



# ПРЕЗЕНТАЦІЯ ІНВЕСТИТОРАМ

6 місяців 2024

## 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.

• 25

лет  
работы на рынке

• 2

филиала  
в Москве и Туле

• 2

завода  
в Белоречке и Магнитогорске

• 2

собственных розничных магазинов  
в Белоречке и магнитогорске

• 55,8

тыс. м<sup>2</sup>  
общая производственная площадь

• 9

млн ед. продукции в год  
общая производительность заводов

• 165

клиентов (юридических лиц)  
за 6 месяцев 2024 года

# ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

За 25-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. За 2023 год эмитент разместил две эмиссии общим объемом 350 млн руб.**

## 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 вошел «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.

## 2021–2022

Развитие E-commerce — представление продукции на онлайн-сервисах. Закуплено оборудование и освоено производство трубной продукции, офисных корзин.

## 2023

Размещены два облигационных выпуска Ультра-БО-01 и Ультра-БО-02 общим объемом на 350 млн руб. Ценные бумаги эмитента серий БО-01 и БО-02 включены в Сектор Роста. ГК «Ультра» освоила изготовление медной сетки для авиаотрасли, запустив её промышленное производство. ГК начала осваивать новый для себя рынок медовой продукции.

## 2024

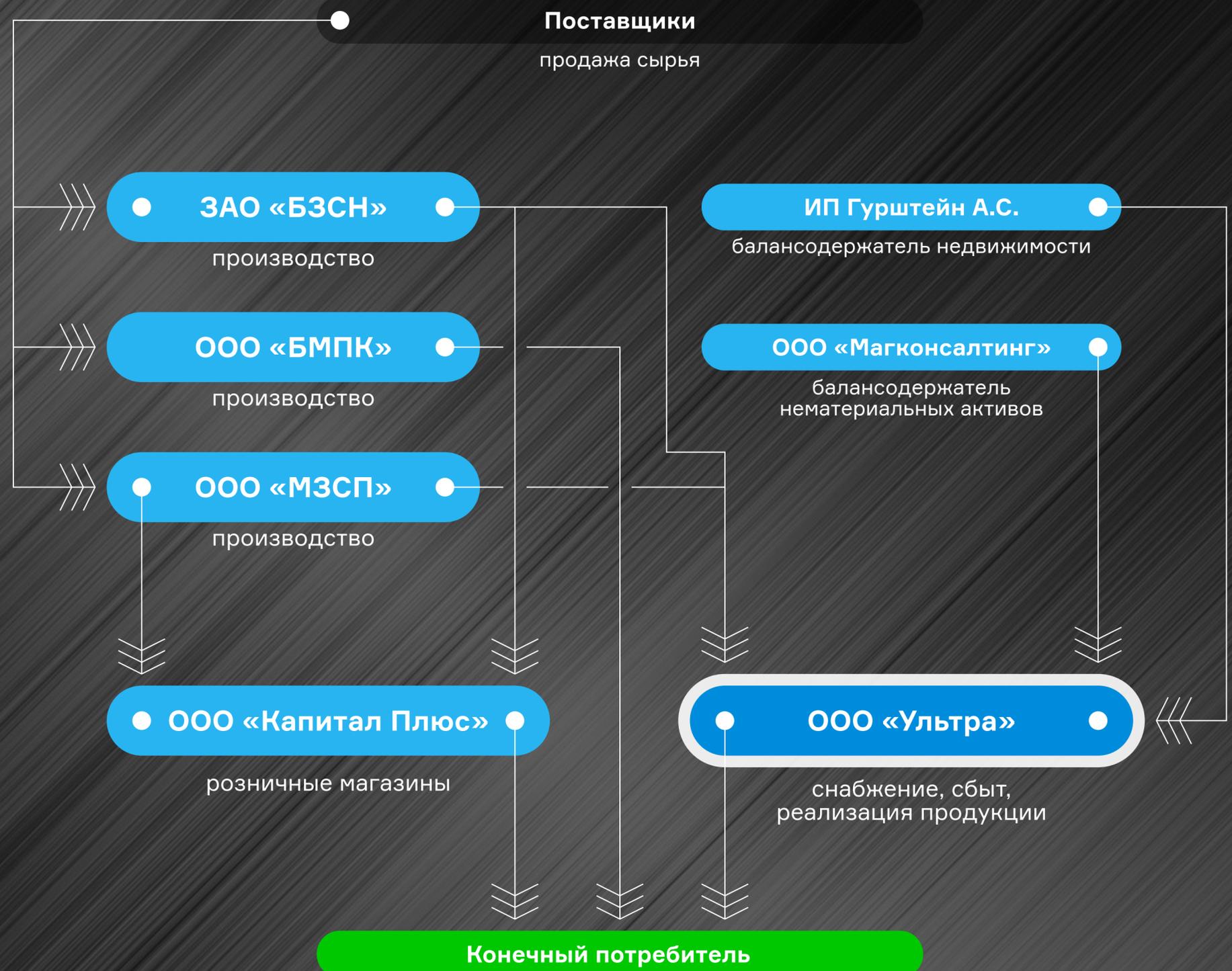
Подписан крупный контракт с одним из ключевых маркетплейсов на поставку больших стеллажных конструкций для распределительных центров. Получен международный сертификат качества выпускаемой медовой продукции FSSC 22000.

