

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Электроаппарат»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав, серии БО-01, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, со сроком погашения в 1456-й (Одна тысяча четыреста пятьдесят шестой) день с даты начала размещения, размещаемые по открытой подписке в рамках Программы биржевых облигаций серии БО-ПО1, имеющей регистрационный номер 4-00012-L-001P-02E от 09.03.2022.

Регистрационный номер выпуска биржевых облигаций 4B02-01-00012-L-001P от 08.04.2022.

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг.

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Директор ООО «Электроаппарат»,
действующий на основании Устава

В.Г. Белова

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним, Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ	3
1.1. Основные сведения об Эмитенте	3
1.2. Краткая характеристика, история создания и ключевые этапы развития Эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента	3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента.....	7
1.4. Описание отрасли, в которой Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Основные факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Эмитента	9
1.5. Описание структуры Эмитента, имеющее по мнению Эмитента значение для принятия инвестиционных решений	13
1.6. Структура акционеров/участников, сведения об органах управления и сведения о руководстве Эмитента.....	13
1.7. Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента).....	14
2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА	14
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Эмитента (основные виды, способы финансирования деятельности) в динамике за последние 3 года.....	14
2.2. Оценка финансового состояния Эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели	16
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента в динамике за последние 3 года	20
2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года.....	23
2.5. Основные кредиторы и дебиторы Эмитента на последнюю отчетную дату.....	24
2.6. Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента	25
3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ	26
3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.....	26
3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств.....	26
3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.....	26
3.4. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика Эмитента в области управления рисками.....	26
3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям Эмитента.....	28
3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет.....	28

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1.1. Основные сведения об Эмитенте

Полное фирменное наименование: *Общество с ограниченной ответственностью «Электроаппарат» (далее по тексту – Эмитент, Компания, Общество, Предприятие)*

Сокращенное фирменное наименование: *ООО «Электроаппарат»*

ИНН: 6312147088

ОГРН: 1156312002021

Место нахождения: *Российская Федерация, Самарская область, г. Самара*

Дата государственной регистрации: *04.03.2015 г.*

1.2. Краткая характеристика Эмитента, история создания и ключевые этапы развития Эмитента, адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента

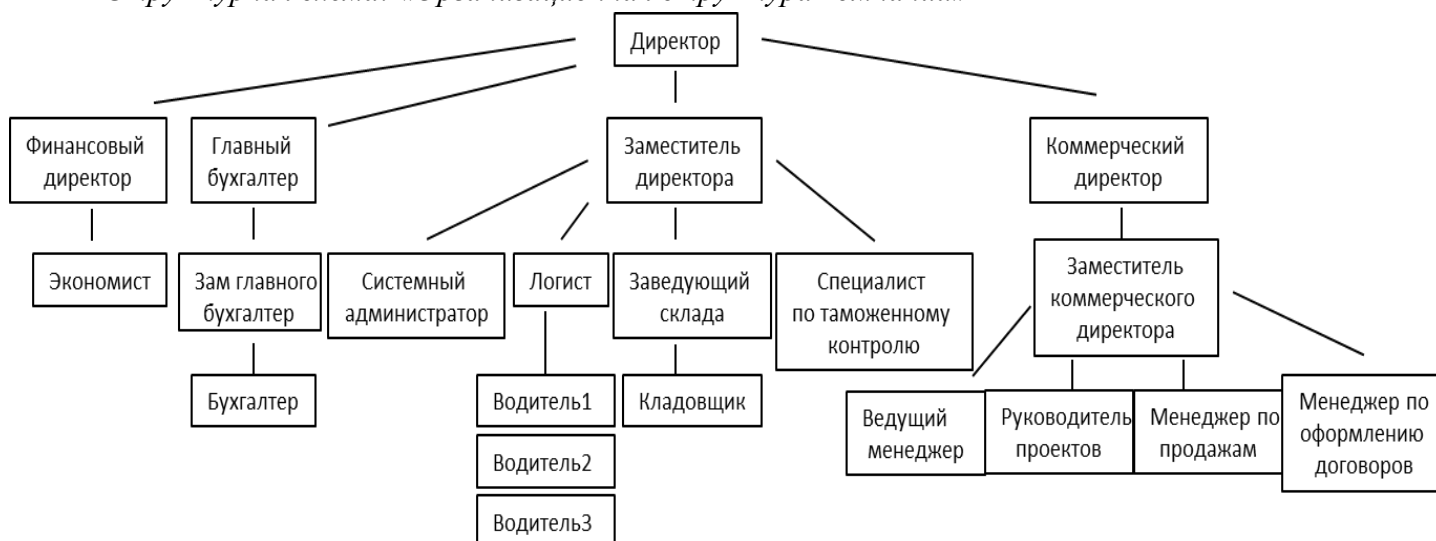
Краткая характеристика Эмитента

Компания ООО «Электроаппарат» осуществляет поставки электротехнического оборудования на внутреннем рынке и на экспорт. ООО «Электроаппарат» имеет большой опыт успешного выполнения комплексных поставок промышленного оборудования и реализации международных проектов «под ключ». Компания развивает комплексный подход в решении поставленной задачи в целях получения заказчиком максимальной эффективности применения поставленного оборудования и положительного экономического эффекта. Сотрудничество на комплексной основе позволяет заказчику получить дополнительные преимущества при реализации сложных многоуровневых проектов.

За время работы ООО «Электроаппарат» сформировало надежные взаимоотношения в области поставок электротехнических изделий со многими отечественными и международными компаниями. Высокая технологичность и качество электротехнических изделий российского производства, а также оптимальная цена, обеспечивают высокую конкурентоспособность на международном рынке.

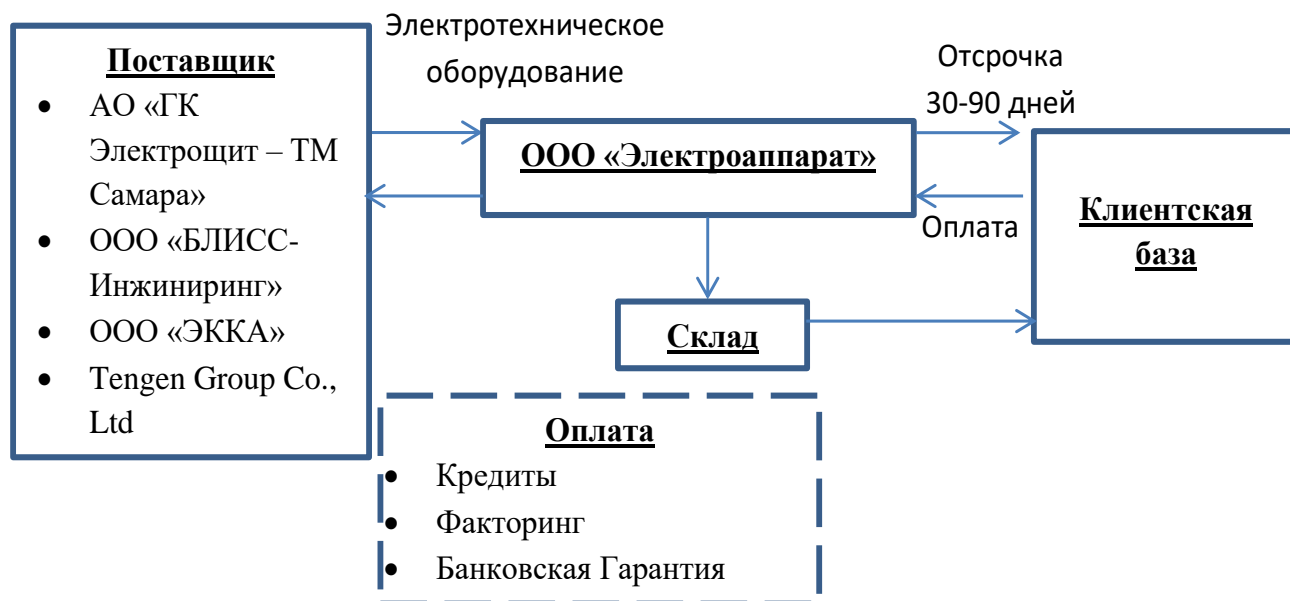
ООО «Электроаппарат» является официальным международным дистрибьютором компании АО «ГК «Электроштит» – ТМ Самара». Сертификат официального дистрибьютера Золотого уровня представлен в Приложении №1.

Структурная схема: «Организационная структура компании»



Источник информации: по данным Эмитента

Структурная схема: «Движения товарно-денежных потоков»



Источник информации: по данным Эмитента

Описание бизнес-модели Эмитента

Таблица: «Описание бизнес-модели компании по Остервальдеру»

<p>Ключевые партнеры - ключевым партнером является завод АО «ГК «Электрощит» - ТМ Самара», компания ООО «Электроаппарат» является их дилером</p>	<p>Ключевые виды деятельности - оптовая и розничная торговля электрооборудованием</p> <p>Ключевые ресурсы - наличие стабильной клиентской базы - участие в тендерах</p>	<p>Ценностные предложения - комплексные логистические услуги - собственный автомобильный парк - собственные крытые и открытые складские площадки - собственная сервисная служба по электротехническому оборудованию</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами - Выстраиваются деловые отношения с клиентами через деловую переписку, а также очные рабочие встречи.</p> <p>Канала сбыта - тендерные процедуры - экспорт в Узбекистан и Казахстан</p>	<p>Потребительские сегменты - Основными клиентами компании являются предприятия нефтяной и газовой отрасли (Роснефть, Газпром). Также заказчиками являются сетевые компании России – Россети и ее дочерние предприятия.</p>
<p>Структура издержек - Расходы на закупку оборудования, оплату персонала, оплата склада и офиса.</p>		<p>Потоки поступления доходов - Основным потоком доходов в компанию является оплата за поставленное оборудование от заказчиков.</p>		

Источник информации: по данным Эмитента

История создания и ключевые этапы развития

Компания ООО «Электроаппарат» была создана в городе Самара в марте 2015 г. с целью получения прибыли в результате осуществления операций по оптовой торговле электрооборудованием. В октябре 2016 года в состав учредителей входит Белова В.Г. с долей собственности 50%, увеличивая уставной капитал до 20 000 рублей. В августе 2017 г. основатель Компании покидает Общество и Белова В.Г. становится единственным участником с долей собственности 100%.

Компания ООО «Электроаппарат» осуществляет комплексные поставки электроэнергетического оборудования для предприятий, входящих в топливно-энергетический комплекс Российской Федерации и стран ближнего зарубежья.

Основной вид деятельности Эмитента – оптовая торговля электротехническим оборудованием. На текущий момент ООО «Электроаппарат» является дилером АО «ГК Электроцит – ТМ Самара», что является преимуществом на высоко конкурентном рынке. Поставки электротехнической продукции осуществляются на территории РФ и в страны СНГ.

