

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2024 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Унител»

(полное фирменное наименование эмитента ценных бумаг)

Биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии БО-П01, размещаемые путем открытой подписки в рамках программы биржевых облигаций 4-00124-L-001P от 17.11.2023 г., в количестве 150 000 (Сто пятьдесят тысяч) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, регистрационный номер выпуска 4B02-01-00124-L-001P от 04.12.2023

(указываются вид, категория (тип), серия (для облигаций) и иные идентификационные признаки ценных бумаг, количество размещенных ценных бумаг)

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами ценных бумаг, допущенных к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг

Генеральный директор

«28 » апреля 20 25 г.



Трепалина И.А.

(И.О. Фамилия)

Контактное лицо:

Директор по стратегическому развитию

Кузьмина Юлия Александровна

(должность)

(фамилия, имя, отчество)

Телефон:

8 812 244 244 4 (доб. 7171)

Адрес электронной почты:

y.kuzmina@unitelcom.net

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

Оглавление

1. Общие сведения об эмитенте:.....	3
1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.	3
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.....	3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.	4
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	5
1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.	8
1.6. Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.	9
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	10
1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ (информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ).....	11
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента:.....	11
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года. ..	11
2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.	13
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.	15
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.....	19
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.	20
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.	21
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.....	21
2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.	22

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.

Полное наименование организации в соответствии с учредительными документами: Общество с ограниченной ответственностью «Унител»

Сокращенное название организации: ООО «Унител»

ИНН 7814534043

КПП 781401001

ОГРН 1127847222007

Дата регистрации юр. лица 18.04.2012

Наименование регистрирующего органа: Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №15 по Санкт-Петербургу

1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.

ООО «Унител» (здесь и далее - Эмитент, Компания) - универсальный динамично развивающийся B2B оператор телекоммуникационных услуг, который предоставляет индивидуальные решения и широкие возможности современных телекоммуникаций для развития бизнеса.

Компания была создана 18.04.2012 г. и объединила в свою команду идейных людей с большим опытом в телеком-индустрии с целью создания полностью независимого оператора. Где каждый сотрудник сопричастен к общему делу и ориентирован на результат. На сегодняшний день в портфеле Компании более 30 видов различных телекоммуникационных услуг, что позволяет реализовывать самые сложные задачи и индивидуальные решения клиентов, сохраняя при этом максимально высокий уровень надежности услуг, качественный гибкий сервис и цены на приемлемом уровне.

Основные этапы развития:

- 2012 г. – начало строительства магистральной волоконно-оптической сети в Санкт-Петербурге;
- 2013 г. – получена номерная емкость, запущена магистральная сеть IP-MPLS на базе оборудования CISCO;
- 2014 г. – услуги связи запущены в коммерческую эксплуатацию. Заключение первых договоров с клиентами, подключение к крупным точкам обмена трафика (SPB-IX, MSK-IX, во Франкфурте DE-CIX);
- 2015-2016 г. – запущен собственный центр обработки данных, введен в эксплуатацию пограничный контроль сессий SBC, увеличено количество транзитных узлов в 3 раза, а количество клиентов возросло в 2 раза;
- 2017-2018 г. – модернизировали ASBR сеть, расширили связность сети за счет установки высокопроизводительных мультисервисных маршрутизаторов Cisco ASR, реализовали крупные сетевые проекты;

- 2019-2020 г. – ввели в эксплуатацию новый узел MPLS в Москве, запустили удаленное подключение к собственной инфраструктуре заказчика, количество клиентов превысило 1000+;
- 2021-2022 гг. – интегрировали автономную генераторную установку на магистральном узле, внедрение SKAT DPI (система глубокого анализа трафика), модернизация ИБП на магистральных и транзитных узлах-время автономной работы увеличено на 40%, запуск нового направления – IT-обслуживание, подписан ряд крупных партнёрских договоров с Бизнес-Центрами на эксклюзивных условиях.
- 2023-2024 гг. – общество произвело дебютный выпуск биржевых облигаций на Московской бирже. Привлеченные денежные средства направлены на проекты с коммерческой отдачей и развитие и модернизацию сети связи.

На сегодняшний день Компания:

- Оперирует более 12 лет на рынке телеком-услуг;
- Обслуживает более 10 крупных магистральных узлов и более 80 узлов связи в Объектах коммерческой недвижимости;
- Предоставляет высокотехнологичные услуги связи более 1 700 клиентам;
- 8 точек присутствия в дата-центрах, в каждом из которых установлены серверные мощности, образующие собственное виртуальное облако;
- Имеет в собственности более 1500 км волоконно-оптической сети в Санкт-Петербурге и Ленинградской области;
- Имеет 5 действующих лицензий в сфере связи и 2 разрешения СРО.

За всю историю Компания не имеет ни одной просрочки по действующим кредитным линиям.

Средний чек клиента компании составляет более 15 000 руб. в месяц.

