



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

ООО «МЕТАЛЛ ТРЕЙД»
3 МЕС. 2026

КЛЮЧЕВОЕ О КОМПАНИИ

2

ООО «МЕТАЛЛ ТРЕЙД» —
КРУПНЕЙШИЙ
РОССИЙСКИЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
МЕТАЛЛОПРОФИЛЯ
ДЛЯ ГИПСОКАРТОНА

с 2012 года

занимается производством
и реализацией оцинкованного
металлопрофиля ГКЛ

1900+

действующих
контрактов

200 городов

география поставок
в 5 странах мира

5,7 га

собственная территория
для производства
и хранения продукции

> 20 линий

обработки
металла

~2500 ТОНН СТАЛИ
В МЕСЯЦ

перерабатывается
на производственных
мощностях компании

3,5–5 МЛН ПОГ.
МЕТРОВ

профиля ГКЛ — ежемесячный
выпуск продукции

> 120 МАШИН
В МЕСЯЦ

стандартный
объем отгрузки



ЕДИНСТВЕННАЯ В РОССИИ
ИННОВАЦИОННАЯ
МОБИЛЬНАЯ УСТАНОВКА
ДЛЯ ПРОДОЛЬНОЙ РЕЗКИ

+134%

рост операционной
прибыли за 2025 г.

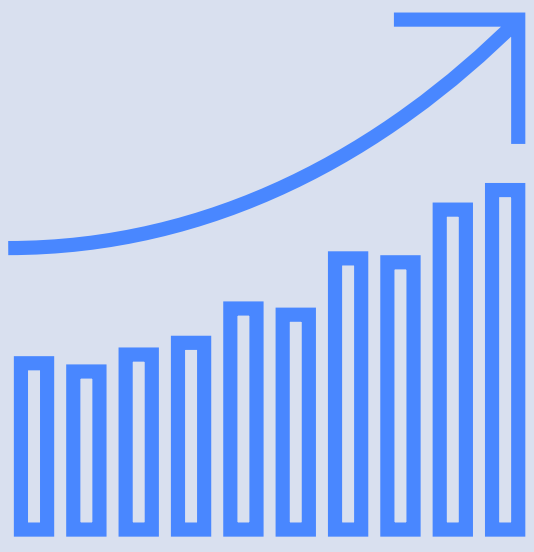
+67%

рост операционной прибыли
за 1 квартал 2026 г. к АППГ

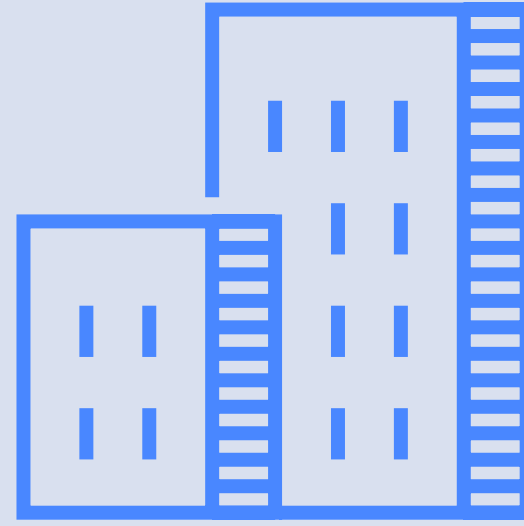
+40%

рост EBITDA Adj LTM
за последние 12 месяцев

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ



Спрос стабилен при любом состоянии экономики: оцинкованный профиль для ГКЛ — наиболее востребованный вид металлопроката во всех типах строительства.



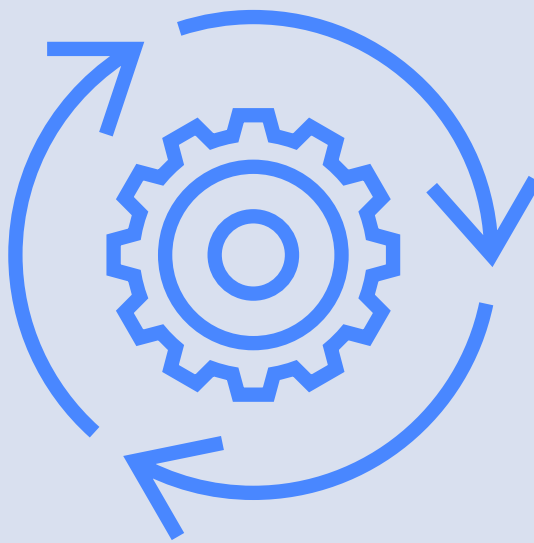
Растущий рынок сбыта — строительство и реконструкция нежилкой недвижимости, проекты КРТ (комплексного развития территорий).



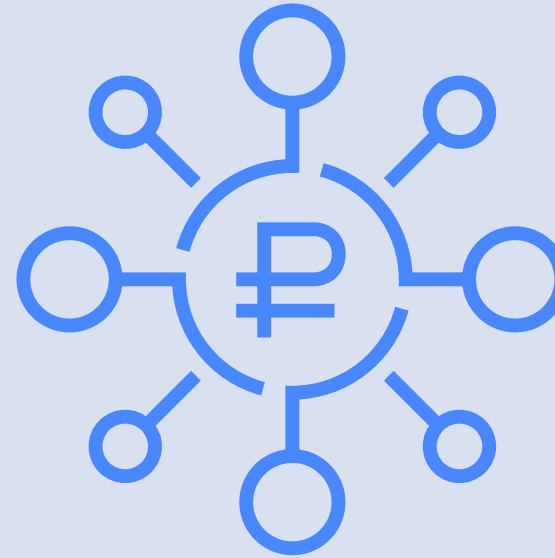
Плюсы стабильного госзаказа без рисков задержки оплаты. С госбюджетом взаимодействуют покупатели, которые своевременно оплачивают продукцию компании по факту поставки.



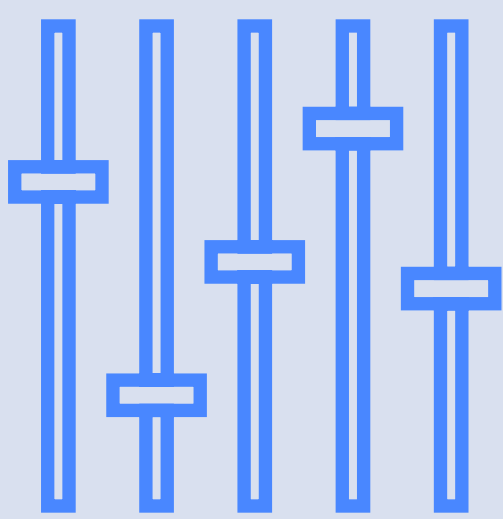
Эмитент занимает 70% рынка в России и 90% в регионе по объёмам производства в среднем ценовом сегменте.



