Презентация для инвесторов

Феррум

6

МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА

BB-(RU)
прогноз стабильный
02.06.2025

Ключевое о компании

ООО «Феррум» — один из крупнейших металлотрейдеров на российском рынке судостроения и судоремонта.

23

ГОДА РАБОТЫ В СФЕРЕ СУДОСТРОЕНИЯ И СУДОРЕМОНТА

С 2023 года – публичная компания: размещён первый выпуск биржевых облигаций.

ДОЛЯ ОПТОВЫХ ПОСТАВОК ООО «ФЕРРУМ»

на рынке судостроения

70%

на рынке судоремонта

35%

4 БАЗЫ ХРАНЕНИЯ
В ЛОГИСТИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫХ ЛОКАЦИЯХ

12 ТЫС. ТОНН
Ходовых позиций металлопроката — постоянный складской запас для оперативной отгрузки

80 ТЫС. ТОНН
Среднегодовой объём отгружаемой продукции

Листовой прокат
Круглогодичные поставки

Полособульбовый профиль
Один из двух поставщиков в России

Угловой профиль

A ↗ **BB-(RU)**
прогноз стабильный
02.06.2025

Параметры второго облигационного выпуска

Дата начала торгов: **17 сентября 2025 года**

ЦЕЛЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

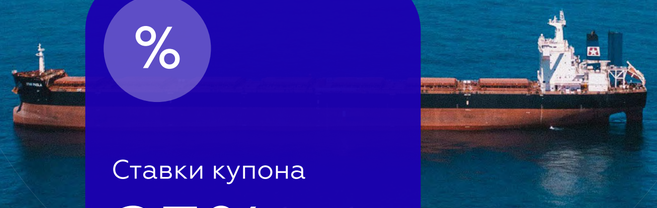
пополнение оборотных средств, рефинансирование

Эмитент
ООО «Феррум»

Номер государственной регистрации
№4B02-02-00110-L-001P от 26.08.2025

Объём выпуска
Феррум-БО-02-001Р

250.0 **МЛН ₽**



%

Ставки купона
23%

1 **ТЫС. ₽**
Номинал одной облигаций

3 **ГОДА (1 140 ДНЕЙ)**
Срок обращения

30 **ДНЕЙ** / ЕЖЕМЕСЯЧНО
Период купонных выплат

Способ размещения
открытая подписка

Цена размещения
100% от ном. стоимости облигаций

Амортизация и оферта
не предусмотрены

Put-опцион
предусмотрен, в дату окончания 18 к.п.

Call-опцион
предусмотрен, в даты окончания 24 и 30 к.п.

Организатор/Андеррайтер
ООО «Инвестиционная компания «Юнисервис Капитал»

ПВО
ООО «ЮЛКМ»

BB-(RU)
прогноз стабильный
02.06.2025

[1] годовых

История развития

23 года на рынке металлотрейдинга для судостроительных и судоремонтных предприятий

Компания в начале пути выбрала пустовавшую, но перспективную для роста нишу. За 20 лет отрасль судостроения из кризисной преобразилась в системообразующую. Государственные программы по строительству гражданского флота и рыболовецких судов, а также Гособоронзаказ позволяют эмитенту строить долгосрочные планы развития. Компания постоянно прирастает компетенциями, логистическими возможностями, производственными площадями и контрактами.

2002-15

2002
Основание предприятия, первые комплексные поставки металлопроката, цепной и якорной продукции, эмали для ремонта и строительства судов.

2003-2005
Компания осваивает междугородние автомобильные, вагонные и контейнерные перевозки по России. Рост клиентского портфеля. Постоянный складской запас металлопроката — 2,5 тыс. т.

2015
Запуск собственной линии по консервации металла, оснащённой оборудованием по дробеструйной обработке и грунтованию металла.

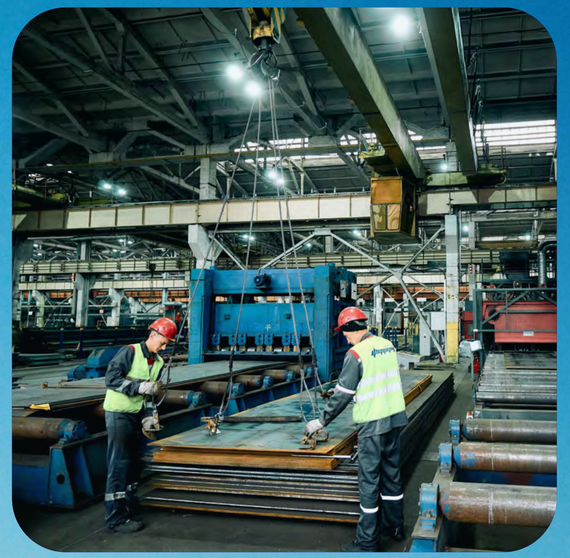
2018-25

История развития

23 года на рынке металлотрейдинга для судостроительных и судоремонтных предприятий

2002-15

2018-25



2018-2020
Открытие складских терминалов в Липецке, Таганроге и Белгороде. Постоянный складской запас металлопроката — более 10 тыс. т.

Собственная складская логистика: открытие терминала в Санкт-Петербурге. Запуск производственно-складского комплекса (21 000 кв. м) на территории ПАО «ЗМЗ» (г. Заволжье).

2021
Приобретена новая линия обработки металлопроката любым видом грунта по стандарту ISO 8501-1

2023
АО «АКРА» присвоило кредитный рейтинг BB- (RU), прогноз «стабильный». Выход на биржу с дебютным выпуском облигаций объёмом в 250 млн руб.

Открытие склада в Санкт-Петербурге
Крупный контракт на поставку металла для строительства сухогрузов. Рейтинг подтверждён.

Зарегистрирован второй выпуск облигаций объёмом 250 млн руб.

25

Топ-менеджмент

Руководство «Феррума» — команда профессионалов с многолетним опытом.