Устав Эмитента размещен на портале Центра раскрытия корпоративной информации Интерфакса по адресу:

<https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38961&type=1>

Миссия Эмитента:

«Мы верим, что связь — это не просто технология, но и связь между людьми, между бизнесами. Наша миссия: создать и поддерживать связь на высоком уровне, чтобы наши клиенты могли успешно развивать свой бизнес и при этом всегда оставались на связи».

1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.

Компания планирует развитие своей деятельности как за счет активного развития собственной сети и подключения новых B2B клиентов, так и путем приобретения более мелких игроков на рынке.

Активный рост предполагает:

- Упор на развитие B2B-сегмента: подключение новых клиентов с окупаемостью до 2-х лет и валовой маржинальностью 80% за счет активного расширения коммерческого департамента Компании;

- Стабильный доход за счет выделенных бюджетных средств в рамках подписанных крупных госконтрактов со сроками реализации до конца 2025 года;
- Гибкий индивидуальный подход к каждому клиенту, что позволит Компании активно переключать клиентов более крупных игроков;
- Органический рост за счет строительства сети и привлечения новых клиентов в точках присутствия;
- Модернизация сети и развитие новых интеллектуальных сервисов;
- Расширение сети покрытия за пределами Санкт-Петербурга, в частности в Ленинградской области и по Северо-Западному региону;
- Плотное взаимодействие с крупнейшими дата-центрами, развитие облачных сервисов и индивидуальная разработка современных IT решений;
- При сохранении стабильного роста в сегменте недвижимости, рассматриваем в перспективе 3-5 лет открытие направления в B2C сегменте, в частности подключения загородной недвижимости (СНТ, ИЖС и пр.)

Неорганический рост предполагает:

- Стремительный рост бизнеса за счет приобретения более мелких операторов с выручкой 36-60 млн руб. в год.

1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

В настоящее время доля Эмитента на рынке телекома в Санкт-Петербурге в сегменте B2B, по собственным оценкам, составляет 3,5 %.

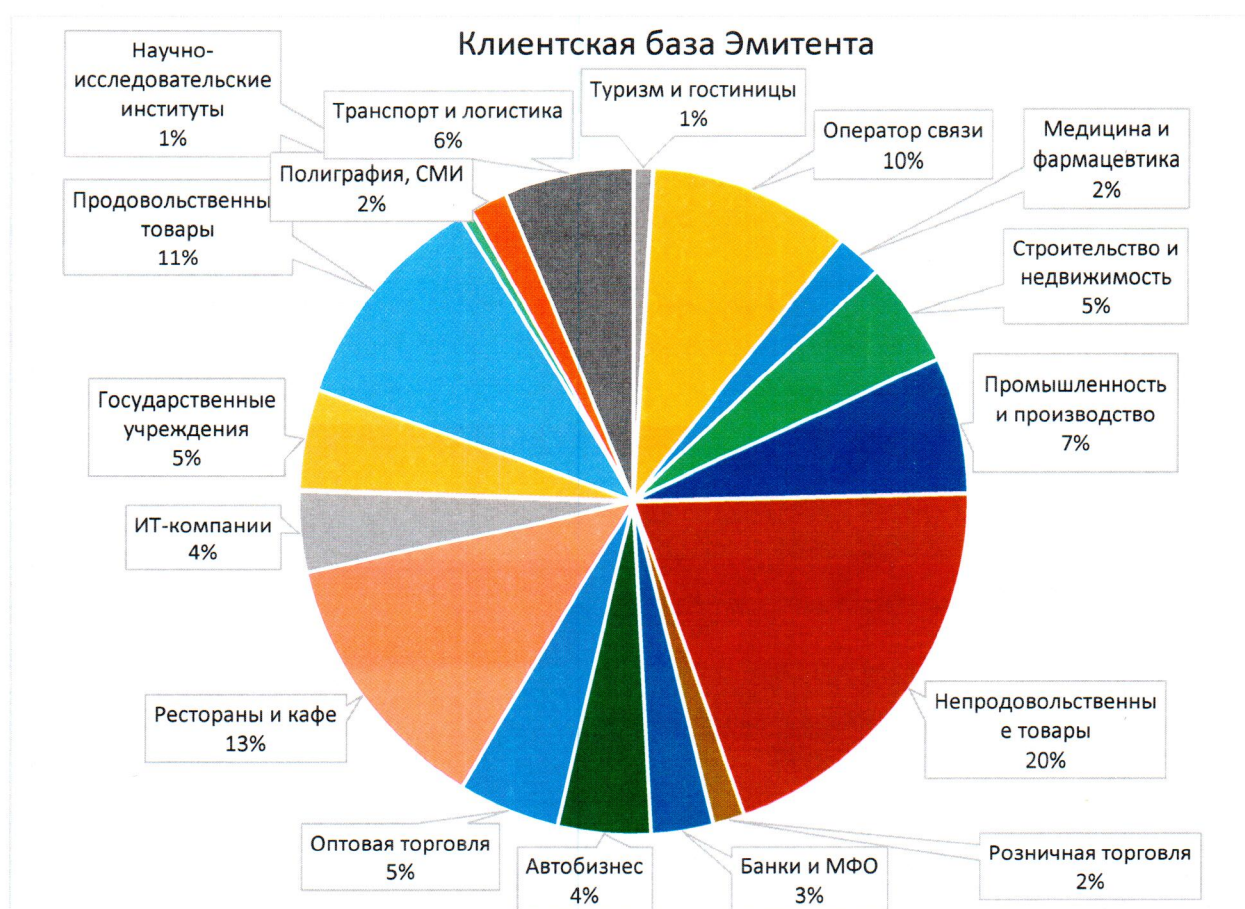
Конкурентами Общества являются как крупные операторы «большой четверки» (ПАО «Ростелеком», ПАО «МТС», ПАО «Мегафон», АО «ЭР-Телеком Холдинг»), так и более мелкие локальные игроки (ООО «Обит», ООО «Смарт-Телеком», АО «Северен-Телеком»). Несмотря на то, что крупные операторы основную часть выручки получают от иных сегментов, на которых Компания в настоящий момент времени не присутствует - рынок B2C, доходы от присоединения, крупные проекты федерального уровня - тем не менее, данные операторы также оказывают услуги локальному бизнесу и бизнесу в объектах коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге.

