

ООО «Магнат»

Презентация для Инвесторов

Ноябрь 2024



01 О КОМПАНИИ

ООО «Магнат» – российская компания, специализирующаяся на обеспечении изделиями медицинского назначения и высокотехнологичными средствами для лечения ран. Также компания реализует продажу косметической продукции, аксессуаров 18+.

Компания увеличивает объемы продаж и выручку от квартала к кварталу: по итогам 9мес 2024 года выручка составила 91,0 млн рублей (+43% относительно 9мес 2023 года), чистая прибыль составила 12,0 млн рублей, по итогам года ожидается положительная чистая прибыль на уровне 18 млн рублей (12 млн по итогам 2023 года).

Официальный сайт: <https://wuxi-russia.ru/>



№1 продавец в категориях «бинт медицинский» и «бинт эластичный» на Ozon и Wildberries



рост на 100-130% превышает рост рынка



170-200% в год
общая динамика роста



рентабельность
свыше 19%

02 ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



2012 г. Регистрация Общества.

2012-2022 гг. Прочая деятельность, поиск растущей ниши.

июнь 2022 г. Начало деятельности Компании на маркетплейсах.

2023 г. Активное расширение и рост на маркетплейсе OZON.
Выявление локомотивных товаров и категорий. Определение конкурентных преимуществ Компании.



2024 г. Выход и активный рост на Wildberries, Яндекс.Маркет.
Укрепление позиций в бюджетонаполняющих категориях и товарах. Выход на рынок облигационного заимствования.

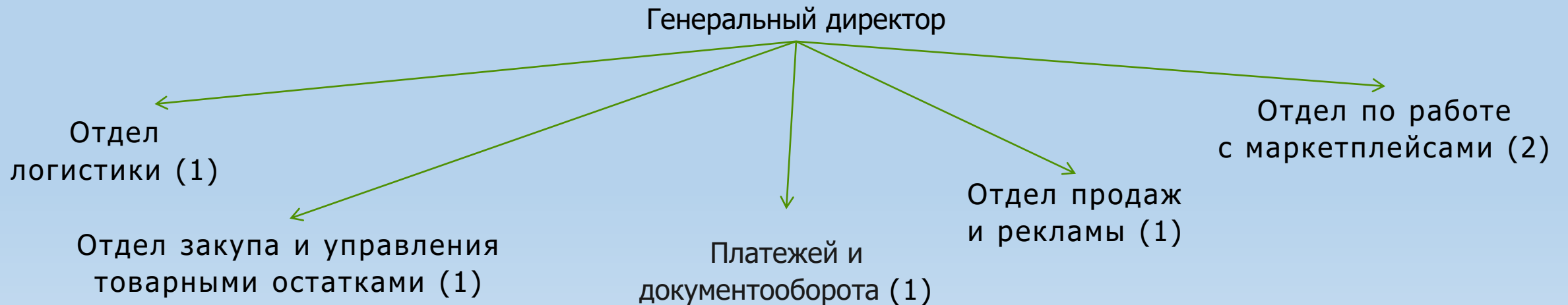




03 ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ

Собственник Компании: Гармаш Артур Германович, доля 100%.

Число сотрудников компании: 6 человек.



