



# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ИНВЕТОРАМ

6 месяцев 2023

## 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. м<sup>2</sup>**  
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.

### 2023

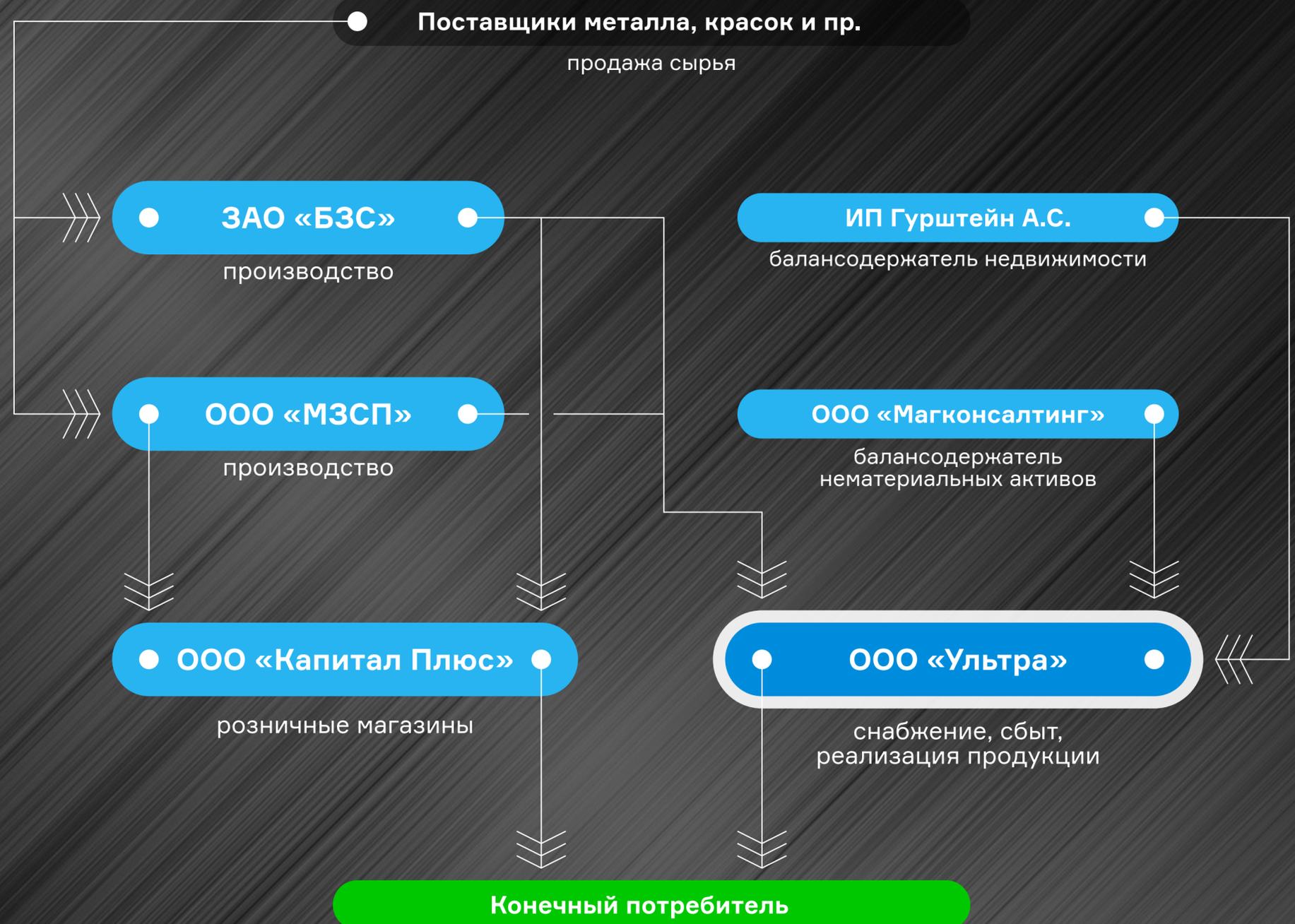
В апреле размещен второй облигационный выпуск на сумму 250 млн руб. В августе агентством ООО «НРА» эмитенту присвоен кредитный рейтинг «BB-|ru|», прогноз стабильный. Заключены контракты с новыми крупными клиентами: «Максидом», «Светофор», ГК проводит расширение ассортимента товаров категории «для дома и интерьера». С 29 августа 2023 г. ценные бумаги серии БО-01 эмитента ООО «Ультра» включены в Сектор Роста.

