

6 месяцев 2021

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

НОВОСИБИРСКИЙ ЗАВОД РЕЗКИ МЕТАЛЛА

РЕЗКА МЕТАЛЛА, ТРЕЙДИНГ ЛИСТОВОГО МЕТАЛЛОПРОКАТА

Выпуск 1

Наименование выпуска
НЗРМ-БО-ПО1

Состояние выпуска
в обращении

Начало размещения
01.03.2019

Дата погашения
12.08.2022

Объем эмиссии
80 млн руб.



Ключевые тезисы

Показатели ООО «НЗРМ»

6 мес. 2021 г.

Выручка (млн руб.) **1 638,2** (98,3% г/г)

Рентабельность по EBIT **3,04%** (-1,37% г/г)

Рентабельность по чистой прибыли **1,18%** (0,06% г/г)

Долг/Выручка (раз) **0,19** (-0,07 г/г)

Долг/Капитал (раз) **3,97** (-0,97 г/г)

Долг/EBIT (раз) **5,44** (-0,45 г/г)

«НЗРМ» — один из крупнейших металлоперерабатывающих заводов за Уралом. Направления деятельности — металлообработка и трейдинг.

«НЗРМ» оказывает услуги компаниям из разных отраслей, снижая влияние фактора сезонности на бизнес. Основными клиентами выступают промышленные и строительные предприятия, металлотрейдеры из регионов Сибирского и Уральского федеральных округов.

Согласно разработанной оценке USC, финансовое состояние компании — удовлетворительное. На конец 2 квартала 2021 г. выручка компании выросла на 3,8%, а чистая прибыль — в 2,1 раз.

За счет быстрой оборачиваемости компания может генерировать прибыль даже при невысоком уровне рентабельности.

Все обязательства обеспечены активами. Ликвидные активы покрывают около 88,5% задолженности.



Новосибирский завод резки металла занимается металлообработкой и трейдингом листового металлопроката

Основной доход предприятие получает, оказывая услуги по обработке металла. Трейдинг (оптовая купля и продажа листового металлопроката) занимает в выручке не более 20% в периоды сезонного роста спроса. Ежемесячный объем производства составляет в среднем 4,5 тыс. тонн, полный оборот с учетом металлотрейдинга — 5,6 тыс. тонн. В 2019 г. завод продолжил наращивать масштабы и приобрел новое оборудование, став полноценным сервисным металлоцентром, что дает Эмитенту возможность выхода на новые рыночные ниши.

Сырье



Холоднокатаная и горячекатаная сталь

Производственное оборудование

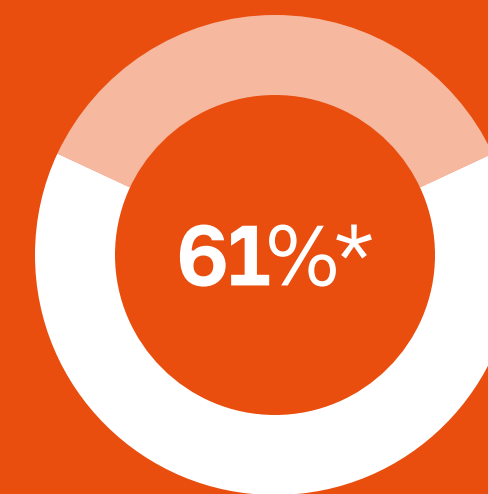
Линия продольно-поперечной резки
Производительность — 10 тыс. т/мес.
Скорость — 1,3 м/сек.

Линия продольной резки
Производительность — 20 тыс. т/мес.
Скорость — 2,5 м/сек.

Продукция и услуги

- Лента
- Армирующий профиль
- Труба
- Поперечная резка
- Продольная резка

Клиенты



61% выручки формируют 20 клиентов



* По итогам 6 мес. 2021 года.

