

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Феррум»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные серии БО-01-001Р

(Регистрационный номер - 4B02-01-00110-L-001Р от 08.09.2023)

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг.

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Директор

(подпись)

А.Л.Токаренко

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним, сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента (эмитента и лица, предоставляющего обеспечение по облигациям эмитента) в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

Оглавление

1.	Общие сведения об эмитенте	4
1.1.	Основные сведения об эмитенте	4
1.2.	Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента	4
	Краткая характеристика эмитента	4
	История создания и развития	4
1.3.	Стратегия и планы развития деятельности	6
1.4.	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента	6
	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность	6
	Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента	7
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	10
1.6.	Структура 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	10
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента)	10
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента	10
2.1.	Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента в динамике за последние 3 года	10
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	11

2.3.	Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года..	13
2.4.	Кредитная история эмитента за последние 3 года.....	14
2.5.	Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 30.06.2023	15
2.6.	Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.....	17
3.	Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним	17
3.1.	Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум	17
3.2.	Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств	17
3.3.	Источники исполнения обязательств по ценным бумагам	18
3.4.	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	18
3.5.	Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5-ти лет 20	

1. Общие сведения об эмитенте

1.1. Основные сведения об эмитенте

Полное фирменное наименование:	Общество с ограниченной ответственностью «Феррум»				
Сокращенное фирменное наименование:	ООО «Феррум»				
Место нахождения:	603000, Нижегородская область, город Нижний Новгород, улица Нестерова, д. 22, помещение 5,6				
ИНН:	5263039350	ОГРН:	1025204417688	Дата государственной регистрации:	16.12.2002

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

Краткая характеристика эмитента

ООО «Феррум» осуществляет самостоятельную финансово-хозяйственную деятельность.

Компания специализируется на оптовой торговле металлопрокатом. Деятельность осуществляется более 20-ти лет. Прочные партнерские отношения с крупнейшими российскими производителями, такими как: ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК), ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат» (НЛМК), АО «Омутнинский металлургический завод» (ОМЗ), АО «Уральская сталь», АО «Выксунский металлургический завод» (ВМЗ), Южный горно-металлургический комплекс (ЮГМК) позволяют поддерживать на складских терминалах широкий ассортимент высококачественного металлопроката. С 2017 года совместно с АО «Омутнинский металлургический завод» запущено производство полособульбового профиля. Компания является единственным дилером по продаже полособульбового профиля производства Омутнинского металлургического завода. В настоящее время компания обеспечивает судостроительную отрасль следующими видами готовой продукции:

- Листовой прокат
- Полособульбовый профиль
- Угловой профиль

Компания располагает собственными производственными линиями, оснащенными высокотехнологичным оборудованием по дробеструйной очистке и грунтованию листового и сортового металлопроката, по консервации металла.

История создания и развития

История компании начинается с декабря 2002 года с основания в Нижнем Новгороде торгового предприятия, специализирующегося на поставках металлопроката для судостроения и судоремонта. Данная сфера была выбрана не случайно. В то время как для других предпринимателей она казалась непривлекательной, наша компания понимала, что в судостроении и судоремонте наметился новый этап развития. Крупные металлургические комбинаты в сложившихся рыночных условиях испытывали

трудности со сбытом своей продукции, а некогда огромные судостроительные заводы, потреблявшие основную долю металла, были раздроблены на мелкие предприятия, потреблявшие гораздо меньшие объемы металлопроката.

Работа компании началась с изучения потребностей нижегородских судоремонтных организаций и формирования минимального складского запаса, способного удовлетворить запросы покупателей. Важным направлением деятельности компании является обработка и поставка металлопроката для судостроения и судоремонта на российском рынке.

2002 Важным направлением деятельности компании являются комплексные поставки судостроительного металлопроката, цепной и якорной продукции, эмали, использовавшейся при ремонте и строительстве судов.

2003 В качестве дополнительных услуг компания осваивает междугородние автомобильные перевозки по территории России, а также вагонные и контейнерные перевозки в любую точку России.

2005 Число постоянных клиентов возросло до 150 по сравнению с 25 в 2002 году. Складской запас металлопроката поддерживается на уровне 2,5 тысяч тонн.

2007 Феррум открывает складской терминал в Санкт-Петербурге, что позволяет привлечь большее количество заказчиков Северо-западного региона России.

2012 Феррум открывает собственный производственно-складской комплекс общей площадью 21 000 кв.м на территории ПАО «Заволжский моторный завод» (г. Заволжье).

2015 Компания запускает собственную линию по консервации металла. Дробеструйная обработка и грунтование металла осуществляются на оборудовании немецкой фирмы Rösler.

2017 Феррум совместно с АО «Омутнинский металлургический завод» запускает производство полосульбового профиля и становится единственным дилером по его продаже на территории России и СНГ.

2018 Компания открывает дополнительные складские терминалы в Липецке, Таганроге и Белгороде. Складской запас металлопроката поддерживается на уровне более 5 тысяч тонн.

2019 Количество постоянных клиентов Феррум составляет 2500. Годовой объем продажи металлопроката составляет 40 000 тонн. С начала деятельности реализовано более 600 000 тонн.

2020 Компания увеличила объем продаж металлопроката до 80 000 тонн. Складской запас металлопроката составляет 12 000 тонн.

2021 Приобретена линия обработки металлопроката фирмы Rösler, позволяющая обрабатывать продукцию шириной до 3 200 мм и длиной до 12 000 мм любым видом грунта в соответствии с требованиями международного стандарта качества ISO 8501-1 и требованиями производителей грунтовок и потребностями заказчика.

2022 Несмотря на ухудшение экономических и монетарных условий ведения бизнеса компания сумела завершить год с прибылью. Объем продаж составил около 50 000 тонн.

2023 В апреле началась работа с рейтинговым агентством АКРА, в июле ООО «Феррум» присвоен кредитный рейтинг BB- (RU), прогноз "СТАБИЛЬНЫЙ". В августе ООО «Феррум» зарегистрировало бессрочную программу биржевых облигаций, а в сентябре зарегистрирован дебютный выпуск общим номинальным объемом в 250 млн рублей.