# 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», ООО «Башкирский Мёдоперерабатывающий комбинат».

**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



**212**

Прочие компании группы

**58**

ООО «Ультра»

**270**

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.



## Сердцев Анатолий Витальевич

Финансовый директор ООО «Ультра»

Стаж работ — 16 лет. За время работы в компании:  
финансово-экономическая служба усилена новыми  
сотрудниками, разработаны единые условия и цены для разных  
категорий новых клиентов, актуализирована финансовая  
модель бизнеса на 3 года.



## Егошина Лариса Владимировна

Главный бухгалтер ООО «Ультра»

Стаж работы более 20 лет. За время работы в компании:  
оптимизированы бухгалтерские процессы,  
улучшены системность и скорость документооборота.



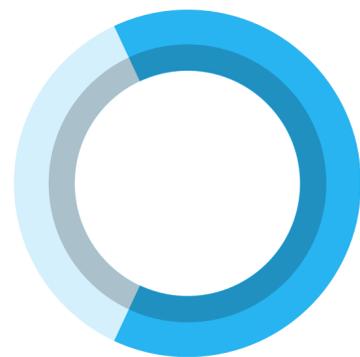
## Шахманов Сергей Федорович

Руководитель товарного направления промышленной  
и декоративной сетки ООО «Ультра»

Стаж работы в ГК более 11 лет. За время его работы в компании:  
в поточное производство внедрен ряд товарных групп,  
с 2023 г. заключен контракт на поставку медной сетки  
в авиаотрасль.