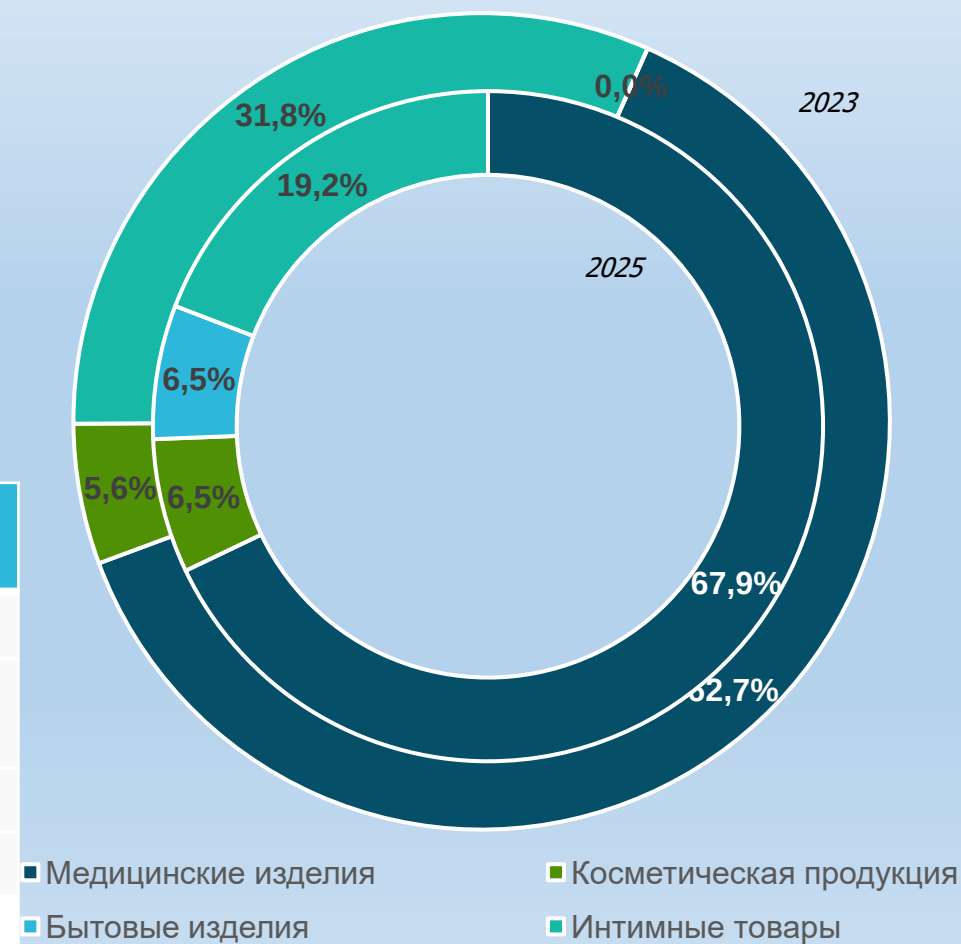
04 СТРУКТУРА БИЗНЕСА

Компания продает товары четырех направлений:

- медицинские изделия;
- косметическая продукция;
- бытовые изделия;
- товары 18+.

По итогам 2023 года наибольшую долю в выручке занимали изделия медицинские (62,7%) и бытовые (31,8%). Общество планирует наращивать продажи товаров 18+ к 2025 году, их ожидаемая доля достигнет 19,2% в выручке.

Категория/выручка по годам, млн руб.	2023	2024П	2025П	2026П
Медицинские изделия	57,8	114,2	160,6	183,9
Косметическая продукция	5,1	12,0	15,3	17,9
Бытовые изделия	29,3	9,5	15,3	17,0
Интимные товары	0,0	23,7	45,3	59,4
<i>Итого</i>	<i>92</i>	<i>159</i>	<i>236</i>	<i>278</i>





05 ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

В ряде категорий на маркеплейсах Компания входит в число лидеров.

Например, в категории «медицинские расходные материалы» общество занимает 4-е место среди всех продавцов OZON, доля продаж в категории 2-2,5%.

Компания место в категории за период	Доля в категории	Оборот по сравнению с вашим	Рост оборота 6 авг. – 2 сент.
1 МЕДЕКА Лидер в категории	5,3 %	20 062 845 ₽ больше на 103,9 %	25,9 % ▲
2 Paul Hartmann Ближайший конкурент	4,6 %	17 416 612 ₽ больше на 77 %	12,3 % ▲ растёт медленнее
3 ООО "АлтайМедТрейд" Ближайший конкурент	3,2 %	11 927 368 ₽ больше на 21,2 %	15,9 % ▼ растёт медленнее
4 La Baggo Моя компания	2,6 %	9 837 775 ₽	35,6 % ▲
5 ПЕРВОПРОХОДЕЦ Ближайший конкурент	2,1 %	7 804 231 ₽ меньше на 20,7 %	36,5 % ▲ растёт быстрее