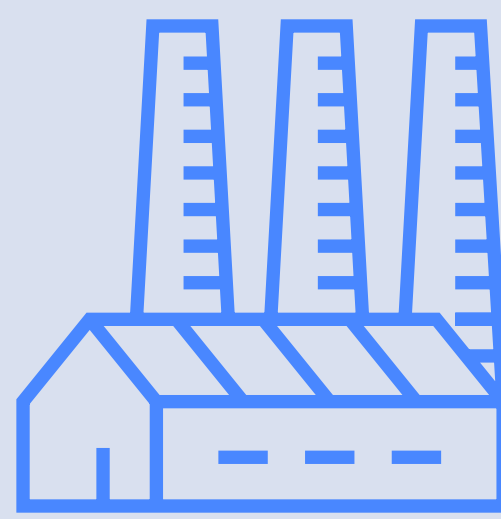
Полный цикл производства — нет зависимости от контрагентов, контроль себестоимости, актуальности ассортимента и отпускных цен.



Диверсификация выручки — продажи металлопрофиля, услуг резки металла, логистических услуг. Только услуги доставки грузов приносят свыше 100 млн руб. в год.



Быстрая реакция на запросы рынка — запуск в 2026 г. производства сэндвич-панелей на грант ФРП. Плановое увеличение EBITDA +40 млн руб. в 2026 году, +85 млн руб. в 2027 году.



Собственный имущественный комплекс: современный цех с эргономичной организацией рабочих мест; механизированный склад; уникальные инновационные производственные линии. На компаниях группы сконцентрированы оборудование и грузовой автопарк.

ПАРАМЕТРЫ ДЕБЮТНОГО ОБЛИГАЦИОННОГО ВЫПУСКА

4

Наименование выпуска

МеталлТрейд БО-01

Объём выпуска

250 млн руб

Ставка купонного дохода

25,5% годовых

Номинал
выпуска

1000 руб.

Срок обращения –
4 года

1440 дней

Длительность
купонного периода

30 дней

Цель привлечения средств

Пополнение оборотного капитала

Амортизация

Не предусмотрена

Put-опцион

Не предусмотрен

Call-опцион

в даты окончания 24 и 36 к.п.

Цена размещения

100% от номинала

Способ размещения

Открытая подписка

Организатор/Андеррайтер

АО «Инвестиционная компания
«Юнисервис Капитал»

ПВО

ООО «ЮЛКМ»

В |ru| прогноз стабильный

эксперт ра

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

5

Группа компаний «Металл Трейд» производит металлоконструкции строительного назначения и поставляет заказчикам:

ОЦИНКОВАННЫЕ ПРОФИЛИ ДЛЯ ГКЛ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ К НИМ

СЭНДВИЧ-ПАНЕЛИ

ПРОФЛИСТ

МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦУ

МЕТАЛЛ В РУЛОНАХ, ЛЕНТЕ И ЛИСТАХ

ПОТОЛОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

Основное производство
локализовано в г. Липецке

>15

ГРУЗОВЫХ СЦЕПОК
В СОБСТВЕННОМ
АВТОПАРКЕ

5,7 га

УЧАСТОК
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО
КОМПЛЕКСА

>20

ЛИНИЙ РОССИЙСКОГО
ПРОИЗВОДСТВА

3

МОСТОВЫХ
КРАНА

Также оказывает услуги:

МАЛОТОННАЖНЫЕ
И БОЛЬШЕГРУЗНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
ПО РОССИИ И ЗА РУБЕЖ

ПРОДОЛЬНАЯ РЕЗКА МЕТАЛЛА
ПО ИНДИВИДУАЛЬНЫМ РАЗМЕРАМ
ЗАКАЗЧИКА

ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПРОФИЛЕГИБОЧНОГО
ОБОРУДОВАНИЯ

СХЕМА ТОВАРНО- ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ГК «МЕТАЛЛ ТРЕЙД»



ВЫЗОВЫ РЫНКА

1

Снижение спроса в строительстве – ключевой отрасли-потребителе

В строительной отрасли наблюдается спад активности на фоне высокой ключевой ставки, низкой деловой активности и сокращения государственных программ финансирования. Это оказывает давление на объёмы заказов для производителей металлоконструкций.

Решение

Компания работает преимущественно в растущем сегменте нежилй недвижимости.

В 2025 году рынок нежилого строительства показал уверенный рост: объём ввода составил 41,5 млн кв. м (+8% г/г), чему способствовали механизмы КРТ и реализация крупных инфраструктурных проектов. Продукция компании ориентирована на нежилое строительство – сегмент, сохраняющий положительную динамику вопреки общей стагнации в отрасли инфраструктурных проектов.



Кроме того, треть выручки опосредованно формируется за счёт госзаказа: покупатели – подрядчики строительства и реконструкции школ, больниц и других социальных учреждений. При этом риски взаимодействия с бюджетами разных уровней несут покупатели. Компания же получает своевременную оплату по факту поставки.

2

Рост стоимости сырья и сжатие маржинальности

Рынок металлопроката демонстрирует резкий ценовой рост. По данным индекса МСС-ТР, на второй неделе июля 2026 года цены на стальную продукцию достигли максимальных значений с марта 2023 года. При этом эксперты не видят предпосылок для снижения затрат и прогнозируют продолжение роста цен во всех товарных группах.