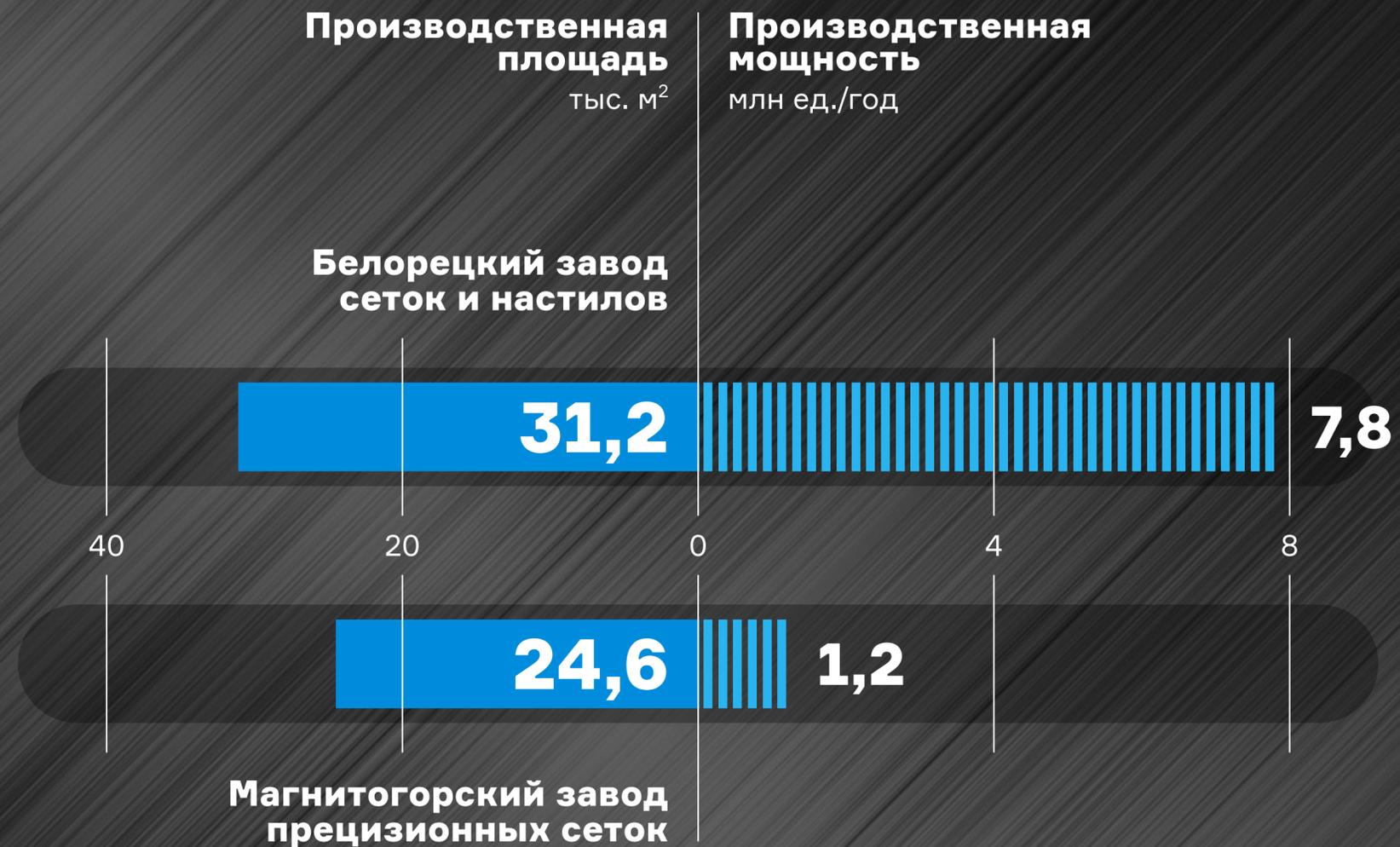
## СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

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.



**64%**

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 30.06.2024  
млн руб.

Линия по изготовлению медной сетки	53,4
Три линии для П-образных типов профилей	36,0
Комплект оборудования для подготовки и окраски изделия	31,3
Трубопрокатный стан	13,4
Линия для V-образного профиля	11,8
Профилегибочная машина для производства ламинатов	6,6
Установка гидроабразивной резки	4,9
Линия по переплетению гофрированной проволоки	4,2
Профилегибочная (прокатная) машина	4,0
Прочие основные средства	229,3

**394,9**  
Общий итог

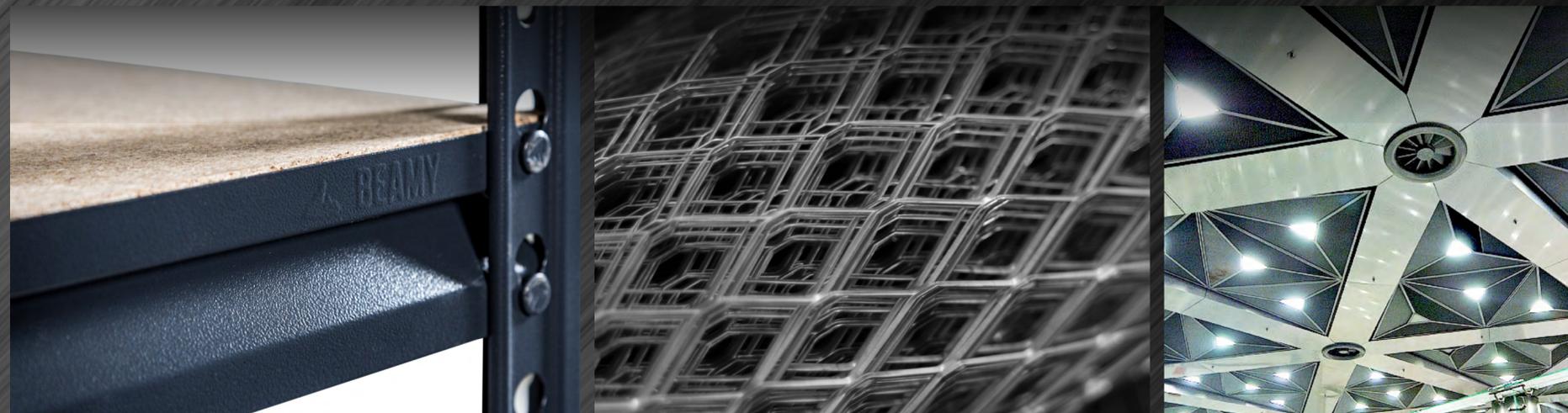
# ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКЦИИ

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, Beamu, Simple; системы хранения и декоративные панели Millano; компьютерные столы и канцелярские товары UltraOffice; высококачественные современные ульи Aristaeus.