Устав эмитента размещен на странице: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/5263039350/?DTI=1>

1.3. Стратегия и планы развития деятельности

Стратегия и планы с горизонтом на ближайшие 3-5 лет.

Компания придерживается консервативного подхода и стремится к обеспечению устойчивого роста бизнеса на уровне 5-7% ежегодно, при условии обеспечения среднего уровня инфляции не более 4-5%.

Ближайшим целевым ориентиром выступает восстановление и поддержание годовой выручки на уровне 2021 года (6,5 млрд руб.). В абсолютном выражении на горизонте 3-х лет предполагается обеспечивать средние годовые объемы продаж металлопроката на уровне не ниже 100 тыс. тонн и расширить возможности для повышения уровня складских запасов до 20 тыс. тонн. Способствовать узнаваемости бренда будет поэтапная реализация стратегии повышения степени открытости и перехода на публичный статус.

Важной задачей остается снижение доли себестоимости продаж в выручке ниже уровня 80% (на текущий момент этот показатель остается на уровне 82%). Указанные цели будут достигаться как за счет увеличения продаж продукции с высокой наценкой (наценка по полосульбу превышает 40%), так и за счет расширения собственных производственных линий, обеспечивающих повышенную добавленную стоимость. Выполнение вышеуказанных задач должно обеспечить восстановление среднегодовой чистой прибыли на горизонте 3-х лет на уровне 300 млн руб.

Тактическая задача по присвоению кредитного рейтинга эмитенту была успешно выполнена. Перспективной задачей является поддержание рейтинга и реализация мер, которые будут способствовать его улучшению.

Важной задачей по достижению намеченных целей является оптимизация источников финансирования за счет диверсификации и укрепления позиций на биржевом рынке в качестве надежного эмитента.

1.4. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента

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

Эмитент осуществляет основную деятельность в судостроительной отрасли, выступая продавцом металлопроката, полосульбового и углового профилей судостроительным компаниям.

Современная судостроительная промышленность является одной из главных отраслей мировой экономики, которая постоянно развивается и совершенствуется. Ее развитие крайне зависит от наличия и качества металлопроката, который служит основным строительным материалом при создании судов.

Тенденции развития судостроительной промышленности предполагают увеличение числа судов, а также улучшение их характеристик, таких как грузоподъемность, скорость и экологическая безопасность. Эти требования непосредственно связаны с повышением роли и значимости металлопроката в судостроении. Он выступает основным строительным материалом для судостроительной промышленности, так как обладает необходимыми характеристиками прочности, долговечности и устойчивости к коррозии. Использование высококачественного металлопроката

позволяет создавать современные и надежные суда, соответствующие всем требованиям современности.

Одним из ключевых факторов, влияющих на развитие металлопроката в судостроении, является инновационное развитие процессов производства. В современной судостроительной промышленности активно внедряются новые технологии и материалы, что позволяет повышать качество и эффективность производства, а также снижать затраты.

Также важным аспектом развития металлопроката для судостроительной промышленности является экологическая безопасность. Современные требования в области экологии и сохранения окружающей среды предъявляют высокие стандарты к использованию материалов. Металлопрокат, отвечающий экологическим нормативам, становится все более востребованным в судостроительстве, что направляет развитие отрасли в более экологически чистое и устойчивое будущее.

Экономические факторы напрямую влияют на условия функционирования и развития индустрии металлопроката и судостроения. Цены на металл, мировые экономические тренды, геополитическая ситуация и общие экономические условия - все это важные факторы, которые необходимо учитывать, чтобы понять и предсказать изменения, которые могут произойти в данных отраслях.

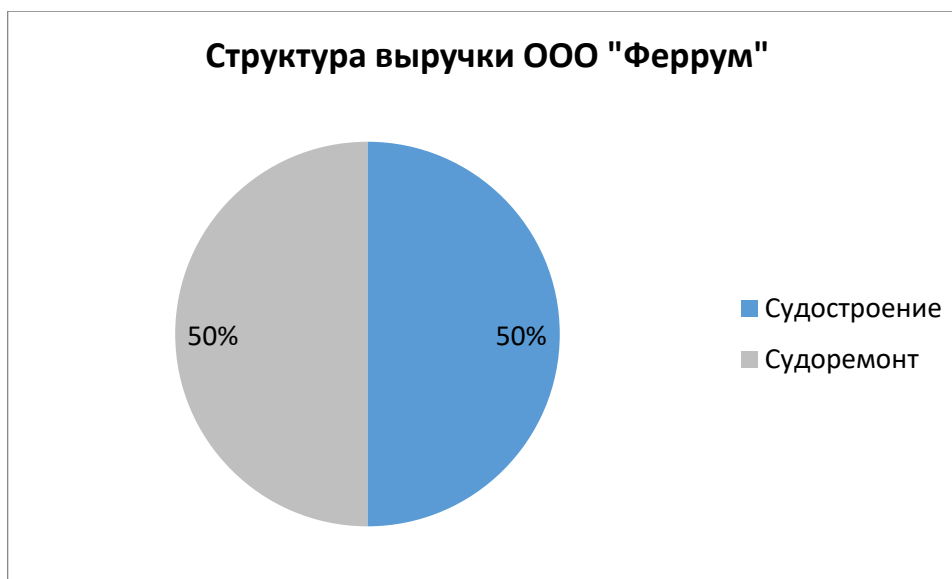
Таким образом, вопросы снабжения, связанные с выстраиванием оптимальных логистических маршрутов, распределением объемов, обеспечением необходимых условий хранения и внедрением новых технологий обработки металлопроката и иных конструктивных элементов из металла играют ключевую роль для бесперебойной работы судостроительной промышленности и создания современных и надежных судов.

