Selectel: текущее положение и взгляд в будущее

В семинаре приняли участие:

Олег ЛЮБИМОВ,
генеральный директор
и сооснователь, Selectel

Сергей ЗЫРЯЕВ,
финансовый
директор, Selectel

В рамках онлайн-семинара Cbonds первые лица компании Selectel, а именно генеральный директор и сооснователь Олег Любимов и финансовый директор Сергей Зыряев, обсудили текущее положение компании на рынке, специфику деятельности, перспективу и другие актуальные вопросы. Ключевые моменты презентации компании, а также самые интересные ответы на вопросы мы собрали в данном материале.

Несмотря на такие высокие темпы роста, российский рынок все еще отстает с точки зрения проникновения от многих более развитых рынков

ПОЛОЖЕНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Олег Любимов, генеральный директор и сооснователь, Selectel:

— Что такое ИТ-инфраструктура? У любого бизнеса сейчас есть потребность где-то размещать свой сайт, мобильные приложения, различные информационные системы, такие как бухгалтерия, система управления складом, система управления закупками, система взаимодействия с клиентами и прочие системы. Мы предлагаем место для хранения данных таких систем и вычислительные мощности, с помощью которых эти системы могут работать. Компания находится на рынке с 2008 года. Selectel управляет шестью собственными дата-центрами: в Москве, Петербурге и Ленинградской области.

По отношению 2021 года к 2020 году мы выросли по выручке на 47%. Последние 3–4 года мы росли в среднем более чем на 40% в год. Но несмотря на такую скорость роста у нас сохраняется высокая маржинальность — это 46% по EBITDA — и относительно умеренный уровень закредитованности. Отношение чистого долга к EBITDA годовой у нас сейчас находится на уровне 2.

Мы стараемся максимально контролировать все уровни нашей инфраструктуры, начиная с самого низкого: центры обработки данных, здания, земля под ними, инженерное оборудование, которое находится внутри этих зданий и обеспечивает бесперебойную работу. Мы владеем всеми зданиями, в которых находятся наши дата-центры.

Следующий уровень после центров и обработки данных — это ИТ-оборудование (серверы, на которых происходят все

вычисления и хранятся данные). Мы не покупаем готовые серверы, мы покупаем отдельные комплектующие и собираем серверы самостоятельно на собственных сборочных линиях в Москве и в Петербурге.

Следующий уровень после ИТ-оборудования — это софт. Наши ключевые сервисы разработаны на базе готового софта с открытыми и свободными лицензиями и значительно доработаны нашими сотрудниками. Для наших ключевых продуктов мы не используем коммерческое западное ПО.

— Какие мы видим ключевые факторы инвестиционной привлекательности нашей компании? Во-первых, это высокий потенциал роста рынка. Рынок растет достаточно активно в последние годы, но его потенциал все еще огромен. Мы являемся ведущим независимым провайдером ИТ-инфраструктуры, а наши основные конкуренты — частью экосистем, банков, интернет-площадок, операторов связи. Мы единственные на 100% сфокусированы на ИТ-инфраструктуре и занимаемся только ею.

У нас широкая линейка продуктов. У нас есть клиенты, которые нам платят 200 рублей в месяц, и есть такие, которые платят десятки миллионов рублей в месяц. Наша линейка продуктов позволяет обслуживать и первую категорию клиентов, и вторую.

Мы стараемся поддерживать в актуальном виде наши аппаратный и программный стеки на базе самых современных решений. Наша клиентская база сильно диверсифицирована.

РЫНОК И ЕГО ДИНАМИКА

Сергей Зыряев, финансовый директор, Selectel:

— На сегодняшний день во всем мире наблюдается колоссальный рост количества используемых данных. К 2025 году мировой объем данных увеличится в 4 раза от текущих значений, а к 2035 году — еще в 10 раз. Чтобы обеспечить такой рост данных, необходима ИТ-инфраструктура, которая используется для хранения и обработки этих данных.

Также растет востребованность облачных сервисов. Если посмотреть на выручку 3 крупнейших облачных компаний — Microsoft, Amazon и Google, то она за последние 5 лет в среднем растет ежегодно на 35–40%. Весь мировой рынок облачных сервисов к 2025 году по прогнозам вырастет до $1.3 трлн. Это подразумевает среднегодовой темп роста в 17% в течение следующих 5 лет.

Если смотреть на российский рынок, он растет более высокими темпами, чем мировой. За последние 2 года российский рынок рос в среднем на 38% в год и в 2021 году составил 55 млрд рублей. Это рынок частных, публичных облаков и PaaS-сервисов. Ожидается, что в течение следующих 5 лет рынок будет расти в среднем на 30% ежегодно.