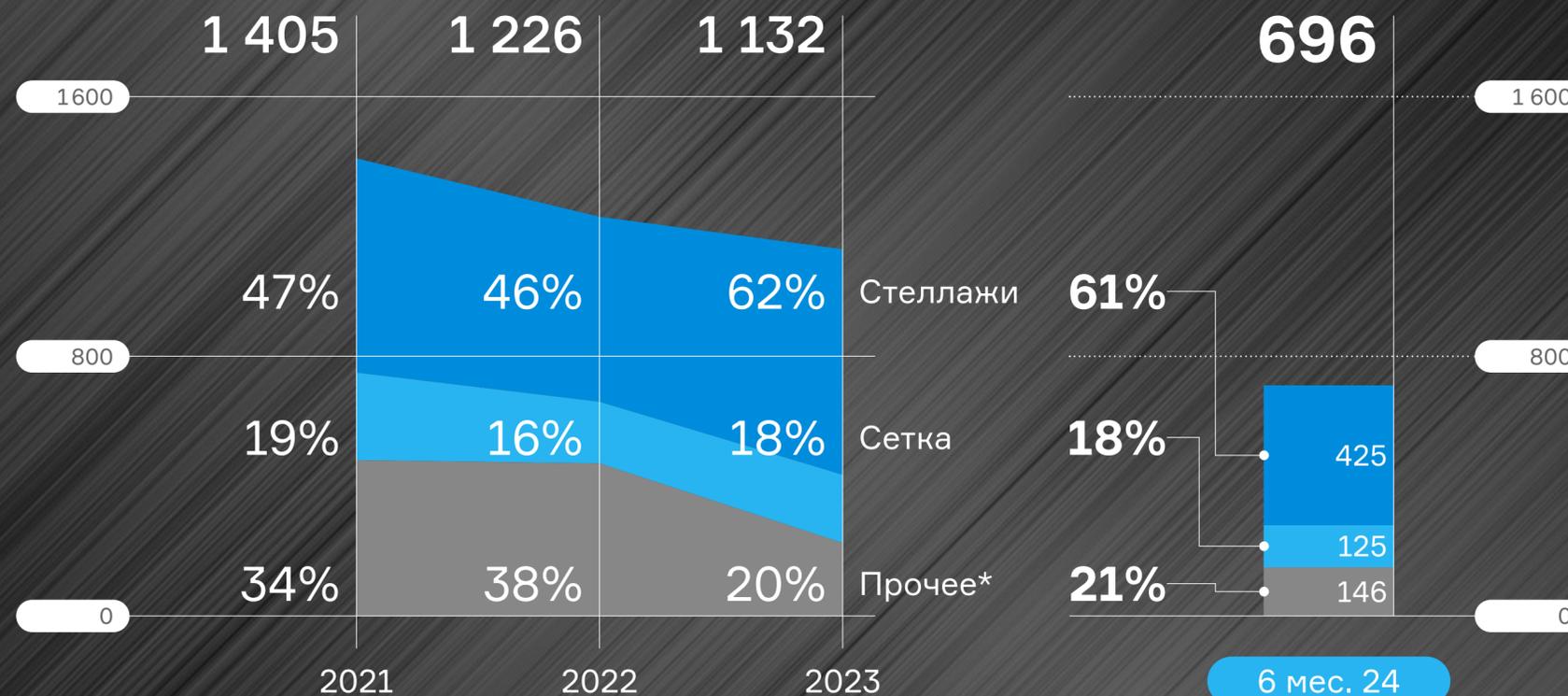
Несмотря на снижение общей выручки в 2021 – 2023 гг. с 1,4 млрд руб. до 1,13 млрд руб. внешняя выручка продолжает расти. Так, по итогам 2023 г. общий объем внешней выручки составил 1,08 млрд руб. против 0,89 млрд руб. в 2021 г.

