

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Феррони»

Биржевые облигации с обеспечением процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-01, размещаемые путем открытой подписки, регистрационный номер 4B02-01-00626-R от 09.08.2022

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 организованному 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.	5
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	8
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 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	11
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	12
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.....	13
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года	13
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 мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.....	13
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года.	14
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.....	20
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 30.06.2022	20
2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента	22
3. Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним ..	212
3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум	212
3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств.....	212
3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам	212
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	223
3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента	25
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	26

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.

Группа компаний «Феррони», в которую входит эмитент ООО «Феррони», №1 в России и Европе* по производству и продаже металлических дверей.

Главным преимуществом ГК «Феррони» является самое масштабное производство по современным технологиям в России и странах ближайшего зарубежья. Это позволяет с 2018 года и по сегодняшний день оставаться первыми по количеству произведенных и реализованных дверей в России.

В группе компаний работает более 5 400 сотрудников, около 4 700 из которых – на заводах группы, 728 человек – в штате ООО «Феррони».

Ключевые этапы в истории развития:

2006 год – образование компании ООО «Русский сезон», занималось продажей импортных 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).

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

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 течение года открыто 5 обособленных подразделений в: Омске, Красноярске, Новосибирске, Калининграде, Мытищах.

* Согласно исследованию, проведенному независимым агентством IC Consalting Top 200 Exterior Doors Producers in Westen & Eastern Europe 2020.

В июле ООО «Феррони» присвоен кредитный рейтинг ВВ- (RU) со стабильным прогнозом (АКРА).

В сентябре состоялось официальное открытие завода в Тольятти (резидент ТОСЭР*).

В октябре ООО «Феррони» разместило дебютный облигационный выпуск на сумму 250 млн руб. Целью привлечения средств компания обозначила частичное финансирование строительства нового завода по производству металлических противопожарных дверей и люков (проект имеет статус Резидента ОЭЗ** и разрабатывается совместно с Российским экспортным центром).

В ноябре Правление Фонда «Сколково» присвоило ООО «Феррони» и дочерней компании ООО «Феррони Инжиниринг» статус индустриального партнера.

ГК «Феррони» совместно с Фондом «Сколково» запустили программу FerroniTech 2021, направленную на развитие производства, технологий маркетинга, продаж, привлечения и обучения кадров, формирования линейки продуктов.

В конце 2021 г. компания запустила линейку дверей премиального уровня – коттеджные двери со стеклопакетом.

Компания «Феррони» получила звание лидера отрасли во Всероссийском конкурсе «Экспортер года 2021» и была отмечена Национальной премией «Лизинговая сделка года 2021».

2022 год:

ГК «Феррони» начала работу над запуском IT-направления — разработка собственного программного обеспечения в части E-commerce***.

Открыто две новых торговых площадки нового формата – шоурумы: в Санкт-Петербурге и Тольятти (технопарк «Жигулевская долина»).

ООО «Феррони» стало членом Ассоциации НОПСМ****, что позволит компании заключить новые контракты с застройщиками и увеличить объем реализации своей продукции.

Состоялась бизнес-миссия в Монголию – в процессе заключения новый крупный контракт.

Компания запустила первое промышленное производство биометрических замков IDENTITY (собственная разработка компании) в России на базе «Феррони Тольятти».

Рейтинговое агентство АКРА подтвердило рейтинг кредитоспособности ООО «Феррони», сохранив его на уровне ВВ-(RU) со стабильным прогнозом.

* Территория опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации — экономическая зона с льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами.

** Особая экономическая зона — ограниченная территория с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории государства.

*** E-commerce — электронная торговля или электронная коммерция

**** Национальное объединение производителей строительных материалов и строительной индустрии - некоммерческая ассоциация, объединяющая крупнейших российских производителей строительных материалов.

Текущий год для компании – это вызов, в первую очередь из-за сокращения объема строительного рынка, связанного с уменьшением выдач ипотечных кредитов из-за резкого повышения ключевой ставки. Однако, компания достойно выдержала резкую смену экономических условий. Исходя из потребностей изменившегося рынка компания расширила ассортиментный ряд: увеличила ассортимент продукции среднего сегмента и противопожарных дверей, запустила новую премиальную линейку Luxor. Для максимального снижения импортозависимости ГК «Феррони» активно развивает собственное производство комплектующих для изготовления дверей (замки механические, замки с биометрией, литье ручек, гальваника), доля которых в конечном изделии составляет уже более 80%. Также компания активно наращивает контракты напрямую с застройщиками: благодаря партнерам – Ассоциация Профессиональных Установщиков дверей – «Феррони» имеет возможность монтировать двери в различных объектах, строящихся как по госконтрактам, так и частными компаниями.

