

Утверждено

Решением заседания Наблюдательного совета Общества

30 апреля 2026 года (Протокол № 14)

Генеральный директор _____ Трепалина И.А.



Годовой отчет ЗА 2025 ГОД

**Общество с ограниченной ответственностью
«Унител»**

Оглавление

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.....	5
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.....	6
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.....	9
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).	11
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.....	14
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 Перечень существенных дебиторов:.....	19
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.....	20
2.6.1 Деятельность М@А за анализируемый период.	20
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.....	21

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 причастен 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 СКАТ 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, развитие и модернизацию сети связи. Проведены три успешные сделки M@A.
- 2025 г. – консолидация выручки приобретенных в 2024 году компаний: ООО «Вестком», ООО «Телеком файв» и ООО «Горинфосеть» и сокращение затрат за счет синергии. Органический рост и появление новых перспективных территории для развития. Внутренняя цифровизации процессов, запуск продуктового направления.

На сегодняшний день Компания:

- ✓ Оперирует более 14 лет на рынке телеком-услуг;
- ✓ Обслуживает более 16 крупных магистральных узлов и более 96 узлов связи в Объектах коммерческой недвижимости;
- ✓ Предоставляет высокотехнологичные услуги связи более 2000 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 16 000 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 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 экосистемы.

Активный рост предполагает:

- Упор на развитие B2B-сегмента: подключение новых клиентов с окупаемостью до 18 месяцев 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 2026 года;
- Гибкий индивидуальный подход к каждому клиенту, что позволит Компании активно переключать клиентов более крупных игроков рынка;
- 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;
- 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.

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;
- 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;
- Партнёрские интеграции: Расширение набора предоставляемых услуг в сторону IT индустрии по модели SaaS за счет партнёрств и коллабораций с IT компаниями и интеграторами;
- Аналитика на основе AI: Предоставление расширенной аналитики для клиентов на основе AI, построение цифровых двойников и предиктивных систем по мере накопления данных внутри экосистемы;
- Увеличение среднего ARPU на 30%: благодаря развитию новых сервисов и созданию сервисной экосистемы на базе оператора транспортной сети;

- Запуск пилотных проектов: Нарращивание внутри компании собственных компетенций в технологии будущего Privet 5G, запуск и реализация пилотных проект.

Маркетинг и качество сервиса:

- Расширение коммерческого департамента;
- Повышение степени удовлетворенности клиентов: 98% для юридических лиц, путём выборочной обратной связи.
- 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 и сервисов для клиентов;
- Разработать маркетинговую программу по популяризации услуг: Увеличение LTV клиента, увеличить выручку от юридических лиц до 98 % от валового объёма ежегодно.

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 3,7 %.

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 12 месяцев 2025 года среднее время строительства одного адреса составляет 17,4 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, 10% от продовольственных товаров, 11 % от ритейла, 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 01.01.2026 г. поделена на 21 различных сектор, каждый из которых относится к определенной отрасли, что сильно снижает влияние внешних факторов и риски Эмитента.

База Эмитента включает в себя:

- > 1900 адресов предоставления услуг
- > 2000 уникальных абонентов
- > 21 сегментов экономики
- 90% в месяц выручки приходится на сегмент B2B, остальное B2O и B2G

Структура доходов от услуг связи Общества:

Группы основных услуг Компании:	Доля в портфеле услуг:
Широкополосный доступ в Интернет	49 %
Предоставление в пользование каналов	17 %
Услуги частных виртуальных сетей (VPN)	9 %
Фиксированная телефония	6,5 %
Аренда волокон	10 %
Прочие услуги	7 %
Услуги Дата Центра	1,5 %
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:

Сильные стороны

- ❖ 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.

Слабые стороны

- ❖ Зависимость от затрат на аренду каналов в других регионах;
- ❖ Масштаб бизнеса не позволяет реализовывать проекты национального уровня;
- ❖ Отсутствие среди продуктов мобильных решений.

Возможности

- ❖ 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.

Угрозы

- ❖ 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 31.12.2025 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.