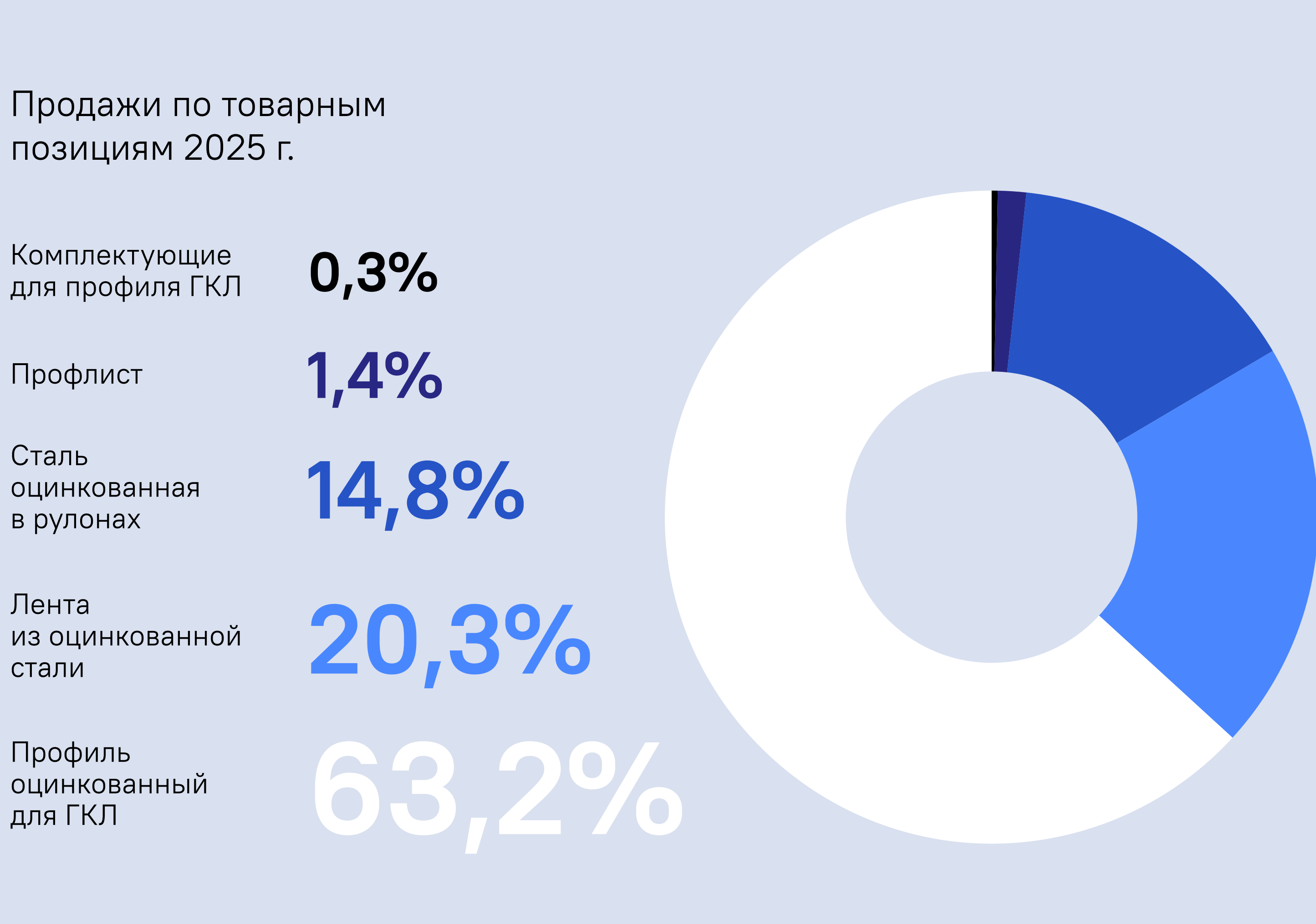
Решение

Своевременное формирование запасов сырья по выгодным ценам.

В конце 2025–начале 2026 года накануне ожидаемого роста цен компания нарастила запасы металла, которых хватит на весь 2026 год. Это позволяет сохранять ценовое преимущество в текущем году и сгладить влияние резкого роста цен на сырьё.

Компания имеет диверсифицированный ассортиментный портфель.

Основную долю продаж занимает высокорентабельный профиль для ГКЛ собственного производства, запас рентабельности по которому позволяет перекрыть рост цен на сырьё и сохранить маржинальность на комфортном уровне.



Дополнительным фактором роста операционной эффективности станет запуск высокомаржинального производства сэндвич-панелей – это укрепит структуру доходов и создаст дополнительный буфер для компенсации затрат. Ожидаемый прирост EBITDA за счёт проекта: 40 млн руб. в 2026 году, 90 млн руб. в 2027 году.

3

Ужесточение конкуренции и консолидация рынка

Конкуренция на рынке усиливается, что приводит к вытеснению мелких и средних игроков. Основные факторы – усиление позиций крупных производителей, рост логистических издержек, дорогое финансирование и увеличение стоимости сырья.

Решение

Компания занимает лидирующие позиции в своём ценовом сегменте.

Доля на российском рынке – порядка 70%, в регионе присутствия – 90%. Это обеспечивает устойчивый спрос и позволяет выстраивать долгосрочные отношения с ключевыми покупателями.

Дополнительный фактор устойчивости – географическая диверсификация.

«Металл Трейд» поставляет продукции во все округа страны, в ряде регионов (Липецкая область, Северный Кавказ) занимает 100% рынка. Сейчас компания активно расширяет присутствие в восточной части страны, заключает новые дилерские договоры, работает с покупателями из Беларуси, Казахстана и других стран ближнего зарубежья.

Логистические трудности не являются барьером.

Компания располагает собственным автопарком и отлаженной системой доставки, а обратными рейсами выполняются сторонние заказы, что приносит дополнительный доход – порядка 100 млн руб. в год.





**Каменецкий
Станислав
Геннадьевич**

**Генеральный
директор**

Председатель
Липецкого РО
«Деловая Россия».

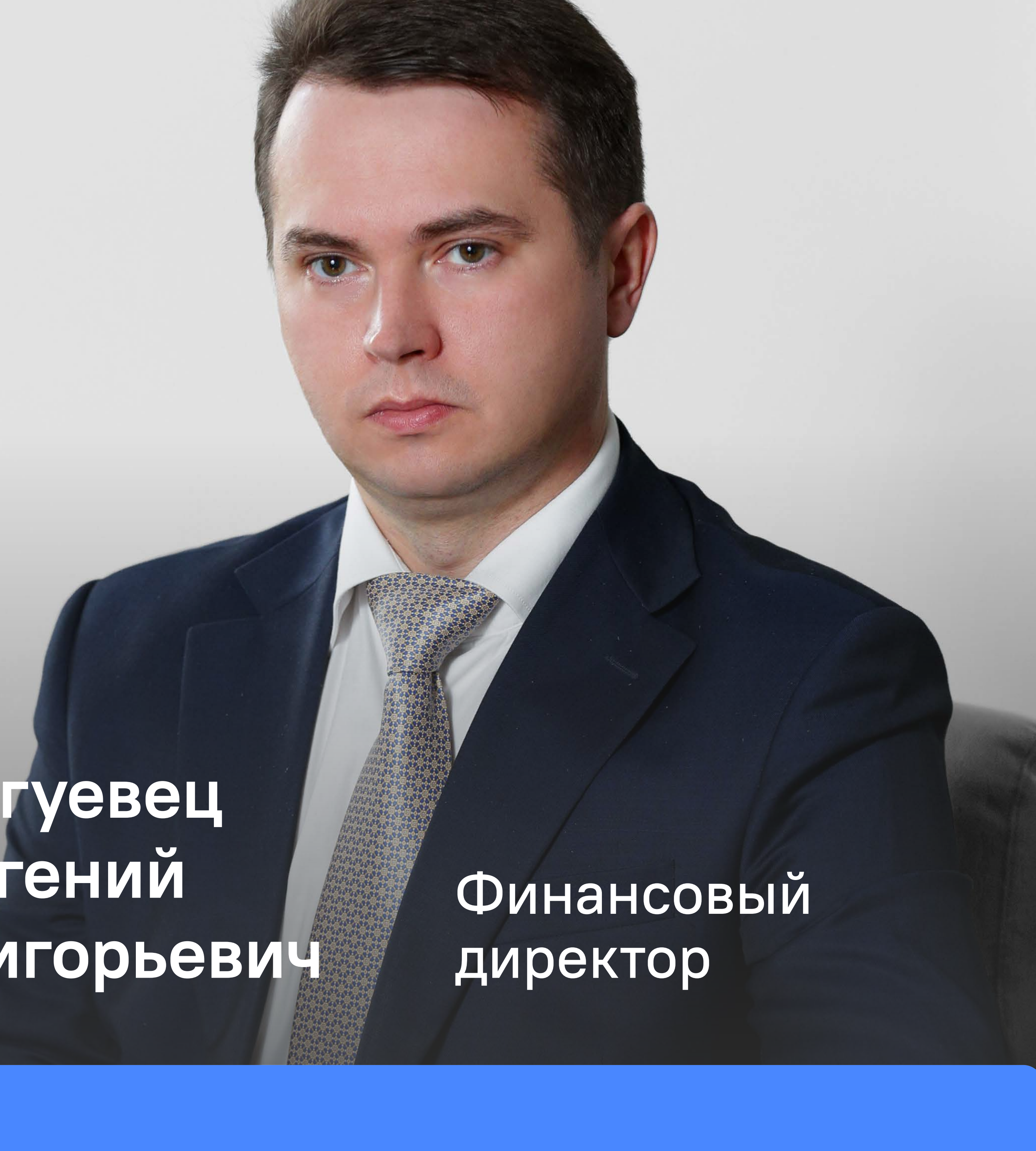
Заместитель
Секретаря РО Партии
«ЕДИНАЯ РОССИЯ».

