

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Феррони»

**Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с
централизованным учетом прав серии БО-П01, размещаемые путем открытой
подписки, регистрационный номер - 4B02-01-00626-R-001P от 22.10.2021**

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.

*Генеральный директор ООО «Феррони»,
действующий на основании Устава*

Павлова М.Н.

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 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.

Содержание:

1. Общие сведения об эмитенте.....	3
1.1. Основные сведения об эмитенте	3
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.....	3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.....	4
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
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	8
1.6. Структура акционеров/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.....	9
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	10
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента	11
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года	11
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. .	14
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года	17
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 30.06.2021.....	18
2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.....	19
3. Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним	19
3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.....	19
3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств.....	19
3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.....	19
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.....	19
3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента	19
3.6. 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 лет.....	20

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте:

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Феррони»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Феррони»

ИНН: 2312128345

ОГРН: 1062312035180

Место нахождения: Российская Федерация, Краснодарский край, Динской район, п. Агроном, ул. Гаражная, 1Б/3

Дата государственной регистрации: 14.06.2006

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

ООО «Феррони» занимается оптовой торговлей готовой продукции (металлические двери) и закупом сырья для производства. Эмитент территориально находится в п. Агроном Краснодарского края, где расположена административно-складская база группы компаний.

Компания «Феррони» (до 25.05.2021 ООО «Русский сезон») входит в группу компаний «Феррони» (ранее ГК Дверная Биржа «Цитадель»), которая является лидером по производству и продажам металлических дверей в России и №1 по объему производства входных дверей в Европе, крупнейшим экспортером металлических дверей с объемом экспорта 183 тыс. шт. в 2019 году, 222 тыс. шт. – в 2020 г. согласно официальным данным компании.

Группа компаний «Феррони» представляет Зонтичный бренд с собственным производством на двух заводах: «FERRONI Йошкар-Ола», работающем с декабря 2016 года и «FERRONI Тольятти», запущенном в январе 2021 года. Общая площадь заводов более 160 тыс. кв. м.

Самое масштабное производство по современным технологиям в России и странах ближайшего зарубежья позволило ГК «Феррони» уже по итогам 2018 года и по сегодняшний день оставаться первыми по количеству произведенных и реализованных дверей в России.

За 15 лет успешной работы ГК «Феррони» расширила географию присутствия и открыла 21 обособленное подразделение в крупнейших городах России - от Сахалина до Калининграда, а также в 4-х странах СНГ (Азербайджан, Украина, Казахстан, Узбекистан).

В группе компаний работает около 5 000 сотрудников, более 4 300 из которых на заводах группы, 650 человек - в штате ООО «Феррони».

Ключевые этапы в истории развития:

2006 год - образование компании ООО «Русский сезон», занималось продажей импортируемых входных дверей. Реализация дверей из Китая была основным стартовым направлением компании.

2011 - 2013 г.г. - строительство собственной административно-складской базы в п. Агроном Динского р-на Краснодарского края (пригород г. Краснодара). Компания постепенно снижает объемы продаж импортируемых из Китая входных дверей - курс на импортозамещение собственной продукцией.

2016 год - запуск собственного производства входных дверей мощностью 1 350 000 шт. в год. Открытие завода в Йошкар-Оле под брендом «Феррони» площадью около 63 тыс. кв. м.

2020 год - открытие крупнейшего в России и странах СНГ завода в Тольятти под брендом «Феррони» площадью более 100 тыс. кв. м.

2021 год - переименование в ООО «Феррони» в рамках создания сквозного бренда. Открытие представительства в Республике Узбекистан.

В сентябре состоялось официальное открытие завода в Тольятти.

Устав ООО «Феррони» размещен: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38500>.

1.3. Стратегия и планы развития деятельности.

Глобальная цель - полностью закрыть потребность российского рынка в собственных дверях, в том числе сократить импорт более чем на 1,5 млрд руб. в год, при этом увеличить объемы экспорта с 1 до 8 млрд руб., благодаря дополнительным мощностям в Тольятти - от 1,5 – 2,0 млн дверей в год.

Общий объем инвестиций в проект по развитию финансово-хозяйственной деятельности ГК «Феррони» составит более 7,9 млрд руб.

Проектом предусмотрено создание промышленных мощностей для изготовления входных противопожарных дверей, металлообработки, деревообработки, производства электромеханических замков с применением систем биометрических и облачных систем доступа, а также производства фурнитуры в целях импортозамещения и независимости от поставок из других стран для полноценной сборки дверей, с применением технологий, не имеющих аналогов в России и странах СНГ.

Основные направления развития группы компаний:

1. Выход на рынки дальнего зарубежья

Уже осуществлены тестовые продажи в 41 страну дальнего зарубежья. Создан отдел по продажам, проведено целевое обучение в Школе экспорта всей команды, для сбыта в страны дальнего зарубежья. Компания включилась в списки экспортного акселератора на 2022 год.

2. Активное изучение и освоение новых ниш

В 2021 г. группа запускает производство биометрических замков, продажами которых занимается уже 2 года через канал сбыта E-commerce.

3. Цифровая трансформация бизнеса

С 2020 года и по данный момент происходит активная фаза внедрения SAP (Системный анализ и разработка ПО). По результатам конкурса РБК SAP, компания получила Серебро в

существующей номинации. Повышается уровень компетенций для освоения современных технологий.