Компания в партнерстве с ООО «Блисс-инжиниринг» - изготавливает и поставляет высокотехнологичные комплектные трансформаторные подстанции и комплектные распределительные устройства.

В 2015 году начинается плотное сотрудничество с крупнейшим в Республике Узбекистан и всей Центральной Азии производителем электроэнергетического оборудования АО «O'zelektroapparat-Electroshield».

В 2018 году заложено начало сотрудничеству с ПАО «НК «Роснефть» и его дочерними предприятиями. Основным продуктом поставки являются – комплектные трансформаторные подстанции. В целях диверсификации рисков, Эмитент осуществляет поставку подстанций двух заводов изготовителей: ООО «Блисс-инжиниринг» и АО «O'zelektroapparat-Electroshield». Компания снабжает заводы всеми необходимыми комплектующими для изготовления комплектных трансформаторных подстанций высокого класса.

В 2019 году становится официальным дистрибьютором крупнейшего российско-французского (Schneider electric) производителя электротехнического оборудования - АО «ГК «Электроцит» - ТМ Самара». Благодаря этому ООО «Электроаппарат» расширило круг своих клиентов, среди которых стали крупные сетевые и электрогенерирующие компании Российской Федерации.

В 2021 году проведена работа по маркетинговой кампании и ряду технических консультаций с филиалами Россети Сибирь, в результате осуществлена поставка Комплектных Распределительных Устройств на 10 кВ производства АО «ГК Электроцит – ТМ Самара». В этом же году Компанией было получено удостоверение допуска, подтверждающее допуск к осуществлению международных автомобильных перевозок.

В 2022 году ООО «Электроаппарат» заключено дилерское соглашение на сотрудничество с электротехническим заводом АО «Электрозавод», входящий в международный холдинг ERSO по производству и поставке электротехнического оборудования и оказанию комплексных услуг в энергетике. Он был создан АФК «Система» на базе активов Группы «Электрозавод».

Поставщики

Таблица: «Основные поставщики на 31.03.2022 г.*»

Наименование	Доля, %	Объем, тыс. руб.	Комментарий
АО ГК «Электроцит» - ТМ Самара»	54,36%	130 427,87	-/-
Контрагент №2	12,50%	30 000,00	-/-
Контрагент №3	6,83%	16 400,00	-/-
Прочие (с долей менее 5%)	26,31%	63 125,38	-/-
Итого	100,00%	239 953,25	

Источник информации: по данным Эмитента

*в рамках политики по неразглашению коммерческой тайны Эмитент не раскрывает информацию о всех своих поставщиках.

Наличие «якорного» поставщика в цепочке поставок не несет в себе значительных рисков поскольку партнерские взаимоотношения с АО ГК «Электроцит»-ТМ Самара" проверены годами, гарантией продолжения сотрудничества на текущих взаимовыгодных условиях является безупречная деловая репутация бизнес-партнера.

АО "ГК "Электроцит" - ТМ Самара" высокотехнологичная производственная компания с 78-летней историей и безупречной репутацией. «Электроцит Самара» является крупнейшим российским производителем электротехнического оборудования.

Компания объединяет несколько производственных площадок, сеть региональных представительств, проектную организацию на территории России и СНГ. «Электроцит Самара» - инжиниринговый холдинг полного цикла, способный собственными силами выполнять строительство энергообъектов любой сложности под ключ.

Одним из приоритетных направлений деятельности компании, является разработка и внедрение новых конструкций электротехнических изделий. «Электроцит Самара» - единственное в России предприятие, обладающее полувековым опытом конструирования. Доля новых изделий в производстве достигает 75%.

Покупатели

Таблица: «Основные клиенты на 31.03.2022 г.*»

Наименование	Доля, %	Объем, тыс. руб.**	Комментарий
Контрагент №1	25,19%	50 239,00	-/-
Контрагент №2	21,12%	42 120,00	-/-
Контрагент №3	11,99%	23 918,00	-/-
Контрагент №4	5,35%	10 673,00	-/-
Контрагент №5	5,17%	10 306,00	-/-
Прочие (с долей менее 5%)	31,17%	62 161,00	-/-
Итого	100,00%	199 417,00	

Источник информации: по данным Эмитента

*в рамках политики по неразглашению коммерческой тайны Эмитент не раскрывает информацию о своих клиентах;

**с учетом НДС для внутреннего рынка, без НДС – экспорт, сумма больше чем выручка за период, т.к. поставки осуществляются в т.ч. с отсрочкой платежа.

Структура потребителей продукции диверсифицирована, что способствует стабильному и сбалансированному денежному потоку от реализации, а также сводит к минимуму риски значительного сокращения поступлений в случае банкротства (финансовой несостоятельности) некоторой части из них.

Адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента

С уставом Общества можно ознакомиться на корпоративном сайте <https://www.ea-provide.com/>, а так же на странице ООО «Интерфакс-ЦРКИ» — информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38604&attempt=1>

1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента

Стратегия и планы развития

Стратегия Компании заключается в том, чтобы в перспективе 2-х лет достигнуть ежегодной выручки в 1 млрд. руб. Для этого Компания ООО «Электроаппарат» планирует увеличивать клиентскую базу, а также номенклатуру продаваемых изделий, более сложного и уникального оборудования.

Кроме того, в планах у Компании запустить собственное производство электротехнических изделий. Частично денежные средства, которые привлекутся за счет выпуска облигаций, будут направлены на закупку сырья, материалов и необходимого оборудования для выпуска своего продукта, а также на разработку конструктивной документации. Запуск собственного производства планируется в 2023-2024 годах.

Также в перспективе на ближайшие 5 лет укрепление позиций и увеличение продаж электротехнического оборудования на экспорт, а именно в Республику Узбекистан.

Выбор и направление перспективного рынка развития не случайно, еще в 2015 году ООО «Электроаппарат» начинает плотное сотрудничество с крупнейшим в Республике Узбекистан и всей Центральной Азии производителем электроэнергетического оборудования АО «O'zelektroapparat-Electroshield». ООО «Электроаппарат» берет на себя обязанности по просчету и формированию сметной стоимости электроэнергетических проектов с учетом комплектующих Российского производства, а также дальнейшая закупка и поставка напрямую в Республику Узбекистан. ООО «Электроаппарат» закупает комплектующие по всей Российской Федерации, консолидирует их на центральном складе в г. Самара. Далее специалисты по таможенному оформлению проводят процедуры таможенного декларирования продукции. После этого продукцию загружают в фуры и отправляют в Республику Узбекистан. За каждой фурой дистанционно следят опытные логисты, благодаря установленным датчикам отслеживания месторасположения на каждой транспортной единице компании. Готовое оборудование, произведенное на заводе АО «O'zelektroapparat-Electroshield» в г. Ташкент, такое как разъединители, выключатели и комплектные трансформаторные подстанции - импортируется в Российскую Федерацию компанией ООО «Электроаппарат» и осуществляет продажу. С этого начались отношения с Республикой Узбекистан.

В настоящее время ООО «Электроаппарат» работает с неаффилированными с АО "O'ZELEKTROAPPARAT-ELECTROSHIELD" компаниями в Республике Узбекистан (ЧП "LEADER ELECTRO TRADE"; VOLT – торговые компании).

Таблица: «Прогноз движения денежных потоков без учета выпуска облигационных займов»

Показатель	2022		2023		2024		2025		2026	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Денежные потоки от текущих операций										
Поступления – всего	674 195	100%	743 675	100%	804 828	100%	885 310	100%	965 800	100%
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	611 583	91%	672 741	90%	726 560	90%	799 216	90%	871 966	90%
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей (факторинг)	41 191	6%	47 369	6%	53 053	7%	58 358	7%	63 708	7%
Прочие поступления (брокер, возвраты, НДС)	21 422	3%	23 564	3%	25 214	3%	27 735	3%	30 285	3%
Платежи – всего	594 769	100%	651 432	100%	713 531	100%	784 884	100%	856 344	100%
поставщикам (подрядчикам) за сырьё, материалы, работы, услуги	519 591	87%	571 550	88%	628 705	88%	691 575	88%	754 515	88%
в связи с оплатой труда работников	20 468	3%	20 652	3%	20 859	3%	22 944	3%	25 064	3%
процентов по долговым обязательствам	9 234	2%	9 603	1%	9 795	1%	10 774	1%	11 754	1%
налог на прибыль организаций	7 949	1%	8 346	1%	8 764	1%	9 640	1%	10 520	1%

прочие платежи	37 528	6%	41 281	6%	45 409	6%	49 949	6%	54 544	6%
Сальдо денежных потоков от текущих операций	79 426	100%	92 242	100%	91 296	100%	100 426	100%	119 626	100%

Источник информации: по данным Эмитента

Таблица: «Прогноз движения денежных потоков с учетом выпуска облигационного займа»

Показатель	2022		2023		2024		2025		2026	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Денежные потоки от текущих операций										
Поступления – всего	674 195	100%	730 449	100%	860 941	100%	947 035	100%	991 433	100%
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	616 629	91%	667 849	91%	794 740	92%	874 214	92%	921 631	92%
арендных платежей, лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей (факторинг)	36 144	5%	39 036	5%	40 988	5%	45 086	5%	47 232	5%
Прочие поступления (брокер, возвраты, НДС)	21 422	4%	23 564	3%	25 214	3%	27 735	3%	28 606	3%
Платежи – всего	611 541	100%	647 776	100%	702 586	100%	772 844	100%	788 292	100%
поставщикам (подрядчикам) за сырьё, материалы, работы, услуги	519 691	85%	549 687	85%	596 734	85%	646 374	84%	652 375	83%
в связи с оплатой труда работников	9 234	2%	9 603	1%	9 795	1%	10 774	1%	11 561	1%
процентов по долговым обязательствам	7 660	1%	8 043	1%	8 324	1%	9 156	1%	9 707	1%
налог на прибыль организаций	37 528	6%	41 281	6%	45 409	6%	49 949	6%	50 361	6%
прочие платежи	37 428	6%	39 162	7%	42 324	7%	56 591	8%	64 288	9%
Сальдо денежных потоков от текущих операций	62 654	100%	82 672	100%	158 355	100%	174 190	100%	234 038	100%

Источник информации: по данным Эмитента

Как отмечено ранее, главной целью привлечения финансовых средств является планируемый выпуск своего продукта - низко-вольтных комплектных устройств (НКУ) и покупка подвижного состава (тягач и полуприцеп (в количестве 2 шт.)). Это позволит увеличить объем выпуска продукции и выручки Компании. Привлеченные средства так же направятся на закупку сырья, материалов и необходимого оборудования. Выпуск своего продукта позволит стать узнаваемыми на рынке и более конкурентно способными, а также иметь свое характерное отличие среди конкурентов. Например, комплектация для НКУ (автоматические выключатели) выпускается под брендом ООО «Электроаппарат» в Китае на заводе «TENGEN GROUP». Данная комплектация прошла сертификацию в 2021 году.