# 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



**229**

Прочие компании группы

**68**

ООО «Ультра»

**297**

сотрудников  
в штате



**Гурштейн  
Артем Сергеевич**

собственник, единственный участник,  
генеральный директор ООО «Ультра»

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.



**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.



**Егошина  
Лариса Владимировна**

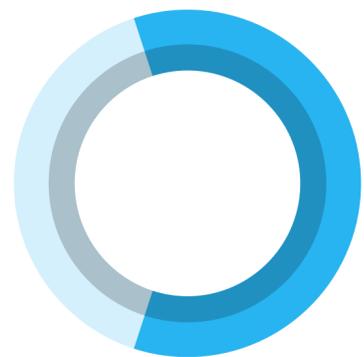
Главный бухгалтер

Образование: Магнитогорская государственная горно-металлургическая академия им. Г.И. Носова.

Имеет опыт работы в данной должности более 20 лет. В компании «Ультра» работает с начала 2023 г. За время работы уже достигнуты следующие результаты: оптимизация бухгалтерских процессов, сокративших срок закрытия месяца до пяти рабочих дней следующего месяца; улучшение системности и скорости внутреннего документооборота.

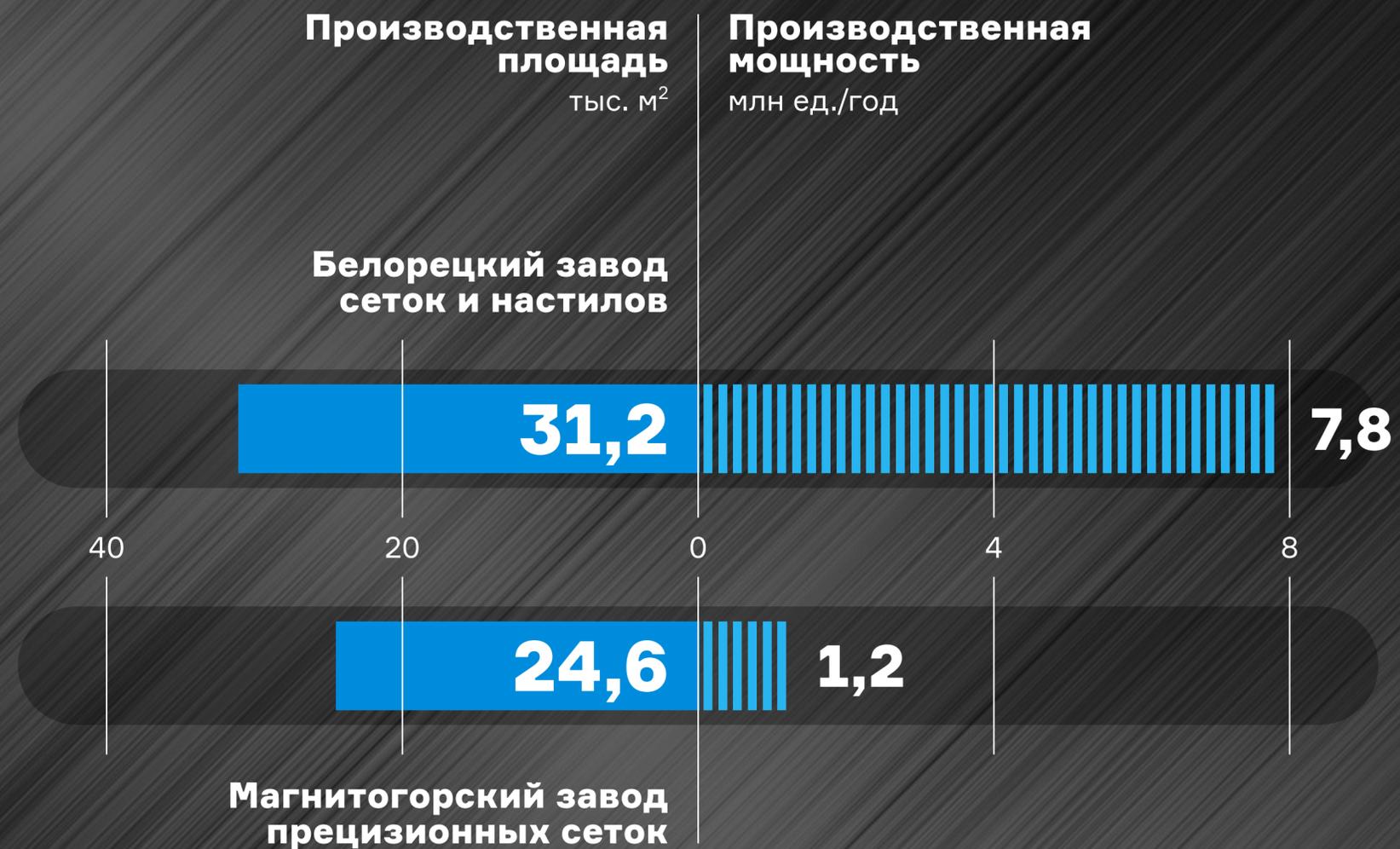
## СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