4. Развитие направления розничных продаж

Первые магазины-салоны среднего и премиум сегмента уже открыты в 2021 г. в следующих городах: Москва, Санкт Петербург, Краснодар. Планируется запуск расширенной франшизы салонов IDoors, «Идеальная Пара».

Стратегия развития компании на ближайшие 3-5 лет предполагает строительство нового завода по производству металлических противопожарных дверей и люков. Проект разрабатывается совместно с Российским экспортным центром, соответствующее инвестиционное соглашение было подписано в рамках Петербургского международного экономического форума в июне 2021 года. В настоящее время проект в процессе получения статуса Резидента ОЭЗ Тольятти.

Планируемые объемы инвестиций ГК в течение 3 лет

№ п/п	Наименование	Ивестиции, млн руб.	Срок реализации, лет	Срок окупаемости, лет	Период реализации
1	Производство противопожарных дверей и люков	1500	1	3	IV кв. 2021 – IV кв. 2022
2	Производство пленки ПВХ (ОРТО)	800	1	2	IV кв. 2021 – IV кв. 2022
3	Производство МДФ для дверей	1500	1,5	3	II кв. 2022 – IV кв. 2023
4	Производство цилиндров для замков автоматических	1800	1,5	4,5	IV кв. 2022 – IV кв. 2024
5	Производство автоматических замков	1100	1,5	4	IV кв. 2022 – IV кв. 2024
6	Расширение матрицы производства дверей входных металлических	1200	1	6	I кв. 2022 – I кв. 2023
	Итого:	7900			

Планируемый объем инвестиций, направленный на развитие группы компаний, наглядным образом демонстрирует стратегию и планы по дальнейшему расширению и развитию деятельности. Увеличение производственных мощностей не только окажет положительное влияние на деятельность всех предприятий группы, но и позволит в ближайшей перспективе расширить масштабы присутствия, соответственно обеспечив лидирующие позиции на рынке.

Планы ГК «Феррони» на 2021-22 год:

- Выручка более 19 млрд руб. в год.
- Продажи более 2500 тыс. шт. дверей.
- Минимальная наценка - 30%.
- Развитие экспортного направления в дальнем зарубежье.
- Развитие продаж высокотехнологичной продукции (замки с биометрией).
- Развитие направления E-commerce (B2B портал с привязкой к SAP).
- Открытие более 10 обособленных подразделений по регионам: Архангельск, Тюмень, Сургут, Нижний Новгород, Оренбург, Уфа, Сахалин, Благовещенск; Омск и Красноярск уже открыты
- Открытие в действующих обособленных подразделениях более автоматизированных 75 пунктов выдачи с целью увеличения уровня сервиса и доступности для покупателей (в Москве в тестовом режиме открыты пункты выдачи).
- Открытие расширенной сети салонов по франшизе IDoors, «Идеальная Пара».

Дополнительными факторами роста, по данным эмитента, являются снижение объемов продаж и производства конкурентами, а также более высокие темпы роста цен конкурентов.

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.

Основным иностранным импортером металлических дверей на российский рынок является Китай, чьи объемы заметно снизилась за последнее время, уступив позиции отечественному производителю

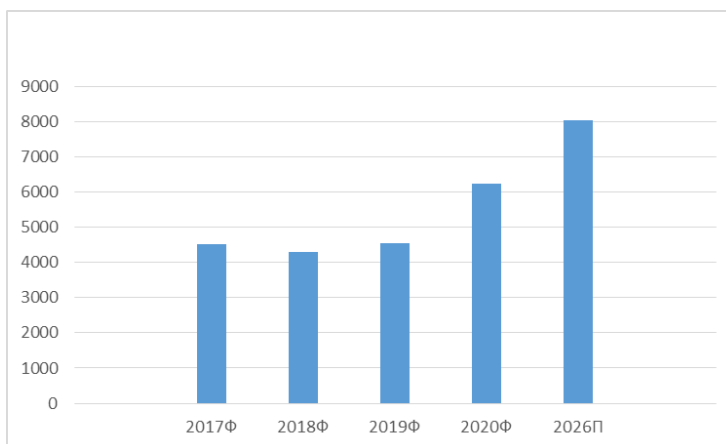
Импортозамещение происходит в результате повышения качественных характеристик российских дверей и их относительно невысокой стоимости. В следствие чего, в 2017-2019 гг. доля внутреннего производства металлических дверей выросла и составила примерно 82% от общего предложения на рынке.

В ближайшие 10 лет программа жилищного строительства России предполагает ежегодный ввод до 120 млн кв. метров жилья, что обеспечит ежегодный средний темп прироста рынка металлических дверей на 2,4 - 4,3% в 2020 – 2026 гг.

Основными субъектами-потребителями являются Москва и Московская область, Краснодарский край и Санкт-Петербург.