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

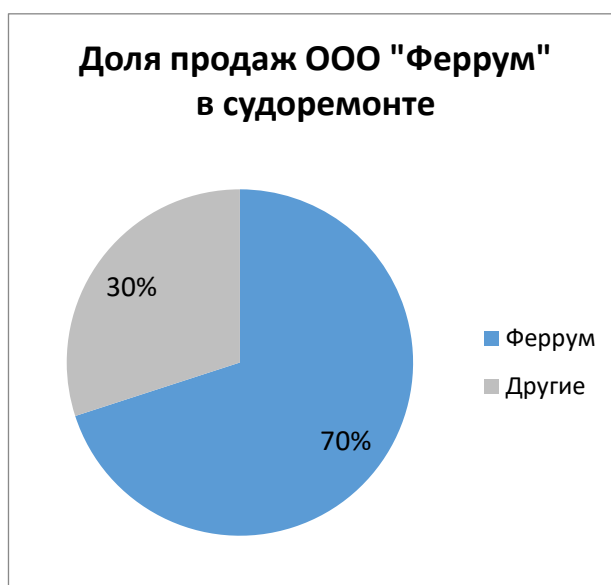
Рыночные позиции ООО «Феррум» в отрасли судового металлопроката России можно рассмотреть с разных сторон. Изначально деятельность компании была сосредоточена внутри Приволжского ФО и нацелена на удовлетворение потребностей в металлопрокате судоремонтных предприятий. По мере роста компания значительно увеличила рынок сбыта и в числе покупателей появились крупные судостроительные заводы из разных регионов России (АО Окская Судоверфь, ПАО Красное Сормово, ПАО СФ Алмаз, АО Енисейское речное пароходство, ПАО ССК, ООО Нева-Стапель, АО Онежский ССЗ и другие).

Судоремонт в большей степени осуществляется по окончании навигации, соответственно, большая часть продаж приходится на 4-й квартал, также это связано с исполнением заказчиками годовых бюджетов. По судостроению сезонности нет, корабли строят круглогодично. По поставкам металлопроката из года в год наблюдается снижение продаж в мае, что в большей мере связано с праздничными днями. Таким образом, слабая сезонность проявляется в виде умеренного роста продаж к 4 кварталу и небольшого снижения в мае, иногда в июле.

Выручка компании от судоремонтных предприятий и судостроительных заводов в 2022 году распределилась равномерно.



Ниже представлены доли продаж компании в каждой отрасли по отношению к другим участникам рынка¹.



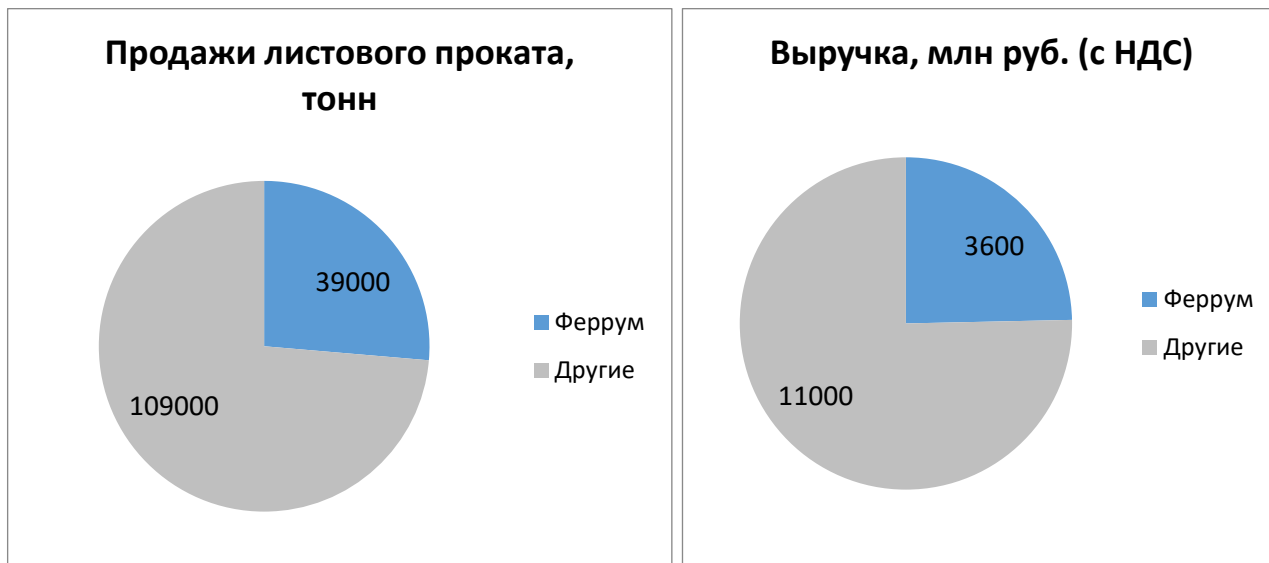
В настоящее время компания обеспечивает судостроительную отрасль следующими видами готовой продукции:

- Листовой прокат
- Полособульбовый профиль
- Угловой профиль

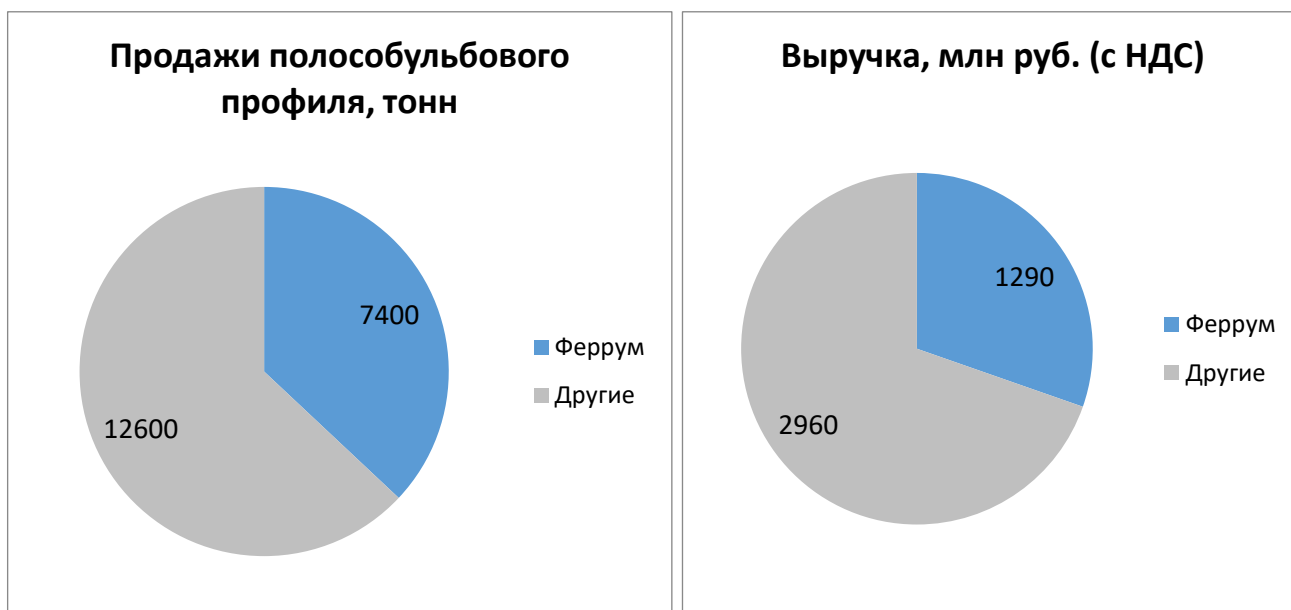
Ниже приведен объем продаж в тоннах и рублях за 2022 год по видам продукции в сравнении с другими участниками рынка.