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 30.06.2023  
млн руб.

Комплект оборудования для окраски

36,2

Трубопрокатный стан

13,0

Профилегибочная машина для производства ламинатов

7,9

Установка гидроабразивной резки

6,1

Профилегибочная машина

5,1

Линия по переплетению гофрированной проволоки

4,6

Прочие основные средства

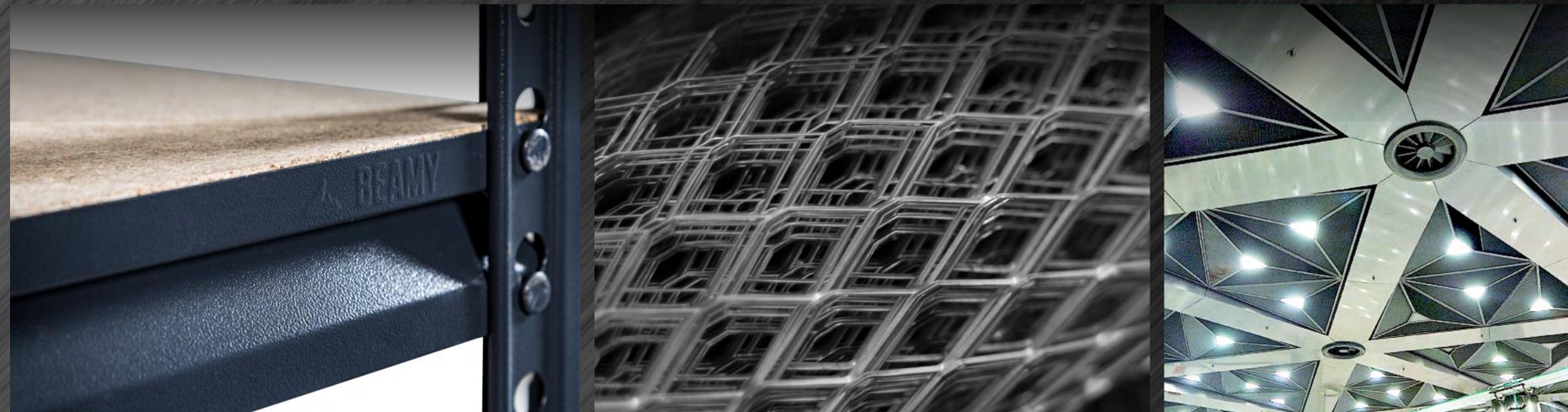
92,5

**165,4**  
Общий итог

# ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ

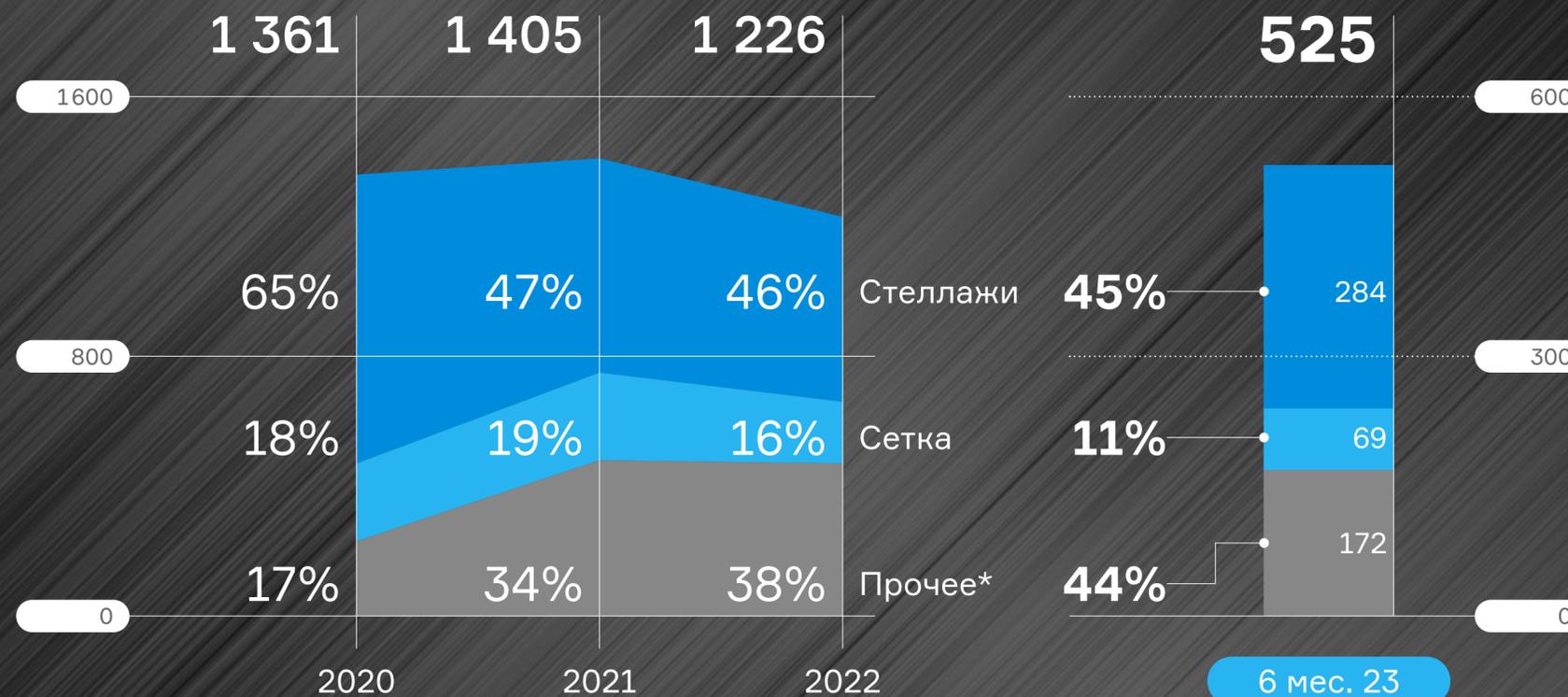
Продукция ГК «Ультра» находит применение во многих сферах: в строительстве, быту, пчеловодстве, торговле, офисной работе и т.д.

