



ПРЕЗЕНТАЦІЯ ІНВЕСТИТОРАМ

3 місяця 2023

ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА

Цель привлечения инвестиций

Привлекаемые средства по второму выпуску биржевых облигаций компания планирует направить на пополнение оборотных средств для развития новых направлений деятельности.

Номер выпуска:

4B02-01-00481-R от 25.05.2023

Дата начала торгов: **30.05.2023**

Организатор:

ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»

Представитель владельцев облигаций:

ООО «ЮЛКМ»

Эмитент находится в процессе получения рейтинга.

Второй выпуск облигаций БО-01

Общий объем выпуска

250

млн руб.

Количество облигаций выпуска

штук

250 000

Номинал одной облигации

рублей

1 000

Срок обращения

дней

1 440

Способ размещения

подписка

открытая

Цена размещения

от номинала

100%

Ставка купонного дохода

годовых

16,0%

с 1–18 купонный период, далее — оферта*

Доходность (YTM)

годовых

17,2%

Длительность купонного периода

дней

30

Амортизация

предусмотрена по 8% от номинальной стоимости биржевой облигации ежеквартально в даты окончания 21, 24, 27, 30, 33, 36, 39, 42, 45 купонных периодов и 28% в дату окончания 48 к.п.

* Оферта

предусмотрена — через 1,5 года полная безотзывная оферта с пересмотром ставки купона

ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

ГК «Ультра» — крупнейший производитель строительных сеток под брендом Streck и металлических стеллажей под брендом Everest.

Также в ассортименте представлены системы хранения для дома и офиса, канцелярские товары и сложный инвентарь для пчеловодства.

Группа компаний обладает мощным потенциалом производства, имея два собственных завода и опыт разработки инновационных продуктов. Подразделения компании самостоятельно обеспечивают полный цикл работ: от обработки сырья и производства до реализации товара конечному потребителю.

ООО «Ультра» — ключевое юридическое лицо компании и основной агент по сбыту готовой продукции.

• 24

года
работы на рынке

• 2

филиала
в Москве и Туле

• 2

завода
в Белорезке и Магнитогорске

• 2

собственных розничных магазинов
в Белорезке и магнитогорске

• 55,8

тыс. м²
общая производственная площадь

• 9

млн ед. продукции в год
общая производительность заводов

• 377

клиентов (юридических лиц)
за 2022 год

• 155

позиций
ассортимента

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

За 24-летний опыт работы на рынке России компания прошла путь от локального предприятия до многопрофильной, высокотехнологичной организации с полным производственным циклом и широкой линейкой товаров.

ООО «Ультра» — известная многим инвесторам компания. В 2019 году она разместила свой первый облигационный выпуск объемом 70 млн рублей, а в 2022 году успешно погасила его.

1999

Образовано
ООО «Ультра»

2019

В октябре размещен дебютный выпуск биржевых облигаций на сумму 70 млн рублей. Завершена модернизация производства на сумму 100 млн руб., в том числе с учетом привлеченных средств по облигационному займу — закуплено прокатное оборудование и расширена товарная линейка: запущено производство новых стеллажей Everest Beamu. Пройдена международная сертификация (ISO 9001:2015), способствующая созданию системы качества на предприятии.

2017

Налажено производство металлической мебели Everest.

2016

В состав группы компаний вошёл «Магнитогорский завод прецизионных сеток».

2007

Организовано производство профнастила. Введена линия по производству сетки Streck.

2005

Основан завод сеток и настилов в Белорецке (Республика Башкортостан) — основная производственная площадка группы. Открыт офис продаж в Магнитогорске.

2020

Развитие E-commerce — представление продукции на онлайн-сервисах.

2021

Закуплено оборудование и освоено производство трубной продукции, офисных корзин.