АНТОН ТОКАРЕНКО
ДИРЕКТОР

Образование: высшее, Московский коммерческий институт, менеджер коммерции

За 16 лет работы в компании продемонстрировал высокую эффективность и способствовал её непрерывному развитию. Среди достижений: ежегодное увеличение объёма продаж и доли продаж грунтованного металлопроката, снижение дебиторской задолженности до исторического минимума и ликвидация просроченной дебиторской задолженности в 2024 году на фоне увеличения ключевой ставки и стоимости привлекаемых денежных средств.

ИРИНА ФЕДЧЕНКО
ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР

Образование: Высшее, Нижегородский государственный университет им. Лобачевского, специальность «Бухгалтерский учет и аудит»

Оптимизировала финансовые процессы компании, внедрила систему управления денежными потоками, комплексный подход к управлению рисками и систему внутреннего контроля, успешное управление и реализация процесса ежегодного бюджетирования, построение финансовых моделей и создание прогнозов, разработка управленческой отчетности и дашбордов для собственника.

ВЛАДИМИР ЧЕРЕМОХИН
ДИРЕКТОР ПО ЗАКУПКАМ

Образование: высшее, Горьковский политехнический институт, специальность «Вычислительные машины, комплексы, системы и сети»

Осуществил внедрение цифрового склада. Организовал освоение производства полособульбового профиля на «ОМЗ» с последующим получением эксклюзивного права реализации данного продукта, что позволило стать вторым поставщиком всей линейки полособульбового профиля в России. Инициировал освоение производства листового проката с приёмкой РМРС и РКО на Алчевском металлургическом заводе, входящем в группу компаний «ЮГМК», что позволило стать ключевым клиентом в судостроительном сортаменте данной группы.

Бизнес-процессы

Деятельность ООО «Феррум» заключается в поставках обработанного и необработанного судового металлопроката судоремонтным и судостроительным предприятиям России.

Компания работает как «магазин судового металлопроката»: в одном месте можно найти весь ассортимент любого производителя в количестве от одной штуки до объёма в несколько вагонов. Это позволяет сократить сроки отгрузки необходимого товара.

Структура бизнес-процессов

Поставщики
металлургические комбинаты

ООО «Ферродеталь»
грунтование металлопроката

Заказчики

услуги грунтования

услуги грунтования

ООО «Феррум»
продажа грунтованного и негрунтованного судостроительного металлопроката (лист, полособульб)

продажа грунта

Покупатели
судостроительные верфи, заводы

ООО «Ферропротект»
поставка грунта

продажа грунта

Покупатели

Прочие поставщики грунта

Основные поставщики

ООО «Феррум» взаимодействует с крупными металлургическими комбинатами, которые производят судовой металлопрокат. Компания работает исключительно с отечественными поставщиками, что обеспечивает стабильность во взаимоотношениях с контрагентами.

База поставщиков ООО «Феррум» умеренно диверсифицирована и представлена преимущественно металлургическими заводами, которые являются постоянными партнёрами компании. Доля крупнейшего поставщика (ООО «Союзметаллсервис») по итогам 2024 года составляет 36,8%, по итогам 1 полугодия 2025 года – 42,7%.

	2024	6 МЕС. 2025
ООО «Союзметаллсервис» (ЮГМК)	36,8%	42.7%
ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	17,7%	14.8%
АО «Омутнинский металлургический завод»	12,3%	10.0%
Прочие	33,2%	32.5%

Производство и хранение

Грунтование осуществляется силами компании на 2 производственных линиях немецкой фирмы Rosler.

Производство по обработке металлопроката (дробеструйной очистке и нанесению межопера-ционного грунта) расположено в г. Заволжье, в непосредственной близости от складских площадей. Всё производство застраховано. Риски обслуживания иностранного оборудования несущественны, поскольку за годы эксплуатации были найдены российские поставщики запасных частей и деталей, необходимых для ремонта и об-служивания оборудования.

ДЛЯ ОПЕРАТИВНОЙ РАБОТЫ «ФЕРРУМ»

постоянно поддерживает складской запас более 12 000 тонн ходовых позиций металлопроката

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

позволяет эффективно обеспечивать судовым металлопрокатом Северо-Западный регион, где расположен крупнейший судостроительный кластер

Логистический хаб в Центральном регионе России позволяет значительно снизить затраты на логистику

ЛИПЕЦК

ТАГАНРОГ

База хранения в Южном судостроительном кластере позволяет осуществлять оперативные поставки металлопроката в Центральные и Южные регионы

Заволжье

15

ТЫС. М²
ПЛОЩАДЬ ОСНОВНОГО СКЛАДА

75-85%

Загрузка производственных мощностей

Виды продукции

ООО «Феррум» осуществляет основную деятельность в судостроительной отрасли, выступая продавцом листового металлопроката, полособульбового профиля и углового профиля.

Полособульб

Специальный металлический профиль, который применяется в качестве ребра жесткости во время создания металлоконструкций при строительстве корпусов судов.

Листовой металлопрокат

используется для обшивки корпусов судов.

