

Презентация
для инвесторов

Ферррум

6

МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА

A

BB-(RU)
прогноз стабильный
02.06.2025

Ключевое о компании

ООО «Феррум» — один из крупнейших металлотрейдеров на российском рынке судостроения и судоремонта.

ДОЛЯ ОПТОВЫХ ПОСТАВОК ООО «ФЕРРУМ»

на рынке
судостроения

70%

на рынке
судоремонта

35%

23

ГОДА РАБОТЫ В СФЕРЕ СУДОСТРОЕНИЯ И СУДОРЕМОНТА

С 2023 года – публичная компания: размещён первый выпуск биржевых облигаций.



4 БАЗЫ ХРАНЕНИЯ
В ЛОГИСТИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫХ
ЛОКАЦИЯХ

12 ТЫС. ТОНН
Ходовых позиций металлопроката — постоянный складской запас для оперативной отгрузки

80 ТЫС. ТОНН
Среднегодовой объём отгружаемой продукции



Листовой прокат
Круглогодичные поставки



Полособульбовый профиль
Один из двух поставщиков в России



Угловой профиль



BB-(RU)
прогноз стабильный
02.06.2025

Параметры второго облигационного выпуска

Дата начала торгов: 17 сентября 2025 года

ЦЕЛЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

пополнение оборотных средств, рефинансирование

Эмитент
ООО «Феррум»

Номер государственной регистрации
№4B02-02-00110-L-001P от 26.08.2025

Объём выпуска
Феррум-БО-02-001P

250.0 МЛН ₽

%

Ставки купона

23%

1 ТЫС. ₽
Номинал одной облигаций

3 ГОДА (1 140 ДНЕЙ)
Срок обращения

30 ДНЕЙ / ЕЖЕМЕСЯЧНО
Период купонных выплат

Способ размещения
открытая подписка

Цена размещения
100% от ном. стоимости облигаций

Амортизация
не предусмотрена

Put-опцион
предусмотрен, в дату окончания 18 к.п.

Call-опцион
предусмотрен, в даты окончания 24 и 30 к.п.

Организатор/Андеррайтер
ООО «Инвестиционная компания
«Юнисервис Капитал»

ПВО
ООО «ЮЛКМ»

¹ годовых

03 — 04

A

BB-(RU)
прогноз стабильный
02.06.2025

История развития

23 года на рынке металлотрейдинга для судостроительных и судоремонтных предприятий

Компания в начале пути выбрала пустовавшую, но перспективную для роста нишу. За 20 лет отрасль судостроения из кризисной преобразилась в системообразующую. Государственные программы по строительству гражданского флота и рыболовецких судов, а также Гособоронзаказ позволяют эмитенту строить долгосрочные планы развития. Компания постоянно прирастает компетенциями, логистическими возможностями, производственными площадями и контрактами.

2002-15



2018-25

2002

Основание предприятия, первые комплексные поставки металлопроката, цепной и якорной продукции, эмали для ремонта и строительства судов.

2003-2005

Компания осваивает междугородние автомобильные, вагонные и контейнерные перевозки по России. Рост клиентского портфеля. Постоянный складской запас металлопроката — 2,5 тыс. т.

