«Рынок растет на 20% ежегодно, Selectel растет в 2 раза быстрее»



Олег ЛЮБИМОВ,
генеральный директор
и сооснователь, Selectel



Владимир ДЕРГАЧЕВ,
финансовый директор,
Selectel

Компания Selectel — самый быстрорастущий провайдер IT-инфраструктуры по версии Russian data center awards 2020 — новый эмитент на российском рынке облигаций. Selectel управляет 6 крупными дата-центрами в Москве, Петербурге и Ленобласти (топ-3 по площади в России), а также развивает собственную платформу облачных сервисов. Генеральный директор и сооснователь Selectel Олег Любимов и финансовый директор компании Владимир Дергачев рассказали Cbonds Review о том, почему компания вышла на публичный долговой рынок, о расширении бизнеса, доверии клиентов и международной экспансии.

Идеальное соотношение, к которому стремится Selectel, — равная доля банковского и облигационного финансирования

— Компания впервые вышла на российский рынок облигаций. Какие у вас цели?

Олег Любимов:

— Компания растет: в 2020 году выручка Selectel составила 3.3 млрд рублей, мы выросли на 43% в сравнении с 2019 годом и планируем сохранить темп роста в нынешнем году. Бизнес Selectel — капиталоемкий. Чтобы расти в выручке и числе клиентов, мы инвестируем в развитие инфраструктуры дата-центров, новое оборудование, высококвалифицированных специалистов. Мы ставим себе амбициозные цели, требующие больших инвестиций, которые мы хотим привлечь с помощью облигаций.

Кроме того, мы планируем диверсифицировать портфель заемных средств. Идеальное соотношение, к которому стремится Selectel, — равная доля банковского и облигационного финансирования.

— Как можно охарактеризовать российский рынок IT-инфраструктуры?

Олег Любимов:

— Это перспективный рынок. Сейчас за каждым сайтом или мобильным приложением стоит инфраструктура: от одного сервера с базой данных до комплексных гибридных инфраструктур, которую можно построить в Selectel с нуля. Компании все больше готовы делегировать ответственность за обеспечение работы этой инфраструктуры профессионалам. Современные провайдеры позволяют компаниями быстро реагировать на спрос, при необходимости увеличивать мощности, легко масштабировать инфраструктуру, снижать нагрузку администрирования сервисов и экономить на покупке «железа» и найме дорогостоящих специалистов.

По данным агентства IDC Russia, в 2019 году в нашей стране рынок облачных технологий вырос более чем на четверть, выйдя на отметку $1.07 млрд. По прогнозам экспертов, он продолжит расти на 20–22% в год ближайшие 5 лет. Selectel демонстрирует цифры выше рыночных (повторюсь, плюс 43% за 2020 год).

Мировой рынок прирастает меньше (в среднем 14.5% в последние годы), но он более насыщен, так как начал развиваться раньше. Сейчас отставание российского рынка от мирового составляет примерно 5 лет. То есть ближайшие годы он будет развиваться стабильно и предсказуемо, и спрос на облачные услуги в России это подтверждает.

— Компания получила высокий рейтинг АКРА и «Эксперта РА». По открытой статистике АКРА, Selectel — первый IT-эмитент, получивший кредитный рейтинг на уровне A(RU). Какие показатели компании повлияли на оценку?

Владимир Дергачев:

— За годы работы с банками мы получили хорошую кредитную репутацию. Возвращали заемные средства в полном объеме и без просрочек. На конец 2020 года у нас около 4 млрд рублей чистого долга, но в соответствии с финансовыми показателями Selectel он является комфортным: долговая нагрузка в 2020 году составила 2.56x Net Debt / EBITDA. На текущий момент развития мы видим этот показатель допустимым для компании на уровне до 3.5x. При этом понимаем, что способны обслуживать гораздо более значительный уровень долга.

Маржинальность по EBITDA в 2020 году составила 46%, и этого уровня (более 40%) мы придерживаемся последние несколько лет.

Банки, с которыми мы сотрудничаем, видят в нас надежного партнера — об этом

Маржинальность по EBITDA в 2020 году составила 46%, и этого уровня (более 40%) мы придерживаемся последние несколько лет

СПРАВКА О КОМПАНИИ

Selectel основали в 2008 году бизнес-партнеры Лев Левиев, Вячеслав Мирилашвили и Олег Любимов (с 2017 года — генеральный директор). Компания начиналась как небольшой дата-центр, занимающийся арендой и размещением серверов.

В 2010 году Selectel перешел к развитию своей облачной платформы и начал сдавать в аренду не только «железо», но и виртуальные серверы. К этому времени в распоряжении компании были три дата-центра в Петербурге, Ленобласти и Москве с потенциалом дальнейшего расширения. Облачная платформа пополнялась новыми услугами, среди которых «Облачное хранилище», CDN, «Облако на базе VMware».