Основанная в 2015 году компания за 5 лет увеличила свою долю на конкурентном сибирском рынке в 2,5 раза

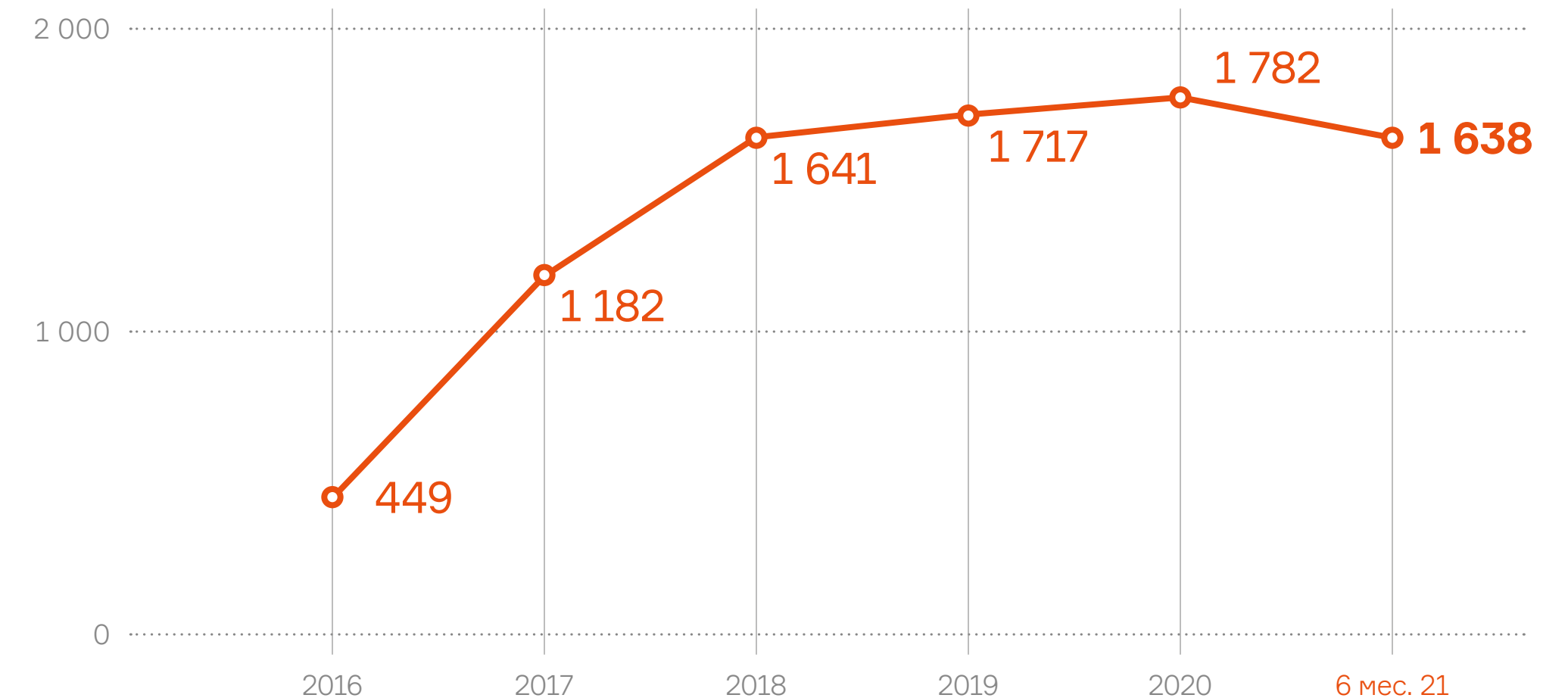
С 2018 года емкость Сибирского рынка металлопроката увеличилась на 56,7%. Объем потребления стали в регионе составил около 3,7 млн тонн или 201,5 млрд руб в денежном выражении. Крупнейшими металлотрейдерами по итогам 12 месяцев года стали ГК «Феррум», «МСВ», «КРАСО», «Темерсо», ТД «УралСибТрейд», «СИБМЕТСНАБ». Доля «НЗРМ» за пять лет с момента основания значительно увеличилась.

Структура рынка металлопроката в СФО, 6 мес. 2021 г.