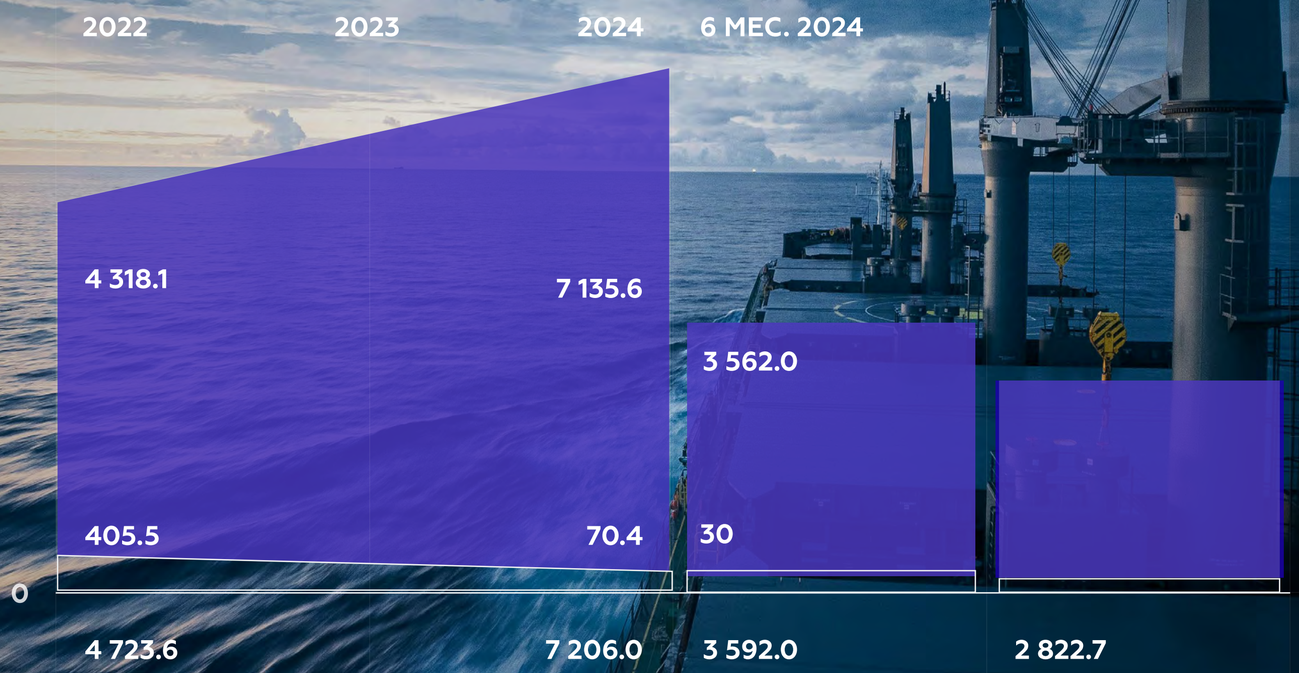
Угловой профиль

один из разновидностей фасонного металлопроката. Его преимущество: при относительно малой массе погонного метра — высока степень прочности на изгиб. Применяется при строительстве морских платформ и судов.

Структура выручки по направлениям деятельности

Продукция и услуги ООО «Феррум» востребованы среди судостроительных и судоремонтных заводов РФ.

Ио итогам 2025 года ООО «Феррум» прогнозирует продажу металлопроката на 6 млрд руб., что ниже уровня 2024 года. Такой прогноз связан с ожиданиями эмитента по снижению потребления металлопроката, что обусловлено общей экономической ситуацией, динамикой цен и высокими ставками.



2 803.7 млн ₽

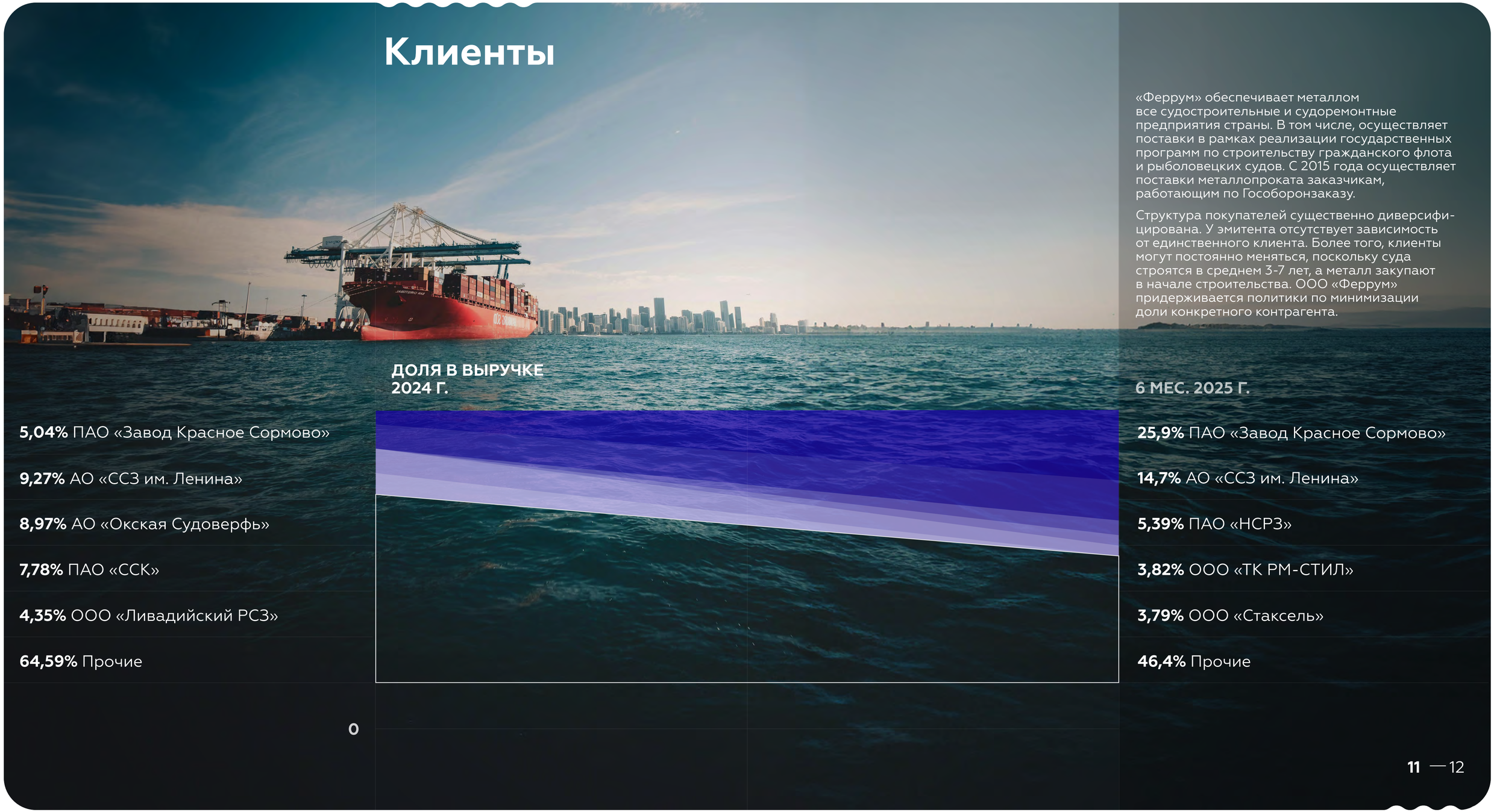
Продажа грунтованного и негрунтованного судового металлопроката