Безусловным конкурентным преимуществом Эмитента является оперативность, максимально гибкий подход и индивидуальные технические решения для клиентов - за каждым клиентом закреплен персональный менеджер, который в любое время готов подключиться к решению вопросов. Более того, отсутствие сложной бюрократии и высокая гибкость позволяет Эмитенту предлагать нестандартные индивидуальные технические решения, направленные на решение конкретных задач бизнеса клиентов. При этом все подключения осуществляются на базе собственной волоконно-оптической сети и надежного оборудования ведущих вендоров, что гарантирует максимально высокое качество и надежность предоставляемых нами услуг.

Приоритетным направлением для Эмитента является развитие дополнительных сервисов, в частности индивидуальных IT решений, что существенно в условиях автоматизации бизнеса. Кроме того, показательной цифрой является среднее время строительства объекта - в период 9 месяцев 2023 года среднее время строительства одного адреса составляет 20 календарных дней, что в полтора-два раза быстрее, чем у конкурентов.

Клиентская база Эмитента показывает высокий уровень диверсификации в разрезе отраслевой принадлежности клиентов, что показывает разумный подход Компании к минимизации рисков.

В настоящее время клиентская база Компании это около 20 % клиентской выручки от сегмента непродовольственных товаров, 13% от ресторанов, 11 % от ритейла в области продовольственных товаров, 6% от транспортных и логистических компаний, 6% от промышленности и крупного производства, 4% от сферы образования и консалтинга и т.д. Суммарно клиентская выручка Компании на 01.12.2024 г. поделена на 21 различных сектор, каждый из которых относится к определенной отрасли, что сильно снижает влияние внешних факторов и риски Эмитента:



Структура доходов от услуг связи Общества:

Группы основных услуг Компании:	Доля в портфеле услуг, %
Широкополосный доступ в Интернет	43,2%
Предоставление в пользование каналов	21,8%
Услуги частных виртуальных сетей (VPN)	16,7%
Фиксированная телефония	8,6%
Аренда волокон	6,3%
Прочие услуги	2,6%
Услуги Дата Центра	0,8%
Итого	100%

Компания является универсальным оператором связи, которая имеет опыт реализации проектов различного уровня сложности. Грамотно применяя индивидуальный подход и собственную надежную разветвленную инфраструктуру, Компании удастся формировать выгодные условия для клиентов. При этом Компания также использует все описанные выше явные преимущества для переключения Клиентов с более крупных операторов связи.

SWOT анализ Эмитента показывает следующие результаты:

<u>Сильные стороны</u>	<u>Слабые стороны</u>
❖ Оперативность и гибкость в принятии решений, что является очевидным конкурентным преимуществом перед крупными операторами; ❖ Высокая диверсификация выручки – клиентская база разделена на более чем дюжину отраслевых сегментов, где самый крупный сегмент – имеет долю не более, чем 20% от выручки; ❖ Высокая скорость строительства «последней мили» в 2024 году - 20 календарных дней; ❖ Индивидуальный подход к каждому клиенту; ❖ Сильная команда опытных профессионалов – все члены правления имеют огромный опыт работы телекоме, ориентированном на сегмент B2B; ❖ Устойчивый и защищенный рынок. Отрасль IT и телекома выделена в стратегические отрасли развития и показывает устойчивый рост, который сохранится в будущем, так как развитие бизнеса в России предполагает и рост потребности в связи среди корпоративных клиентов.	❖ Зависимость от затрат на аренду каналов в других регионах; ❖ Масштаб бизнеса не позволяет реализовывать проекты национального уровня; ❖ Отсутствие среди продуктов мобильных решений.
<u>Возможности</u>	<u>Угрозы</u>
❖ Возможность масштабирования бизнеса; ❖ Повышение узнаваемости бренда; ❖ Использование современных программных продуктов, позволяющих управлять бизнесом в реальном времени; ❖ Разработка собственных IT-решений; ❖ Вход на рынок телекома для новых операторов сильно ограничен, в то же время крупная доля рынка сосредоточена в руках крупных операторов, перед которыми у Общества есть очевидные преимущества.	❖ Замедление развития отечественной экономики вследствие глобальных факторов; ❖ Высокий уровень агрессивной конкуренции на рынке; ❖ Зависимость отрасли телекома от поставок импортного оборудования.