- 8,0% ГК «Феррум»
- 5,6% МСВ
- 3,0% ТД «УралСибТрейд»
- 2,9% КРАСО
- 2,5% АО «Темерсо»
- 2,3% ООО «СИБМЕТСНАБ»
- 1,0% НЗРМ**

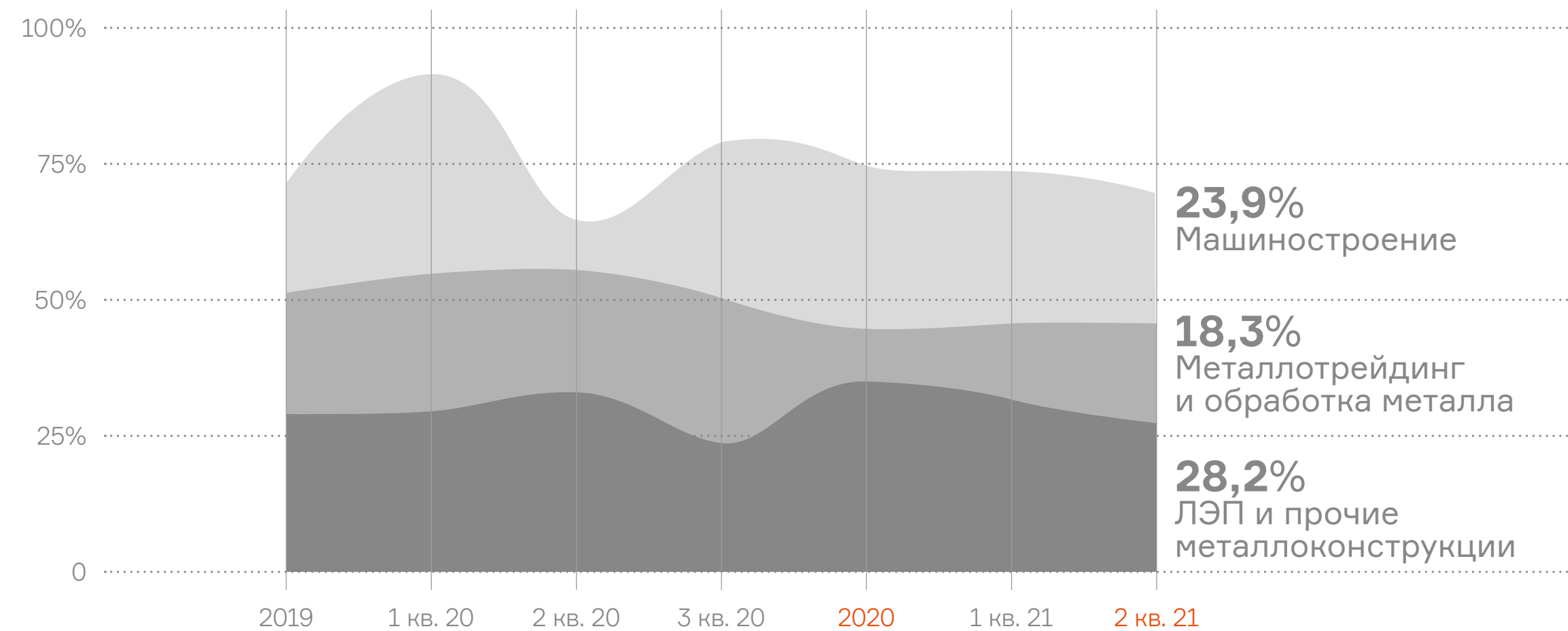
Динамика объема выручки ООО «НЗРМ»
млн руб.



«НЗРМ» оказывает услуги компаниям из разных отраслей, снижая влияние фактора сезонности на бизнес

Основными заказчиками завода выступают строительные компании и производители различных металлоконструкций. Во 2 квартале 2021 года клиенты из этих отраслей сформировали 70,4% выручки.