На сегодняшний день ассортимент реализуемого товара составляет более 200 моделей, из них на конец 2021 года 82 модели -это двери, изготавливаемые на собственных заводах ГК «Феррони». За годы развития группа компаний увеличила ассортимент дверей собственного производства в 27 раз: на январь 2017 г. — 3 модели; на январь 2018 г. — 28 моделей; на январь 2019 г. — 46 моделей; на январь 2020 г. — 83 модели; по итогам 2021 г. – 82 модели.

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» может составить более 7,9 млрд руб. На текущий момент компания находится на этапе пересмотра инвестиционной стратегии в связи с нестабильной ситуацией в экономике.

В стратегические планы компании входит 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.

Осуществлены тестовые продажи в 41 страну дальнего зарубежья. Ведутся переговоры о начале поставок продукции с рядом государств так называемого Восточного блока. На

сегодняшний момент ведутся переговоры с Монголией (г. Улан-Батор) и Индонезией (Джакарта), также рассматривается расширение поставок в страны северной Африки через Египет.

Создан отдел продаж, проведено целевое обучение в Школе экспорта всей команды для сбыта в страны дальнего зарубежья. Компания включилась в списки экспортного акселератора на 2022 год.

2. Развитие собственного производства комплектующих для изготовления дверей.

Цель – на 100% локализовать производство внутри компании. На сегодня доля собственных комплектующих составляет уже более 80% и продолжает увеличиваться.

3. Активное изучение и освоение новых ниш.

В 2022 г. группа запустила промышленное производство биометрических замков – собственная разработка компании на базе «Феррони Тольятти», продажами которых занимается уже 2 года через канал сбыта E-commerce. До конца года планируется выпуск еще двух продуктов с биометрическими системами доступа: face id и бесключевые системы доступа.

Компания гибко реагирует на изменения рынка, постоянно расширяя ассортимент.

Группа компаний «Феррони» проходит также сертификацию на получение лицензии по производству входных металлических противопожарных дверей. Получение лицензии запланировано на октябрь-ноябрь 2022 года.

Было подписано соглашение с ООО «Леруа Мерлен» о расширении ассортимента и дальнейшей продаже среднего сегмента продукции.

4. Цифровая трансформация бизнеса.

В 2020 – 2021 гг. компания внедрила SAP (Системный анализ и разработка ПО), продолжает его активное развитие и повышает уровень компетенций для освоения современных технологий. По результатам конкурса РБК SAP, компания получила Серебро в существующей номинации. Повышается уровень компетенций для освоения современных технологий.

5. Расширение складских помещений и открытие новых подразделений.

Модернизация и строительство складов в Санкт-Петербурге и Москве.

Открытие новых обособленных подразделений.

6. 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».

В 2022 году открыто две новых торговых площадки нового формата – шоурумы: в Санкт-Петербурге и Тольятти (технопарк «Жигулевская долина»), до конца года планируется открытие еще более 10 шоурумов.

Стратегия развития компании на ближайшие 3-5 лет предполагает реализацию следующих проектов: производство противопожарных дверей и люков, производство пленки ПВХ), производство цилиндров для замков автоматических, производство автоматических замков, расширение матрицы производства входных металлических дверей.

Проект по строительству нового завода по производству металлических противопожарных дверей и люков разрабатывался совместно с Российским экспортным центром, соответствующее инвестиционное соглашение было подписано в рамках Петербургского международного экономического форума в июне 2021 года.

Однако, в связи последними событиями, реализация инвестиционного проекта по строительству завода по производству противопожарных дверей и люков пересмотрена: планируется не строительство завода с нуля, а покупка готовой производственной площадки. ГК ведет переговоры о покупке нового производственного участка площадью 20 тыс. м², где планируется разместить оборудование по производству входных металлических противопожарных дверей. Данный инвестиционный проект будет реализован уже на собственные средства на базе «Феррони-Тольятти». Компания проходит сертификацию противопожарных дверей, работает над получением соответствующей лицензии и расширяет ассортиментную матрицу. Сроки запуска в эксплуатацию – октябрь-ноябрь 2022 года.

Увеличение производственных мощностей при стабилизации экономической ситуации 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.

Среднесрочные планы ГК «Феррони»:

- Развитие экспортного направления в дальнем зарубежье.
- Развитие продаж высокотехнологичной продукции (в августе 2022 года состоялся официальный старт продаж новой линейки электронных биометрических замков IDENTI торговой марки Morgan Secret).
- Развитие направления E-commerce (уже запущены в пилотной версии интернет-продажи B2C-Сектора продукции линейки Luxog).
- Открытие новых обособленных подразделений по регионам: Архангельск, Тюмень, Сургут, Нижний Новгород, Оренбург, Уфа, Сахалин, Благовещенск (в завершённом полугодии открыто второе обособленное подразделение в г. Красноярск).
- Открытие расширенной сети салонов по франшизе IDoors, «Идеальная Пара».
- Замена европейского оборудования на китайское (на текущий момент у компании ООО «Феррони Тольятти» производственная база комбинирована: 50% европейского оборудования, 50% китайских станков. Для минимизации рисков приостановления работы ввиду санкций из-за специальной военной операции (далее - СВО) планируется оптимизировать поставку оборудования из Китая, заменив им европейское).
- Расширение номенклатурной группы (расширение линии по производству стеклопакетов, увеличение линии по производству и продажи пенопласта третьим лицам).
- Развитие направления по сборке смарт-дверей и выход на уровень в размере 10% от продаж в течение года. На текущий момент на рынке представлено два шоурума ГК «Феррони», в которых ежедневно совершаются 1-2 сделки, средний чек которых более 350 тыс. руб.