1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.

Общество не участвует в совместных предприятиях/партнерствах и не имеет внутригрупповых операций.

1.6. Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.

Высшим органом управления Эмитента является Общее собрание участников общества.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества – Генеральным директором, который подотчетен общему собранию участников.

Состав участников Общества:

- Лагир Сергей Вячеславович - доля в уставном капитале Общества 82% (7 018 488 руб.)
- Трепалина Ирина Александровна - доля в уставном капитале Общества 10% (855 913 руб.)
- Башлова Галина Юрьевна - доля в уставном капитале Общества 8% (684 731 руб.)

В Компании сформирован Наблюдательный совет в количестве 3 человек, на 31.12.2024 г. в него входят:

- Лагир Сергей Вячеславович
- Трепалина Ирина Александровна
- Башлова Галина Юрьевна

Председателем Наблюдательного совета избран Лагир Сергей Вячеславович.

Количественный состав Наблюдательного Совета определяется решением Общего собрания участников, но не может быть более 4х человек. Срок избрания членов Наблюдательного совета согласно Уставу Общества - 3 года.

Единоличный исполнительный орган – Генеральный директор Трепалина Ирина Александровна, действующий на основании Устава, является Генеральным директором Компании с 2014 года.

Образование и должности:

ФИО:	Образование, профессиональный опыт:
Лагир Сергей Вячеславович	Образование: 1997 год - Высшее военно-морское училище им. М.В. Фрунзе, специальность: Штурман. 2001 год - Государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, специальность: «Инженер многоканальных телекоммуникационных систем». Повышение квалификации:

	2006 год - Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (ИМИСП) по программе MBA. Профессиональный опыт: С 2001 по 2017 гг. работал в компании АО «Северен-Телеком», где 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	Образование: 1983-1989 гг. Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, специальность физика 2001 - 2002 г. Международный Банковский Институт факультет профессиональной переподготовки, Антикризисное управление Профессиональный опыт: 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	Образование: 2000-2005 Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, специальность: «Инженер многоканальных телекоммуникационных систем». Повышение квалификации: 2012 г.- Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (ИМИСП) по программе «Управленческая компетентность менеджера». Профессиональный опыт: С 2005 по 2014 г. работала в АО «Северен-Телеком», где последовательно прошла путь от менеджера до Директора по продажам АО «Северен-Телеком». С 2014 г. По настоящее время - Генеральный директор ООО «Унител».

1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).

Объект рейтинга (ценные бумаги и (или) их эмитент): эмитент;

Вид рейтинга, который присвоен объекту рейтинговой оценки (кредитный рейтинг; иной рейтинг): кредитный рейтинг;

Значение присвоенного рейтинга: кредитный рейтинг В+(RU) прогноз "Стабильный";

Дата присвоения или изменения рейтинга: 11.12.2024

Краткое описание значения рейтинга или адрес страницы в сети "Интернет", на которой в свободном доступе размещена (опубликована) информация о методике присвоения рейтинга : <https://www.acra-ratings.ru/press-releases/5342/>

Полное фирменное наименование (для коммерческой организации) или наименование (для некоммерческой организации), место нахождения, идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) (при наличии), основной государственный регистрационный номер (ОГРН) (при наличии) кредитного рейтингового агентства или иной организации, присвоившей рейтинг:

Полное фирменное наименование: Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (Акционерное общество)

Сокращенное фирменное наименование: АКРА (АО)

Место нахождения: 125375 Россия, Москва Большой Гнезниковский пер., д. 1, стр. 2

ИНН: 9705055855

ОГРН: 5157746145167

Иные сведения о рейтинге, указываемые эмитентом по своему усмотрению: отсутствуют.

1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ (информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ).

Не применимо.

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента:

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

Основным видом деятельности Эмитента является предоставление телекоммуникационных услуг фиксированной связи для корпоративных клиентов. За период 2022-2024 гг. Эмитент увеличил чистую прибыль на 45,8 %.

Число уникальных абонентов за аналогичный период выросло на 35 %

Важным направлением деятельности Компании также является строительная деятельность по выполнению работ в рамках исполнения крупных Государственных контрактов в части переустройства телефонной канализации с сопутствующим монтажом кабелей связи. 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.

В табличке приведены показатели деятельности Компании за 3 последних года с 2022 по 2024 гг.