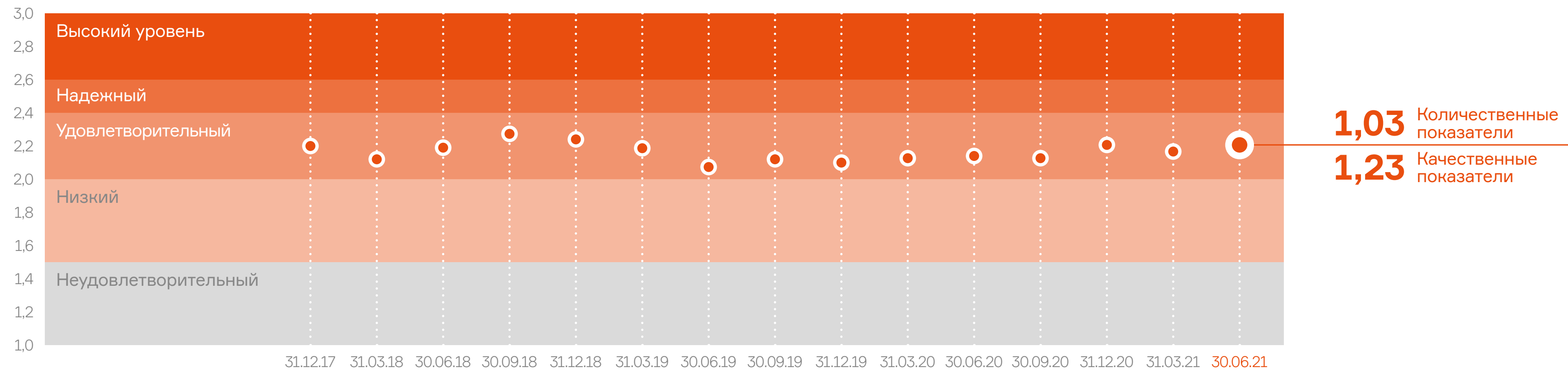
Динамика долей в выручке 3 крупнейших отраслей-потребителей «НЗРМ»



Согласно разработанной оценке USC, финансовое состояние ООО «НЗРМ» — удовлетворительное

Согласно оценке USC, базирующейся на данных бухгалтерской отчетности эмитента, финансовое состояние компании относится к удовлетворительному. За год финансовые показатели эмитента увеличились по сравнению с 30.06.2020 г.: рост выручки составил 98%, валовая прибыль увеличилась в 3,2 раза, чистая прибыль — в 2,1 раза.

Совокупная оценка «НЗРМ»

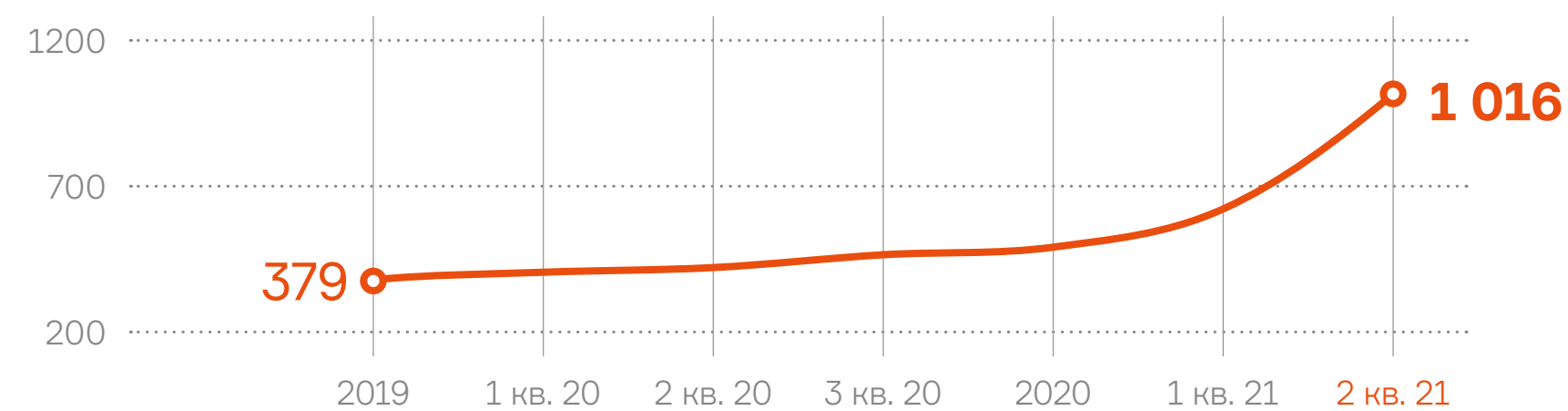


ООО «НЗРМ» смог нарастить финансовые показатели, несмотря на все ограничительные меры, возникшие для большинства компаний