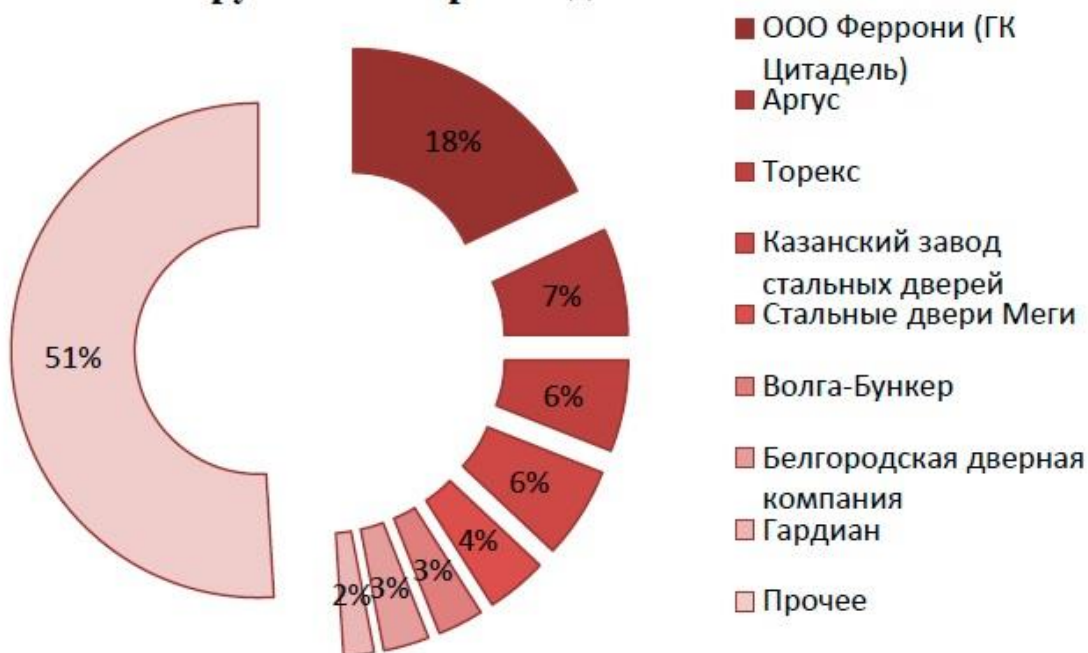
Согласно информации из Государственных программ по развитию строительства и данных участников рынка, объем российского рынка металлических дверей в 2020 г. составил более 6,2 млн шт.

Объем российского рынка металлических дверей, тыс. шт.



Развитие рынка жилищного строительства (на базе оценок Oxford Economics и Государственных программ России) предполагает увеличение ежегодного выпуска железных дверей до 7,2 - 8,0 млн шт. к 2026 г. (CAGR 2,4 - 4,3%).

Крупнейшие производители в 2019г.



Данные по ООО «Феррони» представлены без учета производственных мощностей ООО «Феррони Тольятти»

Большая часть производственных компаний расположена на территории Республики Марий Эл.

Самым крупным производителем металлических дверей является компания «FERRONI Йошкар-Ола». В конце 2020 г. резидент ТОР «Тольятти» запустил мощности нового завода, объемы производства которого составляют около 1,7 млн дверей в год.

ГК «Феррони» охватывает весь рынок, т.к. ассортимент состоит как из бюджетных вариантов, так и дверей премиум класса. Доставка осуществляется во все регионы страны, и каждый груз страхуется на этапах логистики. Доля продаж на российском рынке входных дверей составляет 30%. Основными покупателями выступают строительные компании.

Масштаб присутствия группы – все регионы России, география деятельности компании обширна: обособленные подразделения открыты в 21 городе России; группа компаний «Феррони» является

крупнейшим экспортером дверей в 28 стран мира с долей экспорта – 15%.

Основными конкурентами ООО «Феррони» в РФ выступают компании «Аргус», «Торэкс» и «Казанский завод стальных дверей». По объёму производства конкуренты уступают более чем в 2 раза. Так дверей за 2019 год «Феррони» было произведено 954 тыс. шт., «Аргус» – 380 тыс. шт., «Торэкс» – 340 тыс. шт.

По показателям средней цены изделия ООО «Феррони» также имеет значительное преимущество перед конкурентами. Средняя цена изделия у компаний «Торэкс» – 10 301 руб., «Аргус» – 7 545 руб., «Казанский завод стальных дверей» – 7 127 руб., «Волга-бункер» - 6 817 руб., ГК «Феррони» – 6 448 руб.

Из вышеперечисленных компаний максимальный уровень рентабельности демонстрирует «Казанский завод стальных дверей» на протяжении последних 3-х лет на уровне 11 - 13%. «Феррони» – 3 - 6%.

Лидерами среди регионов по экспорту можно выделить республику Марий Эл, Краснодарский край, Новосибирскую область. Среди компаний-экспортёров металлических дверей «Феррони» занимает первое место – 55,5 тыс. шт., «Ди Ай Уай Лоджистик» - 17,6 тыс. шт., «Отис Лифт» – 13,9 тыс. шт.

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.

ООО «Феррони» входит в ГК «Феррони».

В ГК «Феррони» входят следующие юр. лица:

Наименование	Направления деятельности
ООО «Феррони»	Реализация на внутреннем рынке, экспорт
ООО «Феррони Йошкар-Ола»	Производство. Экспорт
ООО «Феррони Тольятти»	Производство. Экспорт ЕАЭС
ИП Кузнецов Е.А.	Патентодержатель
ООО «Феррони Инжиниринг»	Будущий индустриальный партнер Фонда «Сколково» (НИОКР)
ООО «Морган Секрет»	Резидент «Сколково» и Технопарка «Жигулевская долина» (реализует биометрические замки), (НИОКР)
ООО «АйДорс»	Торговля B2C
ООО «Евротранс»	Интеллектуальная собственность, услуги
ООО «ДСН»	Производство противопожарных дверей и люков (Двери специального назначения). Резидент ОЭЗ «Тольятти».