2022

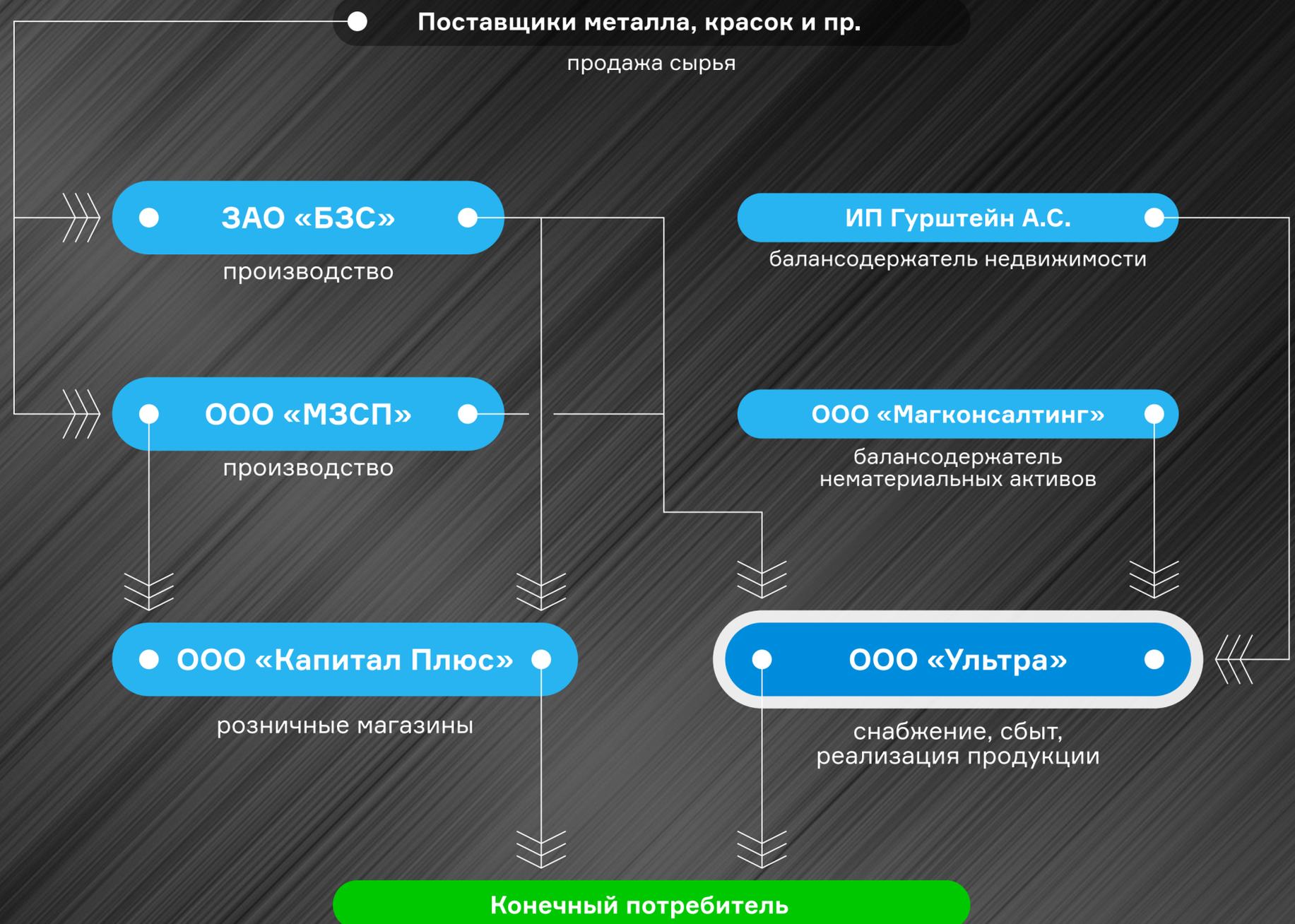
Расширена клиентская база оптовых поставок на 10%. На рынок выведен новый товар — офисные корзины. На производстве освоена лазерная резка. Осуществлено полное плановое погашение дебютного выпуска облигаций ООО «Ультра» согласно графику.

СТРУКТУРА БИЗНЕСА

ООО «Ультра» (эмитент) входит в группу компаний «Ультра» и является главным юридическим лицом, управляющей компанией группы.

Группу также составляют: производственные предприятия — два завода: ЗАО «Белорецкий завод сеток и настилов» и ООО «Магнитогорский завод прецизионных сеток», ИП Гурштейн А.С., ООО «Магконсалтинг», ООО «Капитал Плюс».

Группа работает в нескольких взаимодополняющих областях, обеспечивая выполнение полного цикла работ: от закупки сырья до готового продукта и его последующей реализации на рынке.



ОПЫТНАЯ КОМАНДА



254
сотрудника
в штате

190
Прочие компании группы

64
ООО «Ультра»



**Гурштейн
Артем Сергеевич**
собственник,
единственный участник

Занимается предпринимательством с 1998 года. Развивает ООО «Ультра» с момента его основания. Также основал Закрытое акционерное общество «Белорецкий завод сеток и настилов», который в дальнейшем модернизировал, наладил производство востребованной металлопродукции.



**Тихонов
Владимир Андреевич**
генеральный директор

Образование: высшее техническое и экономическое — Международный институт экономики и права, Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова. Опыт работы на руководящей должности более 15 лет, предыдущее место работы — управляющий Магнитогорским филиалом ПАО «Челябинвестбанк». В ООО «Ультра» занимает должность генерального директора с 20.06.2022 года. Менее чем за год работы повысил прибыльность бизнеса на 20%.