Сопредседатель
регионального штаба
«Общероссийского
Народного Фронта».

Многokrатно
отмечен призами
и премиями в области
предпринимательства.

Депутат Липецкого
городского Совета
депутатов.

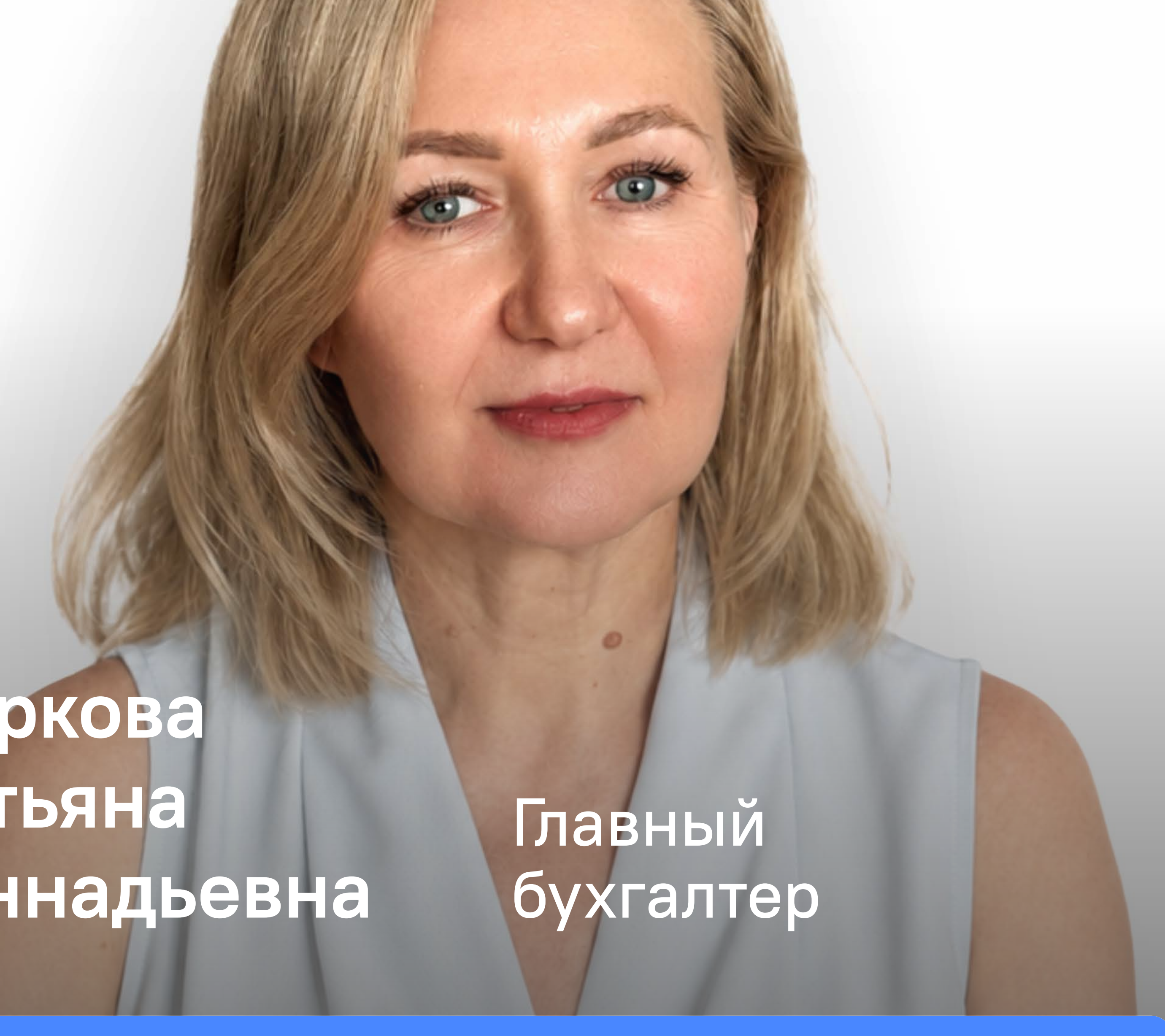
Член Совета Союза
«Липецкой ТПП».