19.0 млн ₽

Прочие виды деятельности

Итог выручки

Клиенты



«Феррум» обеспечивает металлом все судостроительные и судоремонтные предприятия страны. В том числе, осуществляет поставки в рамках реализации государственных программ по строительству гражданского флота и рыболовецких судов. С 2015 года осуществляет поставки металлопроката заказчикам, работающим по Гособоронзаказу.

Структура покупателей существенно диверсифицирована. У эмитента отсутствует зависимость от единственного клиента. Более того, клиенты могут постоянно меняться, поскольку суда строятся в среднем 3-7 лет, а металл закупают в начале строительства. ООО «Феррум» придерживается политики по минимизации доли конкретного контрагента.

ДОЛЯ В ВЫРУЧКЕ
2024 Г.

5,04% ПАО «Завод Красное Сормово»

9,27% АО «ССЗ им. Ленина»

8,97% АО «Окская Судоверфь»

7,78% ПАО «ССК»

4,35% ООО «Ливадийский РСЗ»

64,59% Прочие

6 МЕС. 2025 Г.

25,9% ПАО «Завод Красное Сормово»

14,7% АО «ССЗ им. Ленина»

5,39% ПАО «НСРЗ»

3,82% ООО «ТК РМ-СТИЛ»

3,79% ООО «Стаксель»

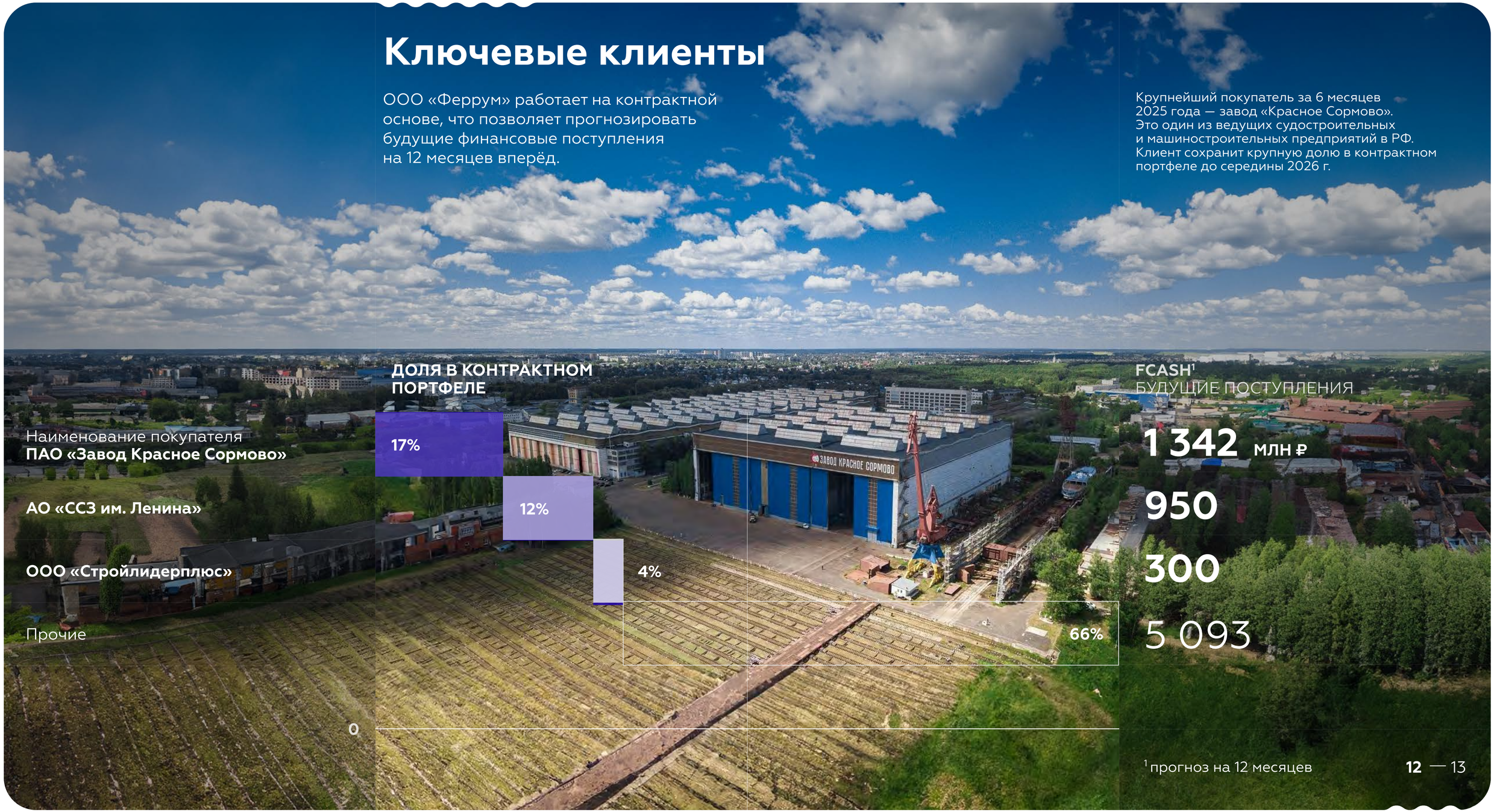
46,4% Прочие

0

Ключевые клиенты

ООО «Феррум» работает на контрактной основе, что позволяет прогнозировать будущие финансовые поступления на 12 месяцев вперёд.