	<p>2001 год - Государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, специальность: «Инженер многоканальных телекоммуникационных систем».</p> <p>Повышение квалификации:</p> <p>2006 год - Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (ИМИСП) по программе MBA.</p> <p>Профессиональный опыт:</p> <p>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».</p> <p>2017 г. – руководил рядом региональных продуктов совместно с ПАО «Газпром-нефть» Мониторинг, поставка оборудования.</p>
<p>Башлова Галина Юрьевна</p>	<p>Образование:</p> <p>1983-1989 гг. Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, специальность физика</p> <p>2001 - 2002 г. Международный Банковский Институт факультет профессиональной переподготовки, Антикризисное управление</p> <p>Профессиональный опыт:</p> <p>с 2001 г. по декабрь 2017 г. главный бухгалтер АО «Северен-Телеком»</p> <p>с июня 2018г. по настоящее время - главный бухгалтер ООО «Эдельвейс».</p>
<p>Трепалина Ирина Александровна</p>	<p>Образование:</p> <p>2000-2005 Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, специальность: «Инженер многоканальных телекоммуникационных систем».</p> <p>Повышение квалификации:</p> <p>2012 г.- Санкт-Петербургский международный институт менеджмента (ИМИСП) по программе «Управленческая компетентность менеджера».</p> <p>Профессиональный опыт:</p> <p>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».</p>

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: уровне ru BB-, прогноз по рейтингу стабильный;

Дата присвоения или изменения рейтинга: 08.09.2025 г.

Краткое описание значения рейтинга или адрес страницы в сети "Интернет", на которой в свободном доступе размещена (опубликована) информация о методике присвоения рейтинга: <https://raexpert.ru/ratings/methods/nonfin>

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: Акционерное общество "Рейтинговое Агентство "Эксперт РА" Сокращенное фирменное наименование: АО "Эксперт РА"

Место нахождения: 109240, г. Москва, Николаямская ул., д. 13, стр. 2

ИНН: 7710248947

ОГРН: 1037700071628

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 2023-2025 гг. Эмитент увеличил чистую прибыль на **45,8 %**.

Число уникальных абонентов за аналогичный период выросло на **25 %**.

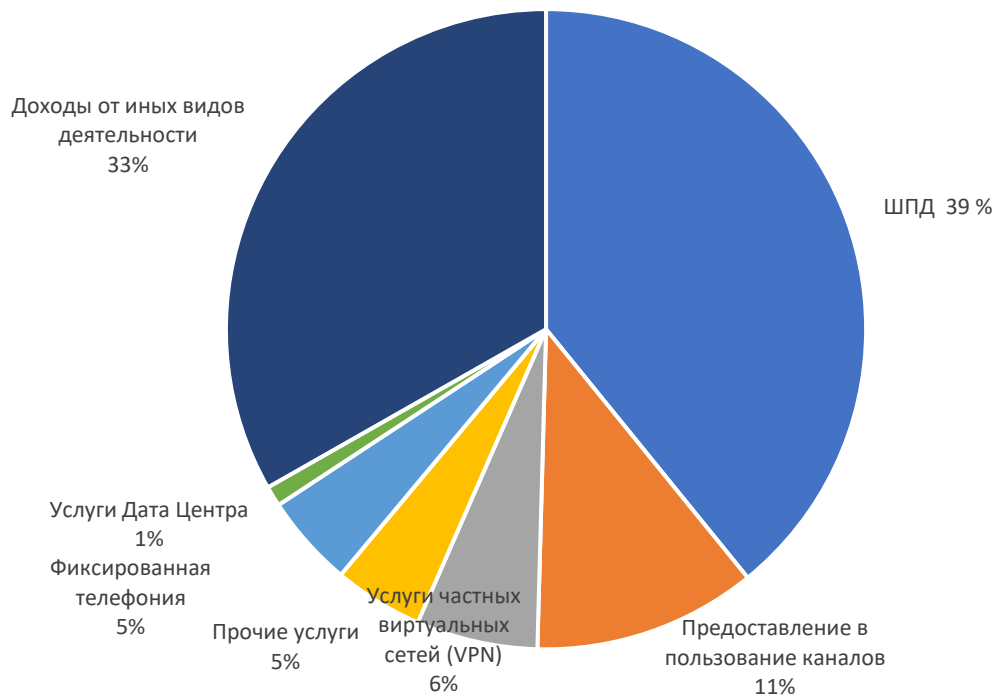
Важным направлением деятельности Компании также является строительная деятельность по выполнению работ в рамках исполнения крупных Государственных контрактов в части переустройства телефонной канализации с сопутствующим монтажом кабелей связи. По этому направлению у Компании заключены договоры в рамках 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» и пр.

В таблице приведены показатели деятельности Компании за 3 последних года с 2023 по 2025 гг.