Вы среди 1% лучших продавцов

Моя позиция

4 1 ▲

Всего продавцов

1977 9 % ▲

Источник: личный кабинет Компании на OZON

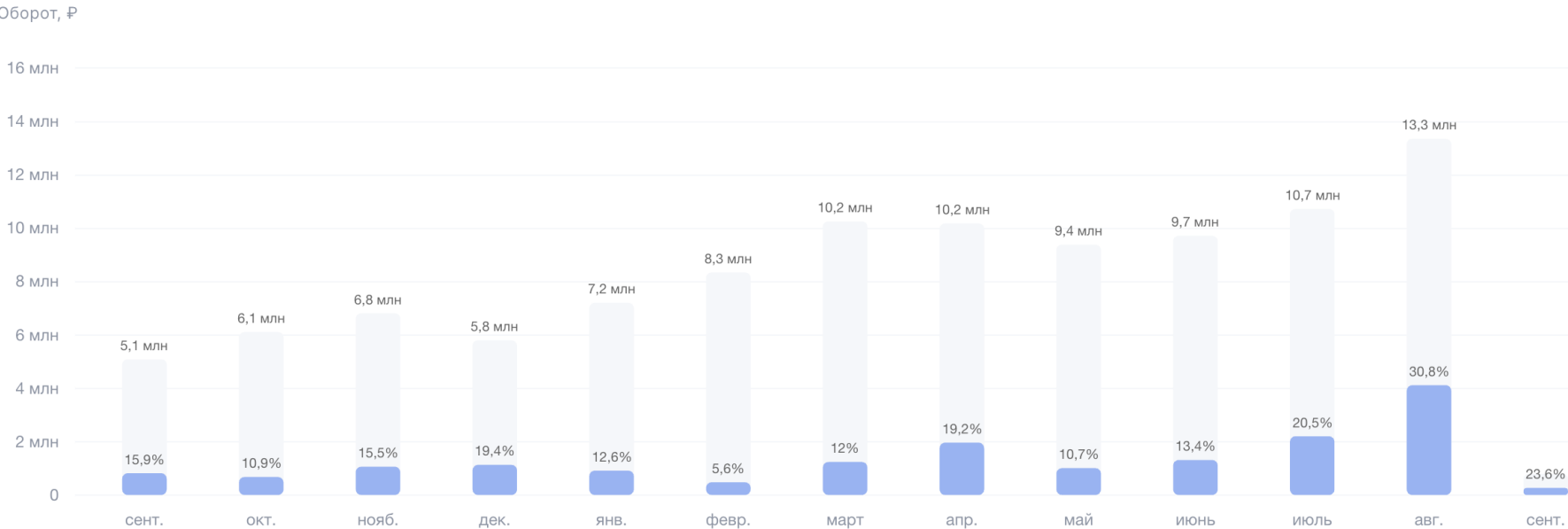
05 ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ



В категориях «эластичный бинт», «бинт медицинский» Общество занимает 1 место среди продавцов OZON.

Компания место в категории за период	Доля в категории	Оборот по сравнению с вашим
1 La Baggo Вы лидер	30,7 %	3 816 339 ₽
2 Тонус Ближайший конкурент	7,4 %	919 476 ₽ меньше на 75,9 %
3 MedAim Ближайший конкурент	6,5 %	807 942 ₽ меньше на 78,8 %

Компания место в категории за период	Доля в категории	Оборот по сравнению с вашим
1 La Baggo Вы лидер	14,1 %	2 983 358 ₽
2 Елесе́й Ближайший конкурент	13,5 %	2 853 689 ₽ меньше на 4,3 %
3 ВК-МЕД Ближайший конкурент	5,1 %	1 074 585 ₽ меньше на 64 %



Динамика продаж эластичного бинта, где доля Компании в общих продажах площадки в августе 2024 года достигла 30,8%.

05 ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

Для сохранения высоких позиций необходимы средства для прямого закупа с Китая в больших объемах. Также есть категории, где у Компании имеется потенциал роста (шприцы, иглы инъекционные), но для роста доли присутствия необходимы регистрационные удостоверения для прямых закупок.

Приоритетная категория для получения регистрационного удостоверения и прямых поставок с Китая — «повязка на рану». В планах после получения удостоверения приблизиться по доли рынка, как по бинтам в категориях «эластичный» и «медицинский».



05 ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

В категориях продукции «18+» за 5 месяцев доля продаж Общества в общем объеме некоторых позиций достигла 0,5-3%. Необходимо привлечение финансирования для прямых закупок в Китае и роста объема, доли.



Пример объемов и доли общества в категории продуктов массаж простаты.

Источник: личный кабинет Компании на OZON

06 РЫНОК МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ В 2023 ГОДУ



По данным сервиса «Контур.Торги», в 2023 году увеличилось количество государственных закупок медицинских изделий и лекарств — до 1,15 млн сделок (+7% от года к году).

Из открытых данных Росстата, объем рынка медицинских изделий в первом полугодии 2023 года достиг 381 млрд руб., из которых на госзакупки пришлось 320 млрд рублей (83%).

