

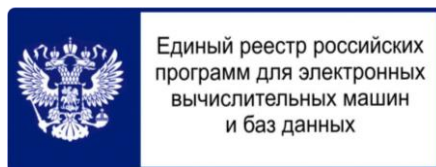


Инвестиционная презентация

Производство телекоммуникационного оборудования
для строительства сети связи



Минцифры
России



Единый реестр российских
программ для электронных
вычислительных машин
и баз данных

ООО «ДИДЖИТАЛ КАНТРИ НЭТ»

digital-country.net

icl-avatar.net



АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

Программно-аппаратный комплекс **DP.NET.SSP «Универсальный узел коммутации»** предназначен как для организации внутренних телефонных сетей связи малых и средних компаний, так и построения опорных или транзитных узлов для операторов телефонных сетей связи.



Для малого бизнеса

**Телефонная станция
DP.NET.SSP.Minor**
«Универсальный узел коммутации»

Конвергентная полнофункциональная IP-ATC емкостью до 300 абонентов



Для среднего бизнеса

**Телефонная станция
DP.NET.SSP.Pro**
«Универсальный узел коммутации»

Конвергентная полнофункциональная IP-ATC емкостью до 500 абонентов



Для крупных компаний и Операторов связи

DP.NET.SSP.Enterprise
«Универсальный узел коммутации»

Конвергентная IP-ATC,
оптимизированная для крупного бизнеса
и Операторов телефонной связи
емкостью до 9 999 абонентов



Облачные решения

Облачная ATC DP.NET.SSP
«Универсальный узел коммутации»

Сервисы и услуги Облачной ATC
«Универсальный узел коммутации»
подключаются на любое совместимое
устройство: на компьютер, в планшете
или телефоне.

На территории Республики Казахстан совместно с [KT Cloud Lab](#) была [развернута](#) телефонная сеть облачных сервисов и производство программно-аппаратных комплексов на базе решения DP.NET.SSP «Универсальный узел коммутации».

Стоимость контракта: 375 млн руб.



ООО «ДИДЖИТАЛ КАНТРИ НЭТ» [спроектировала и построила](#) защищенную сеть передачи голоса и данных для всех филиалов международного холдинга по производству взрывчатых веществ [АО «НИТРО-СИБИРЬ»](#).

Проект помог крупнейшему в России производителю взрывчатых веществ плавно перейти с японской платформы на полностью отечественную инфраструктуру.

Стоимость контракта: 35 млн руб.



ООО «ДИДЖИТАЛ КАНТРИ НЭТ» помогла [построить цифровую защищенную сеть телефонной связи](#) для сотрудников Федерального исследовательского центра [«Немчиновка»](#) в Сколково.

Сеть полностью построена на российском оборудовании, которое дешевле иностранных аналогов в несколько раз.

Стоимость контракта: 6,3 млн руб.



На базе решения DP.NET.SSP «Универсальный узел коммутации» на территории РФ [построен](#) Российский оператор телефонной связи ICL «AVATAR». Сеть отвечает всем требованиям Роскомнадзора и ФСБ.

Ёмкость сети – 10 000 абонентов с возможностью дальнейшего масштабирования.

Наше решение позволило сэкономить на строительстве узла связи сети 150 млн руб.



Проведены испытания и получены
положительные заключения в:

- МЧС России
- ПАО «Газпром»
- ОАО «РЖД»
- ПАО «Сбербанк»
- Прокуратура Республики Карелия
- Народный Банк Казахстана
- Министерство Иностранных дел
Республики Казахстан



По данным анализа J'son & Partners Consulting,
общий объём рынка – 2 млн портов в год

В 2022 году с рынка ушли
такие гиганты, как:

- Panasonic
- Avaya
- ERICSSON-LG
- Samsung
- Siemens
- Cisco
- Astra
- Iskratel
- NEC
- Alcatel-Lucent

Наша цель – импортозамещение

Переход российских предприятий
(при модернизации старых и
строительстве новых сетей
телефонной связи) с оборудования и
решений Западных производителей
на решение Отечественного
производства ООО «ДИДЖИТАЛ
КАНТРИ НЭТ» – состав комплекса
«Программа для ЭВМ Универсальный
узел коммутации»