Собственником и бенефициарным владельцем всех компаний в группе является – Кузнецов Евгений Александрович (20.09.1969 года рождения).

Указанные лица признаются группой лиц в силу тождественности их бенефициарного владельца.

ООО «Феррони Инжиниринг» признается дочерним в силу преобладающего участия в его уставном капитале ООО «Феррони» (51%).

В ГК ведется политика по формированию единого бренда. Основным юридическим лицом группы является ООО «Феррони» (переименование с июня 2021 года из ООО «Русский сезон»).

Планируется, что остальные юридические лица будут получать наименования согласно географическому местоположению / направлению деятельности: ООО «Феррони» (с мая 2021

переименовано в ООО «Феррони Йошкар-Ола»), ООО «Феррони Тольятти» уже запущено, в процессе запуска ООО «Феррони Новокузнецк».

В рамках НИОКР осуществляют деятельность ООО «Феррони Инжиниринг» и ООО «Морган Секрет».

1.6. Структура акционеров/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.

Высшим органом управления Общества является Общее собрание участников Общества.

Уставом ООО «Феррони» не предусмотрено образование коллегиального исполнительного органа.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – генеральным директором в лице Павловой Марины Николаевны.

Кузнецов Евгений Александрович владеет 100% компании. Уставный капитал: 15 800 000 (Пятнадцать миллионов восемьсот тысяч) рублей, оплачен.

Сведения о руководстве ООО «Феррони»

Кузнецов Евгений Александрович

Учредитель

Окончил Воронежский Политехнический Институт по специальности «радиотехник». Являясь учредителем, развивал компанию с момента ее основания.

Павлова Марина Николаевна

Генеральный директор

Окончила Сибирский государственный технологический университет, специальность «экономист». Работает в компании с момента её основания в 2006 г. Начав с должности главного бухгалтера, за годы добросовестного труда смогла добиться высокой и крайне ответственной должности генерального директора.

Князьков Олег Владимирович

И.о. финансового директора

Получил высшее образование по специальности «экономист», окончив Белгородский университет Потребительской кооперации, АНХ РФ. С 2015 г. занимал должность Директора перспективного развития в АО «Агрокомплекс». С 2016 по 2019 год занимал позицию Советника Аппарата Председателя гос. Корпорации ВЭБ РФ, возглавив затем направление по акселерации инновационных решений в сфере промышленности по АПК при Фонде «Сколково». Карьерный путь в компании начал в феврале 2020 г., вступив на должность начальника отдела контроля и бюджетирования. Спустя 4 месяца отличных результатов был назначен на нынешнюю должность. Имеет огромный профессиональный опыт, обладает несколькими почетными званиями: ментор Фонда «Сколково», эксперт комитета АПК по ТПП РФ, а также эксперт РКП, возглавляет некоммерческую организацию фонд содействия развитию Льняного дела.

Старченко Марина Витальевна

Главный бухгалтер

Окончила Кубанский Государственный Аграрный Университет по специальности «экономист по бухгалтерскому учету и аудиту». С 2014 г. по 2015 г. занимала должность главного

бухгалтера в ООО «СКИТ», с 2016 г. по 2018 г. работала главным бухгалтером в ИП Гуливец М.И. Начала работу в компании «Феррони» в 2018 году на должности заместителя главного бухгалтера. С 2020 г. является главным бухгалтером компании. Имеет более чем 20 летний опыт работы по специальности.

Белоусова Виктория Валерьевна

Руководитель дирекции по логистике

В 2004 г. окончила Кузбасский Государственный Университет по специальности «экономика и управление». С 2007 года работала в компании «Русский стиль». Получила предложение от ГК «Феррони» возглавить ревизионный отдел в 2019 г, всего спустя 2 месяца возглавила дирекцию по качеству, которая вскоре была трансформирована в дирекцию по логистике, куда входило более 10 отделов компании: работа с рекламациями, складская и транспортная логистика, закупки, ревизия. Входит в Топ 10 руководителей компании.

Шульга Екатерина Валентиновна

Заместитель генерального директора по корпоративной культуре

В 2007 году получила высшее образование в Российском государственном торгово-экономическом университете по направлению «менеджмент и управление на предприятии». Работая в компании с 2009 года, получила многогранный опыт в нескольких должностях: менеджера по продажам, руководителя отдела, специалиста по работе с федеральными сетями. Сейчас занимает должность заместителя генерального директора по корпоративной культуре, возглавляя новый для компании отдел.

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

19 июля 2021 года Эмитенту присвоен кредитный рейтинг BB- (RU) со стабильным прогнозом (АКРА).

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

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

Основным направлением деятельности ООО «Феррони» является оптовая торговля готовой продукцией (металлические двери) и закуп сырья для производства.

Группа компаний «Феррони», в которую входит эмитент, представляет Зонтичный бренд с собственным производством; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), осуществляемые собственными специалистами компании; большую торговую площадку по продаже входных металлических дверей в России и СНГ.

ГК занимает первое место в РФ по объёму производства, продажам, импорту и экспорту входных металлических дверей. Является лидером по продажам дверей на российском рынке - доля продаж на российском рынке входных дверей составляет 30%, и крупнейшим экспортером металлических дверей с объемом экспорта 183 тыс. шт. в 2019 году, 222 тыс. шт. – в 2020 г. согласно официальным данным компании.

