

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2021 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Феррони»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-П01, размещенные путем открытой подписки в рамках программы биржевых облигаций, в количестве 250 000 (Двести пятьдесят тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 250 000 000 (Двести пятьдесят миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1440-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, идентификационный номер выпуска 4B02-01-00626-R-001P от 22.10.2021

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенными к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Генеральный директор общества с ограниченной
ответственностью «Феррони»

М.Н. Павлова

(подпись)

«04» мая

2022 г.

М.П.

Контактное лицо:	Руководитель отдела инвестиций и оборотных активов (должность)	Бунёва Вера Александровна (фамилия, имя, отчество)
Телефон:	+7 (861) 238 28 28	
Адрес электронной почты:	buneva.va@tk23.ru	

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

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.	4
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	5
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.	6
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.	7
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).	8
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.	9
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	9
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
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.	15
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.	16
2.8. 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.	17

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.

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).

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

В июле 2021 года ООО «Феррони» присвоен кредитный рейтинг ВВ- (RU) со стабильным прогнозом (АКРА).

В сентябре 2021 г. состоялось официальное открытие завода в Тольятти (резидент ТОСЭР).

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

В октябре 2021 г. 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 2021 г. 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 года компания запустила линейку дверей премиального уровня - коттеджные двери со стеклопакетом.

В начале 2022 г. ГК «Феррони» начала работу над запуском IT-направления — разработка собственного программного обеспечения в части E-commerce.

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

ГК «Феррони» за годы производства увеличила ассортимент дверей 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.
На сегодняшний день ассортимент реализуемого товара составляет более 150 моделей, компания планирует продолжать расширять ассортимент.

Компания активно развивает собственное производство комплектующих для изготовления дверей (замки механические, замки с биометрией; литье ручек, гальваника), доля которых в конечном изделии составляет уже 80%.

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 около 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.

Осуществлены тестовые продажи в 41 страну дальнего зарубежья. В течение 2021 г. компания вела переговоры о начале поставок продукции с рядом государств так называемого Восточного блока. Однако после наступления событий геополитической направленности в феврале 2022 г. компания переориентировалась на Латинскую Америку, Индонезию и Египет, также рассматривается расширение поставок в страны северной Африки через Египет и в Южную Америку (Перу).

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 2022 г. группа запускает производство биометрических замков, продажами которых занимается уже 2 года через канал сбыта E-commerce.

3. 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.

4. Расширение складских помещений и открытие новых подразделений.

Модернизация и строительство складов в Санкт-Петербурге и Москве.

Открытие новых обособленных подразделений.

5. 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».

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

География ГК «Феррони» обширна, за 15 лет успешной работы компания расширила географию присутствия и открыла 24 обособленных подразделения 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.

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.

Ведутся переговоры о начале поставок продукции с рядом государств так называемого Восточного блока (Венгрия, Сербия, Босния и Герцеговина, Румыния, Болгария), также рассматривается расширение поставок в страны северной Африки через Египет, рассматривается вопрос об увеличении поставок в Южную Америку (Перу).

Начато расширение дилерской сети на территории стран СНГ: в Казахстане число дилеров вырастет с 5 до 7, в Азербайджане и Беларуси — с 1 до 2.

Продукция компании охватывает все сегменты рынка: от бюджетных вариантов до дверей премиум класса. Основными конкурентами ООО «Феррони» в РФ выступают компании «Торэкс», «Гардиан» и «Казанский завод стальных дверей». По объёму производства конкуренты уступают более чем в 2 раза.

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.

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 B2C	Лица входят в ГК «Феррони» в силу тесного производственного и финансового взаимодействия (сопряженные организации).
ООО «Евротранс»	Интеллектуальная собственность, услуги	
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; научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), осуществляемые собственными специалистами компании; 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.

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 комплектующих. Эмитент территориально находится в п. Агроном Краснодарского края, где расположена административно-складская база группы компаний (офисное здание, площадью около 1,7 тыс. кв. м. и одноэтажные холодные ангары в количестве 19 шт., общей площадью порядка 19 тыс. кв. м.).