Автоматические выключатели под маркой ELTEC (зарегистрированная торговая марка компании ООО «Электроаппарат») в 2022 году были завезены в РФ и успешно применяются в составе продаваемого оборудования компании ООО «Электроаппарат». Также рассматривается расширение продуктовой линейки в ООО «Электроаппарат» под брендом ELTEC:

- Вакуумные выключатели 10 Кв, 35 Кв.;
- Модульные автоматические выключатели, контакторы;
- Проходные и опорные изоляторы.

Таблица: «Прогноз продуктовой структуры выручки на 2022-2026 г.*»

Товарная группа	2022, тыс. руб.	Доля, %	2023, тыс. руб.	Доля, %	2024, тыс. руб.	Доля, %	2025, тыс. руб.	Доля, %	2026, тыс. руб.	Доля, %
Комплектное оборудование КО	200 000	20%	480 000	40%	480 000	40%	520 000	40%	450 000	30%
Комплектующие к КО	200 000	20%	120 000	10%	120 000	10%	130 000	10%	300 000	20%
Трансформаторы ТМ	400 000	40%	360 000	30%	360 000	30%	390 000	30%	450 000	30%
Прочее (экспорт)	200 000	20%	240 000	20%	240 000	20%	260 000	20%	300 000	20%
Итого	1 000 000	100%	1 200 000	100%	1 200 000	100%	1 300 000	100%	1 500 000	100%

Источник информации: по данным Эмитента

* с учетом НДС

Прогноз на 2022-2026 г. был отражен с учетом выпуска облигаций и окончанием действующего кредита в АО «МСП Банке» в 2023 году без его дальнейшей пролонгации (поэтому в 2024 г. не наблюдается значительного роста). Наибольшая доля выручки будет приходиться на комплектное оборудование (КО), так как планируется собственное производство этой товарной группы. После запуска собственного производства планируется постепенное замещение продукции других производителей, поэтому динамику роста продаж сможем наблюдать только через некоторое время.

У ООО «Электроаппарат» заключены долгосрочные договора на поставку оборудования, что позволяет рассматривать благоприятный прогноз на экономику предприятия в ближайшие годы.

1.4. Описание отрасли, в которой Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Ключевые факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Эмитента

Описание отрасли

Рынок электротехнической продукции в значительной степени зависит от экономического положения страны и ключевых отраслей промышленности: нефтегазодобывающего сектора, энергетики, ЖКХ, агропромышленного комплекса и других. Поскольку текущий экономический кризис в той или иной мере затронул большинство из них, сокращения объемов потребления электротехнических изделий избежать, скорее всего, не удастся. Аналитики прогнозируют, что при неблагоприятном развитии событий в годовом исчислении рынок может потерять до четверти своего объема, так же как это было в 2008-2009 годах.

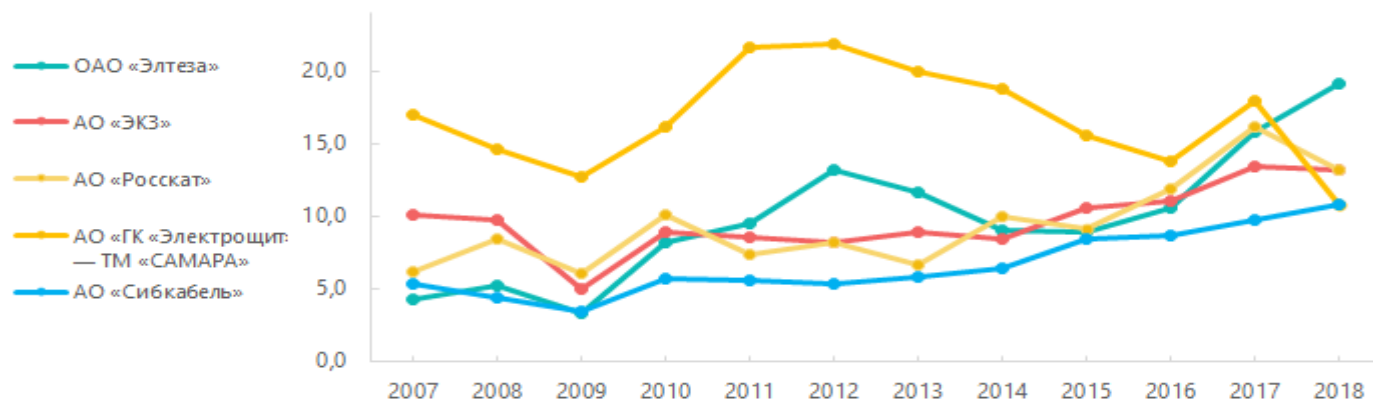
Ретроспективный анализ показывает, что кризисные ситуации 2008-2009 и 2014-2015 гг. оказывали негативное воздействие на отрасль. В 2009 году оно было более заметным, некоторые компании потеряли до половины своей выручки. Тем не менее для восстановления рынка понадобился всего один год — уже в 2009 году большинство ведущих игроков превысили докризисные показатели по объему реализации.

В 2014-2015 гг. ситуация развивалась по более мягкому сценарию. Некоторые производители в этот период даже смогли увеличить свою выручку. Однако, несмотря на новые возможности, открывшиеся в связи с ростом курсов валют, импортозамещения в отрасли не произошло, доля импортной продукции на рынке до сих пор остается довольно высокой.

Рост курсов валют негативно сказался на конкурентоспособности производителей, собирающих системы электроснабжения на заказ из иностранных комплектующих. По мнению экспертов рынка, таких компаний насчитывается около 150 и в своих сборках они используют до 70% импортных деталей. В целом соотношение импортного и российского электротехнического оборудования эксперты оценивают по-разному: некоторые из них считают, что их доли примерно равны, другие убеждены, что российской продукции больше (от 70 до 80%). Основной объем импорта приходится на низковольтную аппаратуру, 83% которой ввозится из-за рубежа. Доля импорта в сегменте высоковольтных электротехнических

изделий оценивается в 17%.

Динамика выручки по крупнейшим российским производителям, 2007–2018 гг., млрд руб.



Источник информации: по данным Эмитента

Структура потребления электротехнической продукции

По итогам проведенного исследования 78% рынка ЭТП приходится на производство электродвигателей, генераторов, трансформаторов, распределительных устройств и кабельной продукции. При этом 35% данных изделий потребляется в топливно-энергетическом комплексе и сельском хозяйстве. Это наиболее устойчивые отрасли в период кризиса, на предприятия которых введенные ограничения по самоизоляции не распространялись. Поэтому электротехническая продукция в этих сегментах потребления будет востребована всегда. Например, в электроэнергетике:

- 70% генераторов требует замены;
- 40% воздушных и масляных выключателей отработали нормативный срок эксплуатации;
- 80% линий электропередач работают неэффективно из-за устаревшего оборудования;
- 15% подстанций 6–10/0,4 кВ находятся в неудовлетворительном состоянии.

Дополнительным драйвером здесь также будет выступать рост потребления электроэнергии и переход на энергосберегающие технологии¹.

Таблица: «STEP (Social-Technical-Economic-Political analysis) анализ»

Факторы	Степень влияния (1-5)	Возможности(+)/ угрозы(-)
Экономические		
В инвестпрограммах основных клиентов – небольшой рост инвестиций в ближайшие 3 года	5	+ Потенциальный рост емкости рынка
Крупные национальные проекты: Сила Сибири, Транссибирская магистраль и т.д.	3	+ Возможность поставок крупных объемов оборудования
Развитие возобновляемой энергетики	1	+ Решения для возобновляемой энергетики (ветровая, солнечная)
Политические		
Импортозамещение, закон №719: 95% локального контента к 2030г.	5	- Запрет закупок импортного оборудования большим числом клиентов, возможности для отечественных производителей = быстрый рост локальных конкурентов
Переход на обезличенные торги	1	- Снижение влияния лобби, цена становится более решающим фактором
Социальные		
Потребность в ускорении процесса пуско-наладки на объектах (экономия времени и денег)	4	+ Продукты с высокой степенью заводской готовности
Поставки полностью от 1 производителя (под	3	+ Комплексные поставки оборудования и

¹ https://www.megaresearch.ru/news_in/analiz-rynka-elektrotehnicheskogo-oborudovaniya-v-usloviyah-krizisa-2020-goda-snizhenie-mozhet-sostavit-do-25-1567

ключ)		«решения» взамен продуктов
Технологические		
Внедрение нового стандарта КРУ ГОСТ 55190 (сек., пошкафное разделение отсеков, отвод продуктов дуги, требования к дверям, новые методики испытаний)	4	(+/-) Возможность опережающего соответствия или отставания новому ГОСТу на КРУ
Появление технологии твердой изоляции в КРУ-строении, растущий сегмент	3	+ Развивающийся нишевой рынок для твердой изоляции – объекты инфраструктуры
Цифровизация изделий (умные датчики, стандарт МЭК 61850, национальный проект «Цифровая подстанция»)	4	+ НИОКР в области цифровизации как КРУ, так и целых подстанций

Источник информации: по данным Эмитента

Возможности в отрасли:

- 1) Прогнозируется рост нефтегазового сегмента рынка;
- 2) Существует потребность в решениях с высокой степенью заводской готовности;
- 3) Цифровизация изделий как тренд в энергетике.

Угрозы в отрасли:

- 1) Быстрый рост большого числа российских конкурентов;
- 2) Снижение влияния лобби и усиление влияния цены;
- 3) Снижение продуктовой дифференциации

Требование отрасли:

Рынок требует более дешевых продуктов с оптимальными сроками поставки

Прогноз развития рынка на 2022–2026 гг.

Объем промышленного производства, куда включается и производство электроэнергии, сильно коррелирует с динамикой ВВП и развивается такими же темпами.

Таблица: «Динамика ВВП, %»



Источник информации: <https://conomy.ru/analysis/articles/168>

Согласно Министерству экономического развития РФ ВВП России увеличится к 2040 г. в 3,2 раза, или в среднем на 3,4% ежегодно. Такой динамике населения и экономики соответствует рост внутреннего спроса на энергоресурсы на 39% к 2040 г., его на 40% создают электростанции. Предполагается, что энергоёмкость российского ВВП должна снизиться на 57% к 2040 г., это быстрее среднемировой

динамики данного показателя. Однако, несмотря на высокие темпы снижения, энергоёмкость российской экономики все же останется выше среднемировой на 75%².