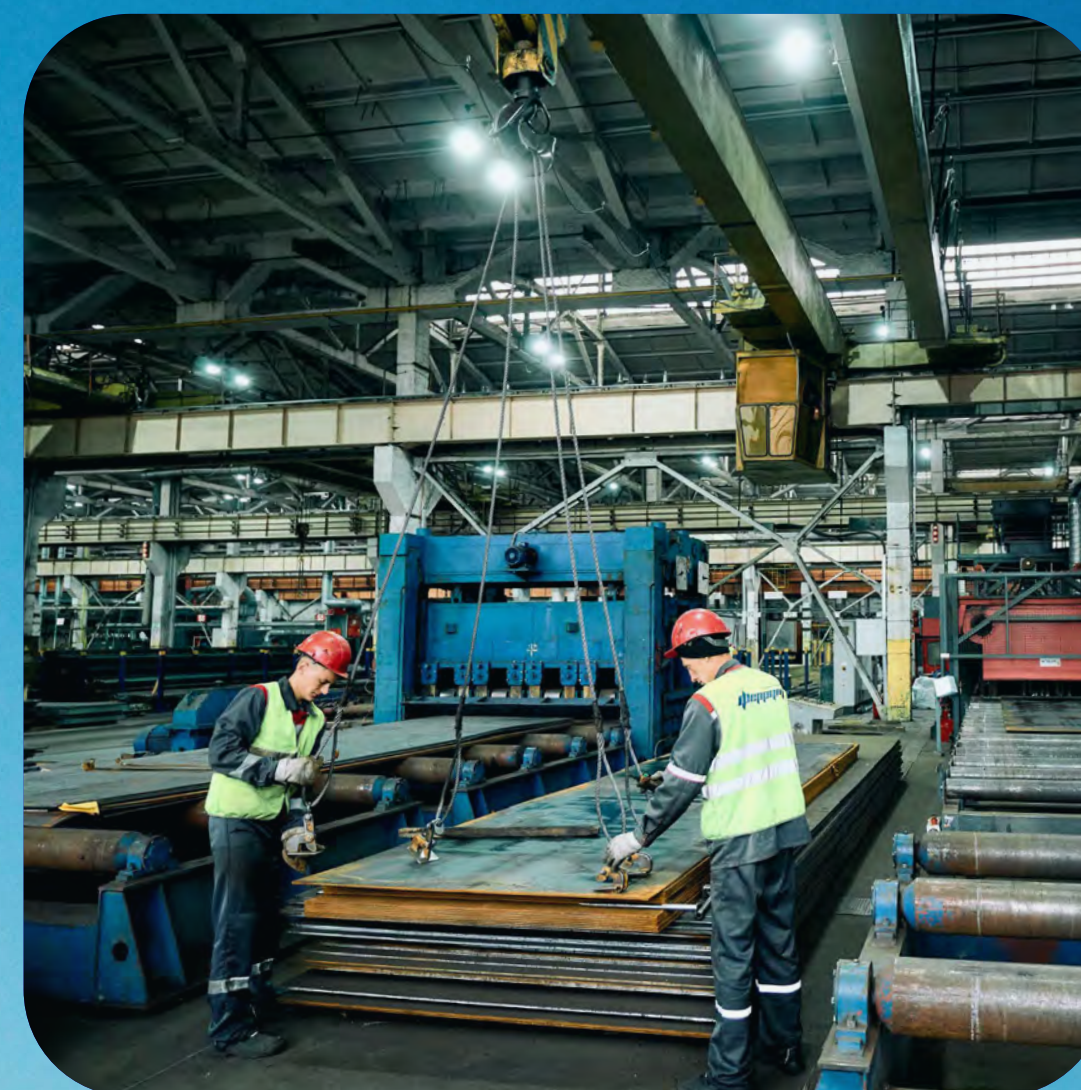
2015

Запуск собственной линии по консервации металла, оснащённой оборудованием по дробеструйной обработке и грунтованию металла.

История развития

23 года на рынке металлотрейдинга
для судостроительных и судоремонтных
предприятий

2018-25



Открытие склада в Санкт-Петербурге

Крупный контракт на поставку
металла для строительства
сухогрузов. Рейтинг подтверждён.

Зарегистрирован второй
выпуск облигаций объёмом
250 млн руб.

2018-2020

Открытие складских терминалов в Липецке,
Таганроге и Белгороде. Постоянный складской
запас металлопроката — более 10 тыс. т.

Собственная складская логистика: открытие
терминала в Санкт-Петербурге. Запуск
производственно-складского комплекса
(21 000 кв. м) на территории ПАО «ЗМЗ»
(г. Заволжье).

2021

Приобретена новая линия обработки
металлопроката любым видом грунта
по стандарту ISO 8501-1

2023

АО «АКРА» присвоило кредитный рейтинг
BB- (RU), прогноз «стабильный». Выход
на биржу с дебютным выпуском облигаций
объёмом в 250 млн руб.

25

Топ-менеджмент

Руководство «Феррума» — команда профессионалов с многолетним опытом.



АНТОН ТОКАРЕНКО
ДИРЕКТОР

Образование: высшее, Московский коммерческий институт, менеджер коммерции

За 16 лет работы в компании продемонстрировал высокую эффективность и способствовал её непрерывному развитию. Среди достижений: ежегодное увеличение объёма продаж и доли продаж грунтового металлопроката, снижение дебиторской задолженности до исторического минимума и ликвидация просроченной дебиторской задолженности в 2024 году на фоне увеличения ключевой ставки и стоимости привлекаемых денежных средств.



ИРИНА ФЕДЧЕНКО
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР

Образование: Высшее, Нижегородский государственный университет им. Лобачевского, специальность «Бухгалтерский учет и аудит»

Оптимизировала финансовые процессы компании, внедрила систему управления денежными потоками, комплексный подход к управлению рисками и систему внутреннего контроля, успешное управление и реализация процесса ежегодного бюджетирования, построение финансовых моделей и создание прогнозов, разработка управленческой отчетности и дашбордов для собственника.



ВЛАДИМИР ЧЕРЕМОХИН
ДИРЕКТОР ПО ЗАКУПКАМ

Образование: высшее, Горьковский политехнический институт, специальность «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети»

Осуществил внедрение цифрового склада. Организовал освоение производства полосульбового профиля на «ОМЗ» с последующим получением эксклюзивного права реализации данного продукта, что позволило стать вторым поставщиком всей линейки полосульбового профиля в России. Инициировал освоение производства листового проката с приёмкой РМРС и РКО на Алчевском металлургическом заводе, входящем в группу компаний «ЮГМК», что позволило стать ключевым клиентом в судостроительном сорimente данной группы.

Бизнес-процессы

Деятельность ООО «Феррум» заключается в поставках обработанного и необработанного судового металлопроката судоремонтным и судостроительным предприятиям России.

Компания работает как «магазин судового металлопроката»: в одном месте можно найти весь ассортимент любого производителя в количестве от одной штуки до объёма в несколько вагонов. Это позволяет сократить сроки отгрузки необходимого товара.