В 2019–2020 годах в коммерческий запуск вышли сразу несколько решений для управления инфраструктурой, среди которых Managed Kubernetes, «Облачные базы данных», «Облачные функции».

Selectel сегодня — это мультипродуктовая IaaS-платформа для всех типов бизнеса, от индивидуальных предпринимателей до компаний уровня enterprise. Число сотрудников Selectel к 2021 году превысило 450 человек.

говорят высокие кредитные лимиты, более 5 млрд рублей. Это также подтверждают аудиторы, с которыми мы работаем не первый год. Один из наших аудиторов — компания Ernst&Young. То, что аудитом финансовых показателей компании занимается представитель «большой четверки», стало дополнительным плюсом при получении рейтинга АКРА и «Эксперта РА».

На получение рейтинга A(RU), прогноз «стабильный», повлияли хорошие финансовые показатели компании, устойчивые позиции на конкурентном рынке, репутация. Ведение прозрачного бизнеса — принципиальная позиция руководства Selectel.

У нас сильный синдикат банков, с которыми мы идем на размещение облигаций, — Сбербанк, Райффайзенбанк, Московский кредитный банк, «Тинькофф». По меркам российского рынка Selectel — не очень большая компания, но, ознакомившись с нашими финансовыми показателями, они поверили в успех облигаций на Московской бирже. Причем еще до того, как мы получили высокий рейтинг от АКРА и «Эксперта РА». И этот кредит доверия особо ценен.

— Какие продукты приносят большую часть прибыли компании?

Владимир Дергачев:

— На данный момент больше всего (88%) приносят услуги на уровне инфраструктуры — 2.9 млрд в 2020 году. Аренда стоек приносит 12% выручки (407 млн в 2020 году).

— Какие компании доверяют Selectel? Как число клиентов влияет на прибыль?

Олег Любимов:

— Сейчас у нас больше 18 тыс. клиентов. Среди них такие крупные компании, как «ЦИАН», «ПИК», Mail.Ru, а также растущие бизнесы — AmoCRM, iGoods. Мы не раз наблюдали, как на наших глазах маленький сервис вырастал в многомиллионный бизнес — большая часть наших клиентов остаются с нами на долгие годы.

Выручка за декабрь прошлого года выросла на 112.7 млн рублей в сравнении с цифрой за аналогичный период 2019 года. Топ-5 клиентов приносит 12% выручки, что свидетельствует об отсутствии зависимости от конкретных компаний. Нашими услугами пользуются и небольшие бизнесы, и стартапы, и индивидуальные предприниматели. У нас есть действительно крупные партнеры, но будущее Selectel не держится лишь на их лояльности.

— Как планируете использовать средства, полученные по итогам выпуска облигаций?

Олег Любимов:

— Большую часть мы хотим инвестировать в инфраструктуру дата-центров и приобретение оборудования. В 2020 году мы инвестировали 3.5 млрд рублей в развитие компании, в этом году планируем вложить более 4 млрд.

На сегодняшний день Selectel входит в тройку крупнейших дата-центров по количеству серверных стоек. Так, в конце 2020 года мы ввели в эксплуатацию 1100 стоек в Петербурге и Москве. Большая часть из них была заранее законтрактована клиентами, остальные мы заполним уже к середине 2021 года.

Принимая решение о расширении, мы отталкиваемся от спроса на услуги компании. В этом году введем новые модули суммарно на 600 стоек в дата-центрах Москвы и Петербурга. После 2021 года ожидается укрупнение петербургского дата-центра сразу на 600 стоек. Мы отмечаем востребованность услуг компании в Москве, поэтому также планируем построить новый дата-центр в этом регионе на 2000 стоек с последующим укрупнением до 6000 стоек. Строительство дата-центров и приобретение IT-оборудования всегда было для нас приоритетным направлением инвестиций.

— Есть ли в планах выход на международный рынок?

Олег Любимов:

— Последние несколько лет мы занимаемся региональной экспансией, чтобы повышать доступность наших услуг для клиентов по всей России и в ближнем зарубежье. Помимо основных дата-центров в Москве, Петербурге и Ленобласти, у нас есть представительство в Новосибирске и Ташкенте (Узбекистан). В 2021 году рассматриваем возможность появления филиалов Selectel на Урале и на Дальнем Востоке. Проявляем интерес и к Украине — уже зарегистрировали там юридическое лицо и находимся на стадии подготовки к запуску.

Европейское представительство мы хотим открыть в первую очередь для наших российских клиентов, которые работают на зарубежных рынках или планируют на них выходить. Так, они смогут пользоваться всеми преимуществами отечественного провайдера Selectel, среди которых качество услуг, русскоязычная техподдержка, цены в рублях, отказоустойчивость инфраструктуры, даже если их конечный клиент находится в Европе.

В 2020 году мы инвестировали 3.5 млрд рублей в развитие компании, в этом году планируем вложить более 4 млрд