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 снизились за последнее время, уступив позиции отечественному производителю.

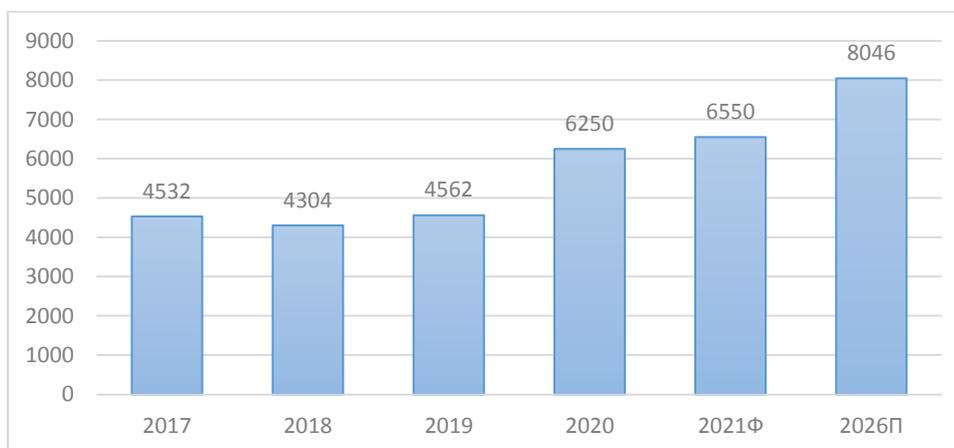
Импортозамещение происходит в результате повышения качественных характеристик российских дверей и их относительно невысокой стоимости. В следствие чего, в 2021 г. доля внутреннего производства металлических дверей выросла и составила примерно 89% от общего предложения на рынке.

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.

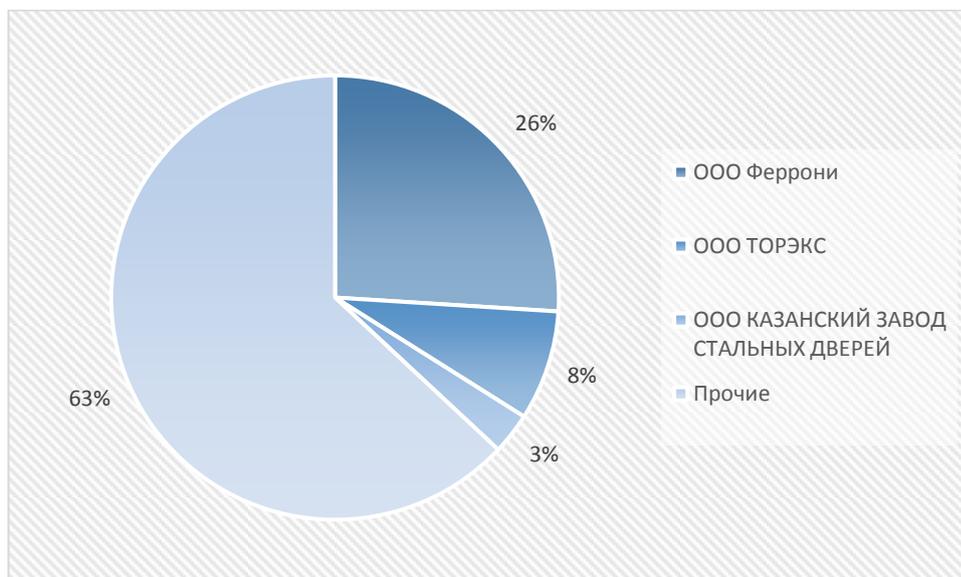
Согласно информации из Государственных программ по развитию строительства и данных участников рынка, объем российского рынка металлических дверей в 2021 г. составил более 6,5 млн шт.

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 2021 г., %



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 «Феррони Йошкар-Ола». В конце 2020 г. резидент ТОСЭР* «Феррони Тольятти» запустил мощности нового завода, объемы производства которого составляют около 1,8 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 всех 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 25 городах России; группа компаний «Феррони» является крупнейшим экспортером дверей в 28 стран мира с долей экспорта – 20%, из них 13 стран-экспортеров на текущий 2022 г. являются постоянными клиентами (Абхазия, Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Молдавия, Таджикистан, Узбекистан, Эстония), в страны Латинской Америки и островные страны (Ангола, Чили, Аргентина, Перу, Филиппины и т.д.) осуществляются разовые поставки по краткосрочным договорам.