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, 320 тыс. шт. – в 2020 г., в 2021 г. - 385 тыс. шт. 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.

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

Загрузка мощностей на 2021 г.:

	Производительность, шт. /год	Загрузка, %
«FERRONI Йошкар-Ола»	1 200 000	100
«FERRONI Тольятти»*	1 768 000	20

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 31.12.2021 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.

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

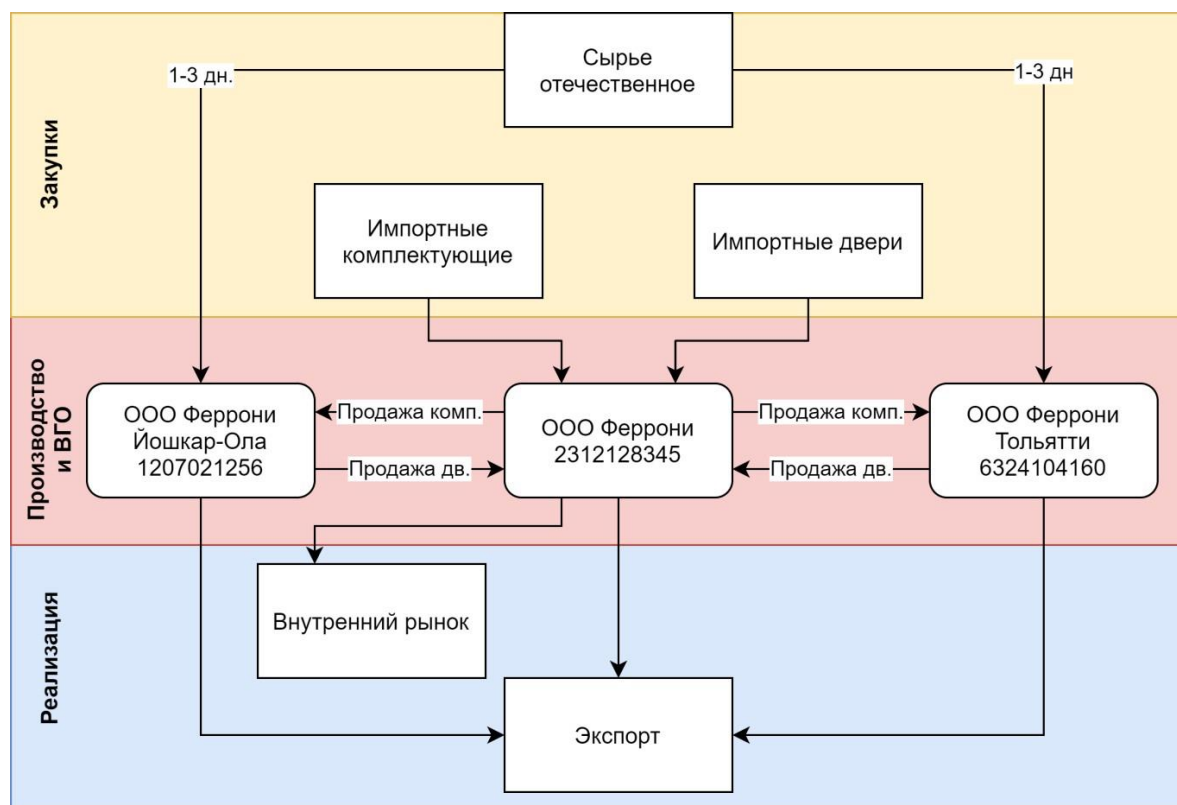
Виды производимых товаров:

- 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
- Коттеджные двери со стеклопакетом

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

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

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 16 млрд руб., увеличившись по сравнению с предыдущим отчетным периодом на 33,3%.