¹ Оценочные данные эмитента на основе сопоставления собственных объемов продаж с общими объемами по отраслям.

Листовой прокат



Полособульбовый профиль



Компания «Феррум» обладает рядом преимуществ перед конкурентами отрасли, которые делают ее инвестиционно-привлекательной и дают статус надежного партнера:

- месторасположение в одном из судостроительных кластеров, позволяющее осуществлять поставки во все регионы России;
- наличие собственных производственных линий, оснащенных высокотехнологичным оборудованием по дробеструйной очистке и грунтованию листового и сортового металлопроката, по консервации металла;
- реализация совместного проекта с АО "Омутнинский металлургический завод" по производству полособульбового профиля, позволившая ООО «Феррум» стать эксклюзивным дилером по продаже в данном сегменте рынка;

- комплексный подход в решении поставленных задач от закупки до обработки и поставки (эффективные коммуникации, персональный менеджмент, минимизация рисков, наличие различных вариантов поставок и экономия времени).

Основные конкуренты на существующих направлениях бизнеса – ведущие компании по оптовой торговле и металлообработке судового металлопроката. В занимаемом сегменте рынка можно выделить таких конкурентов, как ООО «Нева-МеталлТрэйд» (ИНН 7801082135), ООО «РМ-Стил» (ИНН 5027108811), ПАО «ММК» (ИНН 3528015184) и ООО «Металлсервис-Москва» (ИНН 7721562305).

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

Компания не входит в группу/холдинг, дочерние и зависимые общества отсутствуют.

1.6. Структура 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

100% доли в уставном капитале владеет Сурьянинова Оксана Сергеевна

Конечные бенефициары: Сурьянинова Оксана Сергеевна

Уставный капитал: 300 000 (Триста тысяч) рублей.

Высшим органом Общества является общее собрание участников Общества.

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

ФИО директора: Токаренко Антон Леонидович. Начал сотрудничество с ООО «Феррум» в должности Директора с 07 апреля 2009 года. За 14 лет работы в компании продемонстрировал высокую эффективность и способствовал её непрерывному развитию. В настоящее время продолжает осуществлять руководство компанией.

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

12.07.2023 рейтинговое агентство АКРА присвоило эмитенту кредитный рейтинг: BB-(RU), прогноз «Стабильный».²

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

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента в динамике за последние 3 года

Основным направлением деятельности является оптовая торговля судостроительным металлопрокатом.

Показатели операционной деятельности:

² Ссылка на официальный пресс-релиз: <https://www.acra-ratings.ru/press-releases/4089/>

Выручка, млн руб.	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023	Изменения за период		
					2020	2021	2022
Оптовая торговля металлопрокатом	3 563,37	4 045,14	6 477,67	4 318,06	481,8	2432,53	-2159,61
Прочие виды деятельности	10,78	74,33	118,45	405,59	63,55	44,13	287,13
Итого	3 574,15	4 119,47	6 596,12	4 723,65	545,32	2476,66	-1872,48

Выручка за 2022 год составила 4,7 млрд. руб. по сравнению с 2021 годом она упала на 28%. Снижение выручки связано со снижением спроса на рынке из-за негативной рыночной конъюнктуры в условиях введения жестких санкций стран запада в отношении России, обострения конфликта на Украине в конце февраля 2022 года, а также беспрецедентного повышения ключевой ставки Банком России.

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, тыс. руб.	Код	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	30.06.2023 справочно	Изменения		
							2020	2021	2022
Валюта баланса	1600	1 160 906	1 626 290	2 323 692	2 094 208	2 249 033	465 384	697 402	-229 484
Основные средства	1150	23 729	19 002	183 685	201 958	203 200	-4 727	164 683	18 273
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	62 670	74 678	96 755	85 911	15 336	12 008	22 077	-10 844
Собственный капитал	1300	164 842	233 070	530 466	604 045	604 776	68 228	297 396	73 579
Дебиторская задолженность	1230	581 007	669 919	1 054 772	1 262 552	1 177 605	88 912	384 853	207 780
Кредиторская задолженность	1520	712 346	879 369	1 244 545	728 435	704 433	167 023	365 176	-516 110
Долг	1410+1510+1520	978 215	1 392 151	1 783 354	1 443 840	1 571 737	413 936	391 203	-339 514
долгосрочный	1410	0	300 000	0	0	0	300 000	-300 000	0
краткосрочный	1510	265 869	212 782	538 809	715 405	867 304	-53 087	326 027	176 596
Чистые активы	1300+1530	164 842	233 070	530 466	604 045	604 776	68 228	297 396	73 579
Чистый долг	(1410+1510+1520) - (1250+1230)	334 538	647 554	631 827	95 377	378 796	313 016	-15 727	-536 450
Выручка	2110	3 574 145	4 119 470	6 596 124	4 723 648	2 510 033	545 325	2 476 654	-1 872 476
Валовая прибыль	2100	518 188	721 619	1 071 195	843 728	444 452	203 431	349 576	-227 467
Прочие доходы	2340	4 014	5 642	30 235	6 716	2 468	1 628	24 593	-23 519
Прочие расходы (в абсолютных значениях)	2350	19 878	44 910	104 538	87 165	21 350	25 032	59 628	-17 373
Сальдо прочих доходов и расходов	2340-2350	-15 864	-39 268	-74 303	-80 449	-18 882	-23 404	-35 035	-6 146
Прибыль до вычета	2300+2330	109 278	149 917	446 506	218 072	131 429	40 639	296 589	-228 434