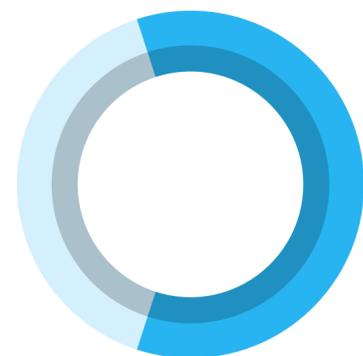


**Зарипов
Денис Рашитович**
исполнительный директор
ЗАО «БЗСН»

Образование: высшее техническое — Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова. Занимает данную должность на протяжении 2,5 лет. К основным достижениям относится: освоение и запуск в поточное производство стеллажей и строительной сетки.

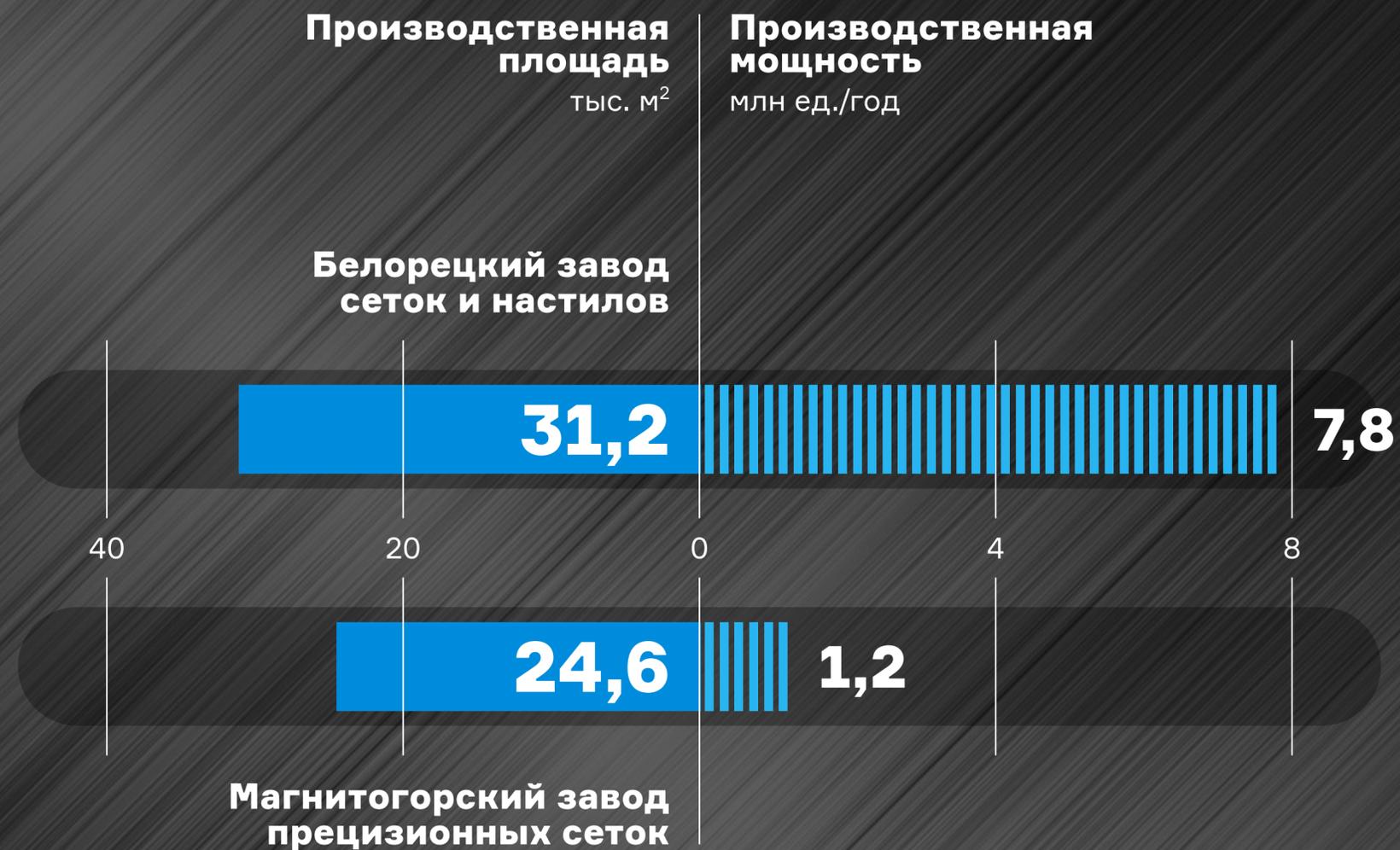
СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

В собственности группы компаний два завода: «Белорецкий завод сеток и настилов» и «Магнитогорский завод прецизионных сеток». Предприятия осуществляют полный производственный цикл: подготовка металла, его обработка, выпуск готовых изделий широкого ассортиментного ряда и предназначения от строительной сферы до пчеловодства.