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, млн руб.	Доля, %
Двери Феррони	6 212	70%	8 802	77%	12 855	82%
Двери Китай	2 125	24%	2 401	21%	1 901	12%
Прочее	532	6%	229	2%	913	6 %
Итого	8 869	100%	11 432	100%	15 669	100%

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.

Показатели, тыс. руб.	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Валюта баланса	1 665 677	2 604 389	4 169 128
Основные средства	7 025	19 838	104 735
Собственный капитал	322 298	394 073	639 520
Дебиторская задолженность	744 384	1 872 788	895 822
Кредиторская задолженность	370 144	932 381	1 775 170
Запасы	869 586	599 748	1 403 599
Финансовый долг	969 624	1 264 592	1 715 457
долгосрочный финансовый долг	890 500	1 136 028	1 380 082
краткосрочный финансовый долг	79 124	128 564	335 375
Выручка	8 869 321	11 432 173	15 669 478
Валовая прибыль	242 447	1 169 896	2 424 606
ЕВІТ	187 662	207 992	315 446
Чистая прибыль	45 991	71 775	130 351
Долг / Выручка	0,11	0,11	0,11
Долг / Капитал	3,01	3,21	2,68
Долг / ЕВІТ	5,17	6,08	5,44
Валовая рентабельность	2,7%	10,2%	15,5%
Рентабельность по ЕВІТ	2,1%	1,8%	2,0%
Рентабельность по чистой прибыли	0,5%	0,6%	0,8%

По итогам работы 2021 года компания показала положительную динамику в своей финансово-хозяйственной деятельности: выручка составила 15,7 млрд руб., что выше аналогичного периода прошлого года на 37,1%. Рост связан с открытием компанией группы нового завода по производству дверей (ООО «Феррони Тольятти»), что повлекло за собой увеличение объемов реализации продукции, также расширение ассортимента.

Финансовый долг компании на 31.12.2021 г. составляет 1,7 млрд рублей (41,1% в валюте баланса).

Рост объемов продаж отразился на статьях баланса: валюта баланса увеличилась на 60,0%.

В активе рост произошел преимущественно за счет увеличения запасов в 2,3 раза.

Собственный капитал эмитента за 2021 год увеличился на 62,3%: с 394,1 млн руб. в 2020 году до 639,5 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
ЕВИТ	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	31.12.2019		31.12.2020		31.12.2021	
Активы, тыс. руб.						
Нематериальные активы	7 576	0,5%	7 576	0,3%	7 576	0,2%
Основные средства	7 025	0,4%	19 838	0,8%	104 735	2,5%
Долгосрочные финансовые вложения	0	0,0%	95 200	3,7%	1 734 108	41,6%
Прочие внеоборотные активы	16 056	1,0%	0	0,0%	0	0,0%
Запасы	869 586	52,2%	599 748	23,0%	1 403 599	33,7%
НДС	18	0,0%	26	0,0%	1 007	0,0%
Дебиторская задолженность	744 384	44,7%	1 872 788	71,9%	895 822	21,5%
Денежные средства	18 694	1,1%	5 385	0,2%	13 304	0,3%
Прочие активы	2 338	0,1%	3 828	0,1%	8 977	0,2%
Пассивы, тыс. руб.						
Собственный капитал	322 298	19,3%	394 073	15,1%	639 520	15,3%
Долгосрочные обязательства	890 500	53,5%	1 136 032	43,6%	1 380 082	33,1%
Краткосрочные займы и кредиты	79 124	4,8%	128 564	4,9%	335 375	8,0%
Кредиторская задолженность	370 144	22,2%	932 381	35,8%	1 775 170	42,6%
Оценочные обязательства	3 611	0,2%	13 338	0,6%	38 980	1,0%
Баланс	1 665 677	100,0%	2 604 389	100,0%	4 169 128	100,0%

Валюта баланса эмитента по итогам 2021 года составила 4,2 млрд руб. против 2,6 млрд руб. 2020 года (рост + 60,1%).