Уже сейчас российские производители электрооборудования повысили базовые цены на некоторые категории в связи с резким ростом курсов иностранных валют к рублю. В среднем продукция подорожала на 50% с начала 2021 года. Часть поставщиков электрооборудования уже изменили цены на отдельные товары в начале года из-за роста стоимости сырья и компонентов.

Рост цен коснулся средне- и низковольтного оборудования (автоматы-переключатели, шкафы распределения энергии или системы автоматизации). Также, возможна вторая волна роста цен – еще примерно на 5% в ближайшие годы.

Рынок электротехнического оборудования очень большой и сильно сегментированный. Старший директор АКРА Максим Худалов оценивает его объем в 500–600 млрд. руб. Большая доля приходится на производство турбин, высоковольтного энергетического оборудования, сетераспределительных устройств. Это то, что делается на заказ под крупные проекты промышленных, сетевых и генерирующих компаний, поэтому колебания курса здесь заметят не скоро.

Изменение курса рубля никак не отразится на уже заключенных контрактах, так как цена фиксируется на этапе подписания договоров, за исключением случаев, предусмотренных условиями контракта³.

Рынок и рыночные позиции Эмитента.

Компания является игроком на высококонкурентном рынке электрооборудования с большим количеством участников и осуществляет поставки продукции промышленного назначения. Компания сконцентрирована на одном производителе и канале продаж (преимущественно через участие в тендерах).

Отраслевые преимущества Эмитента

Таблица: «SWOT-анализ»

<i>Strengths: преимущества</i>	<i>Weaknesses: слабые стороны</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Наличие стабильной клиентской базы и надежные взаимоотношения с компаниями в области поставок • Является победителем тендеров на поставку электротехнической продукции • Большой опыт успешного выполнения комплексных поставок оборудования • Развитие комплексного подхода в решении поставленной задачи • Является официальным международным дистрибьютором крупных производителей высококачественных электротехнических изделий 	<ul style="list-style-type: none"> • Длительная отсрочка платежа, вследствие этого иногда случается кассовый разрыв • Отсутствие производственных мощностей
<i>Opportunities: возможности</i>	<i>Threats: угрозы</i>

² <https://www.eriras.ru/files/prognoz-2040.pdf>

³ <https://banby.ru/rossiyskiy-rynok-energooborudovaniya/>

<ul style="list-style-type: none"> • Поддержка банковским сектором малого и среднего бизнеса • Внедрение широкого спектра финансовых инструментов • Наличие узкоспециализированных специалистов • Наличие собственного производства 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая кредиторская задолженность может привести к банкротству • Снижение потока покупателей • Потеря главного поставщика электротехнического оборудования
---	---

Источник информации: по данным Эмитента

Основные конкуренты Эмитента

Основным конкурентом ООО «Электроаппарат» по дилерскому направлению является компания ООО «Грантек-ЭЛ», также конкурентом выступает компания ООО «ЭТМ». Данные компании являются сетевыми, их преимущественно сильными сторонами является наличие складов по всей РФ и интернет-магазинов.

Преимуществами ООО «Электроаппарат» перед конкурентами являются:

- логистика под ключ;
- продажа оборудования в рассрочку;
- официальное дилерство: ООО Электроаппарат - официальный дистрибьютор АО "ГК "Электрощит"-ТМ Самара" – торговля без посредников напрямую от завода <https://www.electroshield.ru/company/dealers/>

Завод не продает тарифную продукцию (трансформаторы, разъединители, вакуумные выключатели и пр.), а только через сеть дилеров. Поставки прочего оборудования АО "ГК "Электрощит"-ТМ Самара" осуществляет самостоятельно.

ООО «ЭЛЕКТРОАППАРАТ» регулярно является победителем тендеров на поставку тарифной продукции для НК «Роснефть».

Как экспортер ООО «Электроаппарат» ежеквартально успешно проходит налоговую камеральную проверку.

1.5. Описание структуры Эмитента (группы/холдинга, в которую входит Эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению Эмитента значение для принятия инвестиционных решений

Эмитент не имеет дочерних и зависимых обществ.

1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале Эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) Эмитента (по каждому из органов управления и соответствующему лицу раскрывается их персональный состав с указанием всех должностей, занимаемых таким лицом за последние 5 лет)

Структура собственности

Белова Виктория Геннадьевна владеет 100% долей в уставном капитале.

Сведения об уставном капитале

Уставной капитал Эмитента составляет 20 000 рублей 00 копеек.

Исполнительный орган

Единоличным исполнительным органом Общества является Директор Общества. Директор Общества избирается единственным участником на 5 (пять) лет (пункт 8.5 Устава) и без доверенности действует от имени Общества (пункт 8.6 Устава). Директор – Белова Виктория Геннадьевна.

Трудовой опыт и управленческий стаж работы генерального директора Беловой В.Г.:

– с 2004 по 2006 г. работала на должности бухгалтера, а в последующем – экономиста в ООО «Новая Самара»;

– с 2006 по 2013 г. продолжая работать в сфере экономики, трудоустроилась в ООО «Самарская Недвижимость»;

– с 2018 г. по настоящее время была принята на должность исполнительного директора в компании ООО «Электроаппарат», через месяц переведена на должность директора.

Стоит отметить, что с приходом Беловой В.Г. в ООО «Электроаппарат» наблюдается значительный рост прибыли и выручки компании.

Бенефициарные владельцы

Белова Виктория Геннадьевна является единственным бенефициарным владельцем ООО «Электроаппарат».

1.7. Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента)

Аналитическим кредитным рейтинговым агентством (АКРА) 12.10.2021 г. Эмитенту присвоен кредитный рейтинг В+(ru), прогноз «стабильный» <https://www.acra-ratings.ru/press-releases/2915/>

2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Эмитента (основные виды, способы финансирования деятельности, иная информация) в динамике за последние 3 года

Для Компании приоритетными являются оптовые продажи, при этом активно развиваются направления по разработке Низковольтного комплектного устройства (НКУ) собственного производства, а также изготовление на Tianzheng Electric Company* автоматических выключателей под собственной торговой маркой "ELTEC". Автоматические выключатели прошли сертификацию и соответствуют требованиям технического регламента Таможенного союза «О безопасности низковольтного оборудования»; технического регламента Таможенного союза «Электромагнитная совместимость технических средств»⁴.

⁴ Tianzheng Electric Company была основана в 1999 году. Компания была удостоена второй премии национального научно-технического прогресса в 2008 году, Национальный Сертифицированный технологический центр предприятия в 2012 году, национальное передовое предприятие в реализации отличной модели производительности в 2016 году. На сегодняшний день компания самый влиятельный бренд в Китае низковольтных электроприборов.

Структура выручки

Таблица: «Продуктовая структура выручки*»

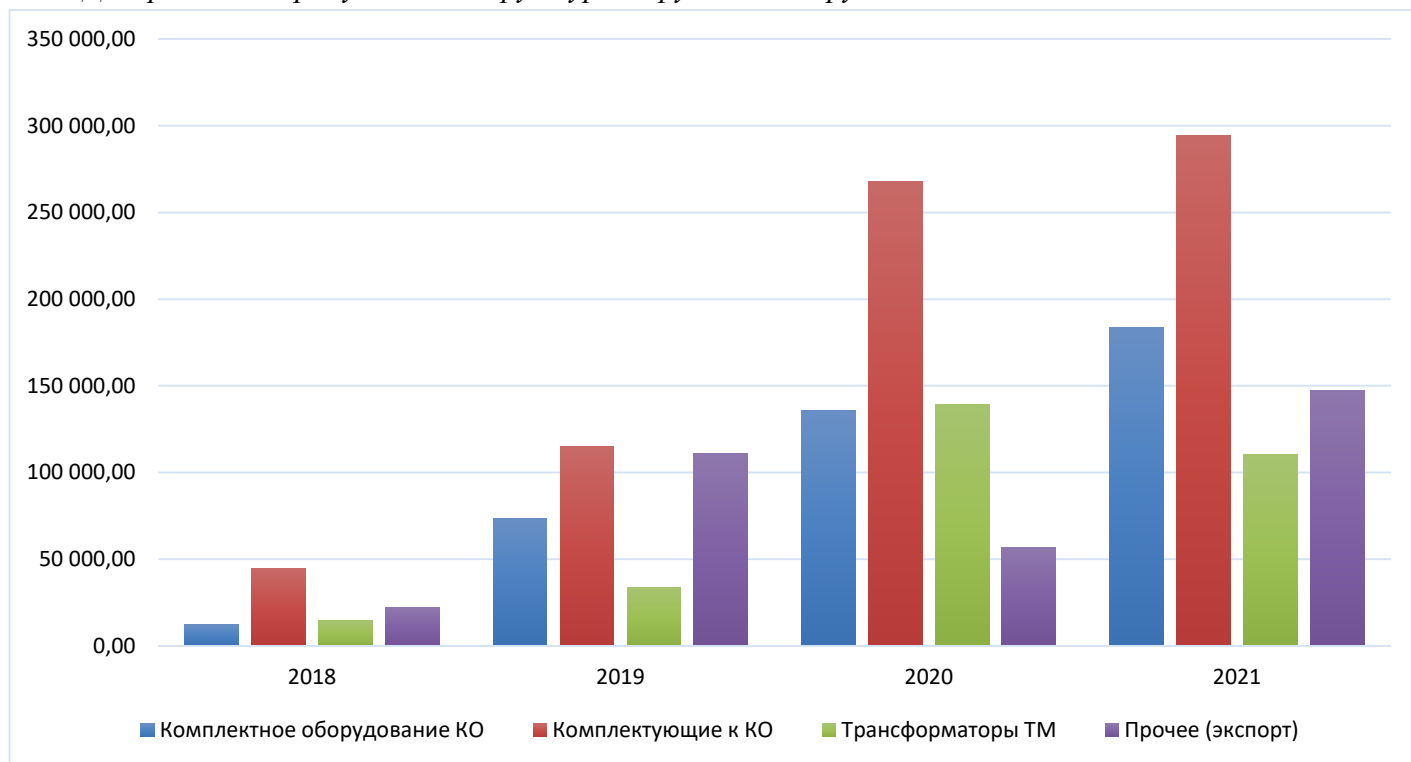
Товарная группа	2018 г., тыс. руб.	Доля, %	2019 г., тыс. руб.	Доля, %	2020 г., тыс. руб.	Доля, %	2021 г., тыс. руб.	Доля, %
Комплектное оборудование КО	12 086,27	13%	73 732,22	22%	135 559,74	23%	183 821,5	25%
Комплекующие к КО	44 427,42	48%	114 829,96	34%	267 816,57	45%	294 114,4	40%
Трансформаторы ТМ	14 500,86	16%	33 981,35	10%	139 044,33	23%	110 292,9	15%
Прочее (экспорт)	22 167,35	24%	110 934,21	33%	56 905,98	9%	147 057,2	20%
Итого	93 181,90	100%	333 477,74	100%	599 326,61	100%	735 286,00	100%

Источник информации: по данным Эмитента

* с учетом НДС

В структуре выручки за период с 2019 г. по 2020 г. процентная доля отдельных групп, динамика, таких как комплектное оборудование (КО), комплекующие к КО и экспорт, время от времени менялась. Это связано в большинстве своем с пандемией и введением ограничений, а также рыночной конъюнктурой. Так, например, контракты, связанные с экспортом, не могли осуществляться в полной мере в 2020 году из-за закрытия границ. В 2021 году ввели послабления касательно перемещения грузов за пределы РФ, в связи с этим увеличилась доля экспорта.