Показатели, тыс. руб.	Код	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	30.06.2023 справочно	Изменения		
							2020	2021	2022
процентов и налогов (ЕВИТ)									
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	71 567	85 335	372 537	90 417	71 905	13 768	287 202	-282 120
Проценты к уплате	2330	37 711	64 582	73 969	127 655	59 524	26 871	9 387	53 686
Чистая прибыль	2400	56 728	68 228	297 396	70 301	57 459	11 500	229 168	-227 095

Величина чистых активов на 31 декабря 2022 года составила 604 млн руб. За 2022 год собственный капитал организации вырос на 73,6 млн. руб. Отмечается устойчивый рост величины чистых активов по итогам всех представленных выше отчетных периодов. Доля чистых активов в совокупных активах также увеличивается и по-прежнему остается существенной (около 29%), что свидетельствует о сохранении умеренных возможностей по привлечению заемных средств и высоком уровне устойчивости.

Активы организации за 2022 год уменьшились на 229 484 тыс. руб. (на 9,9%), при этом показатель чистого долга сократился на 536 450 тыс. руб. (на 85%). Опережающее сокращение обязательств свидетельствует о повышении устойчивости бизнеса. Хотя имело место снижение активов, собственный капитал увеличился на 13,9%, что в целом, свидетельствует о положительной динамике имущественного положения организации.

По итогам 2022 года организация обеспечивает деятельность собственными средствами на 28,8% (доля чистых активов в валюте баланса). Вместе с тем коэффициент обеспеченности компании собственными оборотными средствами составляет 0,2 (20%), что выше нормативного значения показателя – 0,1 (10%) в 2 раза. Это говорит о хорошей платежеспособности компании, она имеет запас средств для финансирования текущей деятельности.

В течение рассмотренного периода (с 2019 года) деятельность компании является прибыльной. Показатель чистой прибыли в 2022 году составил 70,3 млн. руб. Прибыль по сравнению с 2021 годом снизилась на 227,1 млн. руб. Вместе с тем рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки) составила 6,2%. У конкурентов сопоставимого уровня этот показатель варьируется в диапазоне 3,8-5,9%.³ Из приведенных данных можно сделать вывод, что компания работает эффективно.

Относительные показатели	Код	2019	2020	2021	2022
Долг/Выручка	(1410+1510+1520)/2110	0,27	0,34	0,27	0,31
Долг/Капитал	(1410+1510+1520)/1300	5,93	5,97	3,36	2,39
Чистые активы/Валюта баланса	(1300+1530)/1600	0,14	0,14	0,23	0,29
Чистые активы/Чистый долг	(1300+1530)/(1410+1510+1520-1250-1230)	0,49	0,36	0,84	6,33
Валовая рентабельность	2100/2110	14,50%	17,52%	16,24%	17,86%
Рентабельность продаж	2200/2110	3,49%	4,58%	7,84%	6,21%
Чистые активы/Кредиторская задолженность	(1300+1530)/1520	0,23	0,27	0,43	0,83

Эмитент имеет среднюю для отрасли долговую нагрузку. Финансовое состояние заемщика характеризуется как удовлетворительное, при котором основная масса показателей укладывается в нормативные значения, либо близки к норме.

³ На основе данных РСБУ отчетности по итогам 2022 следующих компаний: ООО «Нева-МеталлТрейд», ООО «МеталлСервис-Москва», АО «Северсталь-Дистрибуция».

По итогам 2022 года отмечается увеличение коэффициента отношения долга к выручке с 0,27 до 0,31. Однако такая динамика является допустимой, поскольку в 2019 и 2020 годах этот коэффициент составлял 0,27 и 0,37 соответственно. Наблюдается положительная динамика изменения показателей Долг/Капитал и Чистые активы/Чистый долг, что является положительным фактором. Умеренное снижение рентабельности продаж с 7,84% до 6,21% объясняется негативной рыночной конъюнктурой в условиях введения жестких санкций стран запада в отношении России, обусловленной обострением конфликта на Украине в конце февраля 2022 года.

На более длинном 3-хлетнем горизонте рентабельность продаж выросла с 3,49% до 6,21%, что говорит о позитивной динамике деятельности компании.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность размещена:

<https://disclosure.skrin.ru/disclosure/5263039350/?DTI=8>

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

Наименование показателя, в тыс. руб.	Код	Отчетная дата					Анализ годовых показателей		
		31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	30.06.2023 справочно	Доля, % (2022)	Изменения, %	
								за последний год	за три года
АКТИВ									
I. Внеоборотные активы									
Основные средства	1150	23 729	19 002	183 685	201 958	203 200	9,64%	9,95%	751,10%
Отложенные налоговые активы	1180	0	3 979	5 743	7 520	11 467	0,36%	30,94%	100%
Прочие внеоборотные активы	1190	9 504	254	517	24 792	20 109	1,18%	4695,36%	160,86%
Итого по разделу I	1100	33 233	23 235	189 945	234 270	234 776	11,19%	23,34%	604,93%
II. Оборотные активы									
Запасы	1210	430 586	832 044	926 001	490433	793940	23,42%	-47,04%	13,90%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	40	0	1	1	0	0,00%	0,00%	-97,50%
Дебиторская задолженность	1230	581 007	669 919	1 054 772	1 262 552	1 177 605	60,29%	19,70%	117,30%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	8 334	26296	53 934	18000	15030	0,86%	-66,63%	115,98%
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	62 670	74 678	96 755	85 911	15 336	4,10%	-11,21%	37,08%
Прочие оборотные активы	1260	45035	117	2 283	3 041	12 346	0,15%	33,20%	-93,25%
Итого по разделу II	1200	1 127 672	1 603 055	2 133 747	1 859 939	2 014 257	88,81%	-12,83%	64,94%
БАЛАНС	1600	1 160 906	1 626 290	2 323 692	2 094 208	2 249 033	100,00%	-9,88%	80,39%
ПАССИВ									
III. Капитал и резервы									
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	300	300	300	300	300	0,00%	0,00%	0,00%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	164 542	232 770	530 166	603 745	604 476	28,83%	13,88%	266,92%
Итого по разделу III	1300	164 842	233 070	530 466	604 045	604 776	28,84%	13,87%	266,44%
IV. Долгосрочные обязательства									
Заемные средства	1410	0	300 000	0	0	0	0,00%	100%	0,00%
Отложенные налоговые обязательства	1420	0	233	6 997	31 895	34 437	1,52%	355,84%	100%
Прочие обязательства	1450	0	0	0	3 945	2 060	0,19%	100%	100%
Итого по разделу IV	1400	0	300 233	6 997	35 840	36 497	1,71%	412,22%	100%
V. Краткосрочные									