Розничная продажа медицинских (и ортопедических) изделий за весь 2023 год выросла на 6,8% относительно предыдущего года и составила около 300-310 млрд рублей.

Динамика объема розничной продажи медицинских изделий и ортопедических изделий, млрд руб.



Источник: Росстат

06 ФАКТОРЫ РОСТА РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ ТОВАРОВ В РОССИИ



На российском рынке ключевые факторы роста рынка и потенциал для дальнейшего увеличения:

- влияние последствий кризиса 2020 года, вызванного пандемией коронавируса;
- продолжающаяся СВО;
- увеличение объемов производства перевязочных материалов;
- расширение ассортимента перевязочных материалов и программ импортозамещения;
- введение ограничительных мер на закупки импортных материалов при осуществлении госзакупок, приоритет на отечественную продукцию.

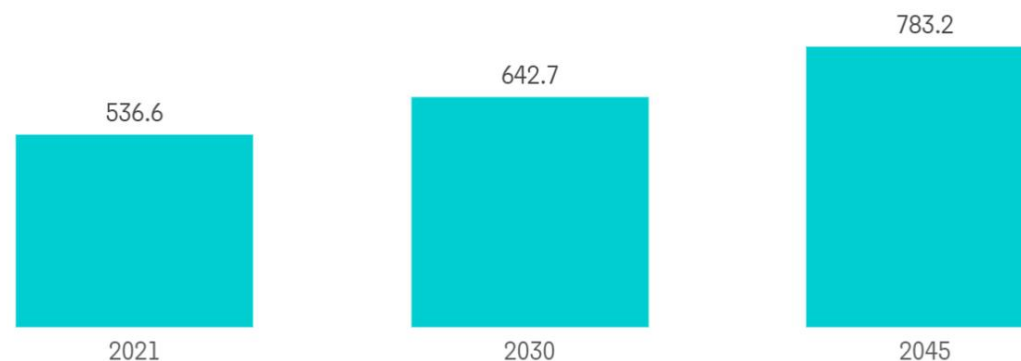
06 ФАКТОР РОСТА МИРОВОГО РЫНКА БИНТОВ И МЕДИЦИНСКИХ ЛЕНТ



Основные факторы роста рынка медицинских лент и бинтов в мире, согласно Mordor Intelligence — рост заболеваемости раневыми инфекциями и растущая озабоченность безопасностью пациентов, а также растущее число пролежней и язв диабетической стопы. Средний мировой показатель заболеваемости язвами стоп — 6,4%.

По прогнозу Международной федерации диабета рост числа людей с диабетом в мире вырастет до 643 млн к 2030 г. и до 783 млн человек к 2045 г. В России в 2021 году диабет диагностирован у 7,4 млн взрослых, за период с 2021 по 2022 годы прирост пациентов с диабетом составил 15%.

Прогноз числа людей с диабетом в мире, млн человек



Source: International Diabetes Federation (IDF) Diabetes Atlas, 2021



07 РЫНОК ТОВАРОВ 18+ В 2023 ГОДУ В РОССИИ

За 2023 год продажи в категории 18+ достигли 48,8 млрд рублей (+38% год к году), согласно исследованию дистрибьютора товаров для взрослых «Поставщик счастья». При этом в штуках рост составил 43% — куплено около 53 млн товаров.

За последние пять лет – объем рынка вырос в шесть раз (с 9,6 млрд руб. в 2019 г. до 48,8 млрд руб. в 2023 г.). 75% всех продаж приходится на маркетплейсы. Аналитиками прогнозируется, что в 2024 году объем рынка товаров для сексуального здоровья вырастет еще на 20%.

По данным Wildberries в 2023 году в категории 18+ рост продаж составил 70%, количество продавцов в сегменте за год выросло на 52%, доля сегмента СТМ из Китая на площадке составляет порядка 70%.

На Ozon ситуация схожая. По итогам 2023 года штучные продажи в категории 18+ выросли на 53%, в денежном выражении на 57%, количество продавцов увеличилось в 1,5 раза;

Эксперты считают, что в 2024 году до 80% продаж товаров sexual wellness придётся на маркетплейсы, а доля СТМ-брендов достигнет 72,4% рынка.