При этом, рост объемов реализации товаров наблюдается на ежегодной основе, CAGR (среднегодовой тем роста) за два последних года составил 10%. Также, в 2023 г. существенно увеличился объем онлайн продаж с 15 млн руб. в 2022 г. до 60 млн руб. в 2023 г.



## Динамика выручки по видам продукции

млн руб.

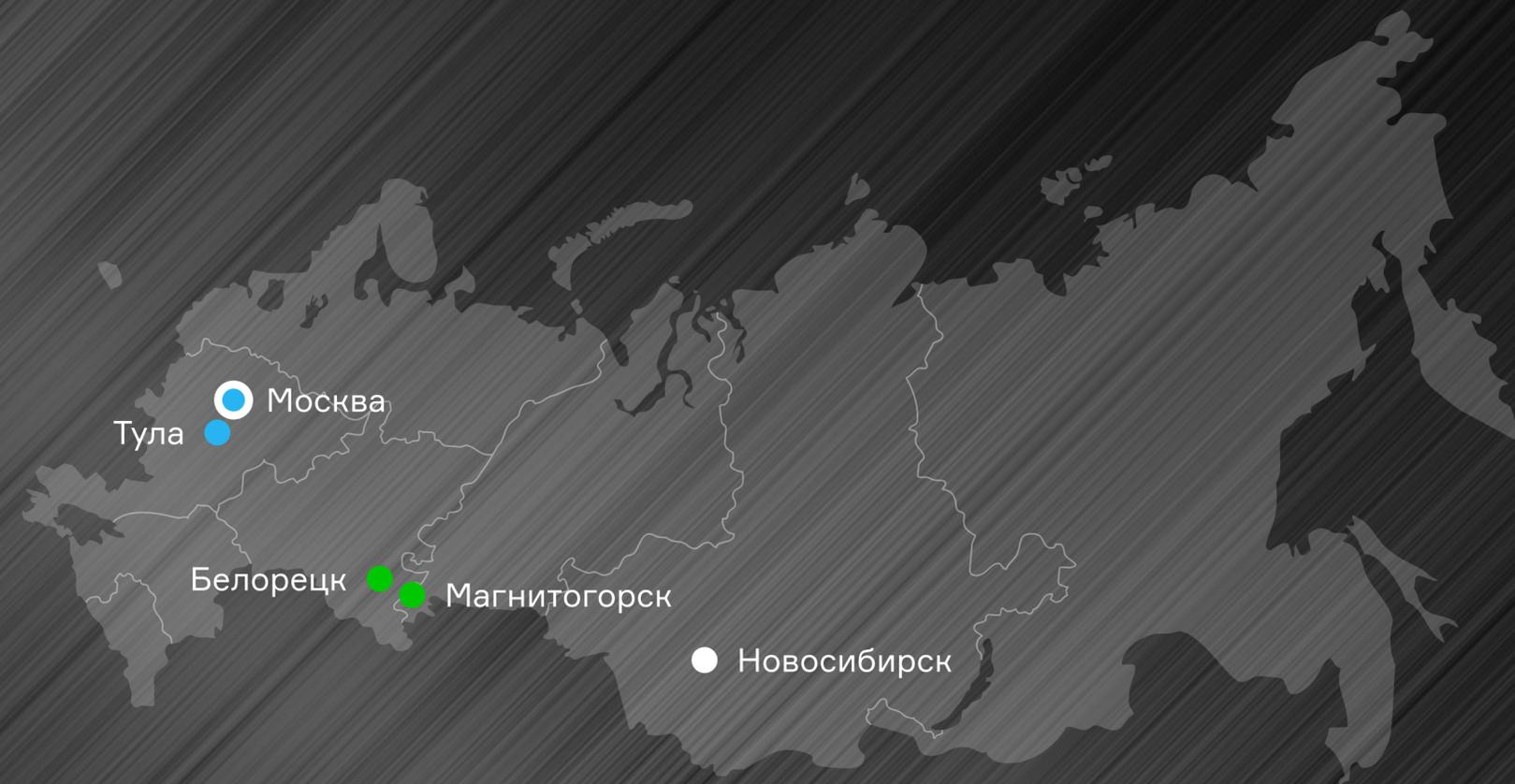


\* Профлист, металлопрокат и др.