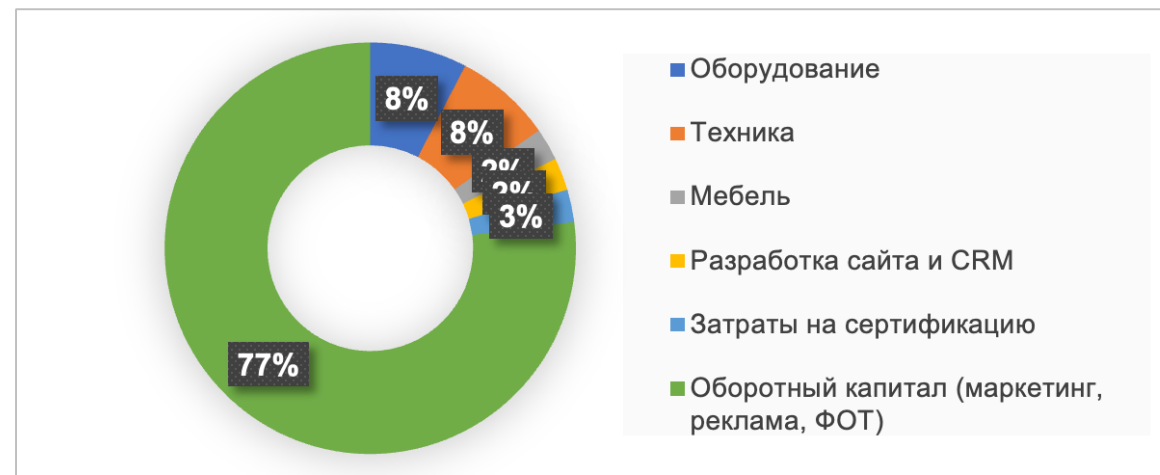
Протей	https://protei.ru/	С 2002 г.	
Светец	https://www.svetets.ru/	С 1991 г.	
АТС-телеком, ISKRATEL	http://ats-telecom.com/	С 2012 г.	
ЭЛТЕКС	https://eltex-co.ru/	С 1992 г.	
Мультиком	https://www.multicom.ru/	С 1989 г.	

Конкурентное преимущество:

- Собственная разработка ПО и производство программно-аппаратных комплексов на территории РФ позволяет достигать высокого уровня качества при меньших затратах
- Ниже цены на ПО
- Возможность интеграции с существующим старым оборудованием без остановки работоспособности сети с плавным переходом на современное цифровое решение
- Возможность работы с любым SIP устройством
- Возможность организации резервирования при строительстве выделенных защищенных сетей связи для разно-удаленных предприятий

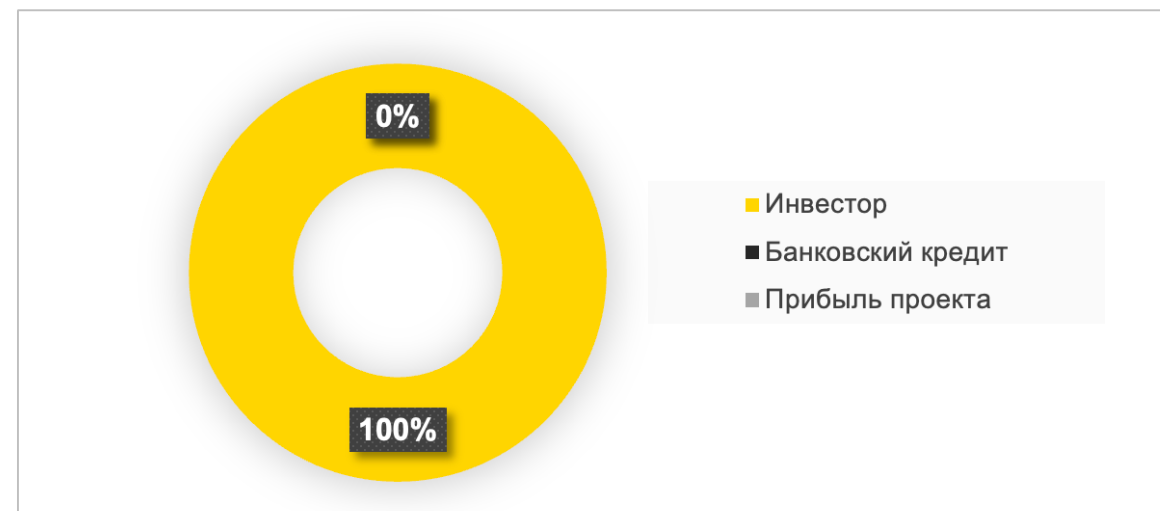
I Бюджет проекта

№	Наименование	Итого, руб
1.	Оборудование	3 000 000
2.	Техника	3 000 000
3.	Мебель	1 000 000
4.	Разработка сайта и CRM	1 000 000
5.	Затраты на сертификацию	1 000 000
6.	Оборотный капитал (маркетинг, реклама, ФОТ)	30 211 738
Итого		39 211 738