тыс. руб.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Выручка	237 212	266 910	258 865
Себестоимость продаж	-223 927	-249 096	-236 936
Валовая прибыль	13 285	17 814	21 929
Коммерческие расходы	-		
Управленческие расходы	-9 013	-12 221	-14 684
Прибыль (убыток) от продаж	4 272	5 593	7 245
Доходы от участия в других организациях			39 000
Проценты к получению			6 197
Проценты к уплате	-4 524	-3 975	-28 838
Прочие доходы	26 195	33 646	45 790
Прочие расходы	-11 142	-12 129	-48 525
Прибыль (убыток) до налогообложения	14 801	23 135	20 869
Налог на прибыль	-487	-4 275	1
в том числе			
текущий налог на прибыль	-501	-3 705	-655
Отложенный налог на прибыль	14	-570	656
Прочее	-		
Чистая прибыль	14 314	18 860	20 870

Источник: данные Компании, отчетность по РСБУ



В таблице ниже приведена динамика выручки от услуг связи в разрезе услуг за три последних года

тыс. руб.		2022	2023	2024
Валовая выручка	ИТОГО	237 211,92	266 909,56	258 865,00
	Доходы от услуг связи	ИТОГО	158 662,23	159 504,83
		ШПД	68 497,85	68 943,26
		Предоставление в пользование каналов	34 654,78	37 005,66
		Услуги частных виртуальных сетей (VPN)	26 550,27	22 480,00
		Прочие услуги	14 001,73	8 215,00
		Фиксированная телефония	13 693,29	12 978,08
		Услуги Дата Центра	1 264,30	1 973,14
	Доходы от иных видов деятельности	ИТОГО	78 549,69	65 366,00

Несмотря на сложную макроэкономическую обстановку и ужесточение денежно-кредитной политики, по итогам отчетного года ООО "Унител" продемонстрировала рост в основном виде деятельности- предоставление телеком услуг. Это стало возможным благодаря слаженной работе команды и активному внедрению цифровых решений, особенно в перспективных направлениях, связанных с ИТ и цифровизацией:

Выручка от телекоммуникационных услуг увеличилась на 33994,17 тыс. руб., что составляет +21 % прироста за 2024 год.

2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Показатели финансовой деятельности Эмитента:

Показатели, тыс. руб.	Метод расчета по данным РСБУ:	2022	2023	2024
		Факт	Факт	Факт
Общий долг (Total Debt)	стр. 1410 + стр. 1510	66 449	105 637	151 480
Чистый долг	стр. 1410 + стр. 1510 - стр. 1240 - стр. 1250	63 573	79 048	137 417
Выручка (Revenue)	стр. 2110	237 212	266 910	258 865
EBITDA	стр. 2300 + стр. 2330 – стр. 2320 + амортизация*	49 668	64 146	90 017
EBITDA margin	(стр. 2300 + стр. 2330 + амортизация)/стр. 2110	20,9%	24,0%	34,8 %
Net Debt / EBITDA	Чистый долг / EBITDA	1,3	1,2	1,5
Коэффициент концентрации собственного капитала	стр. 1300 / стр. 1700	17,0%	16,7%	20,48%
Чистая прибыль	стр. 2400	14 314	18 840	20 870
Чистая рентабельность	стр. 2400 / стр. 2110	6,0%	7,1%	8,06 %
ROE	стр. 2400 / ср. знач. стр. 1300	36,2%	35,7%	30,72 %
ROA	стр. 2400 / ср. знач. стр. 1600	5,9%	6,0%	5,71 %

Источник: данные Компании, отчетность по РСБУ

В 2024 году, в следствии органического роста и проведенных трех сделок M@A (приобретены 3 оператора телекоммуникационных услуг) произошел рост клиентской базы на 625 клиентов.

Рост выручки от услуг связи способствует росту как EBITDA, показатель вырос на 40 349 тыс. руб... с 2022 года по 2024 гг., что составляет +81,24 %, так и EBITDA margin: этот показатель вырос в 2024 году + 13,9 п. с 2022 года.

За последние три года Эмитент стабильно увеличивает Чистую прибыль и маржинальность: Прирост чистой прибыли с 2022 года к 2024 году составил +45,8 %. Чистая рентабельность увеличилась на 2,06 % за анализируемый период.

*Амортизация указана в Расшифровке строки «Основные средства» (стр.16):

Бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента размещена

- на портале Интерфакс-ЦПКИ: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38961&type=3>
- на сайте компании ООО «Унител» : <https://unitelecom.net/investoram/rsbu/>

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.

В таблице ниже приведен бухгалтерский баланс Общества:

тыс. руб.