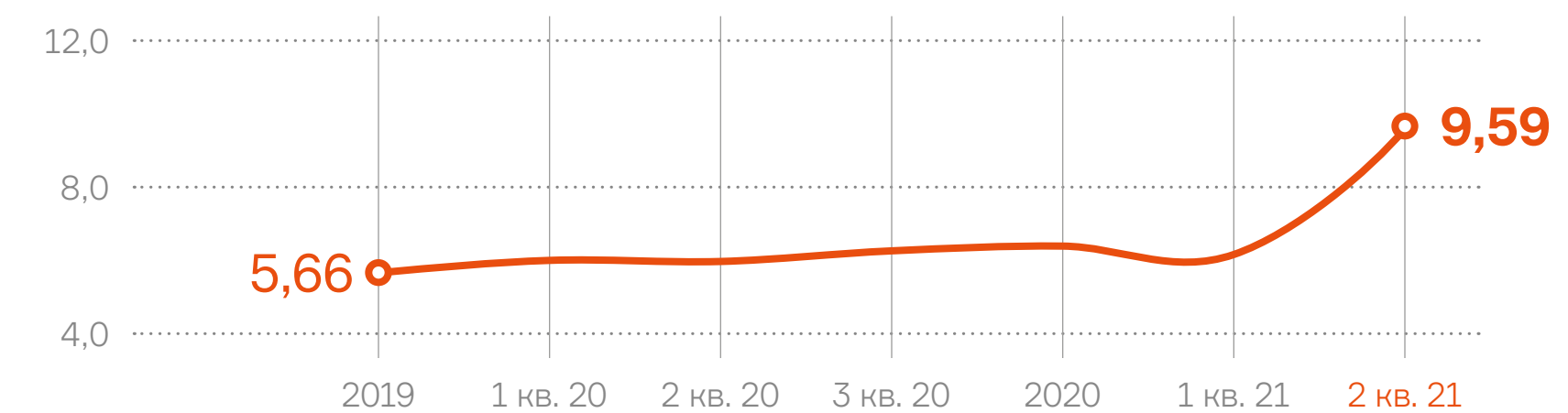
ООО «НЗРМ» является быстрорастущей компанией, которая постепенно расширяет свою производственную и клиентскую базу. Благодаря увеличению парка оборудования Эмитент непрерывно наращивает долю продукции собственного производства, осваивает новые направления и рыночные ниши. Это влияет и на финансовые показатели, а именно: рост собственного капитала составил 18,3% к 2020 году, рентабельность по EBIT и ROA выше отраслевых показателей.

Из негативных аспектов можно выделить низкую долю собственного капитала (9,2% ВБ) — компания развивается преимущественно за счет средств частных инвесторов и банковских кредитов.