08 КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

В качестве конкурентов Компания рассматривает 10 организаций, среди них:

Сфера	Название магазина	Компания	Доля рынка	Преимущества
Пластыри	Paul Hartmann	ООО ПАУЛЬ ХАРТМАНН	19%	Собственное производство зарубежом, известный бренд.
Пластыри	Озон	Озон	н/д	Дешево продают от производителей.
Бинт медицинский	Елесе́й	ИП Еленевич А. С.	7%	Преимуществ нет, перепродают, как и другие.
Эластичный бинт	Тонус	ООО ТОРГОВАЯ АНАЛИТИКА	8,4%	Преимуществ нет, перепродают, как и другие.
Шприцы	MedAim	ООО ЭКОН-СПб	12%	Перепродают дешевле.
Иглы инъекционные	ДиаМарка	ИП Певзнер В. А.	8,4%	Широкий ассортимент.
Товары 18+	Satisfyer	ИП Юлдашева Е. Н.	3%	Прямые закупки с Китая. Постоянное наличие.
Товары 18+	Wicked Games	ИП Васильев А. А.	2,5%	Прямые закупки с Китая. Постоянное наличие.
Товары 18+	VIBROEGOIST	ИП Верещагина Н. В,	1%	Прямые закупки с Китая. Постоянное наличие.
Бытовые электроприборы	STIEBEL ELTRON РОССИЯ	ООО Штибель Эльтрон	13,7%	Официальный представитель с клиентской поддержкой.



09 ТЕКУЩИЙ ДОЛГОВОЙ ПОРТФЕЛЬ

У Компании взято несколько разовых займов и открыта кредитная линия.

В октябре-ноябре 2024 года Общество планирует расширить фондирование за счет облигационного займа на 105 млн рублей.

Кредитор	Договор	Дата выдачи	Дата погашения	Лимит, млн руб.
Альфа-Банк	разовый займ	4/30/2024	11/30/2024	7,5
Альфа-Банк	разовый займ	6/30/2024	12/31/2024	15
Сбербанк	разовый займ	8/31/2024	12/31/2024	5
Озон-Банк	разовый займ	8/31/2024		6,7
Озон-Банк	факторинг	1/31/2024	9/30/2024	35
ЦБ РФ	облигационный займ	11/21/2024	11/21/2027	105

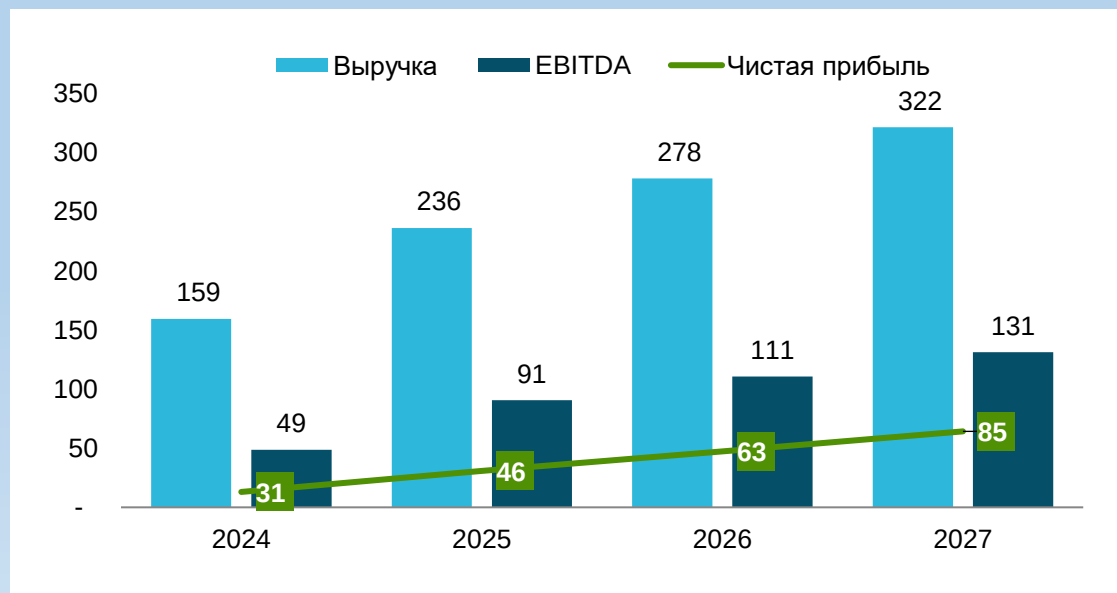
10 СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЛАНЫ КОМПАНИИ

Компания планирует увеличить выручку в 2024 год на 72% относительно 2023 года до 159 млн рублей, чистую прибыль на 38% до 18 млн рублей.