Ситуация со СВО не оказала большого влияния в отношении доступности осуществления поставок в вышеназванные страны. Также из-за введенных санкций в отношении банковского сектора и, как следствие, сложностей в осуществлении международных платежей приостановлено исполнение договора с Сербией.

Основными конкурентами ООО «Феррони» в РФ выступают компании «Торэкс» и «Казанский завод стальных дверей». По объёму производства конкуренты уступают более чем в 3 раза. Так, дверей за 2021 год «Феррони» было произведено 1 703 тыс. шт., «Торэкс» – 524 тыс. шт., «КЗСД» – 197 тыс. шт.

По ценовым показателям изделия ООО «Феррони» также имеют значительное преимущество перед конкурентами. Стоимость металлических дверей у ГК «Феррони» на текущую дату варьируется в ценовом диапазоне от 10 600 руб. до 73 750 руб., «Казанский

завод стальных дверей» – от 14 890 руб. до 75 889 руб., «Горэкс» – от 15 998 руб. до 162 095 руб., «Волга-бункер» – от 16 350 руб. до 79 000 руб., «Аргус» – от 24 900 руб. до 78 900 руб.

Из вышеперечисленных компаний-конкурентов максимальный уровень рентабельности демонстрирует «Казанский завод стальных дверей», рентабельность продаж по чистой прибыли в 2021 году составила 9,6%. Рентабельность «Феррони» в 2021 году составила около 1% (0,8%).

* Территория опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации — экономическая зона с льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами.

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	Признак объединения в группу
ООО «Феррони»	Реализация на внутреннем рынке, экспорт	Лица входят в ГК «Феррони» в силу тождественности их бенефициарного владельца – Кузнецова Евгения Александровича (20.09.1969 года рождения).
ООО «Феррони Йошкар-Ола»	Производство. Экспорт	
ООО «Феррони Тольятти»	Производство. Экспорт ЕАЭС	
ИП Кузнецов Е.А.	Патентодержатель	
ООО «Феррони Инжиниринг»	Индустриальный партнер Фонда «Сколково» (НИОКР)	
ООО «ДСН»	Производство противопожарных дверей и люков (Двери специального назначения). Резидент ОЭЗ «Тольятти»	
ООО «АйДорс. Инновационные входные двери»	Торговля В2С	
ООО «Евротранс»	Интеллектуальная собственность, услуги	Лица входят в ГК «Феррони» в силу тесного производственного и финансового взаимодействия (сопряженные организации).
ООО «Морган Секрет»	Резидент «Сколково» и Технопарка «Жигулевская долина» (реализует биометрические замки), (НИОКР)	

Группа компаний «Феррони», в которую входит эмитент, представляет зонтичный бренд с собственным производством, осуществляет научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) посредством собственных специалистов компании; имеет большую торговую площадку по продаже входных металлических дверей в России и СНГ.

ООО «Феррони Инжиниринг» — Индустриальный партнер Фонда «Сколково» (НИОКР), Центр исследовательской деятельности, дочернее предприятие ООО «Феррони» (доля ООО «Феррони» в уставном капитале – 51%), находящееся в технопарке «Жигулевская долина».

Центр НИОКР компании «Феррони» будет сосредоточен на передовых технологиях умных дверей и замков, а также технологиях автоматизации производства.

Резидентом «Сколково» является ООО «Морган Секрет», входящее в ГК «Феррони». В рамках сотрудничества с фондом компания выпускает биометрические системы доступа Morgan Secret — дверные замки нового поколения, интегрируемые в системы «Умный дом». Они сочетают в себе механизм механического открытия ключом и сканер отпечатка пальца.

К Группе компаний «Феррони» планируется присоединение общества «Ди Ай Уай Лоджистик» и «Цитадель-Сибирь» с целью дальнейшего развития розничного направления.

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 г. эмитенту присвоен кредитный рейтинг ВВ- (RU) со стабильным прогнозом (АКРА).

13 июля 2022 г. Рейтинговое агентство АКРА подтвердило рейтинг кредитоспособности ООО «Феррони», сохранив его на уровне ВВ-(RU) со стабильным прогнозом.

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 комплектующих.

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 222 тыс. шт. в 2020 году, 385 тыс. шт. – в 2021 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 30.06.2022 г. – 1500 шт./в сутки, «FERRONI Йошкар-Ола» - 1 850 шт./в сутки.

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.

