекс корпоративного управления |  Положение о Комитете по управлению рисками |
|  Политика распределения чистой прибыли |  Положение по управлению финансовыми рисками |
|  Политика внутреннего контроля и работы СВК |  Положение по управлению риском ликвидности |
|  Положение о Правлении |  Положение по управлению кредитными рисками |
|  Положение о наблюдательном совете |  Регламент по управлению операционными рисками |

Источником информации для оценки рисков является финансовая и управленческая отчетность, данные сотрудников и структурных подразделений компании.

Мониторинг рисков производится непрерывно.

Мероприятия по реагированию на риск и сроки их реализации определяются Комитетом по управлению рисками.

Управление финансовыми рисками и внутренний контроль

Финансовые риски:

ПРОЦЕНТНЫЙ> из-за высокой ключевой ставки ЦБ РФ — 20% (июнь 2025) сохраняется высокая стоимость заимствования

ВАЛЮТНЫЙ.....> незначительный — экспорт <1%, кредиты в валюте отсутствуют

ИНФЛЯЦИОННЫЙ> ожидаемая инфляция в 2025 — 10,7% по оценке бизнеса (ЦБ прогнозирует 6,1–6,8%)

В целях регулирования рисков Обществом также применяются следующие меры:

Виды рисков:	Подходы компании к управлению риском
Риск дефицита ликвидности	Предодобренные ВКЛ Разработка стресс-сценариев Комитет по управлению рисками
Риск процентной нагрузки	Расчет показателей покрытия краткосрочных обязательств Внедрение системы ежедневного мониторинга остатков и обязательств
Стратегический риск	Регулярный контроль операционного денежного потока Определение минимального допустимого уровня ликвидности

Правовые риски и меры по их минимизации

Меры,
направленные
на **снижение**
рисков



Анализ и учёт законодательных и судебных изменений

Унител регулярно анализирует и учитывает изменения законодательства и судебной практики при проведении финансово-хозяйственных операций, чтобы минимизировать правовые риски.

Ведение лицензируемой деятельности

Унител ведёт лицензируемую деятельность, строго соблюдает все требования лицензий, своевременно осуществляет их продление и принимает меры для минимизации вероятности их приостановки или отзыва. На текущий момент риски, связанные с продлением лицензий по вине Компании, оцениваются как незначительные. В случае изменений в требованиях по лицензированию Компания готова оперативно адаптироваться и получить все необходимые разрешения.

Соблюдение Федерального закона «О связи»

Унител выполняет все требования силовых ведомств и Роскомнадзора в соответствии с Федеральным законом «О связи», а также реализует согласованные планы по выполнению требований СОРМ, включая положения «пакета Яровой» (374-ФЗ), что дополнительно снижает риск штрафных санкций со стороны контролирующих органов.

Ограничение ответственности / Disclaimer

Настоящие материалы (далее — «Материалы») содержат ограниченную информацию об Эмитенте (именуемым 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.unitelecom.net



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