		31 декабря 2022 г.	31 декабря 2023 г.	31 декабря 2024 г.
Активы	Итого:	254 511	371 343	359 686
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	192 985	203 443	234 680
	Основные средства	188 898	199 011	196 585
	Финансовые вложения			29 927
	Отложенные налоговые активы	3 703	4 381	8 147
	Прочие внеоборотные активы	384	50	21
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	61 526	167 900	125 006
	Дебиторская задолженность	29 583	33 042	52 448
	Денежные средства и денежные эквиваленты	2 875	76 589	14 063
	Запасы	25 816	53 950	55 060
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2 734	3 275	3 252
	Прочие оборотные активы	518	1 043	182
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)			
	Итого:	254 511	371 343	359 686
Пассивы	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	43 338	62 196	73 667
	Добавочный капитал (без переоценки)	21 515	12 966	12 966
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	21 812	40 671	52 142
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	8 559	8 559
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	28 626	112 248	162 543
	Заемные средства	20 674	104 298	151 480
	Отложенные налоговые обязательства	6 729	7 950	11 063
	Прочие обязательства	1 223		
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	182 547	196 899	123 476
	Заемные средства	45 774	1 339	1 754
	Кредиторская задолженность	136 773	195 013	120 856
	Оценочные обязательства		547	865
	Итого:	254 511	371 343	359 686

Источник: отчетность Общества по РСБУ

Расшифровка (с учетом существенности) активов Общества:

Расшифровка строки «Основные средства»:

тыс. руб.

	2022	2023	2024
Первоначальная стоимость основных средств	283 513,26	330 682,43	374 385
*Амортизация (изменения за период, отчетный год, исп. в расчете EBITDA)	30343	37056	46 507
Накопленная амортизация основных средств на конец периода	-94615,29	-131671	-178 178
Общий итог по строке	188 898	199 011	196585

Расшифровка строки «Запасы»:

тыс. руб.

	2022	2023	2024
Счет 10 – материалы	13 569,66	43 330,31	53 122,00
Счет 20 – незавершенное производство	515,43	8 775,76	
Счет 41 - товары, приобретенные для продажи	11 730,52	1 844,33	1 938,00
Общий итог	25 815,60	53 950,40	55 060,00

Расшифровка строки «Дебиторская задолженность»:

тыс. руб.

	2022	2023	2024
62.01 Расчеты с покупателями и заказчиками	14 243,04	15 939,28	10 103,3
63 резерв по сомнительным долгам	-990,33	-1 532,97	-918,00
60.02 Расчёты по выданным авансам	14 494,67	16 687,35	34 471,7
69.01, Расчеты по социальному страхованию	1 265,04	1 265,04	0,4
73.01 Расчеты по предоставленным займам	0	0	
76.09, Прочие Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	541,02	622,17	6 372,00

68, Расчеты с бюджетом		280,67	2 667,20
71, Расчеты с подотчетными лицами		263,66	
76.ВА НДС по авансам и предоплатам выданным		-1 124,91	-1333,01
Прочее		610,5	1 084,81
Общий итог		29 583,34	52 448,4

Расшифровка строки «Денежные средства и денежные эквиваленты», Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов):

тыс. руб.

	2022	2023	2024
Расчетные счета Общества	2 753,40	26 478,70	7 153,7
Переводы в пути	110,28	110,28	
Валютные счета	11,55	0	
Депозиты		50 000,00	6 909,2
Итого	2 875,23	76 588,97	14 063,00

Обязательства:

тыс. руб.

	2022 г.	2023 г.	2024
Долгосрочные кредиты и займы	20 674,30	104 297,95	151 480,00
Краткосрочные кредиты и займы	45 774,40	1 339,08	0
Итого	66 448,70	105 637,04	151 480,00

Расшифровка строки «Кредиторская задолженность»

тыс. руб.

	2022	2023	2024
60.01 - Расчеты с поставщиками и подрядчиками	79 451,34	106 513,88	48 800,9
60.03 - Векселя выданные	34 392,26	43 470,02	0

62.02 - Расчеты по авансам полученным	14 838,17	33 187,69	68 404 ,1
68.02 - Налог на добавленную стоимость	2 580,74	3 722,88	3 559 ,1
60.21 - Расчеты с поставщиками и подрядчиками (в валюте)	338,94	0	0
76.09 - Прочие Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	2 498,37	2 744,04	452,00
Прочие	2 672,71	5 374,40	1 394,9
Общий итог	136 772,53	195 012,92	122 611 ,000

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)

- По состоянию на 31.12.2022 года объем нераспределенной прибыли Общества составил 21 812 тыс. руб.
- По состоянию на 31.12.2023 года объем нераспределенной прибыли Общества составил 40 670,75 тыс. руб.
- По состоянию на 31.12.2024 года объем нераспределенной прибыли Общества составил 52 142 тыс. руб.

Собственный капитал Общества

тыс. руб.

	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2023 г.	31 декабря 2024 г.
Добавочный капитал (без переоценки)	21 515,40	12 966,29	12 966,29
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	21 812,30	40 670,75	52 142,00
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	8 559,13	8 559,13
Итого Собственный капитал	43 337,70	62 196,17	73 667,00

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Строка 1410 «Заемные средства»

тыс. руб.