Несмотря на такие высокие темпы роста, российский рынок все еще отстает с точки зрения проникновения от многих более развитых рынков. Если смотреть на расходы на облачные сервисы в процентах от ВВП, то в России они существенно ниже, что говорит о большом потенциале дальнейшего роста. Компания Selectel

— Какие вы видите новые, перспективные, прорывные направления для вашей компании? Если бизнес растет, генерирует неплохую прибыль, всегда хочется чего-то прорывного, нового. Где вы для себя такие новые прорывные возможности видите?

— Мы больше думали об обеспечении стабильности и непрерывности работы. В плане чего-то нового мы видим тренд на то, что наши клиенты все меньше хотят думать об ИТ-инфраструктуре и все больше о бизнесе. Клиент берет не просто сервер, а уже готовое решение в области баз данных, хранения данных, области балансировки нагрузки или чего-то подобного. Мы сейчас значительную часть своей разработки именно в области платформенных сервисов направляем, хотя пока оно очень небольшую часть нашей выручки дает. Мы видим, что на горизонте 3–5 лет постепенная миграция из on premise в область инфраструктуры и выше, в область платформы, будет продолжаться, хотя это не вопрос одного года или даже двух лет. Это долгосрочный тренд на много лет вперед.

— Про долговую политику. Кажется, что ориентир, озвученный как коэффициент 2 к EBITDA, для такой инфраструктурной компании, как ваша, может быть даже излишне консервативен. Нет ли соблазна стать поагрессивнее в плане долговой политики, чтобы получить более агрессивные темпы роста?

— При текущих темпах роста мы видим возможность оставаться внутри имеющихся показателей долговой нагрузки. Если рост будет выше, если мы увидим более существенный спрос от крупных клиентов, который потребует дополнительных инвестиций с нашей стороны, то можно будет подумать об увеличении долговой нагрузки.

— Ожидаете ли вы снижения рентабельности на фоне роста издержек на логистику и т. д.?

— Мы планируем оставаться в тех ориентирах по рентабельности и EBITDA, которые озвучивали. Рост затрат на логистику не так сильно сказывается на бизнесе. Для нас важнее стоимость комплектующих, отсутствие скидок вендоров, увеличение сроков поставки. Но поскольку мы вынуждены переложить рост цен комплектующих на конечных клиентов, чтобы сохранить свою экономику, то мы рассчитываем, что рентабельность будет оставаться на текущем уровне.

— Про дивидендную политику компании. Ваша компания непубличная, акции не торгуются на бирже, поэтому как таковой дивидендной политики, наверное, нет. Какие планы на ближайшие годы?

— Дивидендной политики в моменте нет. Мы планируем к этому вопросу вернуться по итогам 2022 года и посмотреть на будущие параметры с точки зрения бизнес-плана, роста долговой нагрузки. Вполне возможно, что сформируем дивидендную политику и ее озвучим.

является одним из ключевых игроков на рынке ИТ-инфраструктуры как услуги: мы занимаем четвертое место, наша доля рынка — около 9 %. При этом есть ряд сегментов рынка, в которых мы абсолютный лидер — например, это аренда выделенных серверов или облачные серверы с GPU.

ПРОДУКТ SELECTEL

Олег Любимов:

— Наша ключевая услуга, на которую приходится около 60 % выручки, — это Bare Metal облако и приватное облако, то есть облачные решения, которые позволяют клиенту напрямую работать с оборудованием.

В рамках этой услуги есть готовые к работе серверы, которые уже стоят в дата-центре и уже подключены к сети. Также у нас есть достаточно уникальная услуга — это сервер произвольной конфигурации. Если клиент видит, что ни одна из готовых конфигураций не подходит под его очень специализированную информационную систему, он может в конфигураторе из произвольных компонентов, процессоров, объемов памяти, жестких дисков, SSD, дополнительных устройств составить произвольную конфигурацию сервера, которую мы за 2–3 рабочих дня собираем и передаем ему в работу.

Следующий класс продуктов, на которые приходится 23 % нашей выручки, — это публичное облако и так называемые PaaS-продукты, то есть сервисы уровня платформы. В первую очередь это наша собственная облачная платформа, разработанная на базе опенсорсных технологий OpenStack, CEF и KVM. Мы занимаемся ею уже больше 7 лет и продолжаем активно инвестировать в ее дальнейшее улучшение. Также это кластеры Kubernetes, это облачные базы данных, это serverless, то есть платформа бессерверных вычислений, различные специализированные решения в области машинного обучения и искусственного интеллекта.