60%

Загрузка мощностей
обеих площадок



УНИКАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ООО «Ультра» обладает высокотехнологичным собственным оборудованием, которое позволяет в короткие сроки запускать производство новых видов продукции. С помощью производственных линий компания сегодня осуществляет все виды работ по металлу, производя сетки, стеллажи различных видов и формы. Также ГК имеет потенциал производства любых других изделий из металла под потребности рынка.



Вид
оборудования

Балансовая стоимость
на 31.03.2023
млн руб.

Комплект оборудования для окраски

37,3

Трубопрокатный стан

14,3

Профилегибочная машина для производства ламинатов

8,2

Установка гидроабразивной резки

6,4

Профилегибочная машина

5,4

Линия по переплетению гофрированной проволоки

4,8

Прочие основные средства

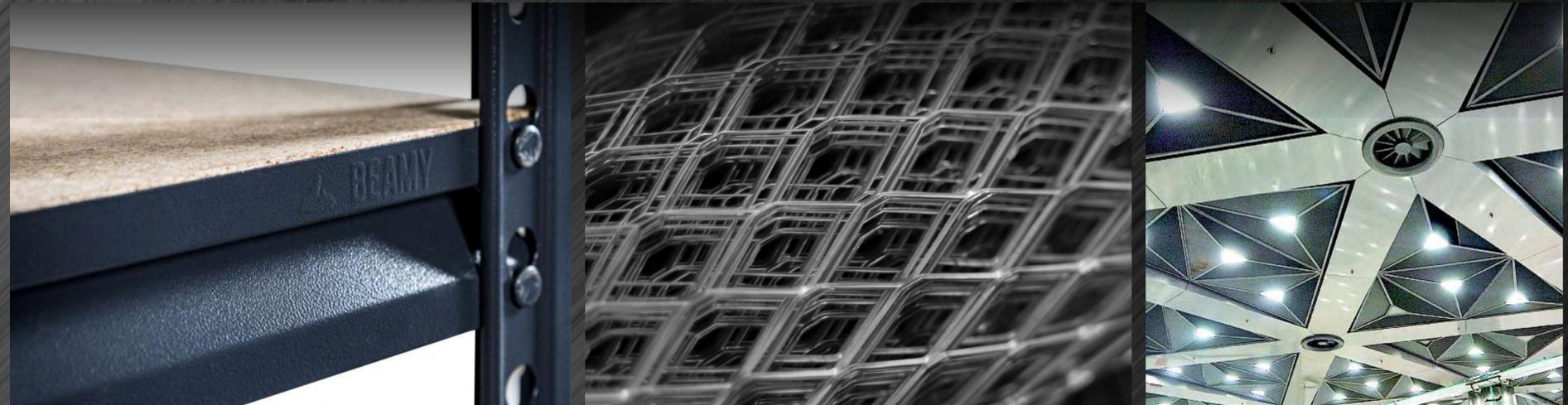
92,3

168,7
Общий итог

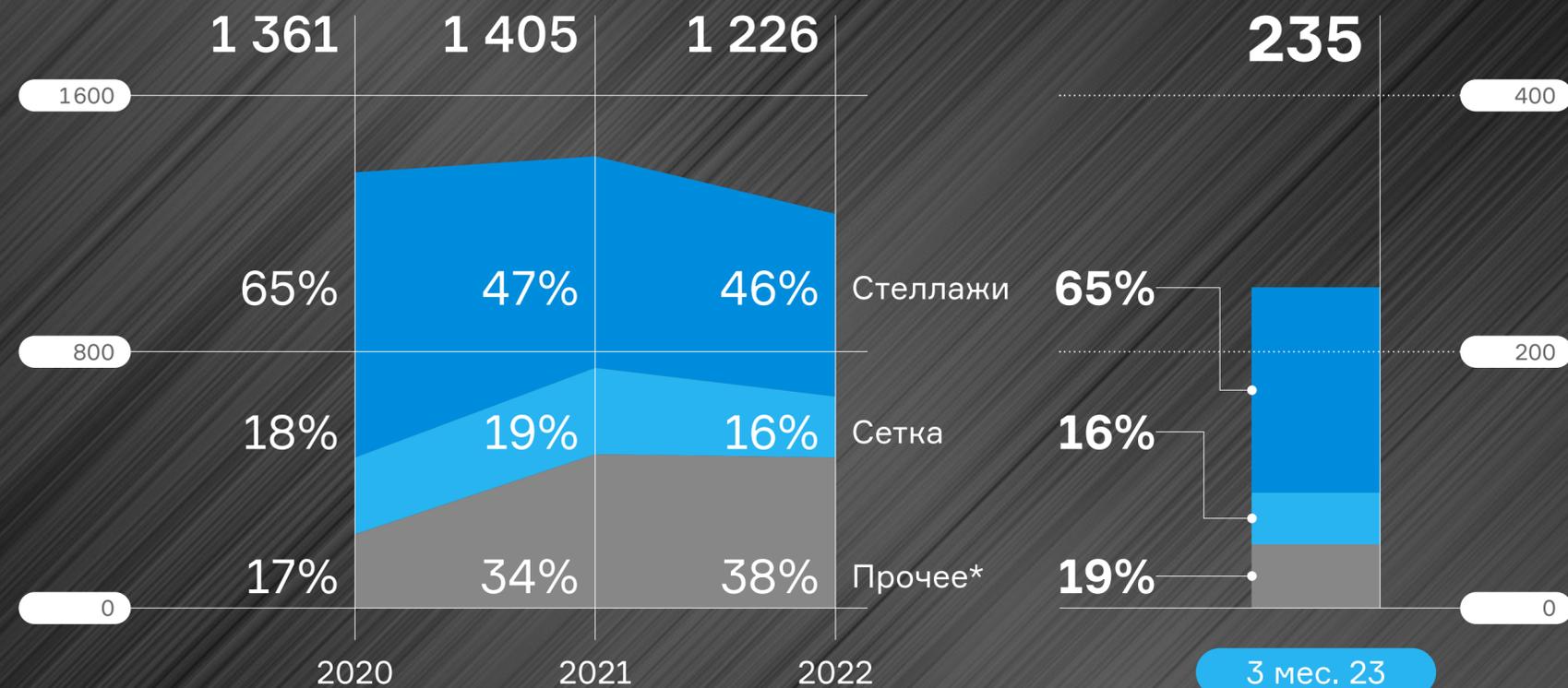
ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ

Продукция ГК «Ультра» находит применение во многих сферах: в строительстве, быту, пчеловодстве, торговле, офисной работе и т.д.

Группа компаний успешно развивает несколько собственных брендов: строительные и декоративные сетки Streck; металлические стеллажи Everest, Beam, Simple; системы хранения и декоративные панели Millano; компьютерные столы и канцелярские товары UltraOffice; высококачественные современные ульи Aristaeus.



Динамика выручки по видам продукции
млн руб.

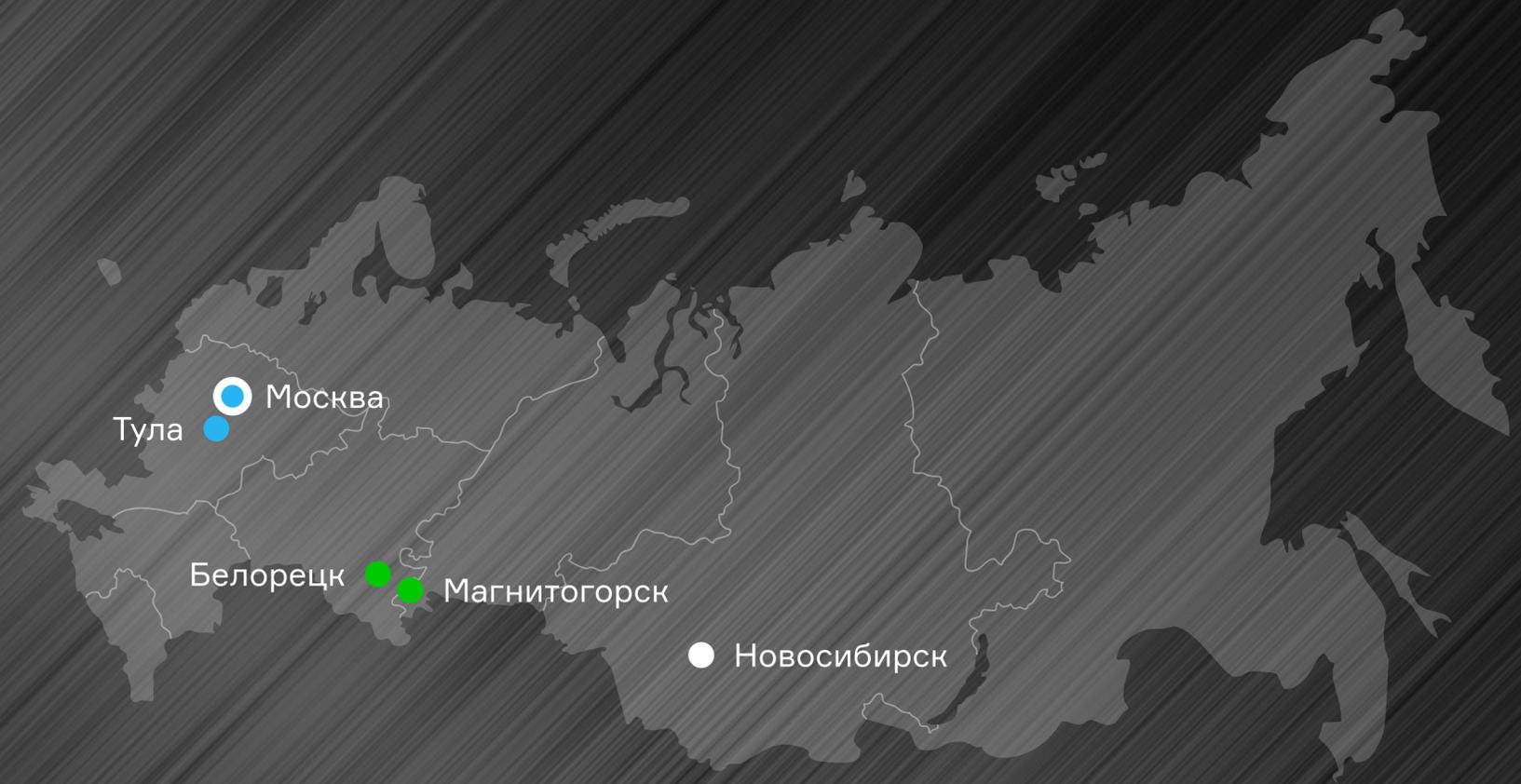


* Профлист, металлопрокат и др.

ЛОГИСТИКА И ДИСТРИБУЦИЯ

У ГК «Ультра» в Москве и Новосибирске расположены распределительные склады, которые позволяют эффективно управлять поставками и своевременно снабжать клиентов. Ежедневно производится загрузка и отправка потребителю — не менее 2 еврофур. Управление процессом доставки осуществляет отдел логистики ООО «Ультра».

Дальнейшая реализация произведенной продукции осуществляется через 2 собственных розничных магазина в Белорезке и Магнитогорске, филиалы в Москве и Туле, а также через популярные торговые сети партеров федерального значения сегмента DIY по всей России. Географическая локация производителя даёт преимущество близости к клиенту, с одной стороны, в центральном, а с другой в сибирском регионах.



2

распределительных склада
в Москве и Новосибирске

2

филиала
в Москве и Туле

2

собственных розничных магазина
в Белорезке и Магнитогорске

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ

Основными потребителями товаров ГК «Ультра» являются строительные компании, розничные строительные сети, физические лица — посетители розничных магазинов группы компаний. Также «Ультра» участвует в тендерах и государственных закупках.

Одними из основных клиентов компании являются федеральные сети DIY, например, ООО «Леруа Мерлен Восток». При реализации товара оптовым и сетевым клиентам ООО «Ультра» ориентируется на уровень конкурентных цен и условия проведения сделок, средняя маржинальная рентабельность по группам номенклатур составляет 35%.