Структура бизнес-процессов



Основные поставщики

ООО «Феррум» взаимодействует с крупными металлургическими комбинатами, которые производят судовой металлопрокат. Компания работает исключительно с отечественными поставщиками, что обеспечивает стабильность во взаимоотношениях с контрагентами.

База поставщиков ООО «Феррум» умеренно диверсифицирована и представлена преимущественно металлургическими заводами, которые являются постоянными партнёрами компании. Доля крупнейшего поставщика (ООО «Союзметаллсервис») по итогам 2024 года составляет 36,8%, по итогам 1 полугодия 2025 года – 42,7%.

	2024	6 МЕС. 2025
ООО «Союзметаллсервис» (ЮГМК)	36,8%	42.7%
ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	17,7%	14.8%
АО «Омутнинский металлургический завод»	12,3%	10.0%
Прочие	33,2%	32.5%

Производство и хранение

Грунтование осуществляется силами компании на 2 производственных линиях немецкой фирмы Rosler.

ДЛЯ ОПЕРАТИВНОЙ РАБОТЫ «ФЕРРУМ»

постоянно поддерживает складской запас более 12 000 тонн ходовых позиций металлопроката

Логистический хаб в Центральном регионе России позволяет значительно снизить затраты на логистику

База хранения в Южном судостроительном кластере позволяет осуществлять оперативные поставки металлопроката в Центральные и Южные регионы



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

позволяет эффективно обеспечивать судовым металлопрокатом Северо-Западный регион, где расположен крупнейший судостроительный кластер

ЛИПЕЦК



ТАГАНРОГ



Заволжье

ТЫС. М²
ПЛОЩАДЬ
ОСНОВНОГО СКЛАДА

75-85%

Загрузка производственных мощностей

Виды продукции

ООО «Феррум» осуществляет основную деятельность в судостроительной отрасли, выступая продавцом листового металлопроката, полособульбового профиля и углового профиля.



Полособульб

Специальный металлический профиль, который применяется в качестве ребра жесткости во время создания металлоконструкций при строительстве корпусов судов.



Листовой металлопрокат

используется для обшивки корпусов судов.