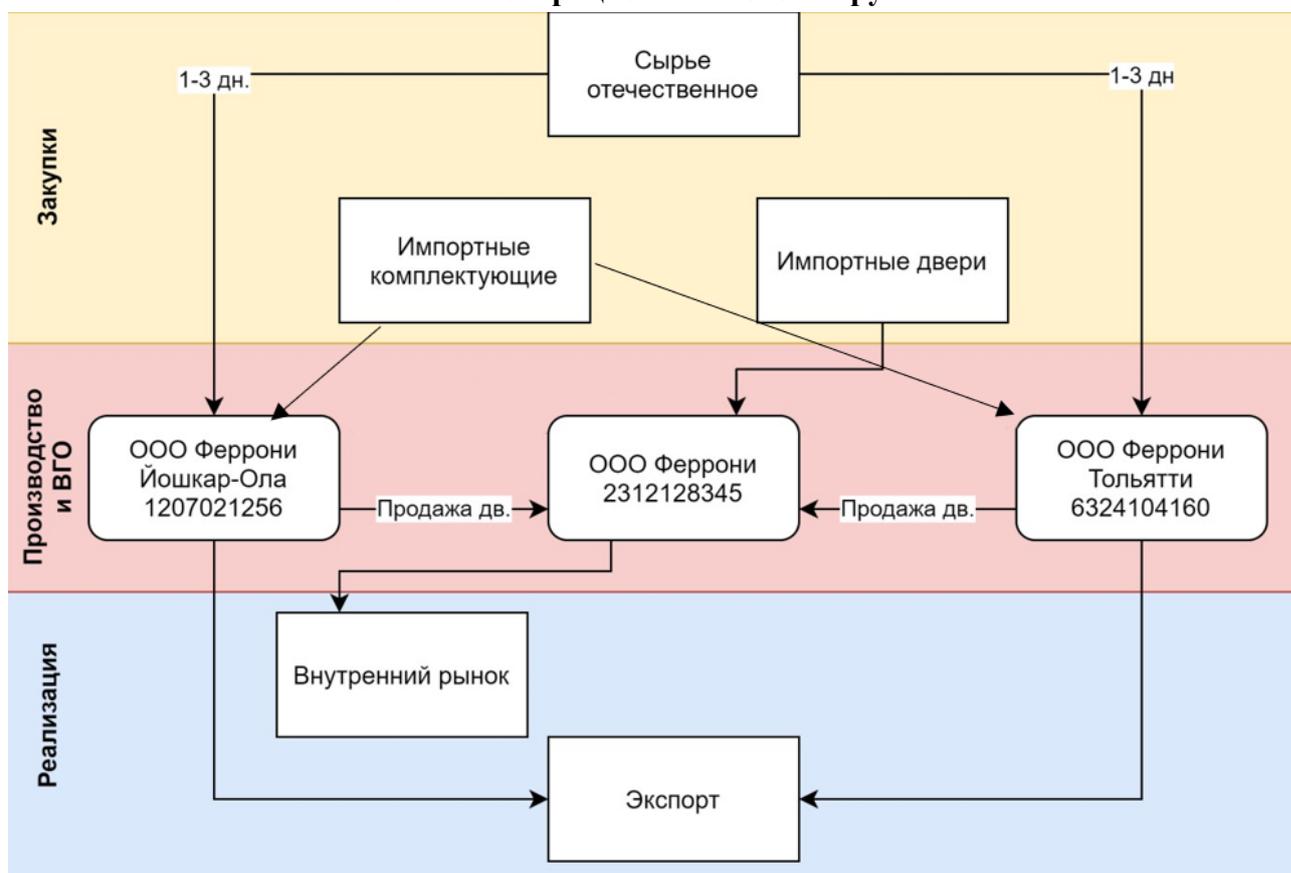
*До сентября 2021 г. завод работал в тестовом режиме.

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 16 лет успешной работы компания расширила географию присутствия и открыла 25 обособленных подразделений в крупнейших городах России – от Сахалина до Калининграда. Последним было открыто второе обособленное подразделение в г. Красноярск.

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, Мытищи, Барнаул, Оренбург.

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 2021 год превысили 15 млрд руб., увеличившись по сравнению с предыдущим отчетным периодом на 37,1%.

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

Структура выручки*

Товарная группа	2019, млн. руб.	Доля, %	2020, млн. руб.	Доля, %	2021, тыс. руб.	Доля, %	6 мес. 2022, тыс. руб.	Доля, %
Двери Феррони	6 211 185	70%	8 802 773	77%	12 855 240	82%	4 712 202	92%
Двери Китай	2 125 444	24%	2 400 756	21%	1 900 708	12%	311 641	6%
Прочее	532 159	6%	228 643	2%	913 531	6%	92 478	2%
Итого	8 869 321	100%	11 432 173	100%	15 669 478	100%	5 116 321	100%

Основные поставщики ООО «Феррони» за 1 полугодие 2022 г., оборот (с НДС):

Наименование	Доля, %	Объем, тыс. руб.
ООО «Феррони Йошкар-Ола»	56%	4 043 364
ООО «Феррони Тольятти»	28%	2 074 623
Прочие (с долей менее 5%)	16%	1 140 146
Итого	100%	7 258 133

Основные покупатели ООО «Феррони» за 1 полугодие 2022 г., оборот (с НДС)

Наименование	Доля, %	Объем, тыс. рублей
ООО «Леруа Мерлен Восток»	14%	858 941
ИП Самойленко А.А.	9%	576 347
ООО «КУБАНЬСТРОЙМАРКЕТ»	4%	226 394
Прочие (с долей менее 5%)	73%	4 466 990
Итого	100%	6 128 672

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 14% от всего оборота, исключение составляют предприятия группы.