II Источники финансирования

№	Наименование	Итого, руб
1.	Инвестор	39 211 738
1.1.	На капитальные затраты	9 000 000
1.2.	На оборотный капитал (маркетинг, реклама, ФОТ)	30 211 738
2.	Банковский кредит	-
3.	Прибыль проекта	-
Итого		39 211 738



1 Продажа услуг –

300 руб / мес за 1 абонента

Средняя сеть на 10 000 абонентов при загрузке 60% дает выручку в размере 1,8 млн руб / мес

Стандартный контракт на 10 лет = 216 млн руб

2 Продажа сети –

30 000 руб за 1 абонента

Среднее количество абонентов 6 000 x 30 000
= 180 млн руб

3 Продажа оборудования –

8 000 за порт

План продаж 100 000 портов (рынок 2 млн)
x 8 000 = 800 млн руб

4 Продажа ПО в розницу –

1 лицензия 3 000 руб

План продаж 100 000 лицензий x 3 000 =
300 млн руб

5 Продажа прав на ПО –
по договоренности

Оценка стоимости прав зависит
от конкретного проекта

6 Техническая поддержка

20% от продаж ≈ 300 млн руб
(за весь период)



Прогнозный отчёт о прибылях и убытках (PL)

№	Наименование	Итого, тыс. руб.	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
1.	Выручка	2 105 095	63 857	256 596	291 840	324 384	356 928	389 472	422 016
2.	Себестоимость	- 557 785	19 585	- 89 700	- 89 700	- 89 700	- 89 700	- 89 700	- 89 700
	Валовая прибыль	1 547 310	44 272	166 896	202 140	234 684	267 228	299 772	332 316
	<i>Рентабельность продаж</i>	73,5%	69,3%	65,0%	69,3%	72,3%	74,9%	77,0%	78,7%
3.	ФОТ	- 343 407	48 154	- 49 209	- 49 209	- 49 209	- 49 209	- 49 209	- 49 209
3.1.	Оклад+премии (вкл.НДФЛ)	- 318 560	44 670	- 45 648	- 45 648	- 45 648	- 45 648	- 45 648	- 45 648
3.2.	Страховые отчисления	- 24 848	3 484	- 3 561	- 3 561	- 3 561	- 3 561	- 3 561	- 3 561
4.	Постоянные расходы	- 85 553	11 266	- 12 381	- 12 381	- 12 381	- 12 381	- 12 381	- 12 381
5.	Прочие переменные расходы	- 252 582	9 560	- 31 173	- 35 292	- 39 197	- 43 103	- 47 008	- 47 249
6.	Налог на имущество	-	-	-	-	-	-	-	-
7.	ЕБИТДА (операционная прибыль)	865 768	24 708	74 134	105 258	133 897	162 536	191 174	223 477
	<i>Рентабельность по ЕБИТДА</i>	41,1%	-38,7%	28,9%	36,1%	41,3%	45,5%	49,1%	53,0%
7.1.	Амортизация	- 9 000	450	- 1 800	- 1 800	- 1 800	- 1 800	- 1 350	-
8.	ЕБИТ	856 768	25 158	72 334	103 458	132 097	160 736	189 824	223 477
9.1.	Проценты к получению	-	-	-	-	-	-	-	-
9.2.	Проценты к уплате	- 1 856	1 174	- 682	-	-	-	-	-
10.	Прибыль (убыток) до налогообложения	854 912	26 333	71 652	103 458	132 097	160 736	189 824	223 477
10.1.	Налог на прибыль	- 21 051	639	- 2 566	- 2 918	- 3 244	- 3 569	- 3 895	- 4 220
	Изменение отложенных налоговых обяза	-	-	-	-	-	-	-	-
	Изменение отложенных налоговых актив	-	-	-	-	-	-	-	-
	Чистая прибыль	833 861	26 971	69 086	100 540	128 853	157 166	185 930	219 257
	<i>Рентабельность чистой прибыли</i>	39,6%	-42,2%	26,9%	34,5%	39,7%	44,0%	47,7%	52,0%
	Продажа бизнеса (модель Гордона)	869 707	-	-	-	-	-	-	869 707
	Дивиденды	- 1 700 067	-	-	- 29 276	- 81 711	- 117 261	- 147 745	- 1 324 074
	Нераспределенная прибыль	3 500	26 971	42 115	113 379	160 521	200 426	238 611	3 500

Готовы по запросу предоставить финансовую модель проекта



Инвестиционное предложение

Компания ООО «ДИДЖИТАЛ КАНТРИ НЭТ» привлекает инвестиции в размере 40 млн руб за 10% доли компании с целью дальнейшего масштабирования проекта.

ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ

40 млн ₽

Объем инвестиций

10%

Доля к продаже

1,5 года

Срок окупаемости

153%

Доходность инвестиций (IRR)

О КОМПАНИИ

С 2010 г

Успешно работаем на рынке

>400 млн ₽

Законтракованные договоры

40%

Рентабельность продаж

415 млн ₽

Стоимость компании

О СИТУАЦИИ

Поддержка государства

Огромный рынок сбыта

Уход иностранных игроков

Высокая маржинальность

Падение объемов продаж даже на 50% не приводит к убытку

№	Наименование	Ед.изм.	Уменьшение -			Базовое значение 0%	Увеличение +		
			-50%	-30%	-15%		+15%	+30%	+50%
1.	Объемы продаж (в месяц) при сезонности 100%	ед / мес	166	233	283	333	383	432	499
2.	Отчет о прибылях и убытках (PL)								
2.1.	Выручка	тыс р	1 052 547	1 473 566	1 789 330	2 105 095	2 420 859	2 736 623	3 157 642
2.2.	Себестоимость	тыс р	- 278 892	- 390 449	- 474 117	- 557 785	- 641 452	- 725 120	- 836 677
2.3.	Прочая себестоимость (вкл. Амортизацию)	тыс р	- 571 651	- 618 092	- 655 020	- 692 398	- 729 973	- 767 646	- 817 949
2.4.	Налоги	тыс р	- 10 525	- 14 736	- 17 893	- 21 051	- 24 209	- 27 366	- 31 576
2.5.	Чистая прибыль	тыс р	191 478	450 290	642 300	833 861	1 025 225	1 216 491	1 471 439
2.6.	Рентабельность чистой прибыли	%	18,2%	30,6%	35,9%	39,6%	42,3%	44,5%	46,6%
3.	На проект								
3.1.	Свободный денежный поток (FCF)	тыс р	510 552	988 500	1 346 962	1 705 423	2 063 885	2 422 346	2 900 295
3.2.	Чистая приведенная стоимость (NPV)	тыс р	86 917	224 919	328 420	431 921	535 422	638 923	776 925
3.3.	Внутренняя норма доходности (IRR)	%	58,95%	108,57%	151,90%	202,45%	260,88%	327,68%	430,78%
3.4.	Срок погашения займа	лет	3,92	2,25	1,75	1,42	1,25	1,17	1,08
3.5.	Срок окупаемости (PBP)	лет	3,75	2,25	1,75	1,50	1,33	1,25	1,08
4.	На капитал инвестора								
4.1.	Денежный поток инвестора, в т.ч.:	тыс р	507 052	985 000	1 343 462	1 701 923	2 060 385	2 418 846	2 896 795
4.1.1.	Выдача займа	тыс р	- 55 051	- 46 603	- 42 650	- 39 212	- 36 149	- 33 548	- 30 366
4.1.2.	Погашение займа	тыс р	55 051	46 603	42 650	39 212	36 149	33 548	30 366
4.1.3.	Погашение процентов по займу	тыс р	7 400	3 324	2 365	1 856	1 543	1 329	1 116
4.1.4.	Дивиденды, доля - 100,00%	тыс р	187 978	446 790	638 800	830 361	1 021 725	1 212 991	1 467 939
4.1.5.	Продажа 100,00% доли в бизнесе	тыс р	311 673	534 887	702 297	869 707	1 037 117	1 204 527	1 427 740
4.2.	Внутренняя норма доходности (IRR)	%	54,85%	93,31%	121,85%	152,60%	183,25%	213,76%	254,79%
4.3.	Индекс прибыльности (PI)	к	56,34	109,44	149,27	189,10	228,93	268,76	321,87
4.4.	Срок погашения займа	лет	3,92	2,25	1,75	1,42	1,25	1,17	1,08
4.5.	Срок окупаемости (PBP)	лет	3,83	2,25	1,83	1,50	1,33	1,25	1,17