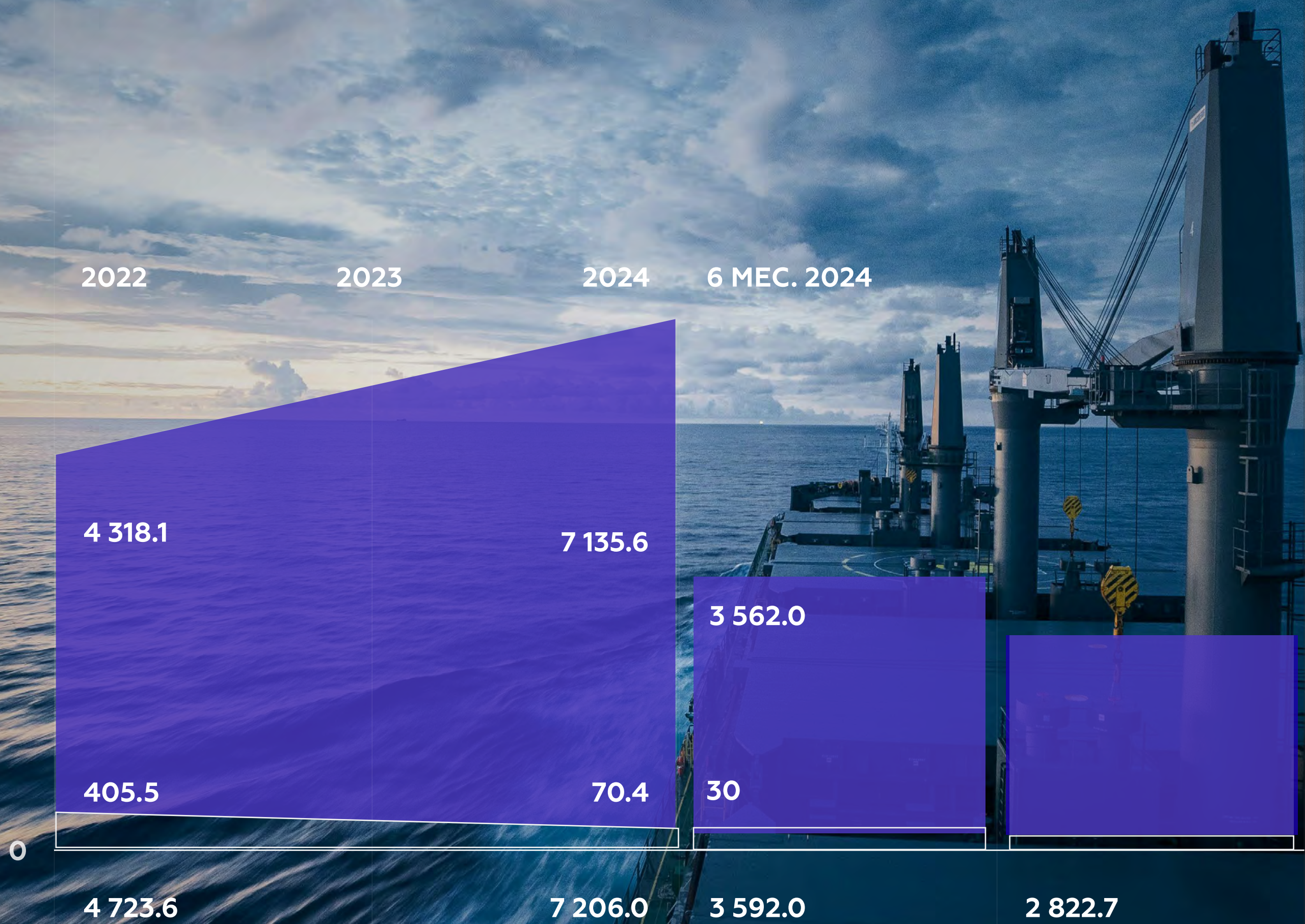
Угловой профиль

один из разновидностей фасонного металлопроката. Его преимущество: при относительно малой массе погонного метра — высока степень прочности на изгиб. Применяется при строительстве морских платформ и судов.

Структура выручки по направлениям деятельности

Продукция и услуги ООО «Феррум» востребованы среди судостроительных и судоремонтных заводов РФ.

Ио итогам 2025 года ООО «Феррум» прогнозирует продажу металлопроката на 6 млрд руб., что ниже уровня 2024 года. Такой прогноз связан с ожиданиями эмитента по снижению потребления металлопроката, что обусловлено общей экономической ситуацией, динамикой цен и высокими ставками.



2 803.7 млн руб.

Продажа грунтового и негрунтового судового металлопроката

19.0 млн руб.

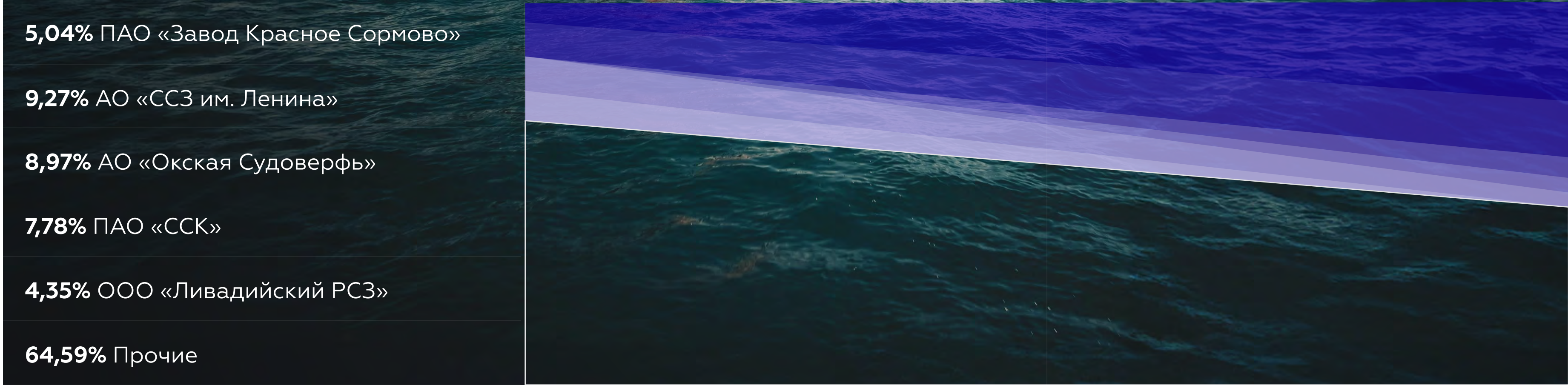
Прочие виды деятельности

Итого выручки

Клиенты



ДОЛЯ В ВЫРУЧКЕ
2024 Г.