*без НДС

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.	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	30.06.2022
Валюта баланса	1 665 677	2 604 389	4 169 128	4 882 176
Основные средства	7 025	19 838	104 735	100 433
Собственный капитал	322 298	394 073	639 520	648 980
Дебиторская задолженность	744 384	1 872 788	895 822	1 133 033
Кредиторская задолженность	370 144	932 381	1 775 170	2 383 134
Запасы	869 586	599 748	1 403 599	1 884 876
Финансовый долг	969 624	1 264 592	1 715 457	1 814 779
долгосрочный финансовый долг	890 500	1 136 028	1 380 082	1 311 359
краткосрочный финансовый долг	79 124	128 564	335 375	503 419
Выручка	8 869 321	11 432 173	15 669 478	5 116 321
Валовая прибыль	242 447	1 169 896	2 424 606	954 283
ЕВИТ	187 662	207 992	315 445	133 178
Чистая прибыль	45 991	71 775	130 350	9 138
Долг / Выручка	0,11	0,11	0,11	0,13
Долг / Капитал	3,01	3,21	2,68	2,80
Долг / ЕВИТ	5,17	6,08	5,44	7,23
Валовая рентабельность	2,7%	10,2%	15,5%	18,7%
Рентабельность по ЕВИТ	2,1%	1,8%	2,0%	2,6%
Рентабельность по чистой прибыли	0,5%	0,6%	0,8%	0,2%

По итогам работы в 1 полугодии 2022 года объемы продаж компании снизились, что повлияло на финансовые результаты ООО «Феррони»: выручка составила 5,1 млрд руб., что ниже аналогичного периода прошлого года на 28,2%. Номинальное падение выручки связано с тем, что в 2021 году экспортные продажи отражались в отчетности эмитента, но с 2022 года вся экспортная выручка была переведена на производственные площадки. Таким образом, взяв во внимание этот факт, с учетом экспортных продаж, выручка эмитента могла быть около 6,3 млрд, что сопоставимо с результатами прошлого года.

Финансовый долг компании на 30.06.2022 г. составляет 1,8 млрд рублей (37,2% в валюте баланса).

При этом валюта баланса выросла на 7,8%:

Рост внеоборотных активов на 90,9%, запасов на 45,9% нивелируется снижением дебиторской задолженности почти в 2 раза за счет уменьшения задолженности дочерних компаний ООО «Феррони Йошкар-Ола» и ООО «Феррони Тольятти».

Собственный капитал эмитента за 1 полугодие 2022 года увеличился на 14,08%: с 557,6 млн руб. в 1 полугодии 2021 года до 649 млн руб. в текущем периоде.

Компания планирует наращивать показатели финансовой деятельности путем развития продаж высокотехнологичной продукции (замки с биометрией), развития экспортного направления в дальнейшем 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
ЕВИТ	стр. 2330+2300 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр. 2400 Отчета о финансовых результатах
Годовая выручка	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая Выручка» равен показателю</p>

	статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.
Годовая ЕВИТ	<p>За первый квартал текущего года показатель «Годовая ЕВИТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p> <p>За второй квартал текущего года показатель «Годовая ЕВИТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года.</p> <p>За третий квартал текущего года показатель «Годовая ЕВИТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВИТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года.</p> <p>За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая ЕВИТ» равен показателю «ЕВИТ», рассчитанному на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.</p>
Финансовый долг/Выручка	«Финансовый долг» / «Годовая выручка»
Финансовый долг/Собственный капитал	«Финансовый долг» разделить на «Собственный капитал»
Финансовый долг/ЕВИТ	«Финансовый долг» / «Годовая ЕВИТ»
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	31.12.2019		31.12.2020		31.12.2021		30.06.2022	
Активы, тыс. руб.								
Нематериальные активы	7 576	0,5%	7 576	0,3%	7 576	0,2%	7 576	0,2%
Основные средства	7 025	0,4%	19 838	0,8%	104 735	2,5%	100 433	2,1%
Долгосрочные финансовые вложения	0	0,0%	95 200	3,7%	1 734 108	41,6%	1 731 908	35,5%
Прочие Внеоборотные активы	16 056	1,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Запасы	869 586	52,2%	599 748	23,0%	1 403 599	33,7%	1 884 876	38,6%
НДС	18	0,0%	26	0,0%	1 007	0,0%	4 051	0,1%
Дебиторская задолженность	744 384	44,7%	1 872 788	71,9%	895 822	21,5%	1 133 033	23,2%
Денежные средства	18 694	1,1%	5 385	0,2%	13 304	0,3%	17 216	0,4%
Прочие активы	2 338	0,1%	3 828	0,1%	8 977	0,2%	3 084	0,1%
Пассивы, тыс. руб.								
Собственный капитал	322 298	19,3%	394 073	15,1%	639 520	15,3%	648 890	13,3%
Долгосрочные обязательства	890 500	53,5%	1 136 032	43,6%	1 380 082	33,1%	1 311 359	26,9%
Краткосрочные займы и кредиты	79 124	4,8%	128 564	4,9%	335 375	8,0%	503 419	10,3%
Кредиторская задолженность	370 144	22,2%	932 381	35,8%	1 775 170	42,6%	2 383 134	48,8%
Оценочные обязательства	3 611	0,2%	13 338	0,6%	38 980	0,9%	35 284	0,7%
Баланс	1 665 677	100,0%	2 604 389	100,0%	4 169 128	100,0%	4 882 176	100,0%