Параметры:	2023 г.	2024 г	2025 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Выручка	266 910	258 865	370 162
Себестоимость продаж	-249 096	-236 936	-311 053
Валовая прибыль	17 814	21 929	59 109
Коммерческие расходы			
Управленческие расходы	-12 221	-14 684	-13 581
Прибыль (убыток) от продаж	5 593	7 245	45 528
Доходы от участия в других организациях		39 000	
Проценты к получению		6 197	482
Проценты к уплате	-3 975	-28 838	-25 805
Прочие доходы	33 646	45 790	20 884
Прочие расходы	-12 129	-48 525	-1 426
Прибыль (убыток) до налогообложения	23 135	20 869	39 663
Налог на прибыль	-4 275	1	-7 364
в том числе:			
текущий налог на прибыль	-3 705	-655	-4 396
Отложенный налог на прибыль	-570	656	-2 968
Прочее			
Чистая прибыль	18 860	20 870	32 299

Источник: данные Компании, отчетность по РСБУ

Структура доходов от услуг связи ООО "Унител"



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

Параметры:		2023 г.	2024 г.	2025 г.
		тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Валовая выручка:	ВСЕГО:	266 909,56	258 865,00	370 162,00
	Доходы от услуг связи	ИТОГО:	159 504,83	193 499,00
	ШПД	68 943,26	98 153,00	144 913,00
	Предоставление в пользование каналов	37 005,66	45 256,00	41 767,00
	Услуги частных виртуальных сетей	20 507,92	22 480,00	22 722,00
	Прочие услуги	18 096,77	8 215,00	16 692,00
	Фиксированная телефония	12 978,08	16 249,00	17 284,00
	Услуги Дата Центра	1 973,14	3 146,00	3 792,00
	Доходы от иных видов деятельности	ИТОГО:	107 404,73	65 366,00

Источник: данные Компании, отчетность по РСБУ.

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 увеличилась за 2025 год на 111 297 тыс. руб., что составляет +43 % прироста.

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.

Показатели:	Метод расчета по данным РСБУ:	2023 г.	2024 г.	2025 г.
		Факт, тыс. руб.	Факт, тыс. руб.	Факт, тыс. руб.
Общий долг (Total Debt)	стр. 1410 + стр. 1510	105 637	153 234	152 579
Чистый долг	стр. 1410 + стр. 1510 - стр. 1240 - стр. 1250	79 048	109 244	133 838
Выручка (Revenue)	стр. 2110	266 910	258 865	370 162
ЕБИТДА	стр. 2300 + стр. 2330 – стр. 2320 + амортизация*	64 146	90 017	111 058
ЕБИТДА margin	(стр. 2300 + стр. 2330 + амортизация)/стр. 2110	24,00%	34,80%	30 %
Net Debt / ЕБИТДА	Чистый долг / ЕБИТДА	1,2	1,2	1,2
Коэффициент концентрации	стр. 1300 / стр. 1700	16,70%	20,48%	28,81%
Чистая прибыль	стр. 2400	18 860	20 870	32 299
Рентабельность чистой прибыли	стр. 2400 / стр. 2110	7,07%	8,06%	8,73%
ROE	стр. 2400 / ср. знач. стр. 1300	35,70%	30,72%	35,98%
ROA	стр. 2400 / ср. знач. стр. 1600	6,00%	5,71%	8,88%

*Амортизация указана в Расшифровке строки «Основные средства»

46072,00

Источник: данные Компании, отчетность по РСБУ

Рост выручки от услуг связи способствует росту как ЕБИТДА, показатель ЕБИТДА вырос на 21 041 тыс. руб., что составляет **+23 %**.

За последние три года Эмитент стабильно увеличивает Чистую прибыль и маржинальность: Прирост чистой прибыли в 2025 году составил 11 429 тыс. руб., что составляет **+55 %**.