Диаграмма: «Продуктовая структура выручки, тыс. руб.»



Источник информации: по данным Эмитента

Способы финансирования бизнеса

Диаграмма: «Структура финансирования деятельности по состоянию на 31.03.2022 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента

2.2. Оценка финансового состояния Эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности Эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ ключевых показателей деятельности Эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых Эмитентом (которые планируются предпринять в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента

Оценка финансового состояния Эмитента произведена на основе бухгалтерской отчетности, составленной по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ).

Бухгалтерская (финансовая) отчетность размещена в открытом доступе на странице в сети Интернет ООО «Интерфакс-ЦРКИ» — информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38604&attempt=1>

Показатели финансово-хозяйственной деятельности Эмитента

Показатели рентабельности

Таблица: «Показатели рентабельности»

Показатель		2019	2020	2021
Рентабельность продаж по валовой прибыли (ROS_{gp}) (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки)	Факт	7,4%	12,6%	10,1%
	Среднее*	2,7%	3,0%	3,2%
Рентабельность продаж по ЕБИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки)	Факт	8,4%	11,6%	11,3%
	Среднее*	2,2%	2,3%	2,7%
Рентабельность продаж по ЕБИТДА (величина прибыли от продаж до уплаты процентов, налогов и амортизации в каждом рубле выручки)	Факт	9,1%	12,2%	11,8%
	Среднее*	н/д	н/д	н/д
Рентабельность продаж по чистой прибыли (ROS_{np}) (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки)	Факт	5,9%	7,7%	7,7%
	Среднее*	1,5%	1,6%	1,9%
Рентабельность собственного капитала (ROE) (отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала)	Факт	100,8%	129,1%	155,7%
	Среднее*	36,2%	32,6%	33,3%
Рентабельность активов (ROA) (отношение чистой прибыли к средней стоимости активов)	Факт	21,0%	27,9%	27,2%
	Среднее*	4,3%	4,3%	5%
Рентабельность задействованного капитала (ROCE) (отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам)	Факт	94,0%	86,4%	116,6%
	Среднее*	н/д	н/д	н/д

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

**Среднеотраслевые значения. Представленные в таблице данные получены в результате обработки и анализа аудиторской фирмой "Авдеев и К" бухгалтерской отчетности предприятий РФ, собранной Росстатом и ФНС. Метод усреднения показателей: медиана. Источник информации <https://www.testfirm.ru>*

Рентабельность деятельности Эмитента за анализируемый период значительно превосходила среднеотраслевые значения, что говорит о доходности бизнеса и устойчивости функционирующей бизнес-модели.

Показатели оборачиваемости

Таблица: «Показатели оборачиваемости»

Показатель		2019	2020	2021
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к среднедневной выручке), дней	Факт	90	93	98
	Среднее*	130	139	137
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к среднедневной себестоимости проданных товаров), дней	Факт	14	12	8
	Среднее*	29	32	32
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к среднедневной выручке), дней	Факт	62	57	62
	Среднее*	55	57	56
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке), дней	Факт	47	35	29
	Среднее*	139	149	146
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке), дней	Факт	102	101	104
	Среднее*	139	149	147
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке), дней	Факт	21	22	18
	Среднее*	н/д	н/д	н/д

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

*Среднеотраслевые значения. Представленные в таблице данные получены в результате обработки и анализа аудиторской фирмой "Авдеев и К" бухгалтерской отчетности предприятий РФ, собранной Росстатом и ФНС. Метод усреднения показателей: медиана. Источник информации <https://www.testfirm.ru>

Высокая оборачиваемость основных показателей, а также отсутствие избыточной динамики за последние два года так же свидетельствуют об устойчивости сформированной временем бизнес-модели, её гибкости и адаптивности к меняющимся рыночным условиям.

Показатели ликвидности

Таблица: «Показатели ликвидности»

Показатель		2019	2020	2021
Коэффициент текущей ликвидности (Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам)	Факт	1,23	1,50	1,37
	Среднее*	1,29	1,35	1,43
Коэффициент быстрой ликвидности (Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам)	Факт	0,98	1,36	1,20
	Среднее*	0,97	0,99	1,01
Коэффициент абсолютной ликвидности (Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам)	Факт	0,14	0,50	0,27
	Среднее*	0,08	0,09	0,10

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

*Среднеотраслевые значения. Представленные в таблице данные получены в результате обработки и анализа аудиторской фирмой "Авдеев и К" бухгалтерской отчетности предприятий РФ, собранной Росстатом и ФНС. Метод усреднения показателей: медиана. Источник информации <https://www.testfirm.ru>

Показатели ликвидности информируют о платежеспособности Компании, возможности без труда погашать свои текущие обязательства.

Модель Альтмана

Таблица: «Модель Альтмана для частных компаний»

Коэффициент	Формула	2019	2020	2021
-------------	---------	------	------	------

X1	Оборотный капитал (стр. 1200 - стр. 1500) / Активы (стр. 1600)	0,17	0,31	0,26
X2	Нераспределенная прибыль (стр. 2400) / Активы (стр. 1600)	0,18	0,21	0,24
X3	Операционная прибыль (стр. 2300) / Активы (стр. 1600)	0,23	0,27	0,30
X4	Собственный капитал (стр. 1300) / Обязательства (стр. 1400 + стр. 1500)	0,37	0,23	0,20
X5	Выручка (стр. 2110) / Активы (стр. 1600)	3,05	2,77	3,15
Z	$Z = 0,717 \cdot X1 + 0,847 \cdot X2 + 3,107 \cdot X3 + 0,420 \cdot X4 + 0,998 \cdot X5$	4,18	4,10	4,56
$Z > 2,9$ - вероятность банкротства < 50% и уменьшается по мере увеличения значения Z				
$Z < 1,23$ - вероятность банкротства > 50% и увеличивается по мере уменьшения значения Z				
$1,23 \leq Z \leq 2,9$ - вероятность банкротства равна 50%.				

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Таблица: «Модель Таффлера»

Коэффициент	Формула	2019	2020	2021
X1	Прибыль до налогообложения (2300) / Краткосрочные обязательства (1500)	0,31	0,43	0,44
X2	Оборотные активы (1200) / Обязательства (1400+1500)	1,23	1,16	1,14
X3	Краткосрочные обязательства (1500)/ Активы (1600)	0,73	0,63	0,69
X4	Выручка (2110)/ Активы (1600)	3,05	2,77	3,15
Z	$0,53X1 + 0,13X2 + 0,18X3 + 0,16X4$	0,94	0,93	1,01
$Z > 0,3$ – вероятность банкротства низкая и уменьшается по мере увеличения значения Z				
$Z < 0,2$ – вероятность банкротства высокая и уменьшается по мере увеличения значения Z				

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Значения коэффициентов, сформированных на основе выше указанных интегральных моделей, далеки от порога финансовой неустойчивости и тем самым свидетельствуют о фактическом отсутствии рисков финансовой несостоятельности (банкротства).

Таблица: «Основные финансовые показатели, тыс. руб.»

Показатель (в тыс. рублей)	Формула строк из баланса	2019	2020	2021	2022/2021
Валюта баланса	1600 или 1700	98 934	184 660	233 141	+26,3%
Долг	1410+1510	28 226	79 945	126 773	+58,6%
Совокупный долг	1410+1510+1450	28 226	83 432	128 689	+54,2%
Чистый долг	1410+1510-1250	24 706	71 672	113 948	+59%
Долг / Баланс	$(1410+1510) / 1600$	0,29	0,43	0,54	+25,6%
Выручка	2110	302 043	511 896	735 286	+43,6%
Валовая прибыль	2100	55 742	120 725	138 629	+14,8%
Прибыль от продаж	2200	22 406	64 490	74 615	+15,7%
Прибыль до НО	2300	22 480	49 696	70 725	+42,3%
Чистая прибыль	2400	17 808	39 538	56 834	+43,7%
Чистые активы	1300+1530-3У	26 570	34 678	38 318	+10,5%
Амортизация*	5100+5200	2 164	2 800	3 626	+29,5%
ЕБИТ	2300-2320+2330	25 268	59 433	83 118	+39,9%
ЕБИТДА	2300-2320+2330+Амортизация ОС и НМА	27 432	62 233	86 744	+39,4%
Debt/ЕБИТДА (Долг/ЕБИТДА)	$(1410+1510) / (2300-2320+2330+Амортизация ОС и НМА)$	1,03	1,28	1,46	+13,8%
Совокупный долг/ЕБИТДА	$1410+1510+1450 / ЕБИТДА$	1,03	1,34	1,48	+10,7%
Net Debt/ЕБИТ (Чистый долг/ЕБИТ)	$(1410+1510-1250) / (2300-2320+2330)$	0,98	1,21	1,37	+13,7%

Показатель (в тыс. рублей)	Формула строк из баланса	2019	2020	2021	2022/2021
ЕБИТДА margin	ЕБИТДА/Выручка	9,1%	12,2%	11,8%	-3%
Коэффициент покрытия процентов ICR	ЕБИТ / Проценты	8,5	5,9	6,6	+12%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

*без учета арендованных объектов основных средств.

По итогам 2021 года наблюдается положительная динамика по основным характеризующим деловую активность Эмитента финансовым показателям. Так, выручка увеличилась по сравнению с 2020 годом на 43,6%, достигнув рекордного значения 735 млн. руб. Совокупный среднегодовой темп прироста выручки (CAGR) за указанный период составил 34,5%, что несомненно является неплохим показателем для субъекта МСП.

В свою очередь аналогичного прогресса в развитии достигла чистая прибыль - 43,7%, остановившись в отметке 56,8 млн. руб.

Кроме того, коэффициент покрытия процентов ICR характеризующий способность организации обслуживать свои долговые обязательства не только сохранил свои позиции на высоком уровне, но и продемонстрировал поступательный рост, тем самым говоря о высоком кредитном доверии и платежеспособности Эмитента.

Таблица: «Основные промежуточные финансовые показатели, тыс. руб.»