Доли крупнейших покупателей

3 мес. 2023

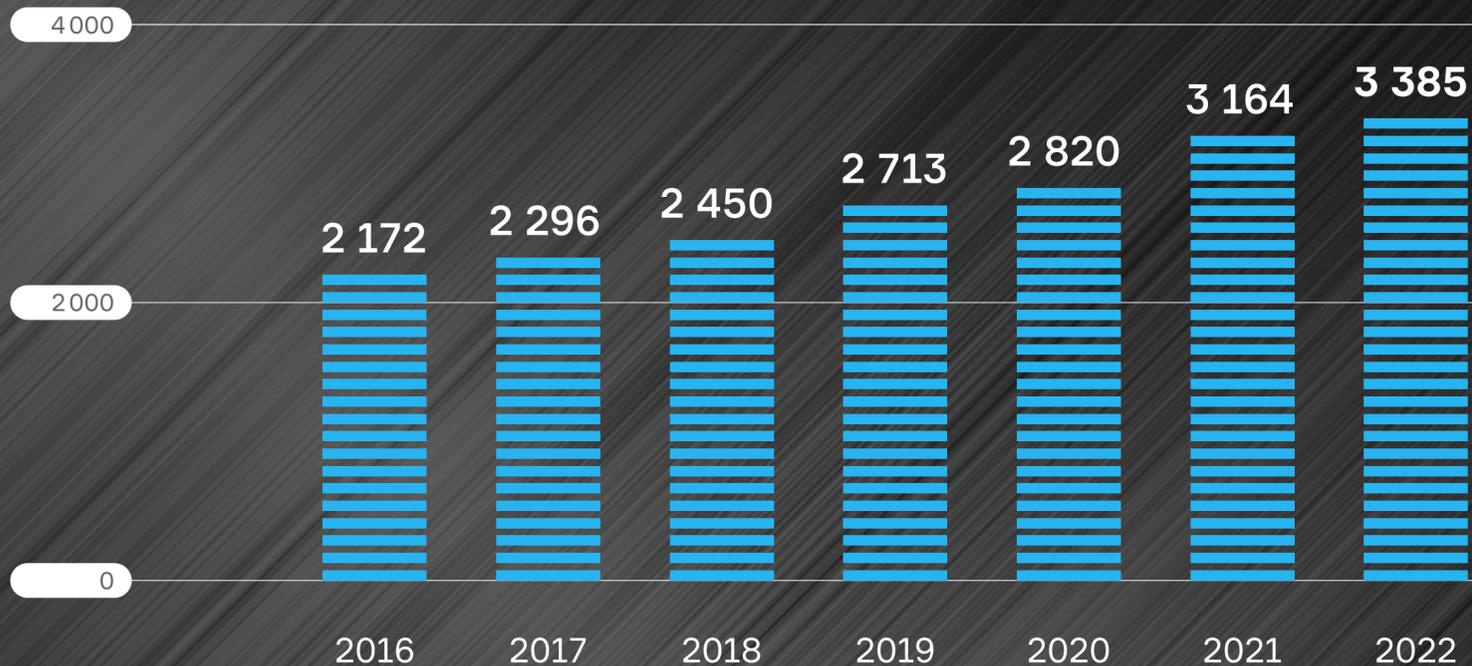


РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ*

Основные рынки, на которых работает ООО «Ультра», можно назвать растущими. Около половины выручки эмитента приходится на металлические стеллажи — 47%, еще 16% на металлические сетки. Российское производство готовых металлических изделий показало в 2022 г. рост на 7% в сравнении с АППГ, что является положительным аспектом.



Производство готовых металлических изделий в России* млрд руб.



Емкость рынка металлических стеллажей** млн ед./год

Рынок металлических стеллажей является основной точкой роста для компании.

За 2021 г. группа продала более 220 тыс. комплектов, за 2022 г. — более 280 тыс. комплектов, или 7% от максимальной потребности рынка в годовом выражении.



* По данным Росстата.
** По данным ООО «Ультра».

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

По итогам работы в 1 квартале 2023 года выручка эмитента зафиксирована на уровне 235,4 млн руб. (среднемесячное значение составило 78,5 млн руб. при среднемесячном значении за 2022 г. — 102,2 млн руб.). Снижение объясняется тем, что со второго полугодия 2022 г. заводы-производители начали самостоятельно закупать сырье для производства (ранее закуп сырья осуществлялся ООО «Ультра» для последующей реализации заводам). За счет перераспределения потоков была оптимизирована себестоимость, что позволило сохранить валовую прибыль в отчетном периоде на уровне АППГ.

Большой объем выручки по итогам 1 кв. 2022 года в сравнении с текущим периодом объясняется также разовым скачком спроса со стороны федеральных сетей в марте 2022 года, после начала СВО.