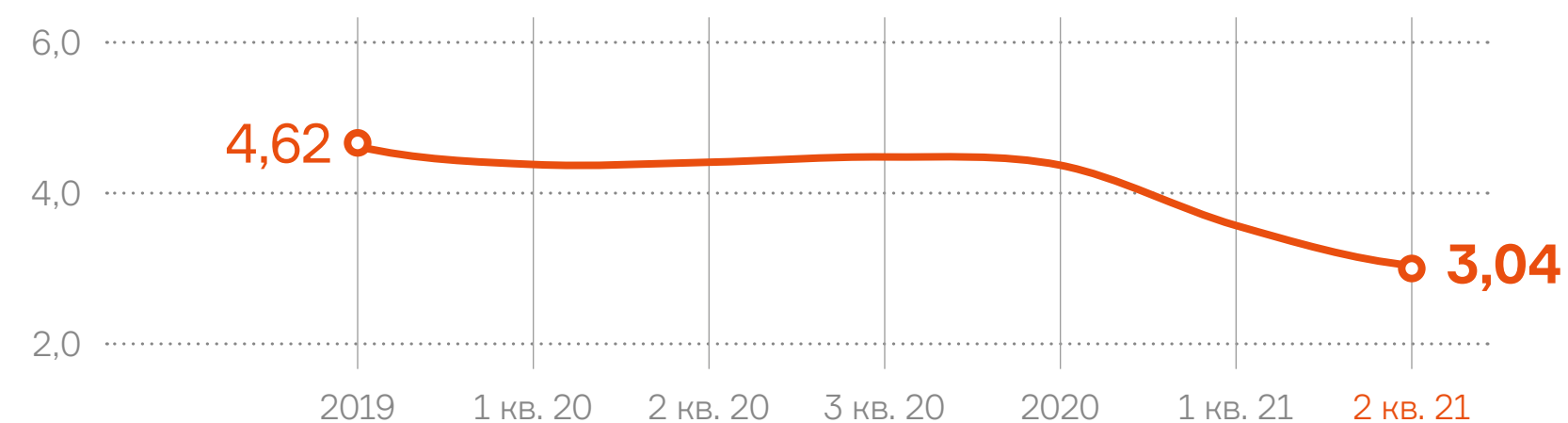
Динамика выручки за квартал
млн руб.