Показатель (в тыс. рублей)	1 кв. 2021	1 кв. 2022	1 кв. 2022/1 кв. 2021
Валюта баланса	250 379	333 832	+33,3%
Долг	122 093	183 971	+50,7%
Чистый долг	120 962	154 722	+27,9%
Совокупный долг	125 528	199 368	+58,8%
Выручка	145 018	165 837	+14,4%
Чистая прибыль	13 008	6 595	-49,3%
ЕБИТДА 1Q 2022 LTM	81 463		
Debt/ЕБИТДА 1Q 2022 LTM	2,3		
Совокупный долг/ЕБИТДА 1Q 2022 LTM	2,4		

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

По итогам 1 квартала 2022 года можно наблюдать дальнейшее увеличение выручки. На этом фоне показатели, характеризующие доходность, несколько снизились в результате увеличения закупочных цен на электрооборудование и расходов по обслуживанию долга.

С учетом привлечения дополнительного объема денежных заимствований долговая нагрузка сохранилась в границах оптимальных (рекомендованных) значений.

Меры, предпринимаемые Эмитентом для улучшения своих финансово-экономических показателей:

Компания ООО «Электроаппарат» планирует так же продолжить свое сотрудничество только с проверенными и благонадежными партнерами, выстраивая доверительные отношения с ними на основе взаимовыгодного сотрудничества и расширения пула потенциальных возможностей. Будет продолжено активное сотрудничество с банками, имеющими положительную репутацию и гибкий подход к клиентам.

Кроме того, будет продолжена работа по улучшению качества стратегического планирования и прогнозирования в направлении продуктовой линейки и необходимых объемов на ближайшие годы.

Для уменьшения дебиторской задолженности и повышения коэффициента оборачиваемости денежных средств компания активно применяет такие факторинговые схемы, как закупочный факторинг, так же факторинг с регрессом и без.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента за последние 3 года

Структура активов

Таблица: «Структура активов Эмитента за последние три года, тыс. руб.»

Показатели баланса	2019	2020	2021	2021/2019
Основные средства	10 230	11 014	10 785*	+5,4%
Отложенные налоговые активы	5	386	913	+18 160%
Итого внеоборотные активы	10 235	11 400	11 698	+14,3%
Запасы	16 214	13 071	16 987	+4,8%
НДС по приобретенным ценностям	793	782	9 113	+1 049%
Дебиторская задолженность	60 181	99 242	150 055	+149,3%
Финансовые вложения	6 597	50 139	31 038**	+370,5%
Денежные средства и денежные эквиваленты	3 520	8 273	12 825	+264,3%
Прочие внеоборотные активы	1 394	1 753	1 425	+2,2%
Итого оборотные активы	88 698	173 260	221 442	+149,6%
ИТОГО АКТИВЫ	98 933	184 660	233 140	+135,6%

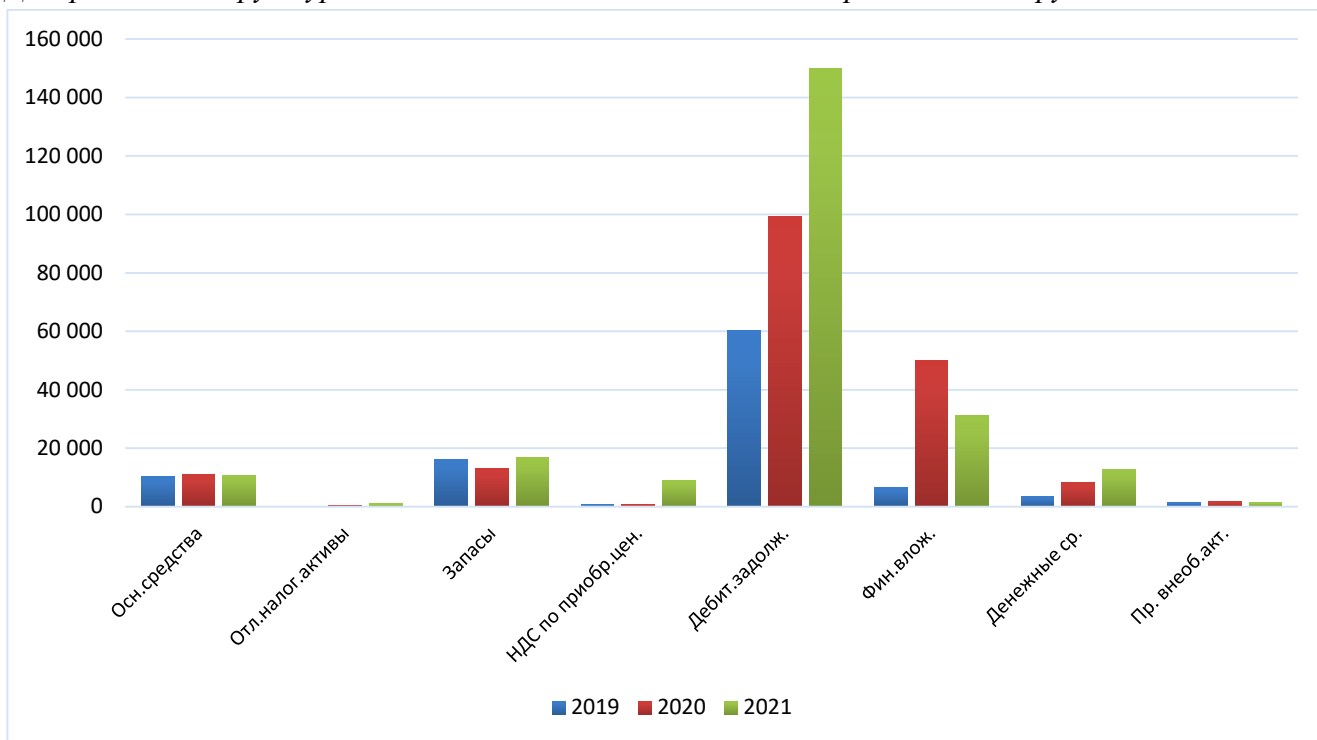
Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

*представлены в основном автотранспортными средствами (в т.ч. приобретенные в рамках финансовой аренды (лизинга));

**инвестиции в ценные бумаги.

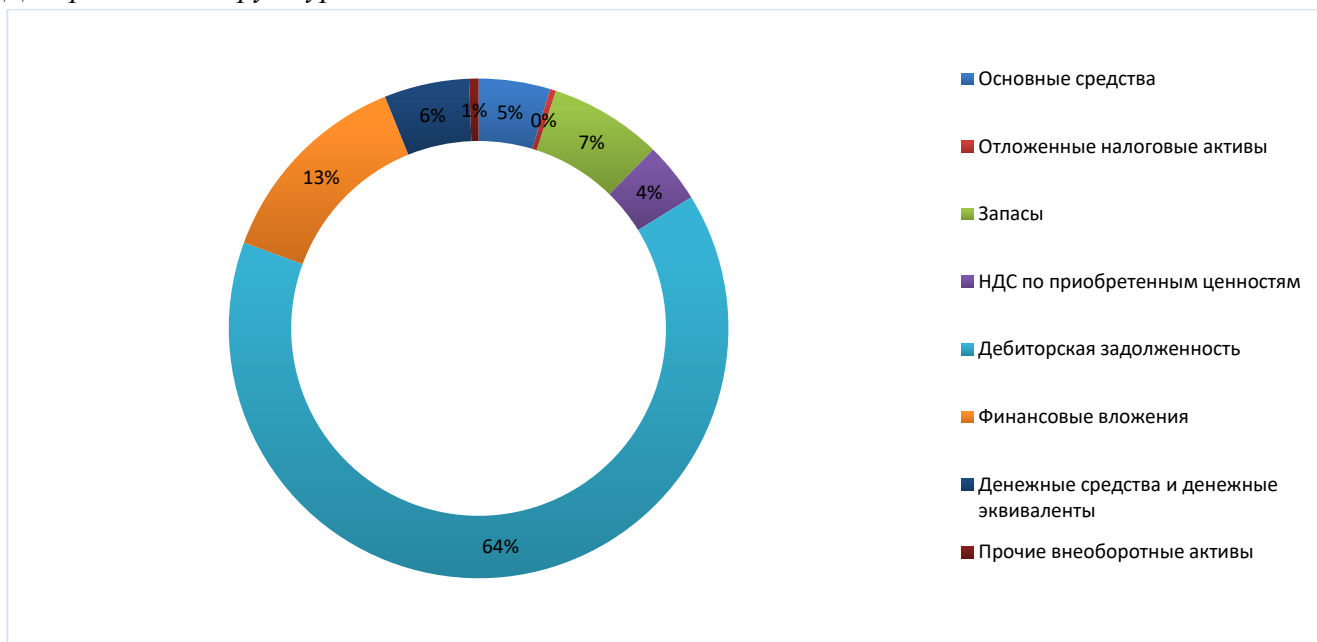
По итогам 2021 года присутствие на балансе значительного объема дебиторской задолженности было обусловлено выполнением определенного пула контрактных обязательств к концу года, оплата по которым осуществлялась с отсрочкой платежа. На текущую дату большая часть дебиторской задолженности погашена.

Диаграмма: «Структура активов Эмитента за последние три года, тыс. руб.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Диаграмма: «Структура активов по итогам 2021 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Структура собственного капитала

Таблица: «Структура собственного капитала Эмитента за последние три года, тыс. руб.»