Рентабельность чистой прибыли увеличилась на 0,67 % за анализируемый период.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента размещена:

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

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

В таблице ниже приведен бухгалтерский баланс Общества:

Показатели:		31 декабря 2023г.	31 декабря 2024г.	31 декабря 2025г.
		тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Итого:		371 343	359 686	367 452
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	Итого:	203 443	234 680	231 670
	Нематериальные активы			7 970
	Основные средства	199 011	196 585	215 544
	Отложенные налоговые активы	4 381	8 147	8 156
	Прочие внеоборотные активы	50	21	
	Финансовые вложения (за эквивалентов) исключением денежных		29 927	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	Итого:	167 900	125 006	135 782
	Дебиторская задолженность	33 042	52 448	61 570
	Денежные средства и денежные эквиваленты	76 589	14 063	18 741
	Запасы	53 950	55 060	45 654
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	3 275	3 252	3 252
	Прочие оборотные активы	1 043	182	6566
Итого:		371 343	359 686	367 452
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	Итого:	62 196	73 667	105 852
	Добавочный капитал (без	12 966	12 966	12 966
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	40 671	52 142	84 327

	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	8 559	8 559	8 559
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	Итого:	112 248	162 543	168 004
	Заемные средства	104 298	151 480	152 541
	Отложенные налоговые обязательства	7 950	11 063	14 041
	Прочие обязательства			1423
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	Итого:	196 899	123 476	93 596
	Заемные средства	1 339	1 754	38
	Кредиторская задолженность	195 013	120 856	93 529
	Оценочные обязательства	547	865	28

Источник: отчетность Общества по РСБУ

Расчет стоимости чистых активов по бухгалтерской отчетности за 2023- 2025 г.:

№ п/п	Наименование показателя:	На 31 декабря 2025 г.	На 31 декабря 2024 г.	На 31 декабря 2023 г.
		тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
1	I. Внеоборотные активы	231 670,00	234 680,00	203 443,00
2	II. Оборотные активы	135 782,00	125 006,00	166 736,00
3	Задолженность по вкладам в уставный капитал	-	-	-
4	Итого активы, принимаемые к расчету	367 452,00	359 686,00	370 179,00
5	IV. Долгосрочные обязательства	168 004	162 543	112 248
6	V. Краткосрочные обязательства	93 596	123 476	195 731
7	Доходы будущих периодов, связанные с получением государственной помощи и безвозмездным получением имущества	-	-	-
8	Итого обязательства, принимаемые к расчету	261 600	286 019	307 979
9	Чистые активы	105 852	73 667	62 200

Расшифровка (с учетом существенности) активов Общества:

Расшифровка строки «Основные средства»:

Показатели:	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Первоначальная стоимость основных средств	330 682	374 385	434 092
Амортизация (изменения за период, отчетный год, исп. в расчете EBITDA)	37 056	46 507	46 072
Накопленная амортизация основных средств на конец периода	-131 671	-178 178	-218 548
Общий итог по строке	199 011	196 585	215 544

Расшифровка строки «Запасы»:

Показатели:	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Счет 10 – материалы	43 330,00	53 122,00	43 473,00
Счет 20 – незавершенное производство	8 775,00		
Счет 41 - товары, приобретенные для продажи	1 844,00	1 938,00	2 181,00
Общий итог	53 950,00	55 060,00	45 654,00

Расшифровка строки «Дебиторская задолженность»:

Показатели:	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
62.01 Расчеты с покупателями и заказчиками	15 939,28	10 103,30	12 805,00
63 резерв по сомнительным долгам	-1 532,97	-918,00	-866,00
60.02 Расчёты по выданным авансам	16 687,35	34 471,70	35 678,00
69.01, Расчеты по социальному страхованию	1 265,04	0,4	0
73.01 Расчеты по предоставленным займам	0	0	0
76, Прочие Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	622,17	6 372,00	10 096,00
68, Расчеты с бюджетом	280,67	2 667,20	4 074,00
71, Расчеты с подотчетными лицами	263,66		354
76.ВА НДС по авансам и предоплатам выданным	-1 124,91	-1333,01	-859
Прочее	610,5	1 084,81	288,00
Общий итог	33 042,00	52 448,40	61 570,00

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

	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Расчетные счета Общества	26 478,70	7 153,70	6 532,00
Переводы в пути	110,28		
Валютные счета	0		
Депозиты	50 000,00	6 909,20	12 209,00
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)		29 927,00	
Итого:	76 588,97	43 990,00	18 741,00

Обязательства:

Показатели:	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
67, Долгосрочные кредиты и займы	104 297,95	151 480,00	152 541,00
66, Краткосрочные кредиты и займы	1 339,08	1 754,00	38,00
Итого:	105 637,04	153 234,00	152 579,00

Расшифровка строки «Кредиторская задолженность»:

Показатели:	2023 г.	2024 г.	2025 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
60.01 - Расчеты с поставщиками и подрядчиками	106 513,88	48 800 ,9	48 913,00
60.03 - Векселя выданные	43 470,02	0	0
62.02 - Расчеты по авансам полученным	33 187,69	68 404 ,1	37 906,00
68.02 - Налог на добавленную стоимость	3 722,88	3 559 ,1	4 392,00
60.21 - Расчеты с поставщиками и подрядчиками (в валюте)	0	0	0
76.09 - Прочие Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	2 744,04	452	0
Прочие	5 374,40	-359,7	2 318,00
Общий итог	195 012,92	120 856 ,40	93 529,00

Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток):

- 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.
- По состоянию на 31.12.2025 года объем нераспределенной прибыли Общества составил 84 327 тыс. руб.

Собственный капитал Общества:

	31 декабря 2023 г.	31 декабря 2024 г.	31 декабря 2025 г.
	тыс. руб.	тыс. руб.	тыс. руб.
Добавочный капитал (без переоценки)	12 966,29	12 966,29	12 966,29
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	40 670,75	52 142,00	84 327,00
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	8 559,13	8 559,13	8 559,00
Итого Собственный капитал	62 196,17	73 667,00	105 852, 00

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Строка 1410 «Заемные средства»:

	Ставка	Срок погашения по договору	2023 г., тыс. руб.	2024 г., тыс. руб.	2025 г., тыс. руб.
Башлова Галина Юрьевна	15%	02.07.2027	2 980,00	1 480,00	2 541,00
Поверенный	Без процентный	02.07.2027	4 320,00	0	0
Лагир Сергей Вячеславович	Без процентный	01.01.2027	5 871,15	0	0
СОВКОМБАНК ПАО/ Облигационный займ	15%	16.12.2026	91 126,81	150 000,00	150 000,00
Общий итог:			104 297,95	151 480,00	152 541,00

Строка 1510 «Заемные средства»:

	Ставка	Срок погашения по договору	2023 г., тыс. руб.	2024 г., тыс. руб.	2025 г., тыс. руб.
Башлова Галина Юрьевна	15%	15.12.2027	1 339,08	1 754,2	38,00
Общий итог			1 339,08	1 754,2	38,00

2.5. Основные кредиторы и дебиторы Перечень существенных дебиторов:

Наименование дебитора	ИНН дебитора	Сумма, тыс. руб.
НАВИГАТОР-СБС ООО	7811637812	1 113,5
ООО "СТРОЙ-ВИРАЖ"	7813653369	6 486,00
АО "СЕВЕРЕН-ТЕЛЕКОМ"	7816181675	1 397,00
Прочие дебиторы**		52 573,50
*ИТОГО дебиторская задолженность		61 570,00
Наименование кредитора	ИНН кредитора	Сумма, тыс. руб.
ТЕХНОСФЕРА ООО	7839423754	23 248,8
СОТЭКС ООО	7802710230	11 628,00
ООО "СТРОЙ-ВИРАЖ"	7813653369	21 365,00
Ростелеком ПАО	7707049388	2 472,00
ООО "ОРБИТА "	7805282671	1 739,00
Прочие кредиторы		33 076,2
*ИТОГО кредиторская задолженность		93 529,00

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 3,7 %.

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.

2.6.1 Деятельность M@A за анализируемый период.

В 2024-2025 году проведены 3 сделки M@A - покупка телекоммуникационных операторов. В результате произошел рост клиентской базы на 308 клиентов, рост выручки в среднем на 3 066 тыс. руб. ежемесячно за 2025 год.

Подробнее:

1. Весной 2024 года успешно завершена сделка по приобретению оператора связи ООО "Вестком". В результате слияния с 01 июня 2024 года к клиентской базе ООО "Унител" присоединились более 160 клиентов и 3 объекта коммерческой недвижимости.
2. Успешно завершена сделка по приобретению оператора связи ООО "Телеком Файв". В результате слияния с 01 августа 2024 года к клиентской базе ООО "Унител" присоединились 2 объекта коммерческой недвижимости и более 98 клиентов, среди которых крупные сетевые компании и государственные заказчики.
3. В январе 2025 года завершена сделка по приобретению оператора связи ООО "Горинфосеть", усилившая позиции Унител на телеком-рынке. В результате слияния бизнес-портфель компании Унител пополнился одним объектом коммерческой недвижимости и 50 новыми B2B клиентами, расширив охват и укрупнив ключевые направления развития компании.

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 2023-2025 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 приводит 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.