Наименование показателя, в тыс. руб.	Код	Отчетная дата					Анализ годовых показателей		
		31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	30.06.2023 справочно	Доля, % (2022)	Изменения, %	
								за последний год	за три года
обязательства									
Заемные средства	1510	265 869	212 782	538 809	715 405	867 304	34,16%	32,78%	169,08%
Кредиторская задолженность	1520	712 346	879 369	1 244 545	728 435	704 433	34,78%	-41,47%	2,26%
Оценочные обязательства	1540	624	837	2875	3174	4166	0,15%	10,40%	408,65%
Прочие обязательства	1550	17225	0	0	7309	31859	0,35%	-100%	-57,57%
Итого по разделу V	1500	996 063	1 092 988	1 786 229	1 454 323	1 607 761	69,45%	-18,58%	46,01%
БАЛАНС	1700	1 160 906	1 626 290	2 323 692	2 094 208	2 249 033	100,00%	-9,88%	80,39%

Величина активов компании по итогам 2022 года достигла 2,094 млрд руб. Таким образом, с начала 2020 года активы компании выросли почти вдвое (+80,39%). При этом за 3 года внеоборотные активы выросли на 604,9%, а оборотные - на 64,9%. Опережающий рост внеоборотных активов состоялся в основном за счет увеличения основных средств.

Структура активов организации на 31.12.2022 характеризуется следующим соотношением: 11,2% внеоборотных активов и 88,8% оборотных. Сокращение активов организации в 2022 году на 229 484 тыс. руб. (на 9,9%) главным образом было обусловлено погашением кредиторской задолженности на 516 110 тыс. руб. (на 41,5%). Хотя имело место снижение активов, собственный капитал увеличился на 13,9%, что, в целом, свидетельствует о положительной динамике имущественного положения организации.

Снижение величины активов организации связано, в основном, со снижением запасов на 435 568 тыс. руб. (-90,3%) и краткосрочных финансовых вложений (за исключением денежных эквивалентов) на 35 934 тыс. руб. (-7,4%)

Одновременно, в пассиве баланса снижение произошло по строке "кредиторская задолженность" на -516 110 тыс. руб. (-41,47%).

Суммарные обязательства компании (стр 1400 + стр 1500 в балансе) на конец 2022 составляют 1,49 млрд руб. (71,2% от валюты баланса). При этом оборотные средства (стр 1200 в балансе) составляют 1,86 млрд. руб. Такое положение считается устойчивым и оставляет некоторые возможности для дополнительного привлечения средств.

На конец 2022 года собственный капитал организации составил 604 045 тыс. руб. За год собственный капитал организации заметно вырос (+73 579,0 тыс. руб.). Собственный капитал компании за 3 года увеличился за счет увеличения нераспределенной прибыли до 604 млн руб. (на 266,4%), что отражает положительную динамику деятельности за рассмотренный период.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года

ООО «Феррум» с 2014 года обслуживается в Сбербанке, за все время обслуживания зарекомендовало себя в качестве надежного партнера. Политика компании подразумевает использование различных кредитных продуктов, обеспечивающих максимально эффективное их использование при минимальной процентной нагрузке. Все обязательства носят краткосрочный характер.

В настоящее время ООО "Феррум" использует следующие кредитные продукты:

- Овердрафт - "короткие деньги" (90 дней) - используется для осуществления текущих платежей (иногда оплаты поставщикам за металлопрокат).
- Возобновляемая кредитная линия (ВКЛ) - срок траншей 6-9 месяцев, кредитные денежные средства используются для оплаты поставщикам за металлопрокат.

- Аккредитив с отсрочкой банка (6-9 мес.) - используется при расчетах с поставщиками в случаях, когда оплата по факту отгрузки выгоднее, чем предоплата до выдачи заказа в производство за счет ВКЛ.

По состоянию на 30.06.2023 г. обществу доступен общий лимит в рамках возобновляемых кредитных линий и овердрафта – 950 млн руб., в том числе порядка 867 млн востребованных средств, а также в рамках соглашений об открытии внутрироссийских аккредитивов с отсрочкой банка открыт лимит в размере 400 млн. руб., используемый в полном объеме.

Кредиты банков:

Показатели, тыс. руб.	2019	2020	2021	2022	30.06.2023
Кредиты банков (без учета аккредитивов)	265 869	212 782	538 809	715 405	867 304
в том числе:					
долгосрочный	0	0	0	0	0
краткосрочный	265 869	212 782	538 809	715 405	867 304

Действующие кредитные договоры (по состоянию на 30.06.2023):

- 2 генеральных соглашения, в рамках которых открыто 5 возобновляемых кредитных линий на общую сумму лимита 850 млн. руб., со средней ставкой 11,2% и суммой задолженности 795 млн. руб.
- 1 овердрафт с лимитом в 100 млн. руб., со ставкой 11,1% и суммой задолженности около 70 млн. руб.

По состоянию на 31.12.2022 года кредитный портфель компании состоял из:

- 3 генеральных соглашения, в рамках которых открыто 8 возобновляемых кредитных линий на общую сумму лимита 1 050 млн. руб, со средней ставкой 11,5% и суммой задолженности 713 млн. руб.
- 1 овердрафт с лимитом в 100 млн. руб., со ставкой 11,5% и суммой задолженности около 200 тыс. руб.

Все обязательства перед банками-кредиторами эмитентом исполняются своевременно и в полном объеме. В качестве целевых показателей по поддержанию кредитоспособности используются:

- соотношение долга к выручке (не более 0,35);
- рентабельность деятельности (не менее 0,1);
- соотношение EBITDA к процентам к уплате (не менее 1,5);
- соотношение финансового долга к EBITDA (не более 4,5);
- соотношение чистого долга к EBITDA (не более 4).