Валюта баланса эмитента по итогам 1 полугодия 2022 года составила 4,9 млрд руб. против 4,2 млрд руб. 2021 года (рост + 17,1%).

Большую долю активов эмитента занимают оборотные активы (62,3%), которые преимущественно состоят из дебиторской задолженности (23,2% от активов) и запасов (38,6% от активов). При этом существенную часть актива занимают финансовые вложения (35,5%), основную часть которых составляют займы, выданные аффилированной компанией ООО «Феррони Тольятти» в августе 2021 года в связи с запуском завода в сентябре 2021 года (дата погашения 31.12.2025 г).

Структуру финансирования активов можно охарактеризовать как сбалансированную: наибольшую долю в пассивах занимают финансовый долг (37,2%) и кредиторская задолженность (48,8%). Оставшаяся доля приходится на собственный капитал (13,3%). В целом, структура баланса соответствует торговому направлению деятельности компании.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	30.06.2022
Финансовый долг, тыс. руб.	969 624	1 264 592	1 715 457	1 814 778
<i>долгосрочный</i>	<i>890 500</i>	<i>1 136 028</i>	<i>1 380 082</i>	<i>1 311 359</i>
ПАО Банк «АК БАРС»	178 500	183 333		
ПАО «Сбербанк»	600 000	580 000	600 000	200 000
ЮГ-Инвестбанк	47 000	47 000	17 000	17 000
Ростовский филиал ПАО Банк «Зенит»	30 000	-		
АО «Росэксимбанк»	-	275 695	85 555	-
ПАО Банк «Санкт-Петербург»	-	-	250 000	250 000
ПАО «Росдорбанк»	-	50 000	50 000	50 000
ИП Кузнецов Е.А.	35 000	-	-	-
ЗАО «СБЦ»	-	-	249 728	249 728
ООО «Цитадель-Сибирь»	-	-	127 800	144 631
ПАО «Сбербанк Поволжский банк»	-	-	-	400 000
<i>краткосрочный</i>	<i>79 124</i>	<i>128 564</i>	<i>335 375</i>	<i>503 419</i>
Краснодарское отделение № 8619 ПАО Сбербанк	-	-	105 575	-
ЮГ-Инвестбанк	75 000	120 000	222 837	222 738
ПАО «Сбербанк»	-	3 920	-	149 187
ООО «ЮниМетрикс»	-	-	-	100 000
Проценты по кредитам и займам	4 124	4 644	6 963	31 494

Финансовый долг компании на 30.06.2022 г. составил 1,8 млрд руб. (+ 5,8 % к уровню 2020 года), из которого 72,3% занимают долгосрочные обязательства. Большая часть задолженности (72,3%) сформирована задолженностью перед банками, оставшаяся часть (27,7%) приходится на компании инвестиционного сектора и прочие (ЗАО «СБЦ», ООО «Цитадель-Сибирь», ООО «ЮниМетрикс»). Кредитный портфель эмитента диверсифицирован, доля одного банка-кредитора не превышает 22% в общем объеме финансового долга.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 30.06.2022 г., тыс. руб.

Дебиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Лидерстрой»	69 442	6%
ООО «Импульс»	55 134	5%
WUYI RUGO DOORS CO.LTD	50 358	4%
ИП Кузнецов Евгений Александрович	47 871	4%
ООО «Ай-Дорс. Инновационные входные»	43 878	4%
ООО «Леруа Мерлен Восток»	38 638	3%
ООО «Сэтл Строй»	20 583	2%
Прочие дебиторы	807 129	71%
Итого	1 133 033	100%

Кредиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Феррони Тольяти»	909 240	38%
ООО «Феррони Йошкар-Ола	290 755	12%
ИП Кузнецов Евгений Александрович	186 417	8%
ООО «Леруа Мерлен Восток»	72 824	3%
ООО «Лидерстрой»	63 629	3%
Прочие кредиторы	860 269	36%
Итого	2 383 134	100%