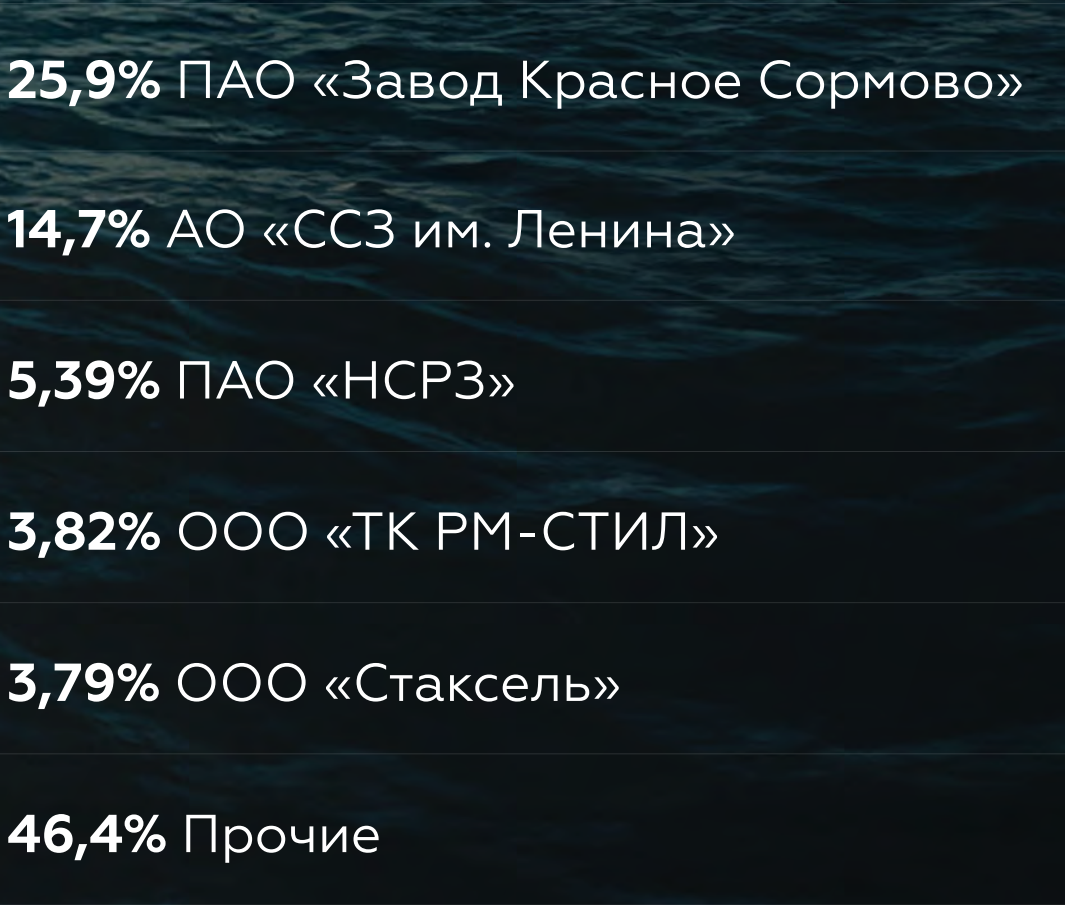


0

«Феррум» обеспечивает металлом все судостроительные и судоремонтные предприятия страны. В том числе, осуществляет поставки в рамках реализации государственных программ по строительству гражданского флота и рыболовецких судов. С 2015 года осуществляет поставки металлопроката заказчикам, работающим по Гособоронзаказу.

Структура покупателей существенно диверсифицирована. У эмитента отсутствует зависимость от единственного клиента. Более того, клиенты могут постоянно меняться, поскольку суда строятся в среднем 3-7 лет, а металл закупают в начале строительства. ООО «Феррум» придерживается политики по минимизации доли конкретного контрагента.

6 МЕС. 2025 Г.



Ключевые клиенты

ООО «Феррум» работает на контрактной основе, что позволяет прогнозировать будущие финансовые поступления на 12 месяцев вперёд.

Крупнейший покупатель за 6 месяцев 2025 года — завод «Красное Сормово». Это один из ведущих судостроительных и машиностроительных предприятий в РФ. Клиент сохранит крупную долю в контрактном портфеле до середины 2026 г.

ДОЛЯ В КОНТРАКТНОМ ПОРТФЕЛЕ

Наименование покупателя
ПАО «Завод Красное Сормово»

17%

АО «ССЗ им. Ленина»

12%

ООО «Стройлидерплюс»

4%

Прочие

66%

0

FCASH¹ БУДУЩИЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

1 342 млн ₽

950

300

5 093

¹ прогноз на 12 месяцев

Финансовые показатели

По итогам работы за 6 месяцев 2025 года ООО «Феррум» демонстрирует негативную динамику финансовых результатов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако следует отметить существенный рост во 2 квартале 2025 года по сравнению с 1 кварталом 2025 года: выручка составила 1,6 млрд руб. против 1,2 млрд руб., чистая прибыль — 39,1 млн руб. против 1,2 млн руб. EBITDA Adj LTM — ключевой финансовый показатель, отражающий реальную прибыль компании без поправок на факторы, которые не касаются операционной деятельности — сохранил уровень АППГ в 459,2 млн руб.

Во 2 квартале деятельность ООО «Феррум» стабилизировалась — началась планируемая реализация крупных контрактов, что соответствует консервативной финансовой модели эмитента. Выручка по итогам 2025 года ожидается на уровне 6 млрд руб., чистая прибыль — более 100 млн руб.

ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. ₽	31.12.22	31.12.23	31.12.24	30.06.24	30.06.25	Δ
Валюта баланса	2 094 209	3 095 669	2 683 673	2 511 983	2 606 241	3,8%
Основные средства	226 232	210 050	174 241	164 695	131 934	-19,9%
Долгосрочные финансовые вложения	—	—	52 542	—	52 542	100%
Краткосрочные финансовые вложения	18 000	35 500	430 500	285 500	282 500	-1,1%
Собственный капитал	604 045	524 061	527 100	580 294	517 391	-10,8%
Запасы	490 433	907 453	1 079 802	1 015 964	1 179 230	16,1%
Дебиторская задолженность	1 262 552	1 651 042	711 256	827 966	515 707	-37,7%
Денежные средства	85 911	266 977	215 953	185 679	370 308	99,4%
Кредиторская задолженность	500 253	823 715	641 301	700 221	924 973	32,1%
Финансовый долг	943 586	1 674 890	1 476 234	1 179 698	1 103 994	-6,4%
долгосрочный	0	68 326	98 269	102 185	102 314	0,1%
краткосрочный	943 586	1 606 564	1 377 965	1 077 513	1 001 680	-7,0%
Выручка	4 723 648	6 366 309	7 206 031	3 591 965	2 822 671	-21,4%
Валовая прибыль	843 728	1 035 941	1 300 810	623 008	568 782	-8,7%
Операционная прибыль	293 548	356 911	467 310	223 050	191 995	-13,9%
Чистая прибыль	70 301	86 744	157 988	56 233	40 291	-28,3%
EBITDA Adj LTM	347 936	385 600	493 307	459 189	459 198	0,0%
Финансовый долг/Выручка LTM	0,20	0,26	0,20	0,16	0,17	0,01
Финансовый долг/Собственный капитал	1,56	3,20	2,80	2,03	2,13	0,1
Чистый финансовый долг/EBITDA Adj LTM ¹	2,50	3,81	2,58	2,22	1,62	-0,6
ICR	2,73	2,19	1,87	1,81	1,56	-0,25
Валовая рентабельность LTM	17,9%	16,3%	18,1%	16,3%	19,4%	3,1 п.п.
Рентабельность по чистой прибыли LTM	1,5%	1,4%	2,2%	1,1%	2,2%	1,1 п.п.

¹ с учетом задолженности по лизингу

Структура баланса

Собственный капитал по состоянию на 30.06.25 зафиксирован на уровне 517,4 млн руб. и сформирован преимущественно нераспределенной прибылью.



АКТИВЫ

- 45% / 1 179.23 ТЫС. ₽
Запасы
- 20% / 515.71
Дебиторская задолженность
- 14% / 370.31
Денежные средства
- 13% / 335.04
Финансовые вложения
- 5% / 131.93
Основные средства
- 3% / 74.02
Прочие активы

Структура баланса высоколиквидна — доля оборотных активов составляет 91,8%. Большая часть активного баланса состоит из запасов (45,2%), дебиторской задолженности (19,8%) и денежных средств (14,2%). Запасы состоят преимущественно из металлопроката (листовой прокат, полосульбовый профиль, угловой профиль) и земельных участков, которые были приобретены с целью дальнейшей перепродажи.

Пассивная часть баланса — это преимущественно краткосрочные обязательства (74,6%). 38,4% валюты баланса составляют краткосрочные займы и кредиты (доля краткосрочного долга в общем долге — 90,7%), что связано с быстрой оборачиваемостью оборотных средств и соответствующим решением банков.

ПАССИВЫ

- 39% / 1 101.68 ТЫС. ₽
Краткосрочные кредиты и займы
- 36% / 924.97
Кредиторская задолженность
- 20% / 517.39
Собственный капитал
- 4% / 102.31
Долгосрочные кредиты и займы
- 2% / 59.88
Прочие пассивы

Кредитный портфель

Весь кредитный портфель (за исключением облигаций) ООО «Феррум» сосредоточен в одном банке — ПАО «Сбербанк».¹

Политика эмитента подразумевает использование различных кредитных продуктов, обеспечивающих максимально эффективное их использование при минимальной процентной нагрузке. Кредитный риск во время гашений минимален вследствие отсутствия единовременных гашений. Краткосрочный долг традиционно для компании превалирует. За время взаимодействия ПАО «Сбербанк» не было зафиксировано неисполнения обязательств. Практически по всем кредитным продуктам ООО «Феррум» хеджирует ставку процента, что нивелирует процентный риск.

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОМПАНИИ СУЩЕСТВЕННО ДИВЕРСИФИЦИРОВАН:

- ВКЛ;
- аккредитивы;
- овердрафты.

1.1 МЛРД ₴
Объём портфеля

0.1 МЛРД ₴
Облигационный займ
2026

1.0 МЛРД ₴
ПАО «Сбербанк»

ПАО «СБЕРБАНК»

805.7 МЛН ₴
Кредитные линии на пополнение оборотных средств
окт. 2025 – июл. 2026