Снижение цен продаж даже на 30% не приводит к убытку

№	Наименование	Ед.изм.	Уменьшение -			Базовое значение 0%	Увеличение +		
			-30%	-20%	-10%		+10%	+20%	+30%
1.	Средневзвешенная цена продажи	р / ед	253	289	325	362	398	434	470
2.	Отчет о прибылях и убытках (PL)								
2.1.	Выручка	тыс р	1 473 566	1 684 076	1 894 585	2 105 095	2 315 604	2 526 114	2 736 623
2.2.	Себестоимость	тыс р	- 557 785	- 557 785	- 557 785	- 557 785	- 557 785	- 557 785	- 557 785
2.3.	Прочая себестоимость (вкл. Амортизацию)	тыс р	- 621 495	- 643 627	- 667 707	- 692 398	- 717 333	- 742 376	- 767 475
2.4.	Налоги	тыс р	- 14 736	- 16 841	- 18 946	- 21 051	- 23 156	- 25 261	- 27 366
2.5.	Чистая прибыль	тыс р	279 551	465 824	650 148	833 861	1 017 331	1 200 691	1 383 998
2.6.	Рентабельность чистой прибыли	%	19,0%	27,7%	34,3%	39,6%	43,9%	47,5%	50,6%
3.	На проект								
3.1.	Свободный денежный поток (FCF)	тыс р	713 525	1 044 158	1 374 791	1 705 423	2 036 056	2 366 689	2 697 322
3.2.	Чистая приведенная стоимость (NPV)	тыс р	134 019	233 320	332 620	431 921	531 222	630 522	729 823
3.3.	Внутренняя норма доходности (IRR)	%	69,84%	105,72%	149,45%	202,45%	264,95%	336,91%	418,46%
3.4.	Срок погашения займа	лет	3,50	2,33	1,75	1,42	1,25	1,17	1,08
3.5.	Срок окупаемости (PBP)	лет	3,42	2,33	1,83	1,50	1,33	1,17	1,08
4.	На капитал инвестора								
4.1.	Денежный поток инвестора, в т.ч.:	тыс р	710 025	1 040 658	1 371 291	1 701 923	2 032 556	2 363 189	2 693 822
4.1.1.	Выдача займа	тыс р	- 55 121	- 46 847	- 42 704	- 39 212	- 36 176	- 33 753	- 31 470
4.1.2.	Погашение займа	тыс р	55 121	46 847	42 704	39 212	36 176	33 753	31 470
4.1.3.	Погашение процентов по займу	тыс р	6 727	3 601	2 423	1 856	1 532	1 318	1 157
4.1.4.	Дивиденды, доля - 100,00%	тыс р	276 051	462 324	646 648	830 361	1 013 831	1 197 191	1 380 498
4.1.5.	Продажа 100,00% доли в бизнесе	тыс р	427 247	574 733	722 220	869 707	1 017 193	1 164 680	1 312 167
4.2.	Внутренняя норма доходности (IRR)	%	64,55%	91,92%	120,48%	152,60%	184,70%	216,58%	248,35%
4.3.	Индекс прибыльности (PI)	к	78,89	115,63	152,37	189,10	225,84	262,58	299,31
4.4.	Срок погашения займа	лет	3,50	2,33	1,75	1,42	1,25	1,17	1,08
4.5.	Срок окупаемости (PBP)	лет	3,50	2,42	1,83	1,50	1,33	1,25	1,17

1 Продукт готов к масштабированию

Необходимо масштабировать бизнес, оптимизировать отделы маркетинга и продаж, расширять сферы влияния как внутри РФ, так и в странах СНГ.

3 Минимальный уровень конкуренции

С рынка ушли иностранные производители телекоммуникационного оборудования и ПО.

Их ПО работало только на собственном оборудовании. Следовательно, после отказа от иностранного ПО нужно будет заменить и оборудование.

2 Минимальный объём инвестиций

Инвестиции требуются на масштабирование бизнеса: корректировка и реализация маркетинговой стратегии и стратегии продаж/

4 Поддержка государства

- ООО «ДИДЖИТАЛ КАНТРИ НЭТ» аккредитовано в Минцифры России
- ООО «ДИДЖИТАЛ КАНТРИ НЭТ» получает налоговые льготы
- Государство компенсирует 50% стоимости нашего ПО, включенного в реестр отечественного программного обеспечения.





ООО «ДИДЖИТАЛ КАНТРИ НЭТ»

Евгений Борисович Опескин

Генеральный директор

+7 911 407 52 09

+7 495 107 44 44 доб. 777

opeskin@digital-pack.net

digital-country.net

icl-avatar.net

Россия, МО, г. Химки, улица Панфилова,

дом 19, строение 1, офис 1816