Эмитент регулярно проводит мониторинг предложений других банков на предмет уровней возможного открытия лимитов и ставок. Это позволяет произвести оценку целесообразности сохранения текущего кредитного портфеля, потребности возможной диверсификации кредитного портфеля, а также открывает возможности для пересмотра некоторых условий кредитования в пользу заемщика в рамках работы с опорным банком.

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 30.06.2023

Кредиторская задолженность по итогам 2022 года снизилась на 516,110 млн. руб. по отношению к 2021 году и составила 728,435 млн. руб. На 30.06.2023 мы наблюдаем очередное снижение кредиторской задолженности (704,433 млн. руб.). Кроме того доля задолженности в валюте баланса также имеет устойчивую тенденцию снижения и на конец 2022 года составляет 34,78%.

Основная часть задолженности приходится на расчеты с банками, а именно аккредитивы (42,68%). 32,76% приходится на полученные авансы, что обусловлено условиями договора с покупателями (отсрочка поставки металлопроката). Кредиторская задолженность в расчетах с поставщиками связана также с договорными отношениями, в которых прописана отсрочка платежа. Следовательно, фактическая задолженность перед внешними контрагентами имеет связь непосредственно с условиями поставки и расчетов.

Наименование кредитора	Сумма (тыс. руб.)	Доля, %
Авансы полученные		
Евраз Маркет АО	69 064,20	9,80%
БРИЗ РК ООО	31 316,74	4,45%
СЦЛ ЗАО	21 115,55	3,00%
СТАКСЕЛЬ ООО	19 704,91	2,80%
СТРОЙЛИДЕРПЛЮС ООО	14 586,48	2,07%
Нева-Стапель (ПЕЛЛА-СТАПЕЛЬ ООО)	9 572,01	1,36%
КРАНШИП ООО	7 602,08	1,08%
МИДЕЛЬ-СУДОСТРОИТЕЛЬ ООО	6 724,42	0,95%
АРКТЭКС ООО	5 716,10	0,81%
Троицкий крановый завод ООО	5 706,65	0,81%
Прочие	39 646,89	5,63%
Итого	230 756,05	32,76%
Расчеты с поставщиками		
НЛМК ПАО	147 385,99	20,92%
РМ-СТИЛ ТК ООО	3 041,76	0,43%
НЕВА-МЕТАЛЛТРЕЙД ООО	8 077,54	1,15%
СОЮЗМЕТАЛЛСЕРВИС ООО	4 815,82	0,68%
Прочее	9 627,74	1,37%
Итого	172 948,84	24,55%
Расчеты с банками		
ПАО Сбербанк (аккредитивы)	300 676,94	42,68%
Прочее	51,17	0,01%
Итого	300 728,11	42,69%
ВСЕГО	704 433,00	100,00%

Кроме того, ключевые кредиторы одновременно являются дебиторами, поэтому следует обращать внимание на сальдо между кредиторской и дебиторской задолженностями таких контрагентов.

Наименование дебитора	Сумма (тыс. руб.)	Доля, %
Авансы выданные		
Омутнинский металлургический завод АО	122 984,01	10,45%
Новолипецкий металлургический комбинат ПАО	77 117,57	6,55%
Кравцов Андрей Олегович ИП	62 889,37	5,34%
АЛС Про ООО	31 200,00	2,65%
Ферродеталь Плюс ООО	30 300,00	2,57%
ММК ПАО	16 508,04	1,40%
Прочие	154 495,99	13,12%
Итого	495 494,98	42,09%
Расчеты с покупателями/заказчиками		
АММЕТА ООО	185 113,25	15,73%

Наименование дебитора	Сумма (тыс. руб.)	Доля, %
Алмаз	143 540,07	12,19%
А-Сталь ООО	75 543,87	6,42%
Енисейское речное пароходство АО	39 426,17	3,35%
ФЕРРОПЛАСТИК ООО	36 127,32	3,07%
Северная верфь	29 447,24	2,50%
КРАНШИП ООО	11 396,29	0,97%
НЕФТЕФЛОТ ЗАО	8 918,81	0,76%
СЦЛ ЗАО	8 505,20	0,72%
ЛОРП	7 376,55	0,63%
Верхнеленское речное пароходство-Осетровская РЭБ	6 930,83	0,59%
Прочее	107 825,03	9,16%
Итого	660 150,63	56,08%
Задолженность прочих дебиторов	21 513,44	1,83%
ВСЕГО	1 177 159,04	100,00%

Дебиторская задолженность по итогам 2022 года увеличилась на 207,780 млн. руб. по отношению к 2021 году и составила 1262,552 млн. руб. На 30.06.2023 мы наблюдаем снижение дебиторской задолженности (1177,605 млн. руб.). Кроме того доля задолженности в валюте баланса на 30.06.2023 снизилась на 8% по сравнению с состоянием на 31.12.2022 г.

Основная часть задолженности приходится на расчеты с покупателями и заказчиками (56,08%). 42,09% приходится на выданные авансы поставщикам. Сумма дебиторской задолженности в большей мере обусловлена условиями договоров, предусматривающих постоплату у покупателей и отсрочку поставки у поставщиков. Уровень задолженности не мешает компании выполнять свои обязательства перед другими контрагентами и не создает кассовых разрывов.

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

Текущие судебные споры, способные повлиять на деятельность компании: судебные споры, способные повлиять на деятельность компании, отсутствуют⁴.

3. Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним

3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум

Эмиссионные документы размещены: <https://disclosure.skrin.ru/disclosure/5263039350>

3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств

⁴ Отсутствуют существенные судебные споры в значениях, определенных Положением о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг (утв. Банком России 27.03.2020 N 714-П), Указания Банка России от 27.09.2021 № 5946-У

Основными целями эмиссии являются:

- Появление дополнительного источника финансирования с целью эффективного использования финансового левериджа.
- Улучшение структуры долга за счет формирования долгосрочных обязательств и уменьшения доли краткосрочных обязательств (весь объем обязательств является краткосрочным).
- Диверсификация источников финансирования (основной кредитор – Сбербанк).
- Пополнение оборотных средств для расширения масштабов основной деятельности (оптовая закупка и обработка изделий из металлов с последующей перепродажей для удовлетворения потребностей судостроительной отрасли).