Крупнейший покупатель за 6 месяцев 2025 года — завод «Красное Сормово». Это один из ведущих судостроительных и машиностроительных предприятий в РФ. Клиент сохранит крупную долю в контрактном портфеле до середины 2026 г.



ДОЛЯ В КОНТРАКТНОМ ПОРТФЕЛЕ

Наименование покупателя	
ПАО «Завод Красное Сормово»	17%
АО «ССЗ им. Ленина»	12%
ООО «Стройлидерплюс»	4%
Прочие	66%

0

FCASH[1]
БУДУЩИЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

1 342 млн ₽

950

300

5 093

[1] прогноз на 12 месяцев

Финансовые показатели

ПОКАЗАТЕЛИ, ТЫС. ₽	31.12.22	31.12.23	31.12.24	30.06.24	30.06.25	Δ
Валюта баланса	**2 094 209**	**3 095 669**	**2 683 673**	**2 511 983**	**2 606 241**	**3,8%**
Основные средства	226 232	210 050	174 241	164 695	131 934	-19,9%
Долгосрочные финансовые вложения	—	—	52 542	—	52 542	100%
Краткосрочные финансовые вложения	18 000	35 500	430 500	285 500	282 500	-1,1%
Собственный капитал	**604 045**	**524 061**	**527 100**	**580 294**	**517 391**	**-10,8%**
Запасы	490 433	907 453	1 079 802	1 015 964	1 179 230	16,1%
Дебиторская задолженность	1 262 552	1 651 042	711 256	827 966	515 707	-37,7%
Денежные средства	85 911	266 977	215 953	185 679	370 308	99,4%
Кредиторская задолженность	500 253	823 715	641 301	700 221	924 973	32,1%
Финансовый долг	**943 586**	**1 674 890**	**1 476 234**	**1 179 698**	**1 103 994**	**-6,4%**
долгосрочный	0	68 326	98 269	102 185	102 314	0,1%
краткосрочный	943 586	1 606 564	1 377 965	1 077 513	1 001 680	-7,0%
Выручка	4 723 648	6 366 309	7 206 031	3 591 965	2 822 671	-21,4%
Валовая прибыль	843 728	1 035 941	1 300 810	623 008	568 782	-8,7%
Операционная прибыль	293 548	356 911	467 310	223 050	191 995	-13,9%
Чистая прибыль	70 301	86 744	157 988	56 233	40 291	-28,3%
EBITDA Adj LTM	347 936	385 600	493 307	459 189	459 198	0,0%
Финансовый долг/Выручка LTM	0,20	0,26	0,20	0,16	0,17	0,01
Финансовый долг/Собственный капитал	1,56	3,20	2,80	2,03	2,13	0,1
Чистый финансовый долг/EBITDA Adj LTM[1]	2,50	3,81	2,58	2,22	1,62	-0,6
ICR	2,73	2,19	1,87	1,81	1,56	-0,25
Валовая рентабельность LTM	17,9%	16,3%	18,1%	16,3%	19,4%	3,1 п.п.
Рентабельность по чистой прибыли LTM	1,5%	1,4%	2,2%	1,1%	2,2%	1,1 п.п.

По итогам работы за 6 месяцев 2025 года ООО «Феррум» демонстрирует негативную динамику финансовых результатов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако следует отметить существенный рост во 2 квартале 2025 года по сравнению с 1 кварталом 2025 года: выручка составила 1,6 млрд руб. против 1,2 млрд руб., чистая прибыль — 39,1 млн руб. против 1,2 млн руб. EBITDA Adj LTM — ключевой финансовый показатель, отражающий реальную прибыль компании без поправок на факторы, которые не касаются операционной деятельности — сохранил уровень АППГ в 459,2 млн руб.

Во 2 квартале деятельность ООО «Феррум» стабилизировалась — началась планируемая реализация крупных контрактов, что соответствует консервативной финансовой модели эмитента. Выручка по итогам 2025 года ожидается на уровне 6 млрд руб., чистая прибыль — более 100 млн руб.

[1] с учетом задолженности по лизингу

Структура баланса

Собственный капитал по состоянию на 30.06.25 зафиксирован на уровне 517,4 млн руб. и сформирован преимущественно нераспределенной прибылью.

Структура баланса высоколиквидна — доля оборотных активов составляет 91,8%. Большая часть активного баланса состоит из запасов (45,2%), дебиторской задолженности (19,8%) и денежных средств (14,2%). Запасы состоят преимущественно из металлопроката (листовой прокат, полособульбовый профиль, угловой профиль) и земельных участков, которые были приобретены с целью дальнейшей перепродажи.

Пассивная часть баланса — это преимущественно краткосрочные обязательства (74,6%). 38,4% валюты баланса составляют краткосрочные займы и кредиты (доля краткосрочного долга в общем долге — 90,7%), что связано с быстрой оборачиваемостью оборотных средств и соответствующим решением банков.