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.

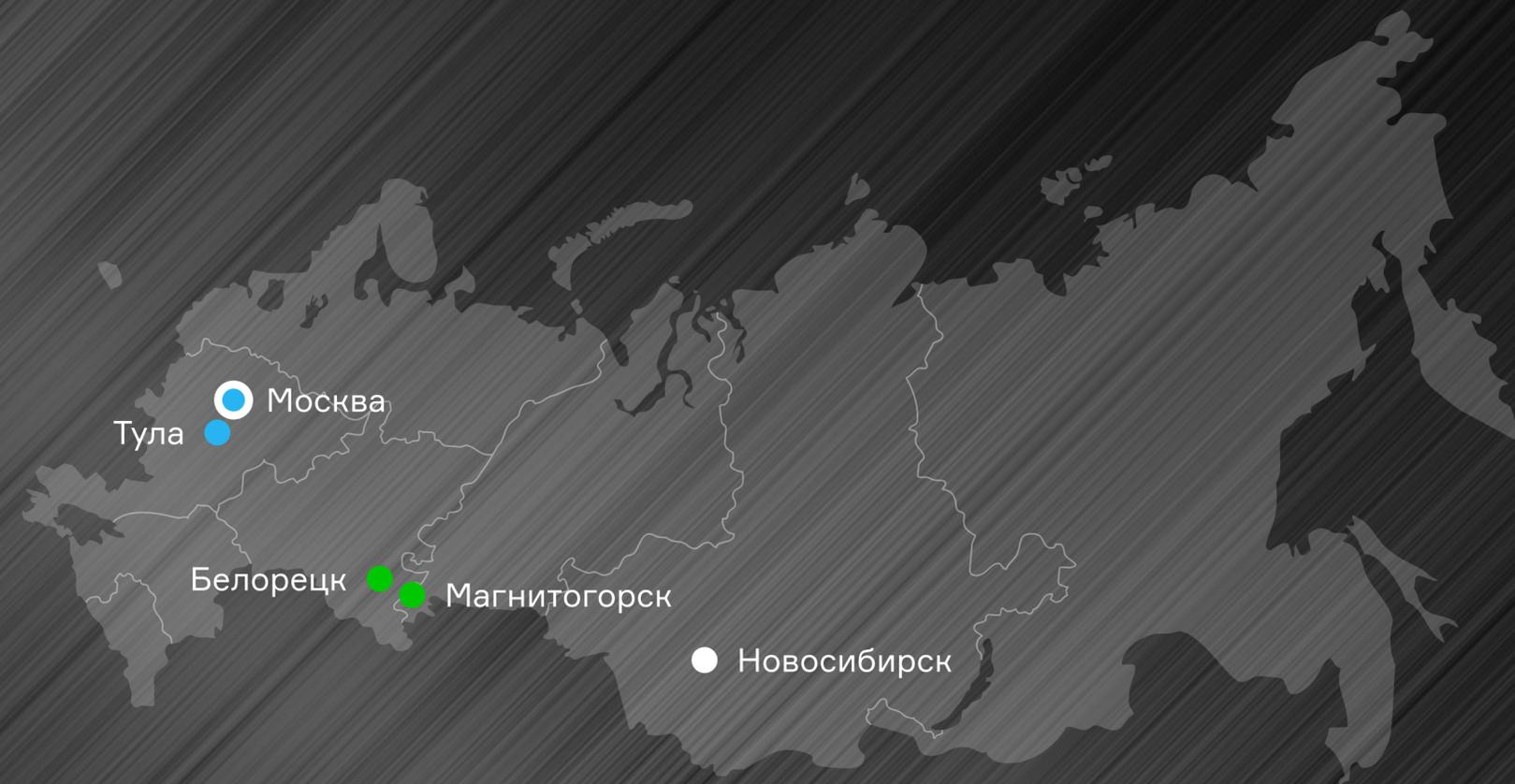


\* Профлист, металлопрокат и др.