	Ставка	Срок погашения по договору	2022	2023	2024
Финстар банк ПАО	15%	06.06.2024 - погашен досрочно	10 500,00	-	
Башлова Галина Юрьевна	15%	02.07.2027	2 900,00	2 980,00	1480,00
Поверенный	б.п.	02.07.2027	4 320,00	4 320,00	0
Лагир Сергей Вячеславович	б.п.	01.01.2027		5 871,15	0
СОВКОМБАНК ПАО Облигационный займ		16.12.2026		91 126,81	150 000,00
Прочие			2 954,25	0	0
Общий итог			20 674,25	104 297,95	151 480,00

Строка 1510 «Заемные средства»

тыс. руб

	Ставка	Срок погашения по договору	2022	2023	2024
Финстар банк ПАО	15%	06.06.2024 (погашен досрочно)	20 217,25	-	0
	13,50%	10.07.2024			
Башлова Галина Юрьевна	15%	15.05.2024	1 971,14	1 339,08	0
Лагир Сергей Вячеславович	б.п.	31.10.2024	23 586,03		0
Общий итог			45 774,42	1 339,08	0

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.

Перечень существенных дебиторов:

тыс. руб.

Наименование дебитора	ИНН дебитора	Сумма
		(тыс. руб.)
НАВИГАТОР-СБС ООО	7811637812	649.8
Возрождение (Биржевой мост)	7811062995	370.1
ООО "СТРОЙ-ВИРАЖ"	7813653369	7163,7
АО "СЕВЕРЕН-ТЕЛЕКОМ"	7816181675	1 838.6
АО "ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ"	5902202276	436.4
ТРАНС-МИССИЯ ООО	7805688897	387,60
ООО "ПСК "ВОЗРОЖДЕНИЕ"	3906386180	370,06
Он Таргет ЛАБС	7840478290	406.5
Прочие дебиторы**		40 825,24
*ИТОГО дебиторская задолженность		52 448.00

Перечень существенных кредиторов:

тыс. руб.

Наименование кредитора	ИНН кредитора	Сумма
		(тыс. руб.)
ТЕХНОСФЕРА ООО	7839423754	23248,8
НАВИГАТОР-СБС ООО	7811637812	13 746,9
СОТЭКС ООО	7802710230	10192,8
АО "СЕВЕРЕН-ТЕЛЕКОМ"	7816181675	6685,8
ООО "ПСК "АРМ"	7813309380	6000,00
ООО "СТРОЙ-ВИРАЖ"	7813653369	24847,20

АО "ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ"	5902202276	3908,4
ООО "ОК-Поставка"	7840059620	1773,2
ООО "КОМФОРТЕЛ"	7810524485	1605,1
ООО "ГЕОПЛАСТ ПОЛИМЕР"	7804642466	1360,4
Прочие кредиторы		30 842,4
*ИТОГО кредиторская задолженность		122 611,00

2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

В настоящее время доля Эмитента на рынке телекома в Санкт-Петербурге в сегменте B2B, по собственным оценкам, составляет 3,5 %.

Конкурентами Общества являются как крупные операторы «большой четверки» (ПАО «Ростелеком», ПАО «МТС», ПАО «Мегафон», АО «ЭР-Телеком Холдинг»), так и более мелкие локальные игроки (ООО «Обит», ООО «Смарт-Телеком», АО «Северен-Телеком»). Несмотря на то, что крупные операторы основную часть выручки получают от иных сегментов, на которых Компания в настоящий момент времени не присутствует - рынок B2C, доходы от присоединения, крупные проекты федерального уровня - тем не менее, данные операторы также оказывают услуги локальному бизнесу и бизнесу в объектах коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге.

В настоящее время доля ПАО «Ростелеком» оценивается в 28%, АО «ЭР-Телеком Холдинг» в 14%, ПАО «Мегафон» в 11%. Таким образом, более 50% рынка B2B сосредоточено в руках крупных игроков, перед которыми у Компании есть очевидные преимущества. В частности, стабильность и бесперебойность связи, скорость реакции и устранения неисправностей, высокий уровень клиентского сервиса, к которому особенно требовательны корпоративные клиенты.

Еще 17% и 13% рынка B2B в Санкт-Петербурге приходится на АО «Северен-Телеком» и ООО «Обит». АО «Северен-Телеком» является «дочкой» Ростелекома, направленной на работу в B2B, которая работает оперативнее, чем ПАО «Ростелеком», но менее эффективно использует его инфраструктуру. ООО «Обит» в своей коммерческой стратегии больше сосредоточено на работе с бизнес-центрами и торговыми комплексами, что существенно ограничивает разнообразие клиентской базы и отраслевой принадлежности клиентов.

2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.

Эмитент не участвует в судебных процессах, которые могут существенно повлиять на его деятельность и финансовое состояние.

2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Неисполнение обязательств Эмитента по размещаемым ценным бумагам может быть следствием резкого ухудшения его финансового положения ввиду реализации различных рисков.