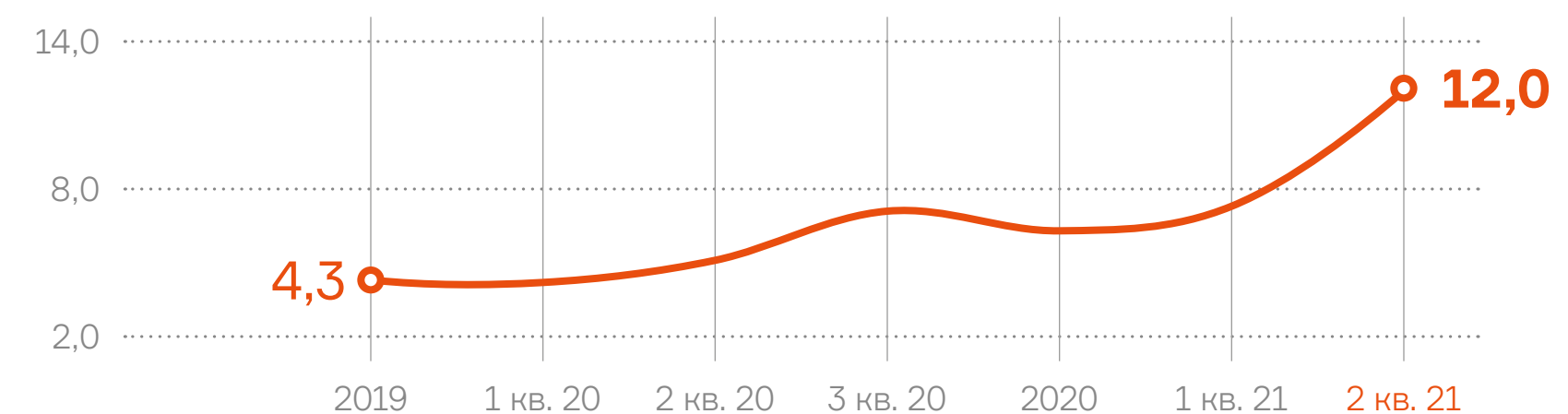
Динамика валовой рентабельности
%



Рентабельность по EBIT в динамике за квартал
%



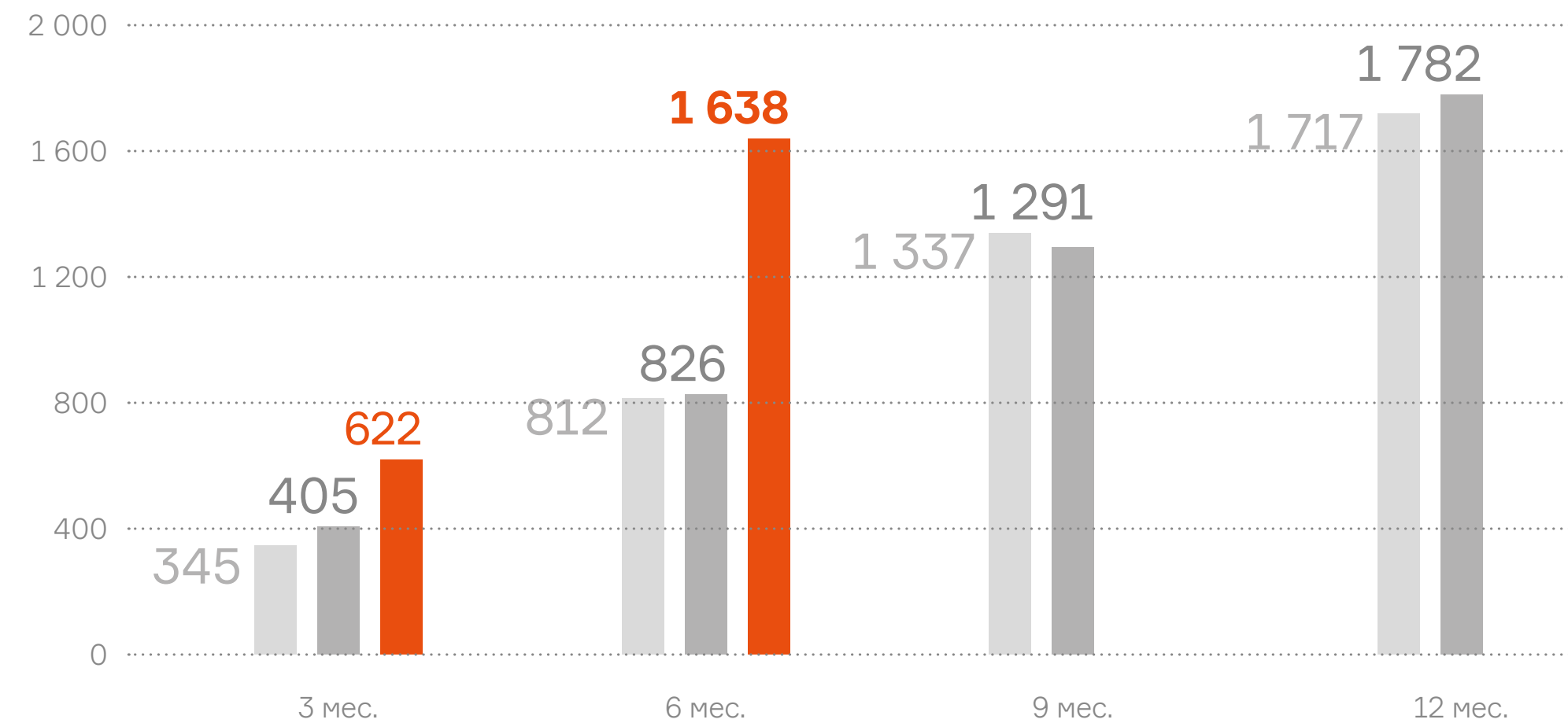
Динамика чистой прибыли за квартал
млн руб.



Выручка компании стабильна за счёт регулярного потока заказов

Выручка компании за 6 мес. 2021 года составила 1 638 млн рублей (+98,3% к 6 мес. 2020 года). ООО «НЗРМ» наращивает текущую клиентскую базу и уходит от конкуренции с трейдерскими и металлургическими торговыми домами. Практически ежемесячно с Эмитентом сотрудничают более 200 компаний. На этих клиентов приходится около 40% выручки. Остальной объем формируют заказчики, с которыми завод сотрудничает от полугода.

Динамика выручки млн руб.



2019 2020 2021