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Исполнение обязательств по ценным бумагам данного выпуска планируется за счет увеличения доходов благодаря органическому росту компании.

Предполагается, что основным источником исполнения обязательств по облигациям станет дополнительная выручка от основной деятельности, возникшая в связи с увеличением масштабов деятельности за счет привлеченных средств. Использование средств облигационного займа позволит в том числе высвободить и перенаправить собственные средства на расширение собственных производственных линий, обеспечивающих повышенную добавленную стоимость.

В то же время в случае реализации крайне пессимистичных сценариев и отсутствии возможностей в краткосрочной перспективе эффективно использовать привлеченные средства, компания сможет исполнить обязательства за счет чистой прибыли, генерируемой текущим бизнесом. По итогам полугодия 2023 года чистая прибыль превысила 57 млн руб. Эти данные дают основания прогнозировать показатели чистой прибыли по итогам года согласно консервативным оценкам более 100 млн руб.

Таким образом, бизнес компании позволяет исполнить обязательства по ценным бумагам даже в случае отсутствия положительных эффектов от привлечения заемных средств.

3.4. 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

В числе основных рисков, которым подвержен эмитент можно выделить следующие ключевые внутренние и внешние риски.

Внутренние риски: коммерческие, операционные, кредитные, ликвидности, репутационные.

Управление внутренними рисками в основе осуществляется за счет подбора профессиональной команды сотрудников, создания благоприятных условий для их работы в целях максимального снижения текучести кадров на ключевых позициях. Многолетний опыт работы менеджмента в компании позволяет управлять коммерческими рисками за счет профессионализма в принятии решений. В частности руководитель компании успешно осуществляет ее развитие уже более 14 лет.

В случаях, когда для принятия решений по отдельным вопросам эмитент не располагает необходимыми компетенциями, используется практика привлечения внешней экспертизы со стороны профильных компаний.

Ограничение операционных и кредитных рисков в значительной степени осуществляется за счет разработанной модели бизнеса и налаженной системы принятия решений. В частности основные контрагенты (и производители и покупатели), как правило, являются существенно более крупными компаниями, обладающими в основе более высоким уровнем устойчивости. В этой связи риски

неисполнения контрактных обязательств при негативном стечении обстоятельств зачастую ограничиваются лишь смещением сроков исполнения таких обязательств. Вместе с тем продажи и оказание услуг эмитента достаточно диверсифицированы по контрагентам в целях снижения концентрации рисков.

Управление рисками ликвидности занимает одно из ключевых мест в управлении рисками компании. Особенности деятельности предполагают формирование как существенной дебиторской задолженности (когда эмитент фактически предоставляет ликвидность контрагентам), так и кредиторской задолженности (в том числе за счет привлечения средств в виде аккредитивов в опорном банке). Также следует учитывать, что вся долговая нагрузка эмитента является краткосрочной. Управление рисками ликвидности заключается в стремлении улучшить структуру обязательств, а также поддержании необходимого уровня ликвидности и наличия дополнительных источников привлечения краткосрочной ликвидности для избежания кассовых разрывов. В этой связи выход на биржевой рынок и привлечение долгосрочных источников финансирования является шагом, направленным в том числе на обеспечение снижения рисков ликвидности.

Более 20-ти лет на рынке позволили заслужить репутацию надежного партнера и сформировать широкий пул постоянных клиентов. Управление репутационными рисками сводится к избирательному выбору контрагентов, которые дорожат своей репутацией, а также точному исполнению взятых на себя обязательств.

Внешние риски: рыночные, отраслевые, политические, правовые.

Внешне риски в основном не предполагают возможностей активного управления и зачастую предусматривают подстройку к меняющимся условиям.

Модель бизнеса эмитента предполагает высокий уровень адаптивности к изменяющимся экономическим условиям и позволяет эффективно управлять основными рисками.

Эмитент активно использует конъюнктурные изменения для извлечения дополнительной прибыли, осуществляя более активные закупки в периоды относительно низких цен на металл с возможностью наращивания запасов на складах и снижая уровень запасов в периоды высоких цен, обусловленных повышенным спросом. В этой связи управление рыночными рисками и в частности рисками изменения цен на металл осуществляется за счет изменения бизнес-активности во времени.

Спрос на металлопрокат и иную продукцию, реализуемую эмитентом, является хорошо прогнозируемым благодаря тому, что строительство судов предусматривает планирование всех этапов с отражением сроков и запрашиваемых объемов для каждого этапа строительства. Анализ подобных данных позволяет эмитенту эффективно управлять рисками изменения спроса на реализуемую продукцию.

Сохранение конкурентных позиций во многом обеспечивается за счет уникальности оказываемых услуг (эмитент является единственным дилером полособульбового профиля Омутнинского металлургического завода), комплексного предложения продукции (обеспечение в режиме одного окна одновременных поставок металлопроката и профилей), возможностей по хранению и обработке металлоизделий (создающих добавленную стоимость), а также многолетнего успешного опыта работы в конкретной отраслевой нише с выстроенной системой продаж. Концентрация оказания услуг в выбранной отраслевой нише позволяет как снижать отраслевые риски в целом, так и обеспечивает снижение рисков утраты конкурентных позиций.

Для ограничения негативного влияния внешних рисков компания осуществляет прогнозирование изменений условий деятельности в целях своевременной подстройки, нахождения оптимальной тактики и корректировки стратегии развития компании.

В настоящее время для минимизации геополитических рисков деятельность компании сосредоточена на территории России, при этом эмитент не входит в перечень санкционных компаний.

На протяжении многих лет осуществления деятельности происходит и развитие правовой системы, что в целом улучшает условия ведения бизнеса. Критических изменений правовой системы эмитент не прогнозирует, что позволяет оценивать данный риск как приемлемый.

3.5. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5-ти лет

Выпуск облигаций, в отношении которого составлен данный меморандум, является дебютным для эмитента. Иных выпусков облигаций в течение последних 5-ти лет эмитент не выпускал и не погашал.