**Чугуевец
Евгений
Григорьевич**

**Финансовый
директор**

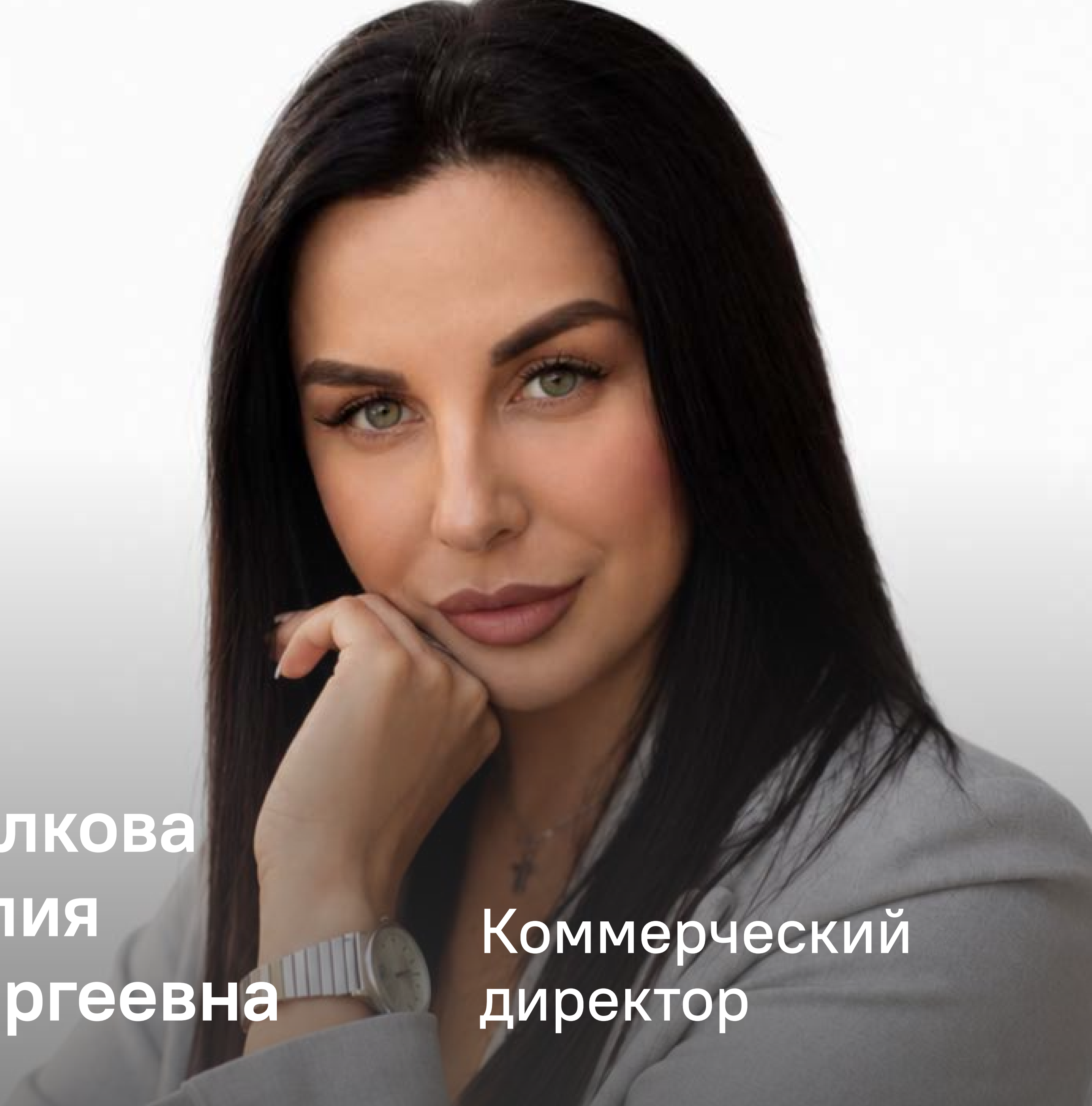
Разрабатывает и контролирует исполнения бюджета компании, планирует доходы и расходы для достижения финансовых целей. Создаёт финансовые стратегии, которые направлены на достижение долгосрочных целей компании.



**Буркова
Татьяна
Геннадьевна**

**Главный
бухгалтер**

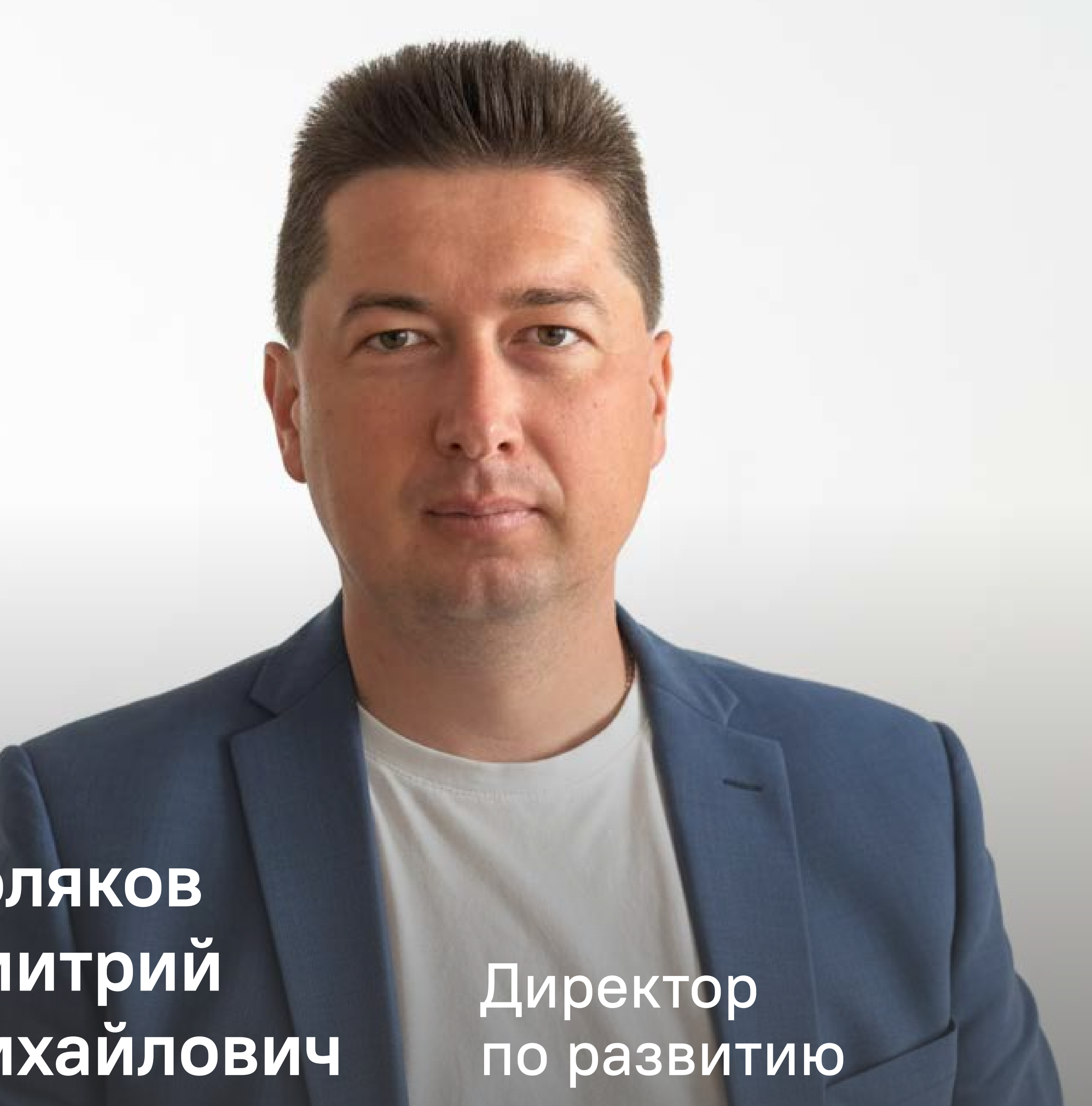
Разрабатывает и контролирует учётную политику компании, которая определяет правила ведения бухгалтерского и налогового учёта для оптимизации финансовой деятельности и нивелирования рисков.