Основную долю активов эмитента занимают оборотные активы, которые преимущественно состоят из долгосрочных финансовых вложений (41,6%): в 2021 г. компания профинансировала открытие второго завода по производству дверей в г. Тольятти (ООО «Феррони Тольятти»), запасов (33,7%) и дебиторской задолженности (21,5%).

Структуру финансирования активов можно охарактеризовать как сбалансированную: наибольшую долю в пассивах занимают финансовый долг (41,1%) и кредиторская задолженность (42,6%). Оставшаяся доля приходится на собственный капитал (15,3%).

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
Финансовый долг, тыс. руб.	969 624	1 264 592	1 715 457
<i>долгосрочный</i>	<i>890 500</i>	<i>1 136 028</i>	<i>1 380 082</i>
ПАО Банк «АК БАРС»	178 500	183 333	-
ПАО «Сбербанк»	600 000	580 000	600 000
ПАО «ЮГ-Инвестбанк»	47 000	47 000	17 000
Ростовский филиал ПАО Банк «Зенит»	30 000	-	-
АО «Росэксимбанк»	-	275 695	85 554
ПАО Банк «Санкт-Петербург»	-	-	250 000
ПАО «Росдорбанк»	-	50 000	50 000
ИП Кузнецов Е.А.	35 000	-	-
Облигационный заём	-	-	249 728
ООО «Цитадель Сибирь»	-	-	127 800
<i>краткосрочный</i>	<i>79 124</i>	<i>128 564</i>	<i>335 375</i>
Краснодарское отделение № 8619 ПАО «Сбербанк»	-	-	105 575
ПАО «ЮГ-Инвестбанк»	75 000	120 000	222 837
ПАО «Сбербанк»	-	3 920	-
Проценты по кредитам и займам	4 124	4 644	6 963

Финансовый долг компании на 31.12.2021 г. составил 1,7 млрд руб. (+ 35,7 % к уровню 2020 года), из которого 80,4% занимают долгосрочные обязательства. Практически вся задолженность (78%) сформирована задолженностью перед банками. Кредитный портфель эмитента диверсифицирован, доля одного банка-кредитора не превышает 35% в общем объеме финансового долга.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.12.2021 г., тыс. руб.

Дебиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Феррони Тольяти»	90 937	10,2%
WUYI RUGO DOORS Co LTD	49 720	5,6%
ООО «СЭТЛ СТРОЙ»	33 639	3,8%
ООО «Сегментстрой»	33 258	3,7%
ООО «Ай-Дорс. Инновационные входные двери»	23 753	2,7%
PLANETA DOORS	19 670	2,2%
ООО «АГАВА»	18 954	2,1%
Прочие дебиторы	625 891	69,7%
Итого	895 822	100,0%

Кредиторы	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Феррони Йошкар-Ола»	388 802	21,9%
ООО «Феррони Тольяти»	325 711	18,3%
ИП Кузнецов Евгений Александрович	186 417	10,5%
ZHEJIANG YIJIA INDUSTRIAL	179 244	10,1%
ООО «Леруа Мерлен Восток»	69 924	3,9%
ООО «ТИМИДЕЯ ГРУПП»	43 544	2,5%
Прочие кредиторы	581 528	32,8%
Итого	1 775 170	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, оно 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 отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

Основным 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.

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.

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%).

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%.

Масштаб присутствия группы – все регионы России, обособленные подразделения открыты в 24 городе группа компаний «Феррони» является крупнейшим экспортером дверей в 28 стран мира с долей экспорта – 20%.

2.7. 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.

2.8. 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 – 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 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.
Зависимость от экспорта - невозможность продажи в страны	В объеме экспорта продажи в Евросоюз составляли только 5%, 95% приходится на страны СНГ, в

Евросоюза в связи с введенными санкциями против России с февраля 2022 г.	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.
Рост ключевой ставки ЦБ в связи со сложившейся геополитической ситуацией в феврале 2022 г.	Кредитный портфель компании увеличился пропорционально только на 1/3: лизинговые сделки фиксированные на уровне 10%; 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.