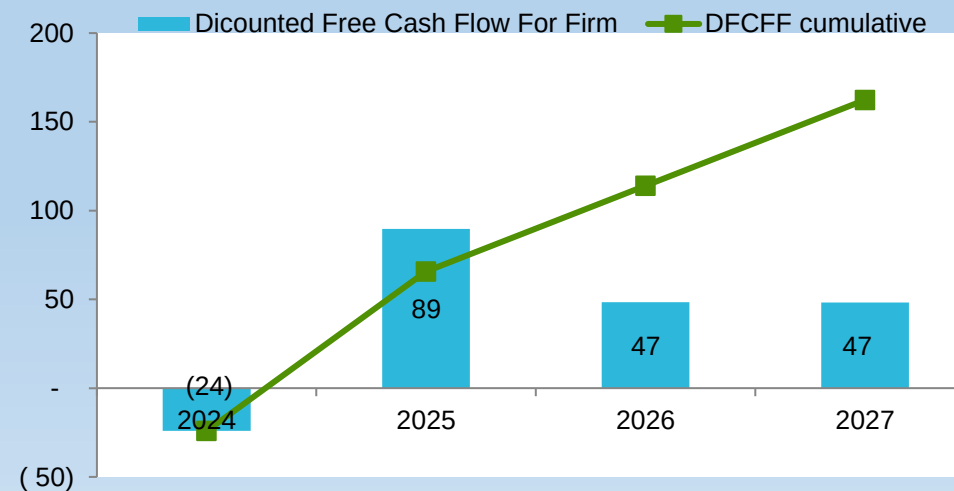
Общество собирается привлекать дополнительное финансирование для расширения закупочных мощностей и реализации стратегии высокого роста:

- в 3,5 раза по выручке до 322 млн рублей,
- в 6,5 раз по EBITDA до 112 млн рублей к 2027 году.

Финансовые показатели,
2023-2027 гг., млн руб.



Динамика приведённого денежного потока
2023-2027 гг., млн руб.





10 КЛЮЧЕВЫЕ МЕРЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Планируемый рост будет осуществлён за счёт следующих мер:

- получение регистрационных удостоверений на медицинские расходные материалы;
- расширение ассортимента в текущих категориях;
- обеспечение постоянного наличия товара на складах и поддержание товарных остатков согласно растущему спросу;
- увеличение рентабельности бизнеса за счёт прямого импорта от производителей;
- развитие иных оптовых и розничных каналов сбыта, например, региональных оффлайн продаж через партнерские склады;
- развитие новых категорий и увеличение среднего чека продаж.

11 ФАКТОРЫ ИНВЕСТИПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ





12 ПЛАНОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Отчёт о прибылях и убытках / P&L Statements, млн руб.	2023	2024П	2025П	2026П	2027П
Выручка	92	159	236	278	322
Себестоимость	- 34	- 68	- 99	- 116	- 133
Коммерческие и управленческие расходы	- 41	- 57	- 63	- 69	- 76
EBITDA	18	34	75	93	112
Амортизация	- 2	- 2	- 2	- 2	- 2
Прибыль (убыток) от продаж	16	32	73	91	110
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0
Проценты к получению	0	2	2	2	2
Проценты к уплате	0	- 10	- 34	- 34	- 28
Прочие доходы	0	0	0	0	0
Прочие расходы	0	- 3	- 3	- 4	- 4
Прибыль до налогообложения	16	21	38	56	80
Налог на прибыль	- 4	- 3	- 6	- 8	- 12
Чистая прибыль	12	18	32	48	68