Финансовый долг компании на 31.03.2023 г. составил 326,9 млн рублей, увеличившись по сравнению с показателем за 2022 г. на 79 млн руб. за счет привлечения краткосрочного внешнего финансирования.

Собственный капитал Эмитента за 3 месяца 2023 года увеличился на 10,5%: со 268,9 млн руб. на 31.12.2022 года до 297,1 млн руб. в текущем периоде.

Следует отметить, что показатели долговой нагрузки находятся в пределах допустимых значений: Долг/Выручка — 0,28х, Долг/Капитал — 1,10х, Чистый долг/ЕБИТДА — 1,91х.

Ключевые показатели

тыс. руб.

	31.12.20	31.12.21	31.12.22	31.03.23
Валюта баланса	607 377	797 815	701 042	794 619
Основные средства	197 424	186 502	176 480	168 683
Собственный капитал	69 508	177 868	268 852	297 055
Запасы	200 321	240 884	241 637	255 466
Дебиторская задолженность	193 984	360 233	272 359	341 306
Кредиторская задолженность	174 868	263 679	137 675	132 912
Финансовый долг	329 385	329 956	253 697	326 859
долгосрочный	327 701	328 382	247 982	241 164
краткосрочный	1 684	1 574	5 715	85 695
Выручка	1 360 783	1 404 723	1 226 312	235 357
Валовая прибыль	449 817	366 122	444 987	109 474
Чистая прибыль	9 093	108 360	80 003	28 204
ЕБИТДА LTM	101 740	212 874	176 780	169 860
Фин. долг/Выручка	0,23	0,29	0,21	0,28
Фин. долг/Собственный капитал	4,60	2,25	0,94	1,10
Чистый фин. долг/ ЕБИТДА LTM	3,14	1,54	1,42	1,91
Валовая рентабельность	33,1%	26,1%	36,3%	46,5%
Рентабельность по чистой прибыли	0,7%	7,7%	6,5%	12,0%

* Расчет ЕБИТДА Adj, согласно методологии рейтингового агентства «Эксперт РА», с целью демонстрации реального дохода, полученного компанией в 2021-2022 гг.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