У компании есть собственные заводы по производству входных металлических дверей: «FERRONI Йошкар-Ола» (около 63 тыс. кв. м.), начавший работу в декабре 2016 года и производственная площадка «FERRONI Тольятти» (более 100 тыс. кв. м.), техническое открытие которой состоялось в конце 2020 года, а официальное - в сентябре 2021 года.

Загрузка мощностей на 2021 г.*:

	Производительность, шт. /год	Загрузка, %
«FERRONI Йошкар-Ола»	1 200 000	100
«FERRONI Тольятти»**	1 768 000	30

Производительность в сутки:

«FERRONI Йошкар-Ола» – 5300 шт./сутки

«FERRONI Тольятти» – 6000 шт./сутки

Суточная производительность указана максимальная в сезон, в несезонное время показатели ниже. Фактическая производительность «FERRONI ТОЛЬЯТТИ» на 30.06.2021 г. – 1500 шт./в сутки (тестовый режим).

Группа компаний «Феррони» изготавливает входные металлические двери нескольких видов, каждый из которых представлен широкой линейкой товаров, под единой собственной торговой маркой FERRONI.

Виды товаров:

- Двери с терморазрывом
- Коттеджные двери со стеклопакетом
- Двери МДФ-МДФ (мелкодисперсная фракция)
- Двери МЕТАЛЛ-МДФ
- Двери МЕТАЛЛ-МЕТАЛЛ
- Двери с зеркалом
- Противопожарные и технические двери

Также «Феррони» является эксклюзивным дистрибьютором Китайских производителей дверей в России, доля - более 90% рынка.

*С учетом фактических показателей на 30.06.2021 и прогноза на 31.12.2021 г.

**До сентября 2021 г. завод работал в тестовом режиме.

В структуре продаж преобладает продукция, изготовленная на собственных производственных площадках. Доля собственной продукции в общем объеме постепенно увеличивается, вытесняя продукцию иных производителей.

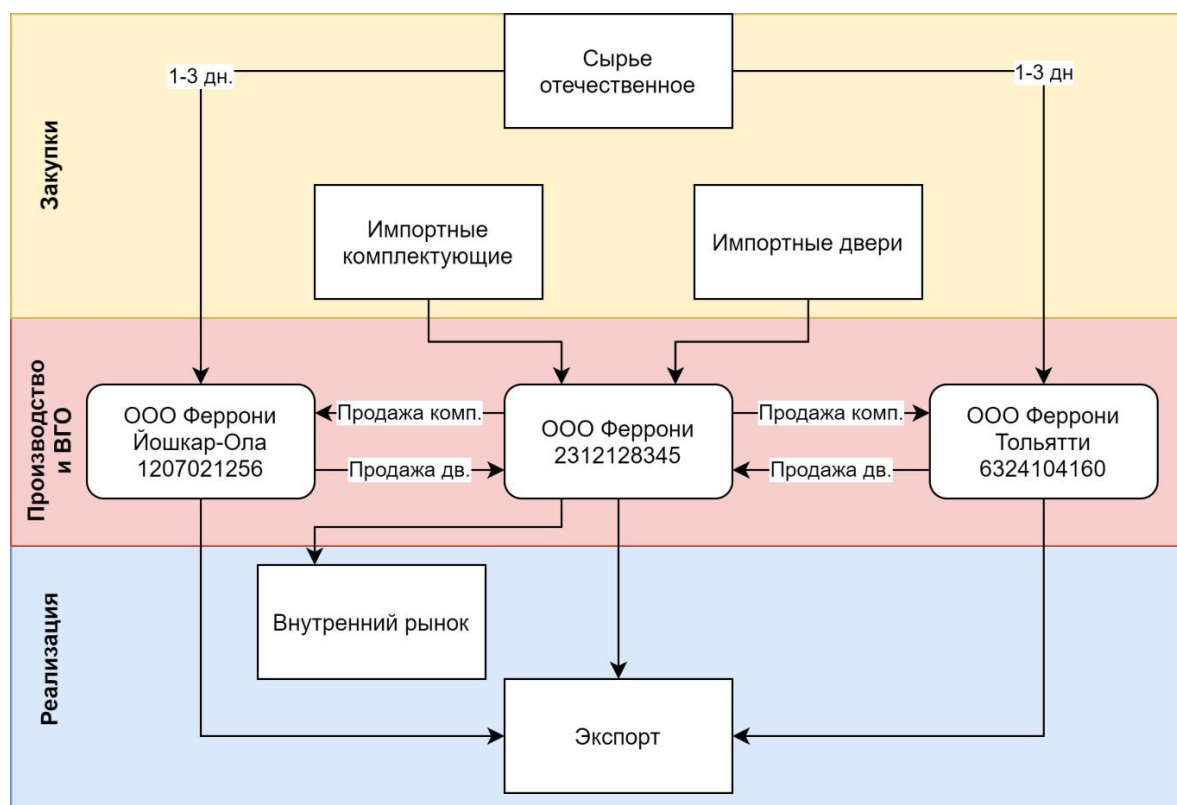
География ГК «Феррони» обширна, за 15 лет успешной работы компания расширила географию присутствия и открыла 21 обособленное подразделение в крупнейших городах России - от Сахалина до Калининграда.