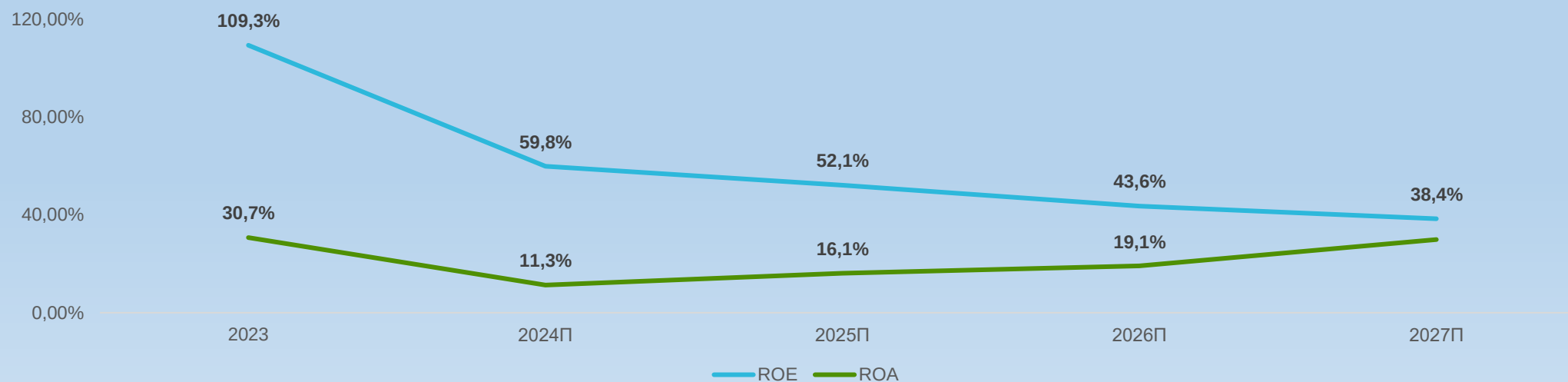
12 ПЛАНОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ



Прогнозный баланс / Balance Sheet	2023	2024П	2025П	2026П	2027П
Активы					
Нематериальные активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Основные средства	10,00	8,00	6,00	3,00	1,00
Незавершенное строительство	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Доходные вложения в материальные ценности	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Отложенные налоговые активы	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Запасы	9,00	75,00	15,00	17,00	20,00
НДС по приобретённым ценностям	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Дебиторская задолженность	10,00	10,00	31,00	37,00	42,00
Денежные средства и их эквиваленты	1,00	51,00	134,00	179,00	151,00
Прочие оборотные активы	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
Итого по статье активы	42	157	200	250	228
Пассивы					
Собственный капитал	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Нераспределенная прибыль/(убыток)	12,00	30,00	62,00	110,00	178,00
Заемные средства	8,00	105,00	105,00	105,00	1,00
Отложенные налоговые обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Кредиторская задолженность	4,00	4,00	14,00	17,00	31,00
Доходы будущих периодов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Оценочные обязательства	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Прочие обязательства	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Итого по статье пассивы	42	157	200	250	228

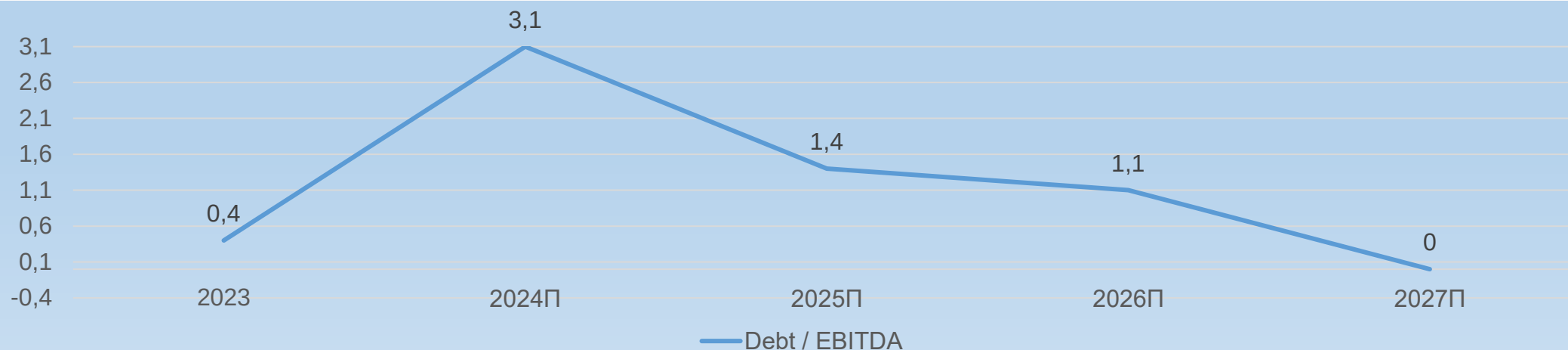
12 ПРОГНОЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	2023	2024П	2025П	2026П	2027П
Показатели рентабельности / Profitability					
Return on assets	30,7%	11,3%	16,1%	19,1%	29,9%
Return on sales	14,1%	11,1%	13,6%	17,2%	21,2%
Return on equity	109,3%	59,8%	52,1%	43,6%	38,4%
Return on capital employed	81,6%	20,3%	37,0%	36,1%	52,3%
Gross Profit margin	63,5%	57,4%	58,2%	58,4%	58,6%
EBITDA margin	19,2%	21,5%	31,6%	33,5%	34,9%
Net Profit Margin	14,1%	11,1%	13,6%	17,2%	21,2%