АКТИВЫ

45% / 1 179.23 ТЫС. ₽
Запасы

20% / 515.71
Дебиторская задолженность

14% / 370.31
Денежные средства

13% / 335.04
Финансовые вложения

5% / 131.93
Основные средства

3% / 74.02
Прочие активы

ПАССИВЫ

39% / 1 101.68 ТЫС. ₽
Краткосрочные кредиты и займы

36% / 924.97
Кредиторская задолженность

20% / 517.39
Собственный капитал

4% / 102.31
Долгосрочные кредиты и займы

2% / 59.88
Прочие пассивы

Кредитный портфель

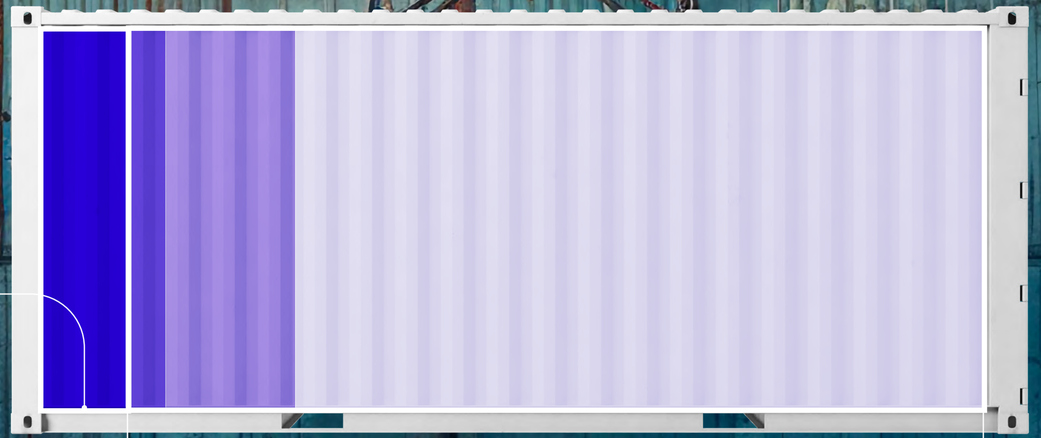
Весь кредитный портфель (за исключением облигаций) ООО «Феррум» сосредоточен в одном банке — ПАО «Сбербанк».[1]

Политика эмитента подразумевае использование различных кредитных продуктов, обеспечивающих максимально эффективное их использование при минимальной процентной нагрузке. Кредитный риск во время гашений минимален вследствие отсутствия единовременных гашений. Краткосрочный долг традиционно для компании превалирует. За время взаимодействия ПАО «Сбербанк» не было зафиксировано неисполнения обязательств. Практически по всем кредитным продуктам ООО «Феррум» хеджирует ставку процента, что нивелирует процентный риск.

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОМПАНИИ СУЩЕСТВЕННО ДИВЕРСИФИЦИРОВАН:

- ВКЛ;
- аккредитивы;
- овердрафты.

1.1 **МЛРД ₽**
Объём портфеля



0.1 **МЛРД ₽**
2026 Облигационный займ

1.0 **МЛРД ₽**
ПАО «Сбербанк»

ПАО «СБЕРБАНК»

805.7 **МЛН ₽**
окт. 2025 – июл. 2026
Кредитные линии на пополнение оборотных средств

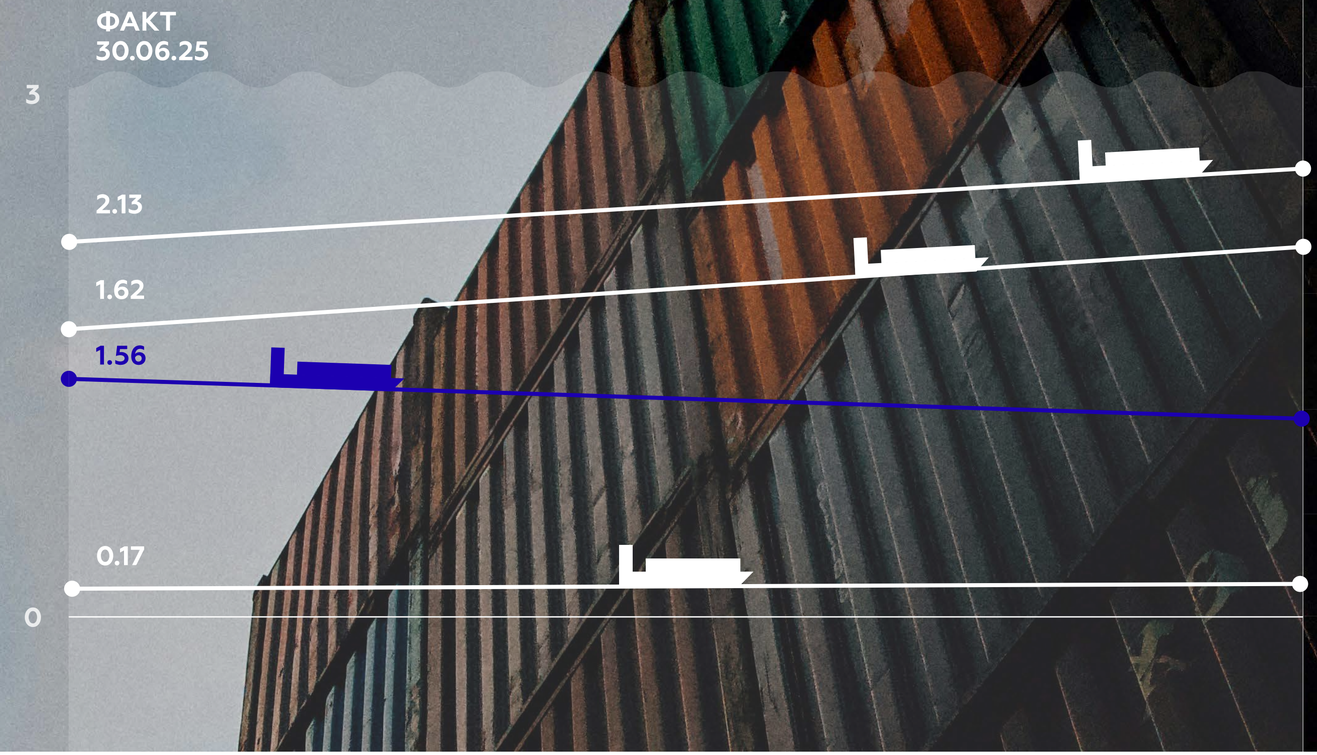
152.0 **МЛН ₽**
дек. 2025/ сен. 2026
Аккредитив

44.0 **МЛН ₽**
19.05.2026
Овердрафт

[1] с эмитентом работает с 2014 года.