2023 — планы

- **Производство и вывод на рынок новинок:** оцинкованные стеллажи, эрго-стеллажи, гардеробные системы хранения.
- **Внедрение новой технологии производства** медной сетки и заключение стратегического партнерства на поставку медной обшивки в авиаотрасль (импортозамещающая продукция).
- **Открытие новых направлений деятельности:** в т.ч. пищевая продукция (производство планируется на заводе ООО «Белорецкий Мёдоперерабатывающий комбинат»).
- **Достижение объёма реализации** по направлению пищевой продукции до 50 млн руб.
- **Приобретение оборудования** для производства новых видов стеллажей, регулируемых и гардеробных систем, расширения производства офисной мебели.
- **Расширение складских площадей** инженерные, монтажные, строительные и пусконаладочные работы к приобретаемому оборудованию.

2023 – 2028 — стратегия

- **Запуск производства компонентов для авиапромышленности.** Выход на рынок.
- **Выход на рынок товаров low cost —** мебельная офисная продукция и инвентарь, представленная в федеральных сетях в сети Fix price, а также в Метро и Ашан (в 2023 году планируется заключение договоров и локальные поставки, а с 2024 г. расширение представленности по сети).
- **2023 год —** проектирование и запуск производства мебельной бытовой продукции, ранее представленной в IKEA.
- **2024 год —** вывод на рынок новой продукции, спроектированной в 2023 году, и освоение его.

ОСНОВНЫЕ РИСКИ



Риск

Способ нивелирования

Конкуренция на рынке

Риск снижен за счет ряда факторов:

- ГК «Ультра» — крупнейший производитель, обладающий узнаваемыми брендами.
- Наличие лояльных клиентов: сотрудничество с крупнейшими ритейлерами и одной из ведущих DIY-сетей в России — «Леруа Мерлен». Постоянное расширение каналов сбыта продукции и дилерской сети.
- Производство диверсифицированной линейки продукции.

Сбои в поставках металла

ООО «Ультра» располагается в г. Магнитогорске, где сосредоточены крупнейшие производители металлопроката в России. Близость к ресурсам и наличие большого числа поставщиков снижают риск. Эмитент диверсифицирует базу поставщиков.

Снижение качества

выпускаемой продукции

Постоянный контроль качества продукции. Усиление службы ОТК, сбор и обработка обратной связи от клиентов, улучшение продукции на базе экспериментального производственного участка.

Нарушение обязательств

по взаиморасчётам
с клиентами/поставщиками

Благонадежность перед поставщиками подкреплена банковской гарантией или предоплатой; Недопущение просрочки платежа от клиентов контролируется системой, возможно применение факторингового обслуживания и формирования резерва по сомнительным долгам после допущения просрочки от 3 месяцев.

Сокращение объема продаж

Продукция реализуется как юридическим, так и физическим лицам. Также эмитент развивает экспортные продажи.

КАК СТАТЬ ИНВЕТОРОМ

По вопросам покупки биржевых облигаций ООО «Ультра» вы можете проконсультироваться со специалистами компании «Юнисервис Капитал»:

primary@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76



1

ОТКРЫТЬ

брокерский счет

ЛИЧНО В ОФИСЕ
БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИИ

ЧЕРЕЗ САЙТ
БРОКЕРСКИХ КОМПАНИЙ
при наличии подтвержденной
регистрации на портале
«Госуслуги»

Услуги по открытию брокерских счетов предоставляют крупные коммерческие банки и специализированные брокерские фирмы.

2

ПРИБРЕСТИ

облигации
ООО «Ультра»
по номеру выпуска
с помощью:

БРОКЕРА
менеджера банка,
где открыт ваш счет,
оставив поручение
по телефону или лично
в отделении

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО
ПРОГРАММНОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ
программа QUIK

ЛИЧНОГО КАБИНЕТА
НА ВЕБ-САЙТЕ
такую возможность
предоставляют некоторые
брокеры/банки

Перед покупкой необходимо пополнить свой брокерский счет на сумму покупки с учетом комиссии банка/брокера.

3

ПОЛУЧАТЬ

купонный доход
согласно условиям выпуска

ВЫПЛАТА ДОХОДА
ПО КУПОНУ
ежемесячно

СТАВКА
ориентировочно
16% годовых
с 1–18 купонный период,
с 19–48 к.п. —
12% годовых

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ООО «Ультра»

Россия, 455019, Челябинская область,
г.о. Магнитогорский, г. Магнитогорск,
ул. Профсоюзная, д. 11.

+ 7 (3519) 49-68-98



ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ
ОБЛИГАЦИЙ КОМПАНИИ

ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»

Россия, 630099, г. Новосибирск,
ул. Романова, 28, 5 этаж

+7 (383) 349-57-76

primary@uscapital.ru