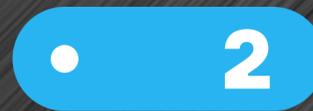
# ЛОГИСТИКА И ДИСТРИБУЦИЯ

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

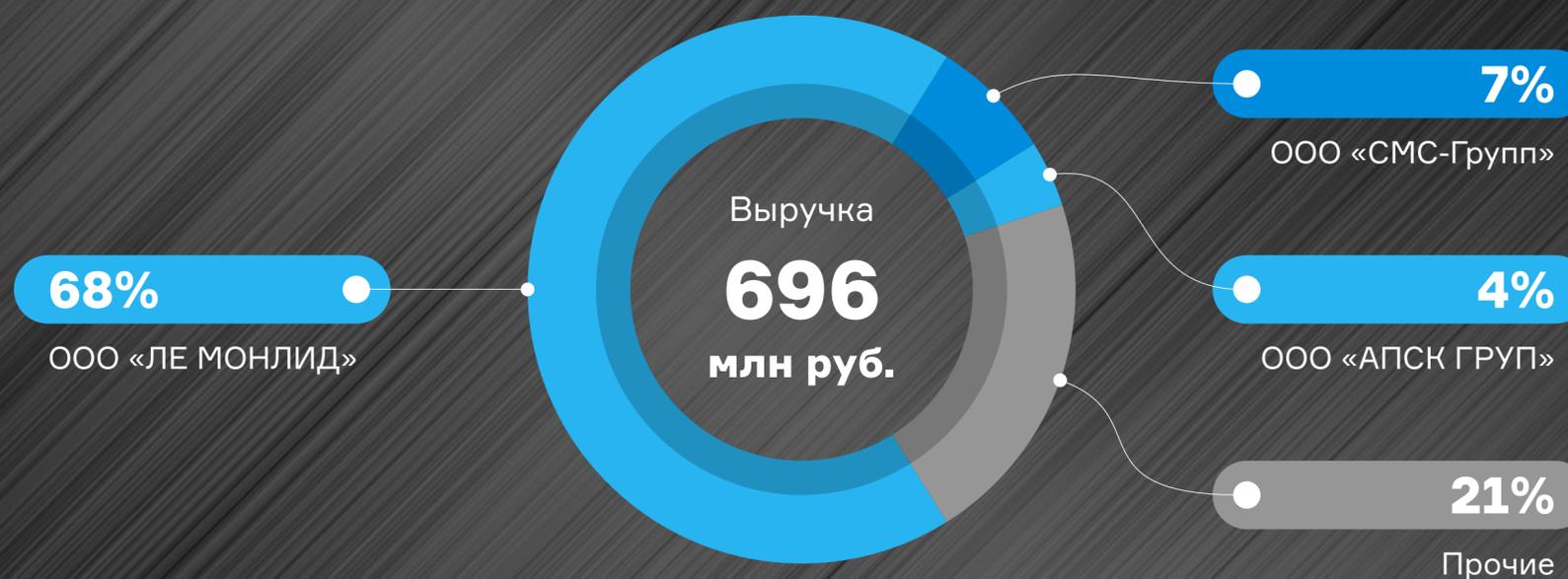
Основными потребителями товаров ГК «Ультра» являются строительные компании, розничные строительные сети, физические лица — посетители розничных магазинов группы компаний. Также «Ультра» участвует в тендерах и государственных закупках.

Одними из основных клиентов компании являются федеральные сети DIY. При реализации товара оптовым и сетевым клиентам ООО «Ультра» ориентируется на уровень конкурентных цен и условия проведения сделок.