12 ПРОГНОЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	2023	2024П	2025П	2026П	2027П
Показатели ликвидности / Liquidity					
Current ratio	5	34	13	14	7
Quick ratio	3	15	12	13	6
Inventory turnover	90	410	50	50	50
AR turnover	40	20	50	50	50
Показатели долговой нагрузки / Leverage					
Debt / Equity ratio	0,7	3,5	1,7	1,0	0,0
Debt / EBITDA	0,4	3,1	1,4	1,1	0,0
Debt / FCFF	-	(2,7)	0,9	1,4	0,0



12 АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ



Основные показатели						Ед. изм.	Значение		
Чистая приведенная стоимость проекта / NPV						(млн руб)	239		
Внутренняя норма доходности / IRR						(%)	273%		
Операционная прибыль / EBITDA, 2027 год						(млн руб)	112		
Маржа по операционной прибыли / EBITDA margin, 2027 год						(%)	35%		
Объем производства / Production Volume		Изменение	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
1	Чистая приведённая стоимость проекта / NPV	239	155	199	242	284	326	377	410
2	Внутренняя норма доходности / IRR	273%	161%	221%	309%	460%	783%	2040%	-
3	Операционная прибыль / EBITDA, 2027 год	112	73	92	112	131	151	171	190
4	Маржа по операционной прибыли / EBITDA margin, 2027 год	35%	32%	36%	39%	41%	43%	44%	45%
Цена продажи / Sale Price		Изменение	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
1	Чистая приведённая стоимость проекта / NPV	239	155	199	242	284	326	377	410
2	Внутренняя норма доходности / IRR	273%	161%	221%	309%	460%	783%	2040%	-
3	Операционная прибыль / EBITDA, 2027 год	112	73	92	112	131	151	171	190
4	Маржа по операционной прибыли / EBITDA margin, 2027 год	35%	32%	36%	39%	41%	43%	44%	45%
Операционные расходы / OPEX		Изменение	-30%	-20%	-10%	0%	10%	20%	30%
1	Чистая приведённая стоимость проекта / NPV	239	329	314	299	284	269	254	239
2	Внутренняя норма доходности / IRR	273%	965%	722%	567%	460%	381%	321%	273%
3	Операционная прибыль / EBITDA, 2027 год	112	151	144	138	131	125	119	112
4	Маржа по операционной прибыли / EBITDA margin, 2027 год	35%	47%	45%	43%	41%	39%	37%	35%



13 ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА

Эмитент	ООО «МАГНАТ»
Обеспечение	без обеспечения
Предполагаемый объем выпуска	105 000 000 рублей
Максимальное количество облигаций	105 000 штук
Номинальная стоимость облигации	1 000 рублей
Форма выпускаемых облигаций	Облигации бездокументарные неконвертируемые процентные
Максимальный срок обращения	1080 дней
Способ первичного размещения	открытая подписка
Цена размещения	100% от номинальной стоимости
Ставка купона	32%
Периодичность выплаты купона	30 дней
Дата размещения	21 ноября 2024 год
Вторичное обращение облигаций	Финансовая платформа Маркетплейс
Регистратор эмиссии	Центральный Банк РФ
Депозитарий	Акционерное общество ВТБ Регистратор
Круг инвесторов	без ограничений, открытая подписка

13 КОНТАКТЫ И РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ

Контактное лицо: Гармаш Артур Германович

Электронная почта: turinho@yandex.ru

Юридический адрес: 625031, Тюменская область, город Тюмень, ул. Щербакова, д.150 к.2, 42

Адрес склада: 140082 Лыткарино, Московская область, Промышленная зона Тураево, ст29

Сайт компании: <https://wuxi-russia.ru/>

Страница раскрытия Интерфакс: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=39240>