**Волкова
Юлия
Сергеевна**

**Коммерческий
директор**

Осуществляет планирование операционного управления, координирует работу нескольких отделов и напрямую влияет на финансовые результаты организации. Анализирует рынок, конкурентов, трендов, определяет приоритетные направления развития, выбор каналов сбыта и точек роста.



**Поляков
Дмитрий
Михайлович**

**Директор
по развитию**

Отвечает за стратегическое планирование, рост, масштабирование бизнеса и укрепление его позиций на рынке. Поиск точек роста, разработка долгосрочных стратегий и реализации инициатив, которые способствуют увеличению прибыли и расширению сферы влияния организации.

Бизнес обладает существенным имущественным комплексом. Основное производство сконцентрировано на компании «Металл Трейд» в г. Липецк.



Земля и недвижимость

2 ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКА
ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 38 383 м²

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ЦЕХ, КПП

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ 218 м²

ИНЖЕНЕРНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА:
ГАЗОПРОВОД, 2 ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ,
ГИДРОСТАНЦИЯ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЕНТИЛЯЦИОННАЯ СИСТЕМА



Транспорт и логистика

18 ТЯГАЧЕЙ + 18 ПРИЦЕПОВ

4 АВТОПОГРУЗЧИКА

7 ЛЕГКОВЫХ МАШИН, 1 АВТОБУС



Оборудование

14 ЛИНИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ
ПРОФИЛЯ ДЛЯ ГКЛ

6 АВТОМАТИЧЕСКИХ ЛИНИЙ
ХОЛОДНОГО ПРОФИЛИРОВАНИЯ

ИННОВАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ПО РЕЗКЕ МЕТАЛЛА – ЕДИНСТВЕННОЕ
В СТРАНЕ, ВЫПОЛНЕННОЕ ПО ЗАКАЗУ
С УЧАСТИЕМ ИТАЛЬЯНСКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ЗАВОДА «ЗИПО»

ЛИНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ
МЕТАЛЛОЧЕРЕПИЦЫ

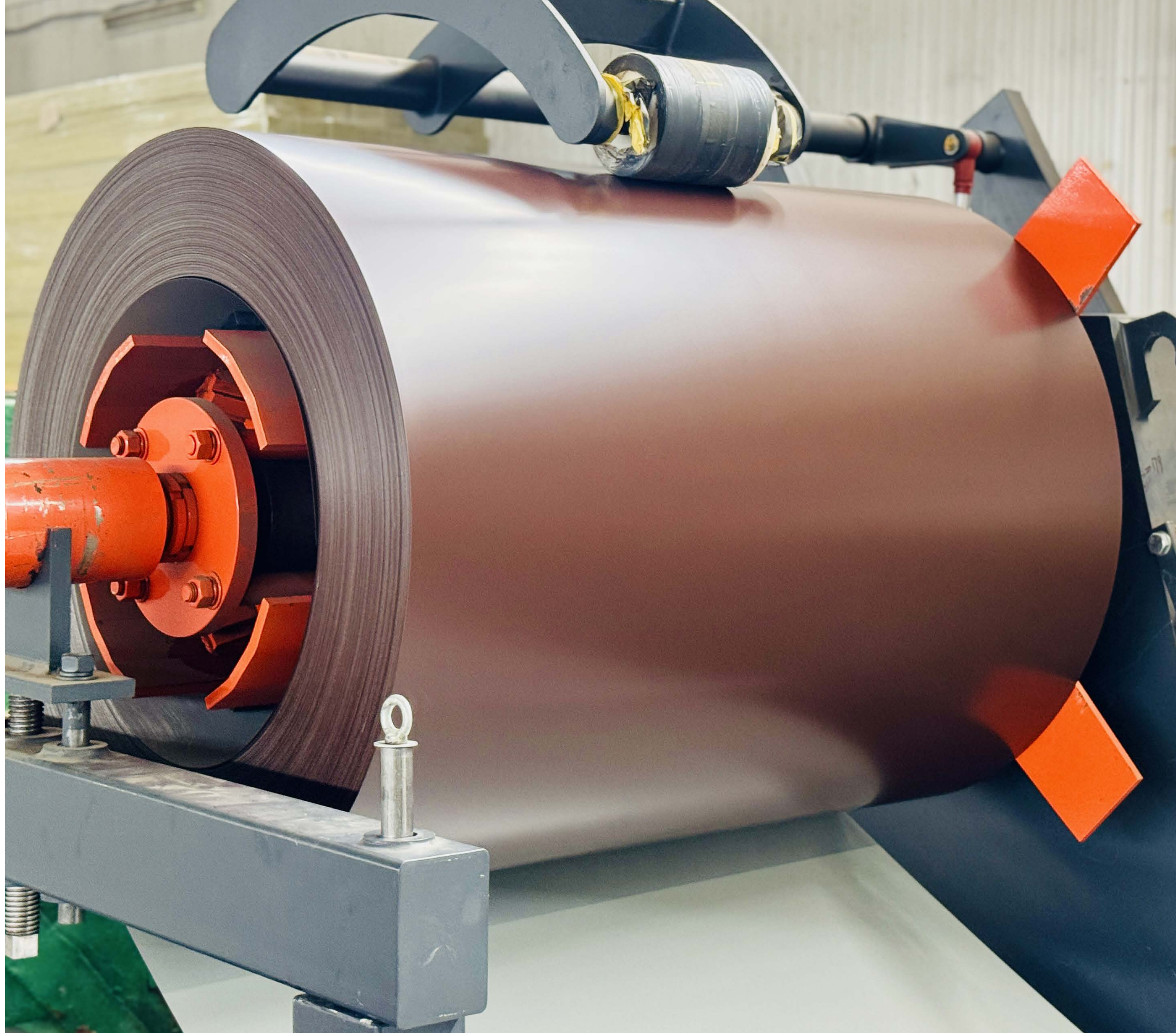
ЛИНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ
СЭНДВИЧ-ПАНЕЛЕЙ

7 ПРОКАТНЫХ СТАНОВ

4 МОСТОВЫХ КРАНА

МОДУЛЬ ОБРАБОТКИ ЛИСТОВОГО МЕТАЛЛА

ЛИСТОГИБОЧНЫЙ СТАНОК



СОВРЕМЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

9

Компания делает ставку на повышение эффективности, в том числе: **участвует в нацпроекте «Производительность труда»**.

Разработана эргономика рабочих мест, использование каждого квадратного метра складских и производственных площадей, сокращены внутренние маршруты — эффективная внутренняя логистика и пр.