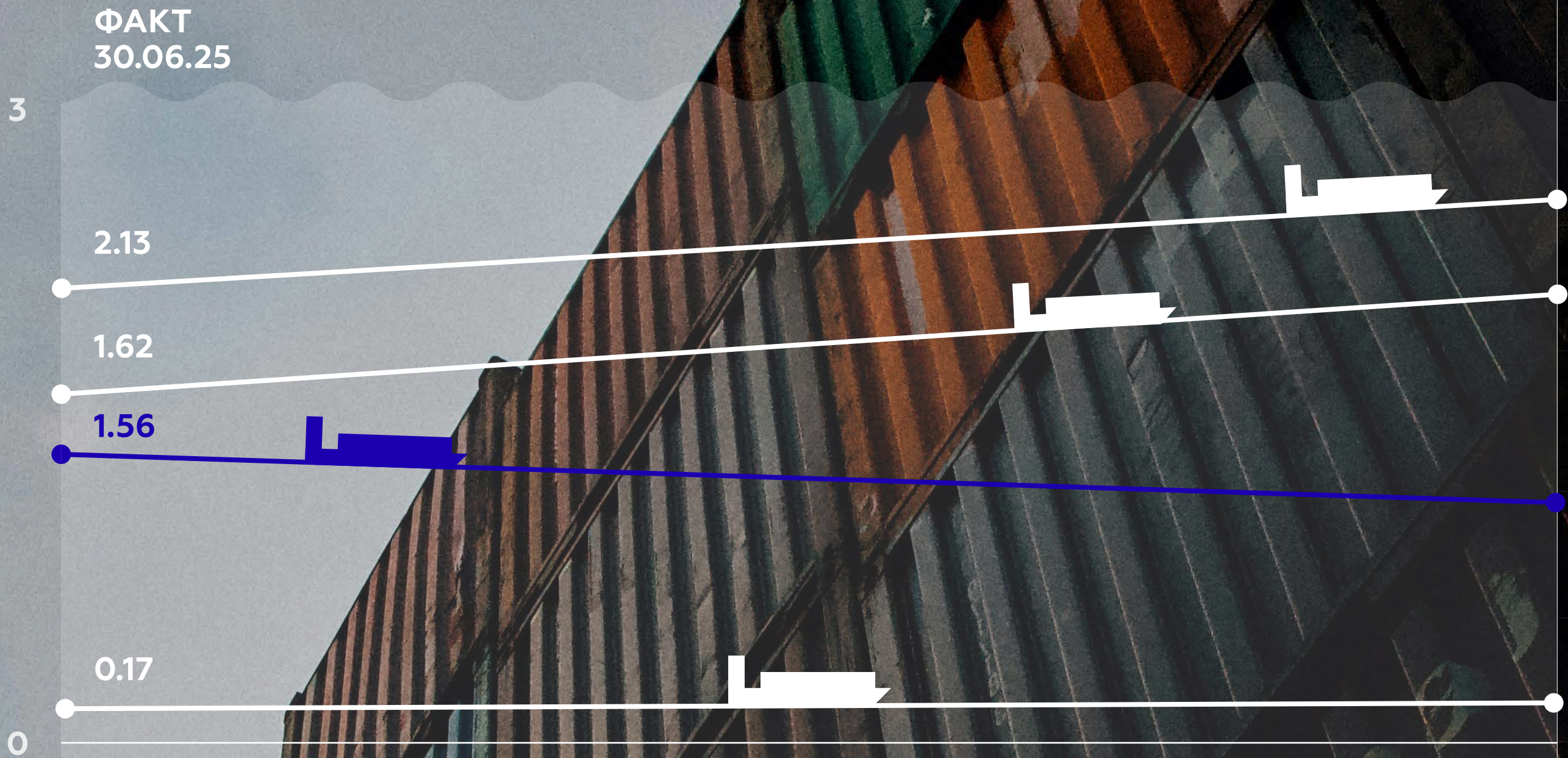
152.0 МЛН ₴
Аккредитив
дек. 2025 / сен. 2026

44.0 МЛН ₴
Овердрафт
19.05.2026

¹ с эмитентом работает с 2014 года.

Показатели долговой нагрузки

Показатели долговой нагрузки находятся для комфортном для эмитента уровне. Планируемый выпуск биржевых облигаций не усугубит нагрузку эмитента вследствие существенной финансовой устойчивости. Процентная нагрузка несколько усилится при прочих равных условиях, однако, учитывая ожидания по смягчению ДКП и наличию плавающих ставок в кредитном портфеле, существенного повышения процентной нагрузки не ожидается.



2.62 Долг/
Собственный капитал

2.17 Чистый финансовый долг/
EBITDA Adj LTM¹

1.29 ICR

0.21 Долг/
Выручка LTM

¹с учетом обязательств
по лизингу

Рынок и рыночные позиции

Бизнес ООО «Феррум» выбивается из общего понятия рынка металлоторговли, поскольку спрос на продукцию эмитента обеспечивают судоремонтные и судостроительные заводы. На сегодня реализуются программы по строительству гражданского флота и рыболовецких судов.

Рынок эмитента делится на судостроение и судоремонт. В судоремонте ООО «Феррум» занимает 70% всего рынка, в судостроении — 35%. В 2025 году эмитент ожидает дальнейшее снижение потребления металлопроката, обусловленное общей экономической ситуацией (динамика цен, период высоких ставок и пр.), что объясняет снижение прогнозных финансовых показателей по итогам года. При этом, по оценке эмитента, прогнозируемая доля рынка в 2025 году составит в судостроении 50%, в судоремонте — 85%. Улучшение рыночной ситуации ожидается в 2026 году. Доля участия ООО «Феррум» в поставках определяется исходя из информации об общих поставках на судоремонтные и судостроительные предприятия России.



для судоремонта

для судостроения

Сильные стороны и конкурентные преимущества

«Феррум» обладает рядом конкурентных преимуществ, которые выделяют компанию на фоне конкурентов.