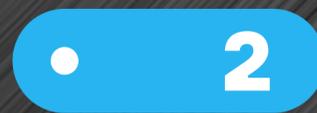
# ЛОГИСТИКА И ДИСТРИБУЦИЯ

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».

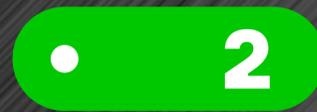
Дальнейшая реализация произведенной продукции осуществляется через 2 собственных розничных магазина в Белорезке и Магнитогорске, филиалы в Москве и Туле, а также через популярные торговые сети партеров федерального значения сегмента DIY по всей России. Географическая локация производителя даёт преимущество 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

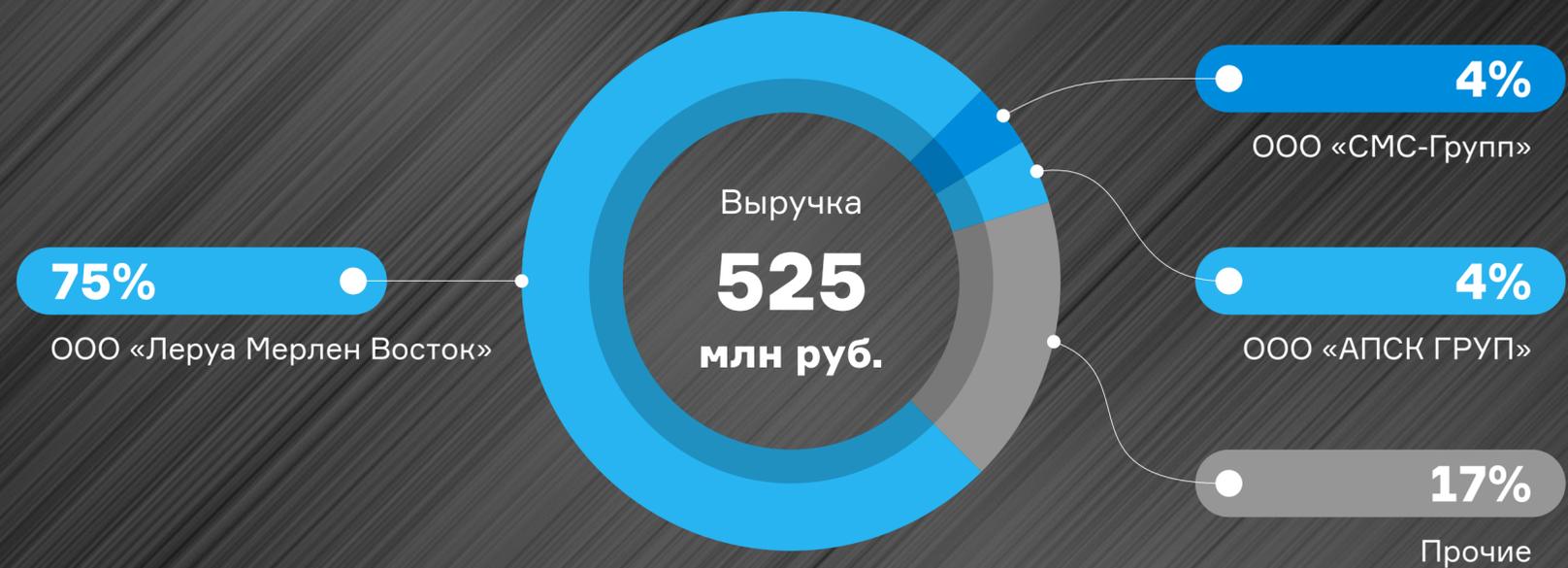
Основными потребителями товаров ГК «Ультра» являются строительные компании, розничные строительные сети, физические лица — посетители розничных магазинов группы компаний. Также «Ультра» участвует в тендерах и государственных закупках.