Показатели баланса	2019	2020	2021	2021/2019
Уставный капитал	20	20	20	0%
Нераспределенная прибыль	26 550	34 658	38 298	+44,2%
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	26 570	34 678	38 318	+44,2%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

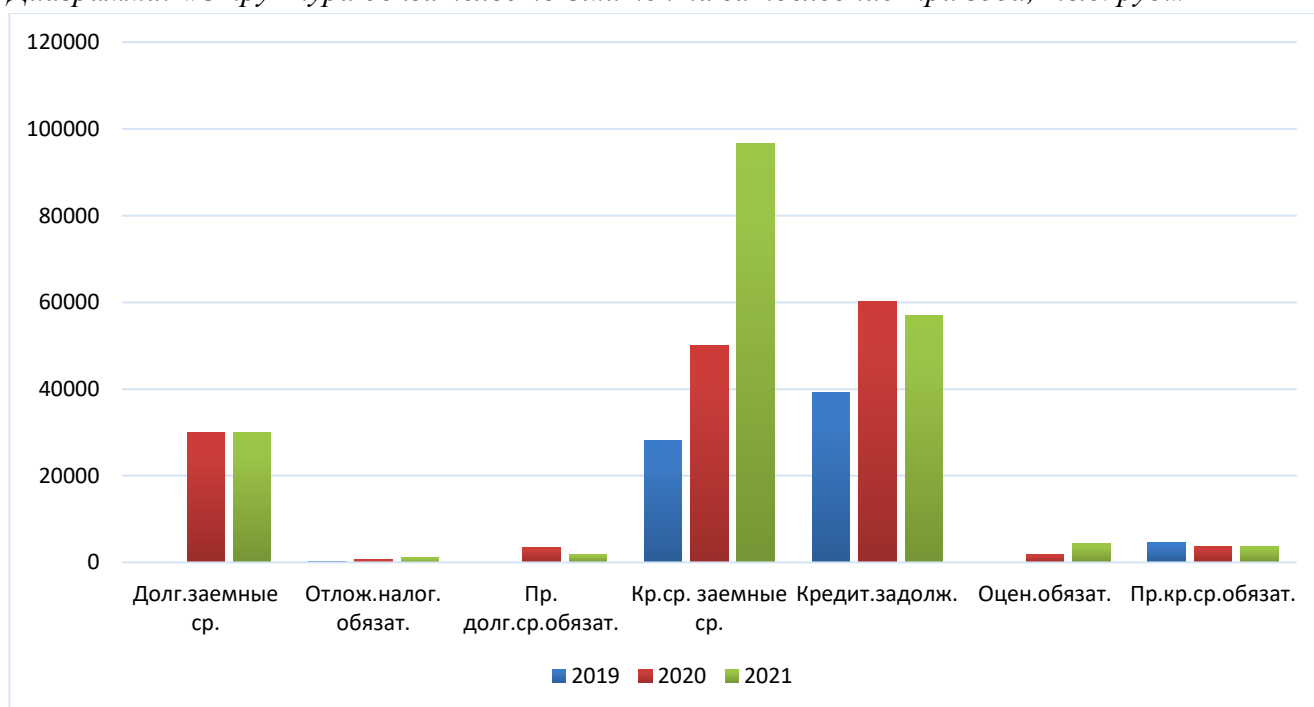
Таблица: «Структура обязательств Эмитента за последние три года, тыс. руб.»

Показатели баланса	2019	2020	2021	2021/2019
Долгосрчные заемные средства*	0	30 000	30 000	---
Отложенные налоговые обязательства	317	650	1 040	+228%
Прочие обязательства	0	3 487	1 916	---
Итого долгосрочные обязательства	317	34 138	32 956	+10 296%
Краткосрочные заемные средства	28 226	49 945	96 773	+242,8%
Кредиторская задолженность	39 264	60 250	57 051	+45,3%
Оценочные обязательства	0	1 878	4 324	---
Прочие обязательства	4 556	3 771	3 718	-18,4%
Итого краткосрочные обязательства	72 046	115 845	161 866	+124,7%
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	72 363	149 983	194 822	+169,2%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

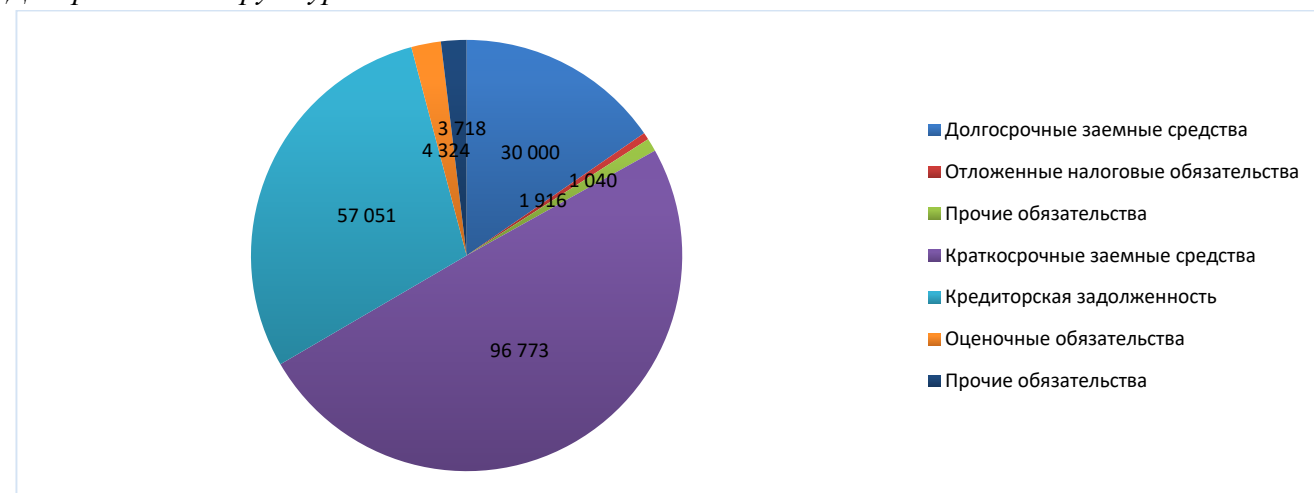
*долгосрчные заемные средства представлены выпуском коммерческих облигаций

Диаграмма: «Структура обязательств Эмитента за последние три года, тыс. руб.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Диаграмма: «Структура обязательств по итогам 2021 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года

Таблица: «Кредитная история за 2018 – 3 месяца 2022 гг.»

Источник	Ставка, %	Дата получения	Лимит, руб.	Остаток, руб.	Дата погашения	Примечания
ООО "Практика ЛК"	---	---	2 164 190	0	20 июня 2021	Лизинг, без залога
ООО "Практика ЛК"	---	---	3 155 672	0	08 ноября 2021	Лизинг, без залога
ООО "ТОЙОТА ЛИЗИНГ"	---	---	2 431 137	0	28 марта 2022	Лизинг, без залога
Частные инвесторы*	18-20%	с 2018 по 2020	45 450 000	0	с 2018 по 2021	Займы, без залога
ООО АТОН	7,50%	30 октября 2020	14 513 000	0	15 декабря 2020	Займ, залог под финансовые вложения
АО "РОСЭКСИМБАНК"	5,00%	31 декабря 2012	3 845 000	0	31 марта 2020	Кредит, без залога
Филиал "Нижегородский" АО "Альфа-Банк"	16,50%	3 октября 2019	5 000 000	0	22 мая 2020	Кредит, без залога
АО Банк "ВБРР"	13,00%	31 декабря 2019	7 000 000	0	31 марта 2020	Кредит, без залога
Филиал "Нижегородский" АО "Альфа-Банк"	15,00%	25 мая 2020	15 000 000	0	25 мая 2021	Кредит, без залога
ООО АТОН	7,5%	11 декабря 2020	14 527 140	0	04 марта 2021	Займ, залог под финансовые вложения
ООО АТОН	7,5%	15 декабря 2020	12 714 809	0	04 марта 2021	Займ, залог под финансовые вложения
ООО АТОН	7,5%	21 декабря 2020	6 600 080	0	04 марта 2021	Займ, залог под финансовые вложения
ООО АТОН	7,5%	02 марта 2021	22 214 833	0	03 июня 2021	Займ, залог под финансовые вложения
ООО АТОН	7,5%	02 марта 2021	17 881 871	0	03 июня 2021	Займ, залог под финансовые вложения
Банк ПАО ВТБ	5%	06 апреля 2020	10 000 000	0	31 марта 2021	Гарантия, без залога
Филиал "Нижегородский" АО "Альфа-Банк"	15,0%	25 мая 2020	15 000 000	0	25 мая 2021	Кредит, без залога (не используется)
АО Банк "НФК"	13,14%	11 марта 2021	6 261 840	0	26 апреля 2021	Факторинг, без залога
АО Банк "НФК"	13,14%	22 марта 2021	4 337 064	0	26 апреля 2021	Факторинг, без залога
АО Банк "НФК"	13,14%	22 марта 2021	6 261 840	0	11 мая 2021	Факторинг, без залога
АО Банк "НФК"	13,14%	22 марта 2021	3 760 020	0	27 мая 2021	Факторинг, без залога
АО Банк "НФК"	0,036%	23 марта 2021	9 153 216	0	02 июля 2021	Кредит, без залога
АО Банк "НФК"	0,036%	01 апреля 2021	38 157 696	0	16 июля 2021	Кредит, без залога
АО Банк "НФК"	0,036%	19 апреля 2021	11 303 388	0	19 июля 2021	Кредит, без залога
АО Банк "НФК"	0,036%	05 мая 2021	2 686 608	0	29 июля 2021	Кредит, без залога
АО Банк "НФК"	0,036%	17 мая 2021	11 836 800	0	15 августа 2021	Кредит, без залога
АО Банк "НФК"	0,036%	25 мая 2021	21 964 608	0	23 августа 2021	Кредит, без залога
АО Банк "НФК"	0,036%	31 мая 2021	21 050 900	0	23 августа 2021	Кредит, без залога
АО Банк "НФК"	0,036%	04 июня 2021	8 187 400	0	23 августа 2021	Кредит, без залога
БАНК ГПБ (АО) ф-л	2,50%	9 июня 2020	20 000 000	0	2 февраля 2022	гарантия, без залога

ООО "Совкомбанк Факторинг"	0,036%	24 января 2022	3 004 776	0	07 февраля 2022	Кредит, без залога
Итого			365 463 888	0		

Источник информации: по данным Эмитента

*в рамках политики по неразглашению коммерческой тайны Эмитент не раскрывает информацию о своих частных инвесторах.

Таблица: «Действующие кредиты и займы по состоянию на 31.03.2022 г.»

Источник	Ставка	Дата получения	Лимит, руб.	Остаток, руб.	Дата погашения	Примечания
АО МСП БАНК	11,50%	20 апреля 2020	30 000 000	29 332 912	19 апреля 2023	Кредит, без залога
АО МСП БАНК	10,25%	18 ноября 2020	70 000 000	65 027 500	17 ноября 2023	Кредит, без залога
ISIN RU000A102440	20,00%	9 сентября 2020	30 000 000	30 000 000	9 сентября 2025	Облигации, без залога
БАНК ГПБ (АО) ф-л	22,50%	26 ноября 2021	30 000 000	29 940 460	26 ноября 2023	Кредит, без залога
ООО "Совкомбанк Факторинг"	0,036%	25 января 2022	2 993 760	2 993 760	24 апреля 2022	Кредит, без залога
ООО "Совкомбанк Факторинг"	0,036%	17 марта 2022	26 676 000	26 676 000	09 июня 2022	Кредит, без залога
Итого	12,39%		189 669 760	183 970 632		

Источник информации: по данным Эмитента

Таблица: «Лизинговый портфель по состоянию на 31.03.2022г.»

Источник	Дата получения	Лимит, руб.	Остаток, руб.	Дата погашения	Примечания
ООО "РЕСО-Лизинг"	29 ноября 2019	1 282 713	192 252	16 декабря 2022	Лизинг, без залога
ООО "РЕСО-Лизинг"	28 февраля 2020	7 374 321	1 946 208	25 марта 2023	Лизинг, без залога
ООО "РЕСО-Лизинг"	23 апреля 2021	1 811 414	81 371	31 мая 2022	Лизинг, без залога
ООО "РЕСО-Лизинг"	10 сентября 2021	3 468 175	1 658 220	30 сентября 2024	Лизинг, без залога
Итого		13 936 623	3 878 051		

Источник информации: по данным Эмитента

Таблица: «Выданные банковские гарантии по состоянию на 31.03.2022 г.»