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.
Усиление санкций, уход основных покупателей с рынка	Компания диверсифицировала покупателей, на одного клиента приходится не более 13% производимой продукции. В случае ухода каких-либо крупных зарубежных игроков, эмитента в короткие сроки сможет перераспределить и/или найти новых покупателей.
Неоплата зарубежными покупателями полученного товар, отказ от обязательств в связи с санкциями	При поставках в страны дальнего зарубежья компания, отгрузка производится только по предварительной оплате товара. Также заключаются договоры факторинга с покупателями и поставщиками.
Ухудшение экономической ситуации	Компания охватывает широкий круг клиентов – мелкий опт и розничные магазины, наращивает корпоративные продажи. Пул клиентов диверсифицирован – более 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 (E-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 контролируются.
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 малозависимые от санкций страны (Китай). Закупка сырья осуществляется у отечественных производителей.

Зависимость от экспорта – невозможность продажи в страны Евросоюза в связи с введенными санкциями против России с февраля 2022 г.	В объеме экспорта продажи в Евросоюз составляли только 5%, 95% приходится на страны СНГ, в работе с которыми нет никаких ограничений. В целом, по каналам сбыта, экспорт занимает около 20%, и из них только 1,5% продаж из общей выручки приходится на Евросоюз – это несущественные колебания.
Увеличение кредитного портфеля, рост ключевой ставки ЦБ.	По кредитному портфелю практически со всеми кредиторами риски захеджированы. Кроме того, все риски, привязанные к ключевой ставке ЦБ, компания закладывает в стоимость готовой продукции.

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.

Управление рисками эмитента состоит из следующих этапов:

- выявление факторов риска;
- оценка риска;
- выбор методов управления рисками.

В процессе выявления факторов риска систематизируется информация об их количестве, взаимосвязи и управляемости, вероятности несения убытков, связанных с данными факторами риска, а также о мерах, которые могут снизить возможные убытки либо выпадающие доходы.

Оценка риска строится на всестороннем изучении финансово-хозяйственной деятельности эмитента, внешней среды, на анализе внешних и внутренних факторов риска, построении и анализе цепочек развития событий при действии тех или иных факторов риска, установлении механизмов и моделей взаимосвязи показателей и факторов риска.

Оценка рисков производится после того, как возможные их предпосылки и источники идентифицированы и отнесены к одной из трех категорий:

- известные риски;
- предвидимые;
- непредвидимые.

Выбор метода оценки зависит от категории, к которой относятся выявленные факторы риска. Так, для известных рисков при наличии соответствующей информации в качестве прогнозных оценок используют расчетную оценку ожидания потерь, оценку максимального снижения (при заданном уровне доверительной вероятности) величины контролируемых показателей и др.

При рассмотрении предвидимых рисков основное внимание направлено на выявление сценариев, при реализации которых может произойти снижение целевых показателей до критического уровня. В ряде случаев, когда эмитент не обладает достаточной статистической информацией, применяется метод экспертного построения сценариев.

В различных хозяйственных ситуациях эмитент использует разные способы достижения оптимального (приемлемого) уровня риска.

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».

По выпуску предусмотрено два поручителя: ООО «Феррони Йошкар-Ола» и ООО «Феррони Тольятти».

Основные сведения о поручителе ООО «Феррони Йошкар-Ола»

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Феррони Йошкар-Ола»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Феррони Йошкар-Ола»

ИНН: 1207021256

ОГРН: 1161215057992

Место нахождения: Российская Федерация, Республика Марий Эл, р-н Медведевский, пгт Медведево, ул. Железнодорожная, д. 11

Дата государственной регистрации: 12.07.2016

Сведения об ООО «Феррони Йошкар-Ола» раскрываются на ресурсе информационного агентства ООО «Интерфакс – ЦРКИ» на странице эмитента ООО «Феррони»: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38500>.

Основные сведения о поручителе ООО «Феррони Тольятти»

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Феррони Тольятти»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Феррони Тольятти»

ИНН: 6324104160

ОГРН: 1196313068126

Место нахождения: Российская Федерация, Самарская область, г. Тольятти, ш. Поволжское, д. 3, оф. 4

Дата государственной регистрации: 20.08.2019

Сведения об ООО «Феррони Тольятти» раскрываются на ресурсе информационного агентства ООО «Интерфакс – ЦРКИ» на странице эмитента ООО «Феррони»: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38500>.

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.

Эмитент ООО «Феррони» разместил первый выпуск биржевых облигаций в 2021 году: 4B02-01-00626-R-001P от 22.10.2021 на сумму 250 млн руб.

Средства от дебютного выпуска компания направила на пополнение оборотных средств. Компания завершила 2021 год с приростом к аналогичному периоду прошлого года, что уже подтверждает эффективность работы привлеченных средств.

Эмитент выполняет свои обязательства добросовестно — ежемесячные купонные выплаты осуществляются в срок и в полном объеме.