Еще один класс продукта — это услуги дата-центров и аренда стоек в дата-центре. Это услуга, когда клиент не хочет по каким-то причинам использовать наши серверы и наши вычислительные мощности, а хочет сам купить оборудование или использовать уже стоящее у него в серверной. Тогда он приносит нам это оборудование, а мы размещаем его в своих дата-центрах, обеспечиваем бесперебойную работу, электроснабжение, охлаждение, охрану и т. д.

Также возможны различные гибридные решения, когда, например, часть нагрузки, которая не меняется из года в год, клиент отрабатывает на собственном оборудовании, размещенном в нашем дата-центре, а под какие-то пиковые нагрузки, например праздники, распродажи у ритейла, он берет публичное либо приватное облако.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Сергей Зыряев:

— Выручка у нас стабильно растет. Дело в том, что у нас около 98 % выручки рекуррентно, то есть клиенты у нас не покупают разовый сервис, а начинают пользоваться нашими услугами и продолжают платить на ежемесячной основе. Как правило, с нами остаются надолго. Средний срок «жизни» клиента у нас больше 5 лет. Вместе с тем у нас очень много клиентов, которые с нами больше 10 лет работают. Поскольку выручка динамично растет и клиенты с нами остаются надолго, то мы считаем, что не совсем правильно смотреть исторические показатели, а следует ориентироваться на Run-Rate. Это также дает нам возможность лучше прогнозировать выручку.

Выручка у нас растет более высокими темпами, чем российский рынок. В первом полугодии 2022 года наша выручка составила 3.6 млрд рублей — это рост на 64 % год к году. И рост произошел в основном за счет спроса на российские облачные серверы и за счет того, что мы на ряд наших ключевых услуг повысили цены в первом полугодии. Мы ожидаем, что в 2022 году рост выручки составит минимум 65 % год к году.

У нас бизнес высокомаржинальный. Рентабельность EBITDA находилась в диапазоне от 46 до 47 % за последние 3 года. В первом полугодии 2022 года показатель EBITDA составил 1.9 млрд рублей, и рентабельность по EBITDA находилась на уровне 53 %. Рентабельность увеличилась на 3 п. п. по сравнению с первым полугодием 2021 года по причине более высоких темпов роста выручки.

Мы ожидаем, что за весь 2022 год рентабельность по EBITDA будет находиться в диапазоне 46–48 %, и рассчитываем сохранить рентабельность на этом уровне в более долгосрочной перспективе.

Олег Любимов:

— Что происходило в марте-апреле этого года с точки зрения нашего бизнеса? Первый значимый фактор — это сильно возросший спрос на наши сервисы. В основном это происходило за счет переезда клиентов с западных сервис-провайдеров в Россию. По состоянию на начало года года, значительная часть российских клиентов, работающих на российский рынок, продолжала использовать западных сервис-провайдеров. Но в марте-апреле возникли сложности — как с точки зрения проведения платежей, так и с точки зрения принципиальной возможности некоторых сервис-провайдеров работать с российским клиентом.

Следующий значимый фактор — это повышение стоимости комплектующих для ИТ-оборудования. Когда у нас на 50–60 % вырастает стоимость покупки ИТ-оборудования, мы, как и все компании на рынке, просто переносим это в стоимость сервиса для конечных клиентов. Таким образом, на бóльшую часть наших продуктов в марте-апреле мы повысили цены на 40–50 %.

Сергей Зыряев:

— Исторически у нас было два основных направления для капитальных затрат: это закупка комплектующих для серверов и инвестиции в строительство и запуск новых дата-центров. Инвестиции в комплектующие составляли около 30 % от нашей годовой выручки, а инвестиции в инфраструктуру дата-центров мы делали по мере роста масштабов нашего бизнеса.

В 2022 году наш общий бюджет по капитальным затратам составил 4.8 млрд рублей. Долговая нагрузка снижается. Соотношение чистого долга к EBITDA снизилось с 2.4 раза на конец 2021 года до 2 раз на конец первого полугодия 2022 года. Мы рассчитываем, что до конца года долговая нагрузка не увеличится. Соотношение чистого долга к EBITDA будет находиться в диапазоне 1.8–2 раза. На наш взгляд, 2 раза — это абсолютно комфортный уровень долга для нашего бизнеса.

На 30 июня 2022 года совокупный долг всей компании составлял 6.2 млрд рублей. Примерно в равных долях он делился на выпуск облигаций, который мы сделали в феврале 2021 года, и банковские займы. Мы планируем этот выпуск облигаций рефинансировать до завершения срока его обращения в феврале 2024 года. И также в течение следующих 2 лет планируем существенную часть наших банковских займов погасить. Здесь видно, что долговая нагрузка постепенно снижается. Соотношение чистого долга к EBITDA снизилось с 2.7 раза на конец 2020 года до 2 раз на конец первого полугодия 2022 года.