Офисы и склады компании располагаются в следующих городах: Краснодар, Брянск, Владивосток, Волгоград, Воронеж, Екатеринбург, Иркутск, Йошкар-Ола, Казань, Калининград, Курск, Люберцы, Новосибирск, Самара, Саратов, Санкт-Петербург, Хабаровск, Челябинск, Якутск, Красноярск, Омск.

Группа компаний «Феррони» является крупнейшим экспортером дверей в 28 стран мира, в том числе во все страны СНГ. Доля экспорта достигает 15% от объема реализации в 1-м полугодии 2021 г.

Страны, в которые осуществляется экспорт: Абхазия, Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Латвия, Молдова, Украина, Эстония, Грузия, Таджикистан, Узбекистан, Украина, Филиппины, ЮАР, Мадагаскар, Ангола, Латинская Америка и др.

Ключевые операционные потоки группы



В схеме «Импортные комплектующие» – только комплектующие, которые используются при производстве готовой двери, не включают в себя сырьё, т.е. металл.

Консолидированные доходы группы компаний за 2020 год превысили 12 млрд руб., увеличившись по сравнению с предыдущим отчетным периодом на 21,9%.

В структуре продаж преобладает продукция, произведенная предприятием группы. Доля собственной продукции в общем объеме постепенно увеличивается, вытесняя продукцию иных производителей.

Структура выручки

Товарная группа	2018, тыс. руб.	Доля, %	2019, тыс. руб.	Доля, %	2020, тыс. руб.	Доля, %	6 мес. 2021, тыс. руб.	Доля, %
Двери Феррони	3 909 642	51%	6 208 525	70%	8 688 451	77%	5 444 622	83%
Двери Китай	3 373 024	44%	2 124 637	24%	2 400 756	21%	1 049 566	16%
Прочее	383 298	5%	532 159	6%	228 643	2%	65 598	1%
Итого	7 665 964	100%	8 865 321	100%	11 317 850	100%	6 559 786	100%

Основные поставщики ООО «Феррони» за 1 полугодие 2021 г., оборот (с НДС):

Наименование	Доля, %	Объем, тыс. руб.
ООО «Феррони Йошкар-Ола»	74%	4 621 000
WUYI RUGO DOORS CO.LTD	6%	392 540
ZHEJIANG YIJIA INDUSTRIAL CO., LTD (PC)	5%	333 093
ООО «Феррони Тольятти»	4%	232 175
Прочие (с долей менее 5%)	11%	668 248
Итого	100%	6 247 056

Основные покупатели ООО «Феррони» за 1 полугодие 2021 г., оборот (с НДС)

Наименование	Доля, %	Объем, тыс. рублей
ООО «Феррони Йошкар-Ола»	20%	1 728 433
ООО «Леруа Мерлен Восток»	11%	972 331
ООО «Цитадель-Сибирь»	11%	944 058
ИП Самойленко А.А.	5%	453 896
Прочие (с долей менее 5%)	53%	4 751 599
Итого	100%	8 850 317

Компания стремится минимизировать риски делового сотрудничества путем диверсификации финансовых потоков, выстраивая отношения со своими партнерами таким образом, чтобы на долю одного потребителя или поставщика не приходилось более 10% от всего оборота, исключение составляют предприятия группы.

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.	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	30.06.2021
Валюта баланса	1 926 017	1 665 677	2 604 389	4 500 237
Основные средства	6 816	7 025	19 838	65 312
Собственный капитал	276 307	322 298	394 073	557 601
Дебиторская задолженность	542 766	744 384	1 872 788	3 291 623
Кредиторская задолженность	523 951	370 144	932 381	1 715 346
Запасы	1 302 726	869 586	599 748	1 020 074
Финансовый долг	1 123 403	969 624	1 264 592	2 198 617
долгосрочный финансовый долг	982 700	890 500	1 136 028	1 654 044
краткосрочный финансовый долг	140 703	79 124	128 564	544 573
Выручка	7 665 964	8 869 321	11 432 173	6 559 786
Валовая прибыль	327 643	242 447	1 169 896	1 275 118
ЕВІТ	150 200	187 662	207 992	200 120
Чистая прибыль	4 323	45 991	71 775	109 456
Долг / Выручка	0,15	0,11	0,11	0,16
Долг / Капитал	4,07	3,01	3,21	3,94
Долг / ЕВІТ	7,48	5,17	6,08	6,18
Валовая рентабельность	4,3%	2,7%	10,2%	19,4%
Рентабельность по ЕВІТ	2,0%	2,1%	1,8%	3,1%
Рентабельность по чистой прибыли	0,1%	0,5%	0,6%	1,7%

По итогам работы в 1 полугодии 2021 года компания показала положительную динамику в своей финансово-хозяйственной деятельности: выручка составила 6,6 млрд руб., что выше аналогичного периода прошлого года на 64,7%. Рост связан с увеличением объемов реализации продукции, также расширением ассортимента.

Финансовый долг компании на 30.06.2021 г. составляет 2,2 млрд рублей (48,9% в валюте баланса).

Рост объемов продаж отразился на статьях баланса: валюта баланса возросла на 72,8%.

В активе рост произошел преимущественно за счет увеличения дебиторской задолженности на 75,8%, а запасов - на 70,1%.

Собственный капитал эмитента за 1 полугодие 2021 года увеличился на 41,5%: с 394,1 млн руб. в 2020 году до 557,6 млн руб. в текущем периоде.