Показатели долговой нагрузки

Показатели долговой нагрузки находятся для комфортном для эмитента уровне. Планируемый выпуск биржевых облигаций не усугубит нагрузку эмитента вследствие существенной финансовой устойчивости. Процентная нагрузка несколько усилится при прочих равных условиях, однако, учитывая ожидания по смягчению ДКП и наличию плавающих ставок в кредитном портфеле, существенного повышения процентной нагрузки не ожидается.



2.62 Долг/ Собственный капитал

2.17 Чистый финансовый долг/ EBITDA Adj LTM[1]

1.29 ICR

0.21 Долг/ Выручка LTM

[1] с учетом обязательств по лизингу

Рынок и рыночные позиции

Бизнес ООО «Феррум» выбивается из общего понятия рынка металлоторговли, поскольку спрос на продукцию эмитента обеспечивают судоремонтные и судостроительные заводы. На сегодня реализуются программы по строительству гражданского флота и рыболовецких судов.

Рынок эмитента делится на судостроение и судоремонт. В судоремонте ООО «Феррум» занимает 70% всего рынка, в судостроении — 35%. В 2025 году эмитент ожидает дальнейшее снижение потребления металлопроката, обусловленное общей экономической ситуацией (динамика цен, период высоких ставок и пр.), что объясняет снижение прогнозных финансовых показателей по итогам года. При этом, по оценке эмитента, прогнозируемая доля рынк в 2025 году составит в судостроении 50%, в судоремонте — 85%. Улучшение рыночной ситуации ожидается в 2026 году. Доля участия ООО «Феррум» в поставках определяется исходя из информации об общих поставках на судоремонтные и судостроительные предприятия России.

85%

ПРОГНОЗ 2025

50%

70%

ДОЛЯ ЭМИТЕНТА НА РЫНКЕ МЕТАЛЛОПРОКАТА В 2024 Г.

35%

для судоремонта

для судостроения

Сильные стороны и конкурентные преимущества

«Феррум» обладает рядом конкурентных преимуществ, которые выделяют компанию на фоне конкурентов.

Решение дополнительных задач:

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ
ВАРИАТИВНОСТЬ ПОСТАВОК
ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ

Комплексный подход в решении поставленных задач

БОЛЕЕ 20 ЛЕТ РАБОТЫ В ОТРАСЛИ

Закупка

Реализация совместного проекта с АО «Омутнинский металлургический завод» по производству полособульбового профиля, позволившего ООО «Феррум» стать эксклюзивным дилером и одним из двух поставщиков в этом сегменте рынка.

Обработка

Собственные производственные линии, оснащённые высокотехнологичным оборудованием по дробеструйной очистке и грунтованию листового и сортового металлопроката, по консервации металла.

Поставка

Месторасположение в одном из судостроительных кластеров, позволяющее осуществлять поставки во все регионы России.

Риски и факторы устойчивости

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.

РИСКИ	СПОСОБ НИВЕЛИРОВАНИЯ
Простои и брак, связанные с оборудованием	ООО «Феррум» располагает высококачественным оборудованием фирмы Rosler, которое регулярно проходит техническое обслуживание.
Брак, связанный с низким качеством поставляемых материалов	Организован входной контроль материалов и комплектующих, закупки ведутся у проверенных поставщиков. Эмитент работает на долгосрочной основе исключительно с отечественными поставщиками.
Неплатёжеспособность текущих клиентов	Контрактный портфель эмитента существенно диверсифицирован, а доля крупнейшего покупателя по 2024 году не превышает 10%. ООО «Феррум» может создавать резервы для обеспечения финансовой устойчивости. В компании проводится оценка платёжеспособности текущих и потенциальных клиентов.
Снижение спроса и активности на российском рынке судостроительного металлопроката	Спрос на металлопрокат и иную продукцию, реализуемую эмитентом, является хорошо прогнозируемым благодаря тому, что строительство судов предусматривает планирование всех этапов с отражением сроков и запрашиваемых объёмов для каждого этапа.
Рыночные риски	Эмитент активно использует конъюнктурные изменения для извлечения дополнительной прибыли, осуществляя более активные закупки в периоды относительно низких цен на металл с возможностью наращивания запасов на складах и снижая уровень запасов в периоды высоких цен, обусловленных повышенным спросом. Сохранение конкурентных позиций во многом обеспечивается за счёт уникальности оказываемых услуг, комплексного предложения продукции, возможностей по хранению и обработке металлоизделий, а также многолетнего успешного опыта работы в конкретной отраслевой нише с выстроенной системой продаж.
Риски ликвидности	Особенности деятельности предполагают формирование эффективного производственного цикла. Основная долговая нагрузка эмитента является краткосрочной. Управление рисками ликвидности заключается в стремлении улучшить структуру обязательств, а также поддержании необходимого уровня ликвидности и наличия дополнительных источников привлечения краткосрочной ликвидности для избежания кассовых разрывов.

Стратегия развития

ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА

Смена вектора в сторону стабильного увеличения оборотов, несмотря на воздействие внешних шоков.

Эмитент заключает долгосрочные контракты, прорабатывает реализацию планов как согласно консервативному прогнозу, так и в позитивном ключе.

ДОСТИЧЬ ЦЕЛЕЙ КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ:

- за счёт увеличения продаж продукции с высокой наценкой;
- за счёт увеличения доли продаж грунтованного металлопроката, обеспечивающих повышенную добавленную стоимость.

Выполнение этих задач должно обеспечить восстановление среднегодовой чистой прибыли на горизонте 3-х лет на уровне 300 млн руб.

ЦЕЛИ КОМПАНИИ НА 2025 Г.

Выручка

6.0 ↗ МЛРД ₽

Чистая прибыль

100.0 ↗ МЛН ₽

Средние годовые объемы продаж металлопроката на горизонте 3-х лет

80.0 ↗ ТЫС. ТОНН

- **Рост бизнеса**
- **Расширение возможностей**
- **Повышение узнаваемости бренда**
- **Оптимизация источников финансирования**
- **Поддержание кредитного рейтинга**

↗ на уровне 5-7% ежегодно при прочих равных условиях.