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

6 мес. 2023

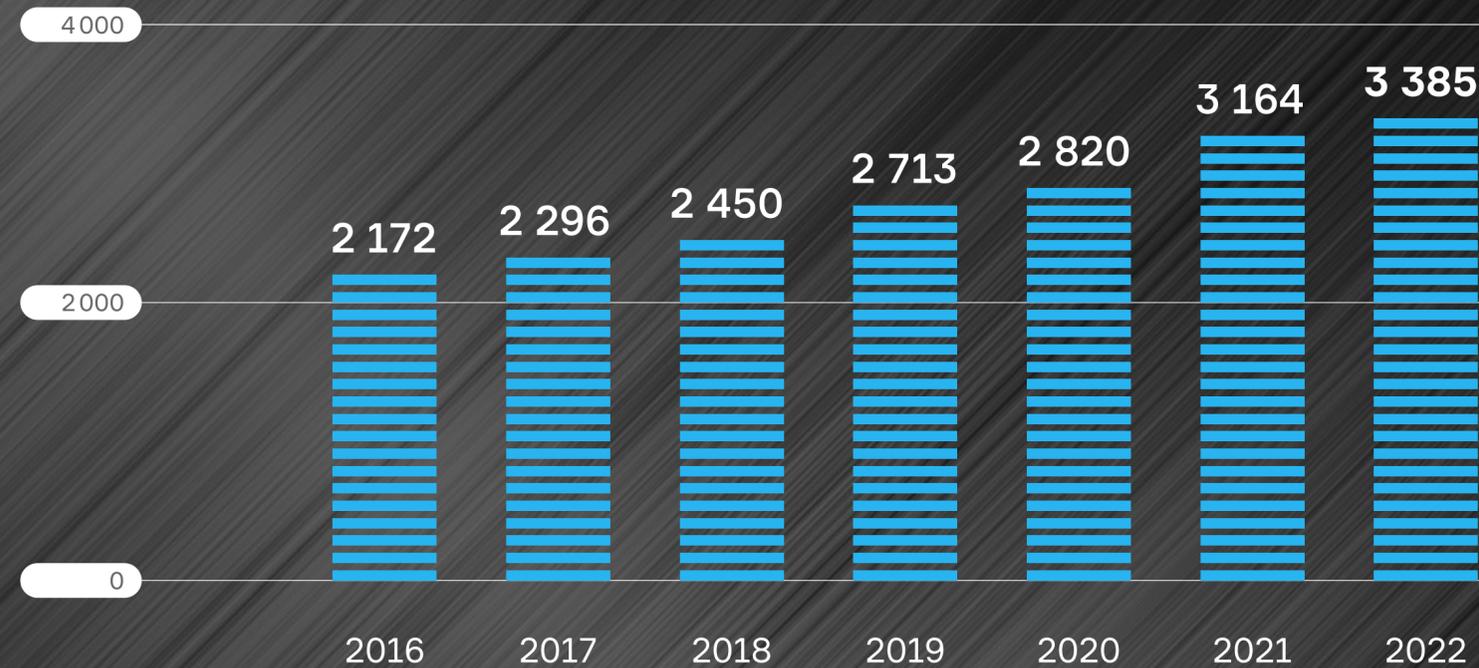


## РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ\*

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.

7%

280 000 комплектов стеллажей реализованы ООО «Ультра» в 2022 году

4,0 млн ед.

\* По данным Росстата.

\*\* По данным ООО «Ультра».

# КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

По итогам работы в 1-м полугодии 2023 г. выручка эмитента зафиксирована на уровне 525,4 млн руб. (среднемесячное значение составило 87,6 млн руб. при среднемесячном значении за 2022 г. — 102,2 млн руб.). Снижение объясняется внутригрупповыми изменениями: до 2023 г. ООО «Ультра» занималось закупом сырья и в дальнейшем продавало его заводам ЗАО «БЗСН» и ООО «МЗПС», от чего формировалась внутренняя выручка. С начала 2023 г. заводы самостоятельно закупают сырьё, от чего внутренняя выручка снижается. Внешняя же выручка (её источник — продукция, которую ООО «Ультра купило у ЗАО «БЗСН» и ООО «МЗПС», а затем реализовало клиентам) выросла на 23% относительно АППГ.

Финансовый долг компании на 30.06.2023 г. составил 488,6 млн рублей, увеличившись по сравнению с показателем за 2022 г. на 234,9 млн руб. за счет привлечения внешнего финансирования в виде облигационного займа. Собственный капитал эмитента за 6 месяцев 2023 г. увеличился на 7,3%: с 268,9 млн руб. на 31.12.2022 года до 288,5 млн руб. в текущем периоде.

Следует отметить, что показатели долговой нагрузки находятся в пределах допустимых значений: Долг/Выручка LTM — 0,41х, Долг/Капитал — 1,69х, Чистый долг/ EBITDA Adj LTM — 3,12х.

## Ключевые показатели

тыс. руб.

	31.12.20	31.12.21	31.12.22	30.06.23
Валюта баланса	607 377	797 815	701 042	941 122
Основные средства	197 424	186 502	176 480	165 355
Собственный капитал	69 508	177 868	268 852	288 527
Запасы	200 321	240 884	241 637	278 740
Дебиторская задолженность	193 984	360 233	272 359	337 699
Кредиторская задолженность	174 868	263 679	137 675	127 803
Финансовый долг	329 385	329 956	253 697	488 642
долгосрочный	327 701	328 382	247 982	484 354
краткосрочный	1 684	1 574	5 715	4 288
Выручка	1 360 783	1 404 723	1 226 312	525 392
Валовая прибыль	449 817	366 122	444 987	199 111
Чистая прибыль	9 093	108 360	80 003	19 674
EBITDA Adj* LTM	101 740	212 874	176 780	176 946
Фин. долг/Выручка LTM	0,23	0,29	0,21	0,41
Фин. долг/Собственный капитал	4,60	2,25	0,94	1,69
Чистый фин. долг/ EBITDA adj LTM	3,14	1,54	1,42	3,12
Валовая рентабельность	33,1%	26,1%	36,3%	37,9%
Рентабельность по чистой прибыли	0,7%	7,7%	6,5%	3,7%

\* Расчет EBITDA 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 ООО «Башкирский 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

### Конкуренция на рынке

## Способ нивелирования

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.

# ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА

## Итоги освоения инвестиций

В отчетном периоде ООО «Ультра» отчиталось об освоении порядка 111 млн руб. из 250 млн руб., привлеченных с помощью облигационного займа. Средства были потрачены на запуск новых производственных направлений — приобретение необходимых комплектующих и реализацию оснастки для изготовления гардеробных систем хранения и эрго-стеллажей. А также на запуск производства медной сетки, применяемой в авиаотрасли: с использованием собственных средств был оплачен комплекс оборудования, необходимый для данного направления. Оставшуюся часть облигационного выпуска эмитент освоит в 3 кв. 2023 г.

Номер выпуска

**4B02-01-00481-R** от 25.05.2023

ISIN-код

**RU000A106AU9**

Организатор

**ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»**

Представитель владельцев облигаций:

**ООО «ЮЛКМ»**

Кредитный рейтинг

**BB-[ru] прогноз стабильный**  
(ООО «НРА»)

## 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

# КАК СТАТЬ ИНВЕТОРОМ

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

[primary@uscapital.ru](mailto: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,  
далее безотзывная оферта  
с пересмотром ставки  
купонного дохода

# 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](mailto:primary@uscapital.ru)