Комплексный подход в решении поставленных задач

Решение дополнительных задач:

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ
ВАРИАТИВНОСТЬ ПОСТАВОК
ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ

БОЛЕЕ 20 ЛЕТ РАБОТЫ
В ОТРАСЛИ



Закупка

Реализация совместного проекта с АО «Омутнинский металлургический завод» по производству полосульбового профиля, позволившего ООО «Феррум» стать эксклюзивным дилером и одним из двух поставщиков в этом сегменте рынка.



Обработка

Собственные производственные линии, оснащённые высокотехнологичным оборудованием по дробеструйной очистке и грунтованию листового и сортового металлопроката, по консервации металла.



Поставка

Месторасположение в одном из судостроительных кластеров, позволяющее осуществлять поставки во все регионы России.



Риски и факторы устойчивости

Политика эмитента в области управления рисками направлена на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

РИСКИ	СПОСОБ НИВЕЛИРОВАНИЯ
Простои и брак, связанные с оборудованием	ООО «Феррум» располагает высококачественным оборудованием фирмы Rosler, которое регулярно проходит техническое обслуживание.
Брак, связанный с низким качеством поставляемых материалов	Организован входной контроль материалов и комплектующих, закупки ведутся у проверенных поставщиков. Эмитент работает на долгосрочной основе исключительно с отечественными поставщиками.
Неплатёжеспособность текущих клиентов	Контрактный портфель эмитента существенно диверсифицирован, а доля крупнейшего покупателя по 2024 году не превышает 10%. ООО «Феррум» может создавать резервы для обеспечения финансовой устойчивости. В компании проводится оценка платёжеспособности текущих и потенциальных клиентов.
Снижение спроса и активности на российском рынке судостроительного металлопроката	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 объёмов для каждого этапа.
Рыночные риски	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. Сохранение конкурентных позиций во многом обеспечивается за счёт уникальности оказываемых услуг, комплексного предложения продукции, возможностей по хранению и обработке металлоизделий, а также многолетнего успешного опыта работы в конкретной отраслевой нише с выстроенной системой продаж.
Риски ликвидности	Особенности деятельности предполагают формирование эффективного производственного цикла. Основная 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.

Стратегия развития

ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА

Смена вектора в сторону стабильного увеличения оборотов, несмотря на воздействие внешних шоков.

Эмитент заключает долгосрочные контракты, прорабатывает реализацию планов как согласно консервативному прогнозу, так и в позитивном ключе.

ДОСТИЧЬ ЦЕЛЕЙ КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ:

- за счёт увеличения продаж продукции с высокой наценкой;
- за счёт увеличения доли продаж грунтованного металлопроката, обеспечивающих повышенную добавленную стоимость.

Выполнение этих задач должно обеспечить восстановление среднегодовой чистой прибыли на горизонте 3-х лет на уровне 300 млн руб.

ЦЕЛИ КОМПАНИИ НА 2025 Г.

Выручка

6.0 
МЛРД ₽

Чистая прибыль

100.0 
МЛН ₽

Средние годовые объёмы продаж металлопроката на горизонте 3-х лет

80.0 
ТЫС. ТОНН

Рост бизнеса

Расширение возможностей

Повышение узнаваемости бренда

Оптимизация источников финансирования

Поддержание кредитного рейтинга



на уровне 5-7% ежегодно при прочих равных условиях.



для повышения уровня складских запасов до 15 тыс. тонн.



за счёт поэтапной реализации стратегии открытости и закрепления в публичном статусе.



за счёт диверсификации и укрепления позиций на биржевом рынке в качестве надежного эмитента.



и реализация мер, которые будут способствовать его улучшению.

Дебютный облигационный выпуск

В октябре 2023 года ООО «Феррум» вышло на Московскую биржу, разместив биржевые облигации.

ИТОГИ ОСВОЕНИЯ

Привлеченные средства пошли на пополнение оборотного капитала, что положительно повлияло на финансовые результаты.

По итогам 2024 г. по сравнению с 2023 г. выручка выросла на 12% или 839 722 000 руб. Также эмитент диверсифицировал кредитный портфель и снизил финансовые риски.

Объём выпуска
Феррум-БО-01-001Р

102.31 МЛН Р

%

Ставка купонного дохода¹

ЦБ + 6.5%

1 ТЫС. Р
Номинал облигаций

5 ЛЕТ
Срок обращения

30 ДНЕЙ / ЕЖЕМЕСЯЧНО
Период купонных выплат

Безотзывная oferta
предусмотрена, в дату окончания 13 к.п. и 25 к.п.

Call-опцион
предусмотрен, в даты окончания 13, 14 и 25 к.п.

A

BB-(RU)
прогноз стабильный
02.06.2025

¹ ставка плавающая



© 2025 ООО «Феррум»

ООО «Феррум»

г. Нижний Новгород, ул. Нестерова, д. 22
office@shipsteel.ru
+7 (831) 261-30-00

По вопросам приобретения облигаций

**ООО «Инвестиционная компания
Юнисервис Капитал»**

г. Новосибирск, ул. Романова, д. 28
primary@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76



Сайт / телеграм канал
usinvest.ru
t.me/uniservicecapital