Компания планирует наращивать показатели финансовой деятельности путем развития продаж высокотехнологичной продукции (замки с биометрией), развития экспортного направления в дальнее зарубежье, открытия расширенной сети салонов по франшизе IDoors, «Идеальная Пара».

Методика расчета приведенных показателей

Валюта баланса	стр. 1600 Бухгалтерского баланса
Основные средства	стр. 1150 Бухгалтерского баланса
Собственный капитал	стр. 1300 Бухгалтерского баланса
Дебиторская задолженность	стр. 1230 Бухгалтерского баланса
Кредиторская задолженность	стр. 1520 Бухгалтерского баланса
Запасы	стр. 1210 Бухгалтерского баланса
Финансовый долг	стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса
Долгосрочный финансовый долг	стр. 1410 Бухгалтерского баланса
Краткосрочный финансовый долг	стр. 1510 Бухгалтерского баланса
Выручка	стр. 2110 Отчета о финансовых результатах
Валовая прибыль	стр. 2100 Отчета о финансовых результатах
ЕВІТ	строка 2330 + строка 2300 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр. 2400 Отчета о финансовых результатах
Годовая выручка	За первый квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года. За второй квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года. За третий квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года.

	За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая Выручка» равен показателю статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
Годовая ЕВІТ	За первый квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года. За второй квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года. За третий квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года. За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая ЕВІТ» равен показателю «ЕВІТ», рассчитанному на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
Финансовый долг/Выручка	«Финансовый долг» / «Годовая выручка»
Финансовый долг/Собственный капитал	«Финансовый долг» разделить на «Собственный капитал»
Финансовый долг/ЕВІТ	«Финансовый долг» / «Годовая ЕВІТ»

Валовая рентабельность	Валовая прибыль / Выручка
Рентабельность по ЕВІТ	ЕВІТ / Выручка
Рентабельность по чистой прибыли	Чистая прибыль / Выручка

Бухгалтерская (финансовая) отчетность размещена: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38500>.

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

Структура баланса	31.12.2018		31.12.2019		31.12.2020		30.06.2021	
Активы, тыс. руб.								
Нематериальные активы	7 576	0,4%	7 576	0,5%	7 576	0,3%	7 576	0,2%
Основные средства	6 816	0,4%	7 025	0,4%	19 838	0,8%	65 312	1,5%
Долгосрочные финансовые вложения	38 000	2,0%	0	0,0%	95 200	3,7%	95 200	2,1%
Прочие Внеоборотные активы	16 056	0,8%	16 056	1,0%	0	0,0%	0	0,0%
Запасы	1 302 726	67,6%	869 586	52,2%	599 748	23,0%	1 020 074	22,7%
НДС	17	0,0%	18	0,0%	26	0,0%	426	0,0%
Дебиторская задолженность	542 766	28,2%	744 384	44,7%	1 872 788	71,9%	3 291 623	73,1%
Денежные средства	6 242	0,3%	18 694	1,1%	5 385	0,2%	15 639	0,3%
Прочие активы	5 817	0,3%	2 338	0,1%	3 828	0,1%	4 386	0,1%
Пассивы, тыс. руб.								
Собственный капитал	276 307	14,3%	322 298	19,3%	394 073	15,1%	557 601	12,4%
Долгосрочные обязательства	982 700	51,0%	890 500	53,5%	1 136 032	43,6%	1 654 044	36,8%
Краткосрочные займы и кредиты	140 703	7,3%	79 124	4,8%	128 564	4,9%	544 573	12,1%
Кредиторская задолженность	523 951	27,2%	370 144	22,2%	932 381	35,8%	1 715 346	38,1%
Оценочные обязательства	2 356	0,2%	3 611	0,2%	13 338	0,6%	28 673	0,6%
Баланс	1 926 017	100,0%	1 665 677	100,0%	2 604 389	100,0%	4 500 237	100,0%

Валюта баланса эмитента по итогам 1 полугодия 2021 года составила 4,5 млрд руб. против 2,6 млрд руб. 2020 года (рост + 72,8%).

Основную долю активов эмитента занимают оборотные активы, которые преимущественно состоят из дебиторской задолженности (73,1% от активов) и запасов (22,7% от активов).

Структуру финансирования активов можно охарактеризовать как сбалансированную: наибольшую долю в пассивах занимают финансовый долг (48,9%) и кредиторская задолженность (38,1%). Оставшаяся доля приходится на собственный капитал (12,4%).

В целом, структура баланса соответствует торговому направлению деятельности компании.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	30.06.2021
Финансовый долг, тыс. руб.	1 123 403	969 624	1 264 592	2 198 617
<i>долгосрочный</i>	<i>982 700</i>	<i>890 500</i>	<i>1 136 028</i>	<i>1 654 044</i>
ПАО Банк «АК БАРС»	200 000	178 500	183 333	200 000
АО Банк ЗЕНИТ Сочи	135 700	-	-	-
ПАО «Сбербанк»	600 000	600 000	580 000	600 000
ЮГ-Инвестбанк	47 000	47 000	47 000	47 000
Ростовский филиал ПАО Банк «Зенит»	-	30 000	-	-
АО «Росэксимбанк»	-	-	275 695	569 649
ПАО Банк «Санкт-Петербург»	-	-	-	158 095