РЕЗУЛЬТАТЫ
УЧАСТИЯ
В ПРОЕКТЕ

НА ПРИМЕРЕ
ПРОФИЛЯ
60×27

30%

РОСТ ВЫРАБОТКИ
ПРОИЗВОДСТВА

57%

СНИЖЕНИЕ
НЕОБХОДИМОГО
УРОВНЯ ЗАПАСОВ

45%

СНИЖЕНИЕ
УРОВНЯ БРАКА

58%

СОКРАЩЕНИЕ
ВРЕМЕНИ
ПРОТЕКАНИЯ
ПРОЦЕССА

47,7

МЛН РУБ.
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ЭФФЕКТ В ГОД

Проект проработан с учётом всех современных требований к эффективности бизнес- и производственных процессов.

**НОВЫЙ ПРОЕКТ —
ПРОИЗВОДСТВО
ВЫСОКОМАРЖИНАЛЬНЫХ
СЭНДВИЧ-ПАНЕЛЕЙ —
РАЗРАБОТАН СОВМЕСТНО
С ФРП ЛИПЕЦКОЙ
ОБЛАСТИ**



- **Востребованность продукции** обусловлена уверенным ростом рынка быстровозводимых конструкций и широким применением в коммерческом, инфраструктурном и промышленном строительстве.
- **Спрос заранее проанализирован** — компания провела оценку рыночных ниш, в том числе через перепродажу продукта, что подтвердило устойчивый спрос.
- **Бизнес-план и финансовая модель** подготовлены совместно с ФРП, что обеспечивает высокую точность прогнозов.
- **Ожидаемые результаты 2026 года:** выручка от нового проекта — до 250 млн руб., EBITDA — до 40 млн руб., что станет дополнительным фактором роста финансовых показателей.
- **Продукция не является новой для компании** — «Металл Трейд» уже производит аналогичные конструкции, что позволяет использовать накопленный опыт и минимизировать операционные риски.
- **Расчёты по проекту** ведутся на условиях частичной предоплаты, что снижает риски дебиторской задолженности и поддерживает стабильный денежный поток.

тыс. руб.

ПОКАЗАТЕЛЬ	2023	2024	2025	3 мес. 2026	Δ 3 мес. 2026 к 2025
Валюта баланса	935 321	1 346 649	1 884 380	2 093 389	+11%
Основные средства	339 896	273 908	281 830	319 643	+13%
Запасы	363 028	545 751	939 483	1 044 435	+11%
Дебиторская задолженность	165 763	398 364	558 083	654 458	+17%
Денежные средства	5 838	38 561	37 082	4 133	-89%
Собственный капитал	150 779	195 147	217 302	224 396	+3%
Финансовый долг	499 256	605 513	859 130	999 322	+16%
— долгосрочный	491 539	598 956	852 472	999 242	+17%
— краткосрочный	7 717	6 557	6 658	80	-99%
Кредиторская задолженность	246 696	530 586	788 759	850 723	+8%

Компания за 2 года значительно нарастила активы за счёт масштабирования бизнеса и стратегического управления запасами. Увеличение оборотных средств связано с двумя ключевыми решениями.

- **Наращивание запасов металла по низким ценам на металл позволило зафиксировать низкую себестоимость в 2026 году в условиях ожидаемого роста цен. В 2025 году это уже обеспечило прирост валовой прибыли на 39% год к году.**
- **Сформирована материальная база для запуска нового высокомаржинального продукта — сэндвич-панелей.**



- **Результат — повышенная маржинальность даже в условиях начавшегося в середине 2026 г. удорожания сырья и преимущество перед конкурентами, не создавшими аналогичный запас.**

Увеличение финансового долга в 1 кв. 2026 г. связано с инвестиционной фазой — средства направлены на подготовку к запуску нового производства. «Металл Трейд» нарастил производственные мощности: приобретено новое оборудование, расширены и модернизированы существующие линии.

Также Компания осознанно наращивает обязательства за поставки металла по низким ценам под будущий рост выручки и операционной прибыли. Этим объясняется рост кредиторской задолженности.

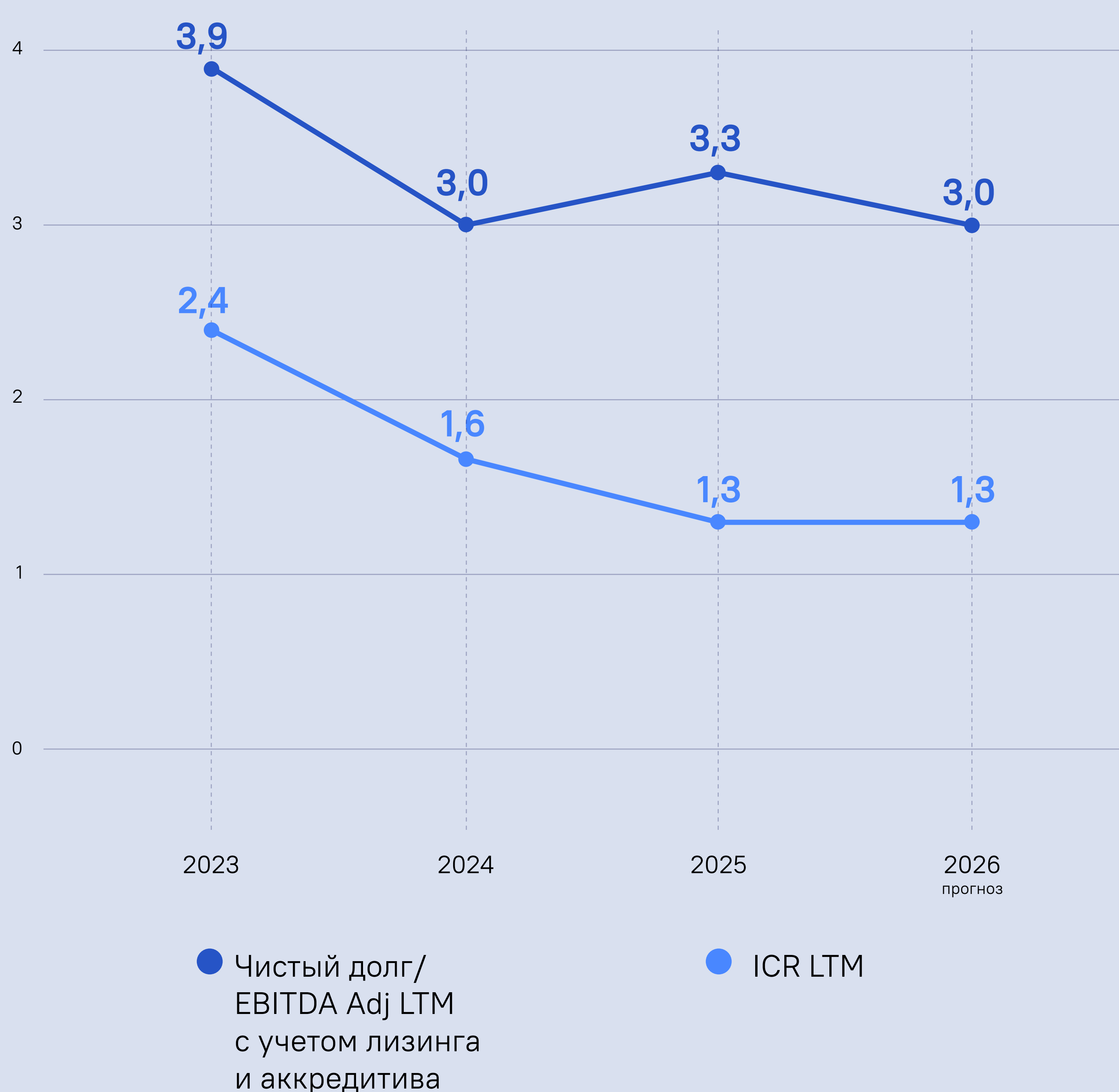
тыс. руб.						Δ 3 мес. 2026 к 3 мес. 2025
ПОКАЗАТЕЛЬ	2023	2024	2025	3 мес. 2025	3 мес. 2026	
Выручка	1 344 607	1 975 580	2 023 659	547 866	498 871	-9%
Валовая прибыль	155 929	220 573	306 630	64 409	104 240	+62%
Операционная прибыль	41 035	69 550	162 489	33 567	56 188	+67%
Чистая прибыль	30 096	44 367	26 772	6 525	7 093	+9%
EBITDA Adj. LTM	135 432	194 262	295 117	226 878	318 624	+40%
Валовая рентабельность LTM	11,6%	11,2%	15,2%	11,7%	17,5%	+5,8 п.п.
Операционная рентабельность LTM	3,1%	3,5%	8,0%	4,6%	9,4%	+4,8 п.п.