Источник	Ставка	Дата получения	Лимит, руб.	Остаток, руб.	Дата погашения	Примечания
БАНК ГПБ (АО) ф-л	2,50%	18 февраля 2022	20 000 000	20 000 000	15 февраля 2023	гарантия, без залога
Итого	2,50%		20 000 000	20 000 000		

Источник информации: по данным Эмитента

Эмитент является добросовестным заемщиком и все свои обязательства исполняет своевременно и в полном объеме.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы Эмитента на последнюю отчетную дату

Таблица: «Кредиторская задолженность по состоянию на 31.03.2022 г.*»

Кредитор	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Дата возникновения	Статус задолженности	Примечания
АО ГК «Электроцит» - ТМ Самара	64,88%	49 362,15	1 квартал 2022	Текущая	Погашена
Контрагент №2	11,96%	9 098,38	1 квартал 2022	Текущая	Погашена, аванс полученный

Прочие (менее 5%)	23,16	17 617,47	1 квартал 2022	Текущая	Погашена
Итого	100%	76 078,00			

Источник информации: по данным Эмитента

*в рамках политики по неразглашению коммерческой тайны эмитент не раскрывает информацию о всех своих кредиторах.

Таблица: «Дебиторская задолженность по состоянию на 31.03.2022 г.*»

Дебитор	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Дата возникновения	Статус задолженности	Примечания
Контрагент №1 **	23,22%	42 120,00	1 квартал 2022	Текущая	Частично погашена
Контрагент №2	11,33%	20 556,66	1 квартал 2022	Текущая	Погашена
Контрагент №3	11,13%	20 180,95	1 квартал 2022	Текущая	Погашена, аванс поставщику
Контрагент №4	8,07%	14 637,44	1 квартал 2022	Текущая	Погашена
Контрагент №5	7,65%	13 876,92	1 квартал 2022	Текущая	Частично погашена
Контрагент №6	6,41%	11 626,83	1 квартал 2022	Текущая	Погашена, аванс поставщику
Контрагент №7	6,29%	11 418,96	1 квартал 2022	Текущая	Не погашена
Контрагент №8	5,74%	10 403,70	1 квартал 2022	Текущая	Погашена, аванс поставщику
Контрагент №9	5,24%	9 500,00	1 квартал 2022	Текущая	Погашена
Прочие (менее 5%)	14,92%	27 056,54	1 квартал 2022	Текущая	Частично погашена
Итого	100%	181 378,00			

Источник информации: по данным Эмитента

*в рамках политики по неразглашению коммерческой тайны эмитент не раскрывает информацию о своих дебиторах;

**на данный момент дебиторская задолженность полностью погашена.

Просроченная дебиторская задолженность по состоянию на 31.03.2022 г. отсутствовала.

Согласно политике Эмитента, безнадежной признается дебиторская задолженность, в отношении которой истек срок исковой давности или компания-должник ликвидирована. Остальная просроченная дебиторская задолженность признается рабочей.

2.6. Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента

По состоянию на 20.06.2022 года Эмитент не участвует в судебных спорах в качестве ответчика. В качестве истца участвует в судебных спорах обычного хозяйственного характера, цена иска по которым как в отдельности, так и суммарно, не оказывает существенного влияния на финансовую устойчивость Компании.

3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ

3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум

Ссылка на страницу в сети Интернет, на которой размещены эмиссионные документы:
<https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38604&attempt=1>

3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств

Целью привлечения финансовых средств является планируемый выпуск своего продукта, а также с помощью привлечения облигационного займа компания планирует увеличить объем оборотных денежных средств. Компания максимально привлекла денежные средства в банковском секторе, теперь планирует привлечь средства на биржевом рынке, с целью замещения выданных ранее кредитов в будущем.

Основные цели привлечения средств:

- 1. Выпуск своего продукта – наладить собственное производство – 20% = возможная закупка станков, аренда помещения, конструкторская документация, сертификация оборудования;*
- 2. Заместить действующие кредиты – 25% = снижение нагрузки по жестким ковенантным условиям банков;*
- 3. Пополнение оборотных средств – 50%;*
- 4. Покупка подвижного состава 2 шт. – 5% = покупка 2 машин будет осуществляться через лизинг, поэтапный ввод автотранспортных средств для осуществления международных поставок своего оборудования, и в дальнейшем получения статуса таможенного перевозчика.*

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Компания планирует выплачивать купоны инвесторам от полученной прибыли Компании, а основной долг будет погашаться за счет оборотных средств, так как основная часть займа пойдет на их увеличение.

3.4. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика Эмитента в области управления рисками.

Инвестиции в ценные бумаги Эмитента связаны с определенной степенью риска. Поэтому потенциальные инвесторы, прежде чем принимать любое инвестиционное решение, должны тщательно изучить риски, которые могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на хозяйственную деятельность и финансовое положение Эмитента.

Управление рисками Эмитент проводит в рамках политики управления рисками, основанной на комплексном подходе в изучении возможных слабых точек бизнес-модели при наступлении того или иного события. Эмитент не разрабатывал отдельного внутреннего документа, описывающего политику в

области управления рисками. При этом за годы работы Эмитента выработаны способы и методы реагирования на изменения во внешней и внутренней среде, которые позволяют минимизировать негативные последствия наступления события, либо не допустить его наступления. Конкретные действия в результате наступления события не могут быть описаны в явном виде, однако, они будут основаны на особенностях того или иного события и будут отдельно конфигурироваться в каждом случае, исходя из принципа разумности. При этом Эмитент не может гарантировать, что его действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, приведут к существенному изменению ситуации, поскольку большинство приведенных рисков находится вне контроля Эмитента.

К основному риску Компании относится просроченная задолженность покупателя, которая может привести к образованию кассового разрыва. Главная причина которого – банкротство контрагентов (покупателей). В настоящее время ООО «Электроаппарат» проводит работу, связанную с упреждением возможных последствий путем проведения до претензионной работы. Она включает в себя включение в договор условий выгодных для продавца, а также применение открытых факторинговых схем продажи.

В рамках взыскания просроченной задолженности с 1 октября 2019 г. Компания сотрудничает с Коллегией адвокатов №19 Палаты Адвокатов Самарской области.

Для нивелирования риска возникновения проблемной задолженности через компанию ООО «Совкомбанк Факторинг» проводится работа с использованием факторинговых схем, переводя своих контрагентов на регрессный факторинг, при котором риск неуплаты покупателя переходит на фактор. Несмотря на то, что прибыльность Компании уменьшается из-за процентной ставки факторинговой компании, риск неуплаты значительно снижается.

В связи с увеличением доли продажи комплектного оборудования (трансформаторные подстанции) существует риск зависимости от производителя данного оборудования, как возможности изготовления требуемой продукции, так и сроками его изготовления. ООО «Электроаппарат» предпринимает действия, такие как внедрение технической службы (конструктора) для взаимодействия, как с заказчиком, так и с производителем.

Таблица: «Описание основных рисков»

Риск	Причина	Влияние	Способы управления
Производственный	Остановка продаж Неритмичность работы	Снижение доходов от продаж Снижение рентабельности бизнеса	Наличие долгосрочных контрактов, внесение в контракты оговорок на случай неблагоприятного изменения цен.
Финансовый	Банкротство Невыплата или задержка от контрагентов	Снижение прибыли	Распределение продаж по нескольким клиентам для снижения зависимости от каждого из них, проверка надежности партнеров.
Коммерческие	Отсутствие стабильной клиентской базы Ненадежность поставщиков/клиентов Нарушение сроков поставки	Снижение прибыли Снижение продаж	Наличие широкой базы клиентов, проверка надежности партнеров.
Товарный	Дефицит электротехнического оборудования Отсутствие спроса на товар Изменение закупочной цены Увеличение издержек	Снижение продаж	Наличие широкой базы клиентов, внесение в контракты оговорок на случай неблагоприятного изменения цен, контроль качества перевозки оборудования.
Банковский	Изменение процентной ставки Несбалансированная ликвидность Кредитный риск	Снижение прибыли	Создание финансовых резервов, диверсификация кредитов по срокам, качество кредитного портфеля, установление лимитов, контроль полученных кредитов.

Источник информации: по данным Эмитента

3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям Эмитента

По размещаемым облигациям Эмитента обеспечение (поручительство) не предоставлено.

3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течение последних 5 лет

В 2020 году компанией были выпущены коммерческие облигации на предъявителя «КО-01»

Таблица: «Характеристики дебютного выпуска коммерческих облигаций»

Рег. номер выпуска	<i>4CDE-01-00012-L от 01.09.2020 г.</i>
ISIN	<i>RU000A102440</i>
Валюта	<i>Российский рубль</i>
Объем выпуска	<i>30 млн. рублей</i>
Срок обращения	<i>5 лет (1820 дней)</i>
Купонный период	<i>Квартал (30 дней)</i>
Размер купона	<i>20%</i>
Амортизация	<i>отсутствует</i>
Дата начала размещения	<i>15.09.2020 г.</i>
Дата окончания размещения	<i>02.10.2020 г.</i>
Дата погашения	<i>09.09.2025 г.</i>

Источник информации: по данным эмитента

Выпуск находится в обращении, выплаты купонов осуществляются своевременно, без задержек, и в полном объеме. Привлеченные денежные средства от выпуска коммерческих облигаций были направлены на замещение займов от физических лиц и расширение оборотного финансирования.

СЕРТИФИКАТ

№ 04-2021 от 01.01.2021г.

ООО «ЭЛЕКТРОАППАРАТ»

ОГРН: 1156312002021 ИНН: 6312147088 КПП: 631201001

Директор: Белова Виктория Геннадьевна

Юр. адрес: 443105, г. Самара, проспект Юных Пионеров, д. 150, оф.45

Официальный дистрибьютор

Золотого Уровня

АО «ГК «Электроцит»-ТМ Самара»

по продуктам:

- силовые трансформаторы
- измерительные трансформаторы
- вакуумные выключатели
- разъединители

ООО «ЭЛЕКТРОАППАРАТ» – действует автономно, не является ни агентом, ни комиссионером, ни зависимым лицом АО «ГК «Электроцит»-ТМ Самара».

Настоящим подтверждаем, что сохраняем фирменные гарантии на оборудование, указанное в данном сертификате, поставляемое ООО «ЭЛЕКТРОАППАРАТ»

Настоящий сертификат действует по 31 декабря 2021г.

Генеральный директор АО «СЭЦ Холдинг»



В.В. Шатунин