⤢ для повышения уровня складских запасов до 15 тыс. тонн.

🌐 за счёт пошаговой реализации стратегии открытости и закрепления в публичном статусе.

↘ за счёт диверсификации и укрепления позиций на биржевом рынке в качестве надежного эмитента.

☆ и реализация мер, которые будут способствовать его улучшению.

Дебютный облигационный выпуск

В октябре 2023 года ООО «Феррум» вышло на Московскую биржу, разместив биржевые облигации.

ИТОГИ ОСВОЕНИЯ

Привлеченные средства пошли на пополнение оборотного капитала, что положительно повлияло на финансовые результаты.

По итогам 2024 г. по сравнению с 2023 г. выручка выросла на 12% или 839 722 000 руб. Также эмитент диверсифицировал кредитный портфель и снизил финансовые риски.

Объём выпуска
Феррум-БО-01-001Р

102.31 **МЛН ₽**

%

Ставка купонного дохода[1]

ЦБ + 6.5%

1 **ТЫС. ₽**
Номинал облигаций

5 **ЛЕТ**
Срок обращения

30 **ДНЕЙ** / ЕЖЕМЕСЯЧНО
Период купонных выплат

Безотзывная оферта
предусмотрена, в дату окончания 13 к.п. и 25 к.п.

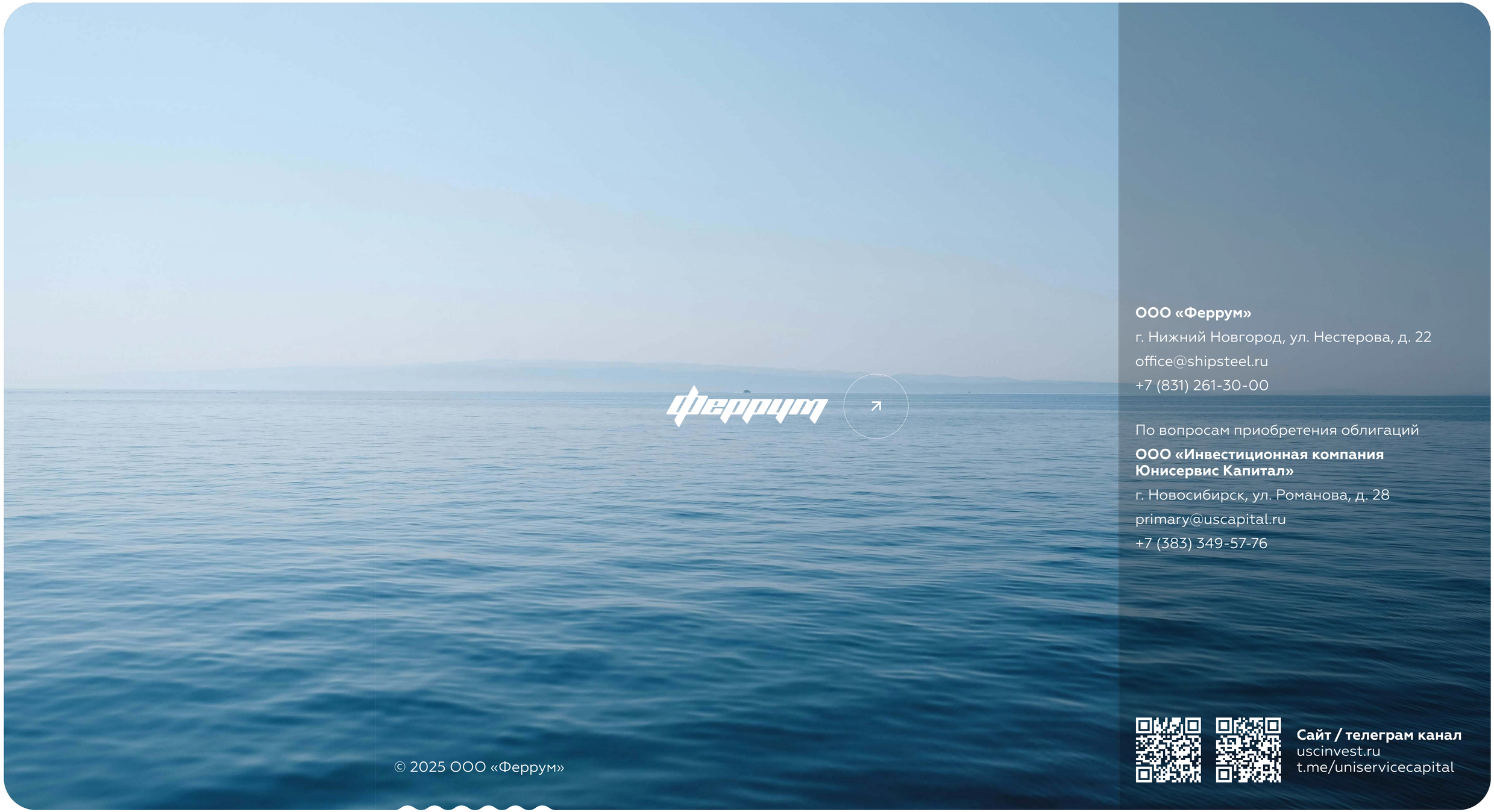
Call-опцион
предусмотрен, в даты окончания 13, 14 и 25 к.п.

№ 4B02-01-00110-L-001P от 08.09.23

ISIN-код: RU000A106ZQ4

BB-(RU)
прогноз стабильный
02.06.2025

[1] ставка плавающая



ООО «Феррум»

г. Нижний Новгород, ул. Нестерова, д. 22

office@shipsteel.ru

+7 (831) 261-30-00

По вопросам приобретения облигаций

ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»

г. Новосибирск, ул. Романова, д. 28

primary@uscapital.ru

+7 (383) 349-57-76

Сайт / телеграм канал
uscinvest.ru
t.me/uniservicecapital

© 2025 ООО «Феррум»