Эмитент демонстрирует устойчивую динамику выручки. Операционная эффективность последовательно улучшается: в 2025 г. рост операционной прибыли существенно опережал выручку благодаря благоприятной ценовой конъюнктуре на металл. В 2026 г. динамика сохранится — компания сформировала запас сырья по низким ценам в к. 2025—н. 2026 гг., что уже позволило увеличить операционную прибыль в первом квартале на +67% к АППГ, а также зафиксировать низкую себестоимость на весь год на фоне ожидаемого роста цен и получить преимущество перед конкурентами.

Логистика вносит свой вклад — доставка грузов обратными рейсами приносит более 100 млн руб. выручки в год. EBITDA Adj. LTM в первом квартале уже на 40% выше аналогичного периода прошлого года. Дополнительный прирост показателя ожидается после запуска в мае-июне 2026 г. производства высокомаржинальных сэндвич-панелей, реализованного при поддержке ФРП.



ПОКАЗАТЕЛИ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ



Долговая нагрузка компании находится на управляемом уровне: Чистый долг / EBITDA Adj. LTM на конец 2025 года составил 3,3х, покрытие процентов – 1,3х. Рост показателя связан с инвестиционной фазой – закупкой оборудования для запуска производства высокомаржинальных сэндвич-панелей. Компания наращивает долг под масштабирование, а ввод нового производства уже во втором полугодии 2026 года позволит укрепить показатели обслуживания долга за счет роста EBITDA Adj. LTM как от текущей деятельности, так и от нового проекта.



**Рост выручки
до 2,5 млрд
рублей**

+20–25%
к 2025 году

благодаря:

Расширению рынка сбыта за счёт развития складской инфраструктуры в Московском регионе.

Запуску производства сэндвич-панелей.

Увеличению объёмов выпуска перфорированного профиля.

**Рост выручки
до 3,1 млрд
рублей**

+20–25%
к АППГ

благодаря:

Строительству новой собственной производственно-складской площадки, запуску двух прокатных станков, увеличению выпуска продукции.

Модернизации площадки в Липецке и приросту объёмов складских площадей на 3,5 тыс. кв. м.

Сырьевые и ценовые риски

РОСТ ЦЕН НА МЕТАЛЛ

ПЕРЕБОИ В ПОСТАВКАХ СЫРЬЯ

Компания работает с поставщиками – лидерами отрасли, с которыми выстроены многолетние партнёрские отношения, что обеспечивает стабильность поставок и доступ к качественному сырью. «Металл Трейд» входит в число ключевых покупателей «Северсталь Дистрибуция», что неоднократно отмечалось благодарственными письмами.

Эмитент проводит постоянный мониторинг цен на металл и использует конъюнктуру для извлечения прибыли: в периоды снижения цен наращивает запасы, в периоды роста – сокращает активность. Так, в конце 2025 – начале 2026 года Компания увеличила запасы на фоне благоприятных цен, что позволит зафиксировать низкую себестоимость на 2026 год, повысить маржинальность и предлагать клиентам более выгодные условия.

Риски ликвидности

НЕПЛАТЁЖЕ- СПОСОБНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ

РОСТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

УДОРОЖАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Клиентский пул компании широко диверсифицирован: новые контрагенты, новые продукты и новые географические рынки снижают зависимость от отдельных покупателей. Эмитент работает преимущественно с крупными устойчивыми контрагентами, регулярно контролируя их платёжеспособность.

Управление рисками и ликвидностью строится на следующих принципах:

По непроверенным контрагентам – предоплата до 50%.

По новому продукту (сэндвич-панели) – аванс обязателен.

Удлинение пассивов, в том числе через выпуск облигаций, что снижает нагрузку на ликвидность.

Рост рентабельности за счёт запуска высокомаржинального продукта, что позволит компенсировать возможное удорожание финансирования.

Работа в регионах повышенного риска

Одна из компаний Группы локализована в ДНР («МТНТ»). Работа в регионе – стратегическое преимущество: высокий спрос на стройматериалы на фоне восстановления инфраструктуры и статус единственного производителя в регионе дают долгосрочную загрузку мощностей и ценовое преимущество перед конкурентами, завозящими материалы из соседних областей. Риски повреждения площадки минимальны: отсутствует критически важная инфраструктура, есть два независимых источника энергоснабжения и запас сырья.

Риски нивелируются за счёт ряда факторов:

Выручка от «МТНТ» не превышает 10% в структуре продаж Эмитента.

Оборудование на балансе – около 3 млн руб., что незначительно для масштабов Группы.

Производственная площадка – арендованная.

Работа по контрактам ведётся на условиях 70% предоплаты, что снижает риски дебиторской задолженности.





ООО «Металл Трейд»

Россия, 398902, Липецкая область,
г. Липецк, ул. Юношеская, влд. 50,
офис 20

metalltrade48.ru



АО «Инвестиционная компания
Юнисервис Капитал»

Россия, 630099, г. Новосибирск,
ул. Романова, 28, 5 этаж
primary@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76

uscinvest.ru



t.me/uniservicecapital