В Компании разработаны Положения по управлению рисками, что говорит о грамотном и системном подходе Компании к риск-менеджменту.

Отраслевой/операционный риск.

В качестве очевидного риск-фактора можно отметить внешние факторы влияния, такие как войны, эпидемии, кризисы и прочие потрясения, которые могут привести к оттоку бизнеса из страны. Тем не менее, практика 2022-2024 года показала, что несмотря на внешние потрясения, подавляющее количество клиентов не прекращали и не планируют прекращать работу в стране. К тому же можно отметить, что на смену ушедшему бизнесу в освободившихся нишах появляются новые игроки, а некоторые отрасли демонстрируют рост и развитие, подстроившись под изменившиеся объективные условия. Компания, благодаря оптимальным и оперативным бизнес-процессам, гибко отслеживает тенденции рынка и идет в ногу со временем, отвечая потребностям бизнеса клиентов.

В настоящее время клиентская база Эмитента сильно диверсифицирована - около 20% клиентской выручки поступает от сегмента непродовольственных товаров, 11% от ресторанов, 11% от ритейла в области продовольственных товаров, 6% от транспортных и логистических компаний, 6% от промышленности и крупного производства, 4% от промышленности и т.д. 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 Эмитента.

Клиенты подписывают с Компанией договор, в котором прописан минимальный срок сотрудничества, соответствующий сроку окупаемости проекта. В случае, если клиент планирует в одностороннем порядке расторгнуть договор, по условиям контракта он обязан компенсировать Компании объем недополученной выручки, что позволяет оптимизировать затраты и точнее прогнозировать риски, а также ориентироваться на долгосрочное сотрудничество с клиентами и формировать надежные и устойчивые партнерские отношения.

Бизнес Эмитента относится к категории высокотехнологичных, что требует особого внимания к поддержанию качества и непрерывности оказания услуг. Кроме того, использование ИТ-технологий неизбежно приводит к рискам информационной безопасности. Персонал играет важную роль во всех процессах, в связи с чем привлечение и удержание квалифицированных сотрудников является ключевым приоритетом в деятельности Эмитента.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности Эмитент также закупает услуги и товары третьих лиц, их несвоевременная поставка или несоответствующее качество также могут влиять на качество и непрерывность оказания услуг. Для минимизации вероятности и последствий вышеуказанных рисков, Эмитент соответствующим образом регламентирует и контролирует процессы, принимает меры по привлечению, удержанию и развитию наиболее квалифицированного персонала.

В качестве мер, направленных на снижение рисков, Эмитент:

- Ставит одной из своих приоритетных задач сохранение лояльности существующих клиентов путем повышения качества их обслуживания и предоставления им лучших уникальных решений;
- Постоянно повышает качество предоставляемых услуг и решений за счет выпуска новых релизов, расширения бизнеса, развития собственной инфраструктуры, своевременной модернизации сети, создания удобных сервисов;
- Стабильно продолжает повышать уровень диверсификации клиентского портфеля Компании;
- Внедряет в портфель услуг новые направления для развития, поддерживает и расширяет сотрудничество среди международных и российских партнеров;
- Повышает эффективность работы сотрудников, реализуя различные программы поощрения и мотивации, краткосрочного и долгосрочного характера, постоянно развивает компетенции и повышает квалификацию сотрудников.
- Постоянно развивает технологические платформы, отслеживает мировые и российские тренды.

Правовые риски

Законодательство как Российской Федерации, так и других стран, является изменчивым, не всегда последовательным и допускающим различные интерпретации, что может влиять на условия осуществления бизнеса, а в некоторых случаях приводить к спорам с соответствующими надзорными органами и контрагентами. Эмитент тщательно анализирует применимое законодательство при совершении финансово-хозяйственных операций, отслеживает изменения законодательства и судебную практику, чтобы минимизировать вероятность таких событий. Деятельность Эмитента является лицензируемой, Эмитент соблюдает требования лицензий, предпринимает все необходимые действия для получения, поддержания в силе, продления действия лицензий и минимизации вероятности приостановки, изменения или отзыва лицензий. Эмитент не ожидает каких-либо осложнений по продлению срока действия лицензий, связанных с действиями Эмитента, и оценивает данные риски как незначительные. Однако в случае изменения требований по лицензированию в отношении основной деятельности Эмитента, Эмитент будет действовать в соответствии с новыми требованиями, включая получение всех необходимых лицензий. Эмитент выполняет все требования силовых ведомств и РКН согласно Федеральному закону "О связи". В данный момент Эмитент имеет согласованные планы реализации СОРМ (включая «пакет Яровой» 374-ФЗ), что снижает риски получения крупных штрафов от контролирующих органов.

Финансовые риски

Эмитент подвержен воздействию финансовых рисков, связанных с инфляцией, изменениями в денежно-кредитной политике стран (в частности изменениями процентных ставок), колебаниями обменного курса национальных валют, доступностью финансирования. Эмитент учитывает эти риски при планировании своей деятельности и управлении финансами.