## Доли крупнейших покупателей

6 мес. 2024

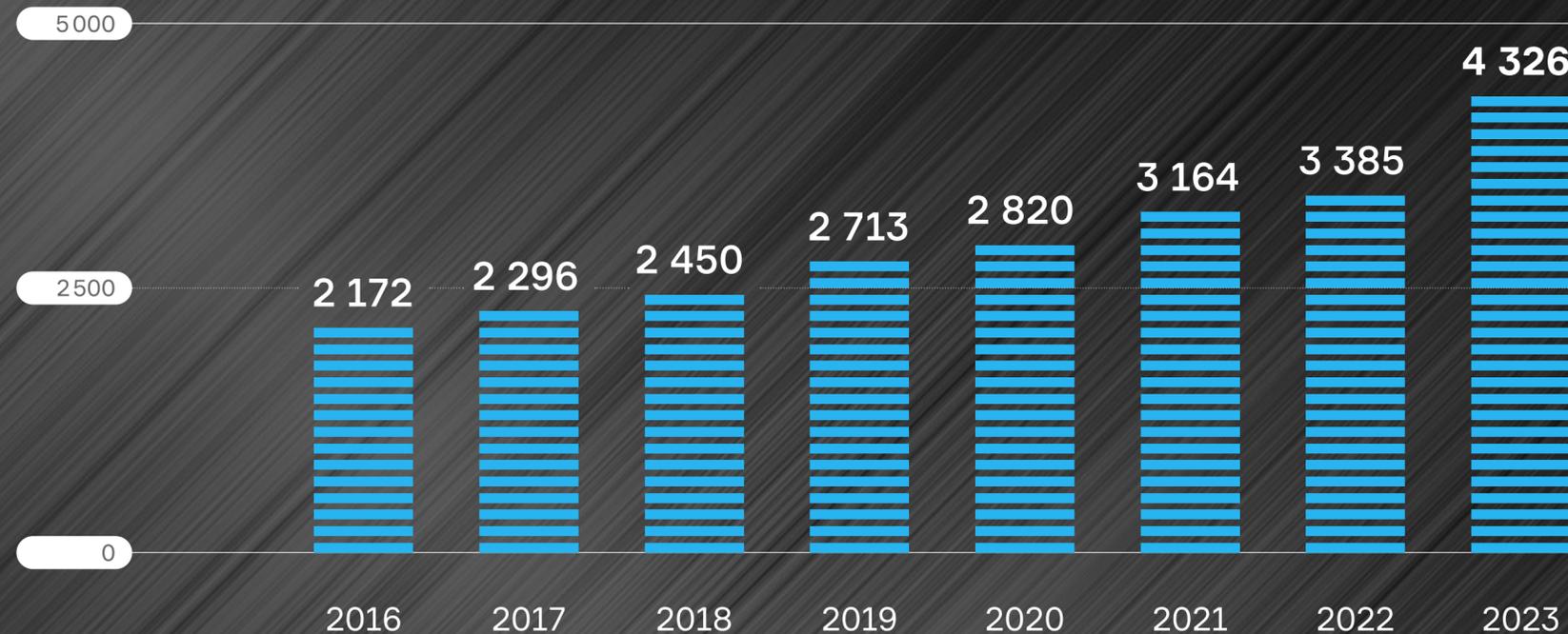


# РЫНОЧНЫЕ ПОЗИЦИИ

Основные рынки, на которых работает ООО «Ультра», можно назвать растущими. Около половины выручки эмитента приходится на металлические стеллажи — 62%, еще 18% — на металлическую сетку. Российское производство готовых металлических изделий показало в 2023 году рост на 27,8% в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года, что является положительным аспектом. По данным Росстата, объем произведенных готовых металлических изделий составил в 2023 году 4 326 млрд рублей.



## 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 2022 г. группа компаний продала более 280 тыс. комплектов стеллажей и полок, за 2023 г. — более 300 тыс. комплектов или 7% от максимальной потребности рынка в годовом выражении.

7%

300 000 комплектов стеллажей реализованы ООО «Ультра» в 2023 году



\* По данным ООО «Ультра».

# КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

По итогам 6 мес. 2024 года наблюдается положительная динамика по ключевым показателям финансово-хозяйственной деятельности. Долговая нагрузка также находится в пределах приемлемых значений. Рост выручки в 1 полугодии 2024 г. составил 32,5% в сравнении с АППГ. Рост обусловлен как ростом цен, там и ростом количества продаж в шт. Валовая прибыль увеличилась на 19,8% — до уровня 238,6 млн руб. На 30.06.2024 г. EBITDA adj LTM увеличилась на 13,7% к показателю на 31.03.2024 г.

Финансовый долг на 30.06.2024 г. практически сохранился на уровне прошлого периода и составил 564,5 млн руб. Но, на фоне роста EBITDA adj LTM усилился коэффициент долговой нагрузки: Чистый финансовый долг/EBITDA adj LTM снизился с 4,73х до 3,92х. При этом показатель ICR несущественно снизился с 1,77х до 1,67х. Однако запас по процентам к уплате продолжает сохраняться.