ПАО «Росдорбанк»	-	-	50 000	50 000
ИП Кузнецов Е.А.	-	35 000	-	29 300
краткосрочный	140 703	79 124	128 564	544 573
Краснодарское отделение № 8619 ПАО Сбербанк	-	-	-	391 352
ЮГ-Инвестбанк	102 768	75 000	120 000	147 893
ПАО Сбербанк	29 983	-	3 920	-
Проценты по кредитам и займам	7 952	4 124	4 644	5 328

Финансовый долг компании на 30.06.2021 г. составил 2,2 млрд руб. (+ 73,9 % к уровню 2020 года), из которого 75,2% занимают долгосрочные обязательства. Практически вся задолженность (98,7%) сформирована задолженностью перед банками. Кредитный портфель эмитента диверсифицирован, доля одного банка-кредитора не превышает 27% в общем объеме финансового долга.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 30.06.2021 г., тыс. руб.

Дебиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Феррони Йошкар-Ола»	1 882 189	57,2%
ООО «Феррони Тольяти»	421 957	12,8%
ЗАО «Ди Ай Уай Лоджистик»	90 288	2,7%
WUYI RUGO DOORS Co LTD	74 406	2,3%
PLANETA DOORS	36 186	1,1%
Межрегиональное операционное УФК (ФТС России)	32 735	1,0%
Прочие дебиторы	753 862	22,9%
Итого	3 291 623	100,0%

Кредиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ИП Кузнецов Евгений Александрович	250 400	14,6%
ООО «Феррони Тольяти»	232 175	13,5%
WUYI RUGO DOORS Co LTD	143 256	8,4%
ZHEJIANG YIJIA INDUSTRIAL	123 164	7,2%
ООО «Сэтл Строй»	77 246	4,5%
ООО «Цитадель-Сибирь»	63 415	3,7%
Прочие кредиторы	825 690	48,1%
Итого	1 715 346	100,0%

Дебиторская и кредиторская задолженности достаточно диверсифицированы.

Просроченная задолженность отсутствует.

В ГК разработана единая система управления финансовыми потоками, которая позволяет избежать рисков неисполнения обязательств и создать условия, при которых отсутствует риск кассовых разрывов. Так как ООО «Феррони» является центром привлечения капитала, он так же является одним из основных поставщиков, комплектующих для ООО «Феррони Йошкар-Ола». После производства стальных дверей, ООО «Феррони Йошкар-Ола» передает партию, предназначенную для реализации на внутреннем рынке и экспорта в страны СНГ, ООО «Феррони».

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

В настоящий момент эмитент не является участником судебных процессов, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние.

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://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38500>.

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

Средства, привлеченные в рамках выпуска, будут направлены на пополнение оборотных средств.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.

Поступления торговой компании ООО «Феррони» - продажа входных дверей и оказание сопутствующих услуг.

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.

Риск	Способ нивелирования
Стагнация роста	Риск нивелируется запуском нового вида высокотехнологичной продукции - замки с биометрией; развитием экспортного направления в дальнем зарубежье; развитием направления E-commerce.
Ухудшение экономической ситуации	Компания охватывает широкий круг клиентов - мелкий опт и розничные магазины, наращивает корпоративные продажи. Пул клиентов диверсифицирован – 13 000 клиентов у группы компаний, более 5500 – у эмитента.
Усиление конкуренции на рынке	На сегодняшний день компания занимает лидирующие позиции на рынке производства и продажи входных металлических дверей в России и №1 по объему производства входных дверей в Европе, является крупнейшим экспортером металлических дверей, имеет обширную географию деятельности, в связи с чем данный риск снижен. Кроме того, компания продолжает постоянно развиваться: выводит на рынок новую продукцию,

	развивает новые направления деятельности (Е-commerce) и экспортное направление в дальнем зарубежье, открывает новые подразделения и пункты выдачи в действующих, открывает розничные магазины. Компания представляет широкий ассортимент - более 150 позиций, тем самым охватывая весь рынок, т.к. в ассортименте и бюджетные варианты, и двери премиум класса.
Производственный риск (поломка оборудования)	Компания регулярно обновляет оборудование, следит за его исправностью. Производственные процессы компании автоматизированы и отлажены. Текущие производственные риски контролируемые.
Финансовый риск (возврат займов, долговая нагрузка эмитента)	Все кредиты эмитента обеспечены оборотным капиталом и основными средствами.
Операционный риск (отказ клиентов, изменение структуры рынка, изменение спроса на продукцию)	В рамках продуктовой линейки, разработаны товарные сетки для различных сегментов конечных потребителей. В случае снижения спроса на одну или несколько позиций, ГК может в оперативном порядке перепрофилировать производство на направления с большим спросом.
Макроэкономический риск (рост инфляции, ужесточение санкционных мер по отношению к РФ)	Заключаются договоры по поставке импортных комплектующих с разными производителями, с упором на мало зависимые от санкций страны (Китай). Закупка сырья осуществляется у отечественных производителей.

3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента, включающие полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации данных лиц, а также адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен документ, содержащий сведения о лице, предоставившем обеспечение и условиях предоставляемого им обеспечения в соответствии со статьей 27.2 Федерального закона от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Поручители по данному выпуску не предусмотрены.

3.6. 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 лет.

Эмитентом ранее не осуществлялась эмиссия облигаций.