## Ключевые показатели тыс. руб.

	31.12.21	31.12.22	31.12.23	30.06.24
Валюта баланса	797 815	701 042	1 134 016	1 184 482
Основные средства	186 502	176 480	418 598	394 889
Собственный капитал	177 868	268 852	309 913	324 743
Запасы	240 884	241 637	272 890	252 284
Дебиторская задолженность	360 233	272 359	350 100	439 401
Кредиторская задолженность	263 679	137 675	217 214	262 772
Финансовый долг	329 956	253 697	572 896	564 454
долгосрочный	328 382	247 982	570 717	561 102
краткосрочный	1 574	5 715	2 179	3 352
Выручка	1 404 723	1 226 312	1 131 741	695 881
Валовая прибыль	366 122	444 987	391 309	238 569
Чистая прибыль	108 360	80 003	41 061	14 831
EBITDA adj LTM	202 579	193 065	126 886	135 179*
Фин. долг/Выручка LTM	0,29	0,21	0,51	0,43
Фин. долг/Собственный капитал	2,25	0,94	1,85	1,74
Чистый фин. долг/ EBITDA adj LTM	1,62	1,30	4,50	3,92
Валовая рентабельность	26,1%	36,3%	34,60%	34,3%
Рентабельность по чистой прибыли	7,7%	6,5%	3,60%	2,1%

\* EBITDA Adj LTM, расчет которой произведен, согласно методологии рейтингового агентства «Эксперт РА», с целью демонстрации реального дохода.

# СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ



## 2024 — планы до конца года

- Продвижение новых позиций категории «для дома и интерьера» через маркетплейсы и торговые сети.
- Заключение долгосрочных контактов по поставке медной сетки и согласование стратегического партнерства с представителями авиаотрасли.
- Развитие производства пищевой (медовой) продукции.
- Усиление коммерческого блока: отделов продаж и маркетинга. Формирование новых подразделений и доукомплектование специалистами существующих;
- Выход на рынок товаров low cost: производство и реализация мебельной, офисной продукции и инвентаря для таких федеральных сетей, как Fix price, «Метро» и «Ашан».

## 2025 – 2029 — стратегия

- Освоение рынка авиационной промышленности.
- Развитие нового направления деятельности «пищевая продукция». Запуск собственного бренда и расширение ассортимента.
- Освоение новых каналов продаж: маркетплейсы, «Магазин на диване», B2B-направление, тендеры.
- Освоение рынка товаров low cost. Бюджетная мебельная офисная продукция и инвентарь.
- Освоение рынка товаров категории «для дома и интерьера». Заключение долгосрочных контрактов, формирование репутации.

# 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 СЕРИИ БО-01

## Итоги освоения инвестиций

Средства выпуска эмитент направил на запуск направления по изготовлению медной сетки для авиаотрасли, расширение ассортимента товаров «для дома и интерьера», закуп сырья.

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:

**B|ru|**

По национальной шкале со стабильным прогнозом, присвоен РА «НРА» 21.03.2024 г.

## 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**

Выплата купона

периодичность

**ежемесячно**

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%**

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

# ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА СЕРИИ БО-02

## Итоги освоения инвестиций

Инвестиции компания направила на закуп производственного оборудования для развития таких направлений, как гардеробные и регулируемые системы хранения, стеллажи, декоративная сетка и другие, а также на пусконаладочные работы.

Номер выпуска

**4B02-02-00481-R** от 26.10.2023

ISIN-код

**RU000A1078K5**

Организатор:

**ООО «Инвестиционная компания Юнисервис Капитал»**

Соорганизатор:

**АО «МСП Банк»**

Представитель владельцев облигаций:

**ООО «ЮЛКМ»**

Кредитный рейтинг:

**B(Ru)**

По национальной шкале со стабильным прогнозом, присвоен РА «НРА» 21.03.2024 г.

## Третий выпуск облигаций БО-02

Общий объем выпуска

**100**

млн руб.

Количество облигаций выпуска

штук

**100 000**

Номинал одной облигации

рублей

**1 000**

Срок обращения

дней

**1 440**

4 года

Выплата купона

периодичность

**ежемесячно**

Способ размещения

подписка

**открытая**

Цена размещения

от номинала

**100%**

Ставка купонного дохода

годовых

**18,75%**

с 1–12 к.п.

Доходность (YTM)

годовых

**20,45%**

Дюрация к оферте

лет

**0,91**

Безотзывная оферта

в дату окончания 12 к.п.  
с возможным пересмотром ставки.

Оферент

ЗАО «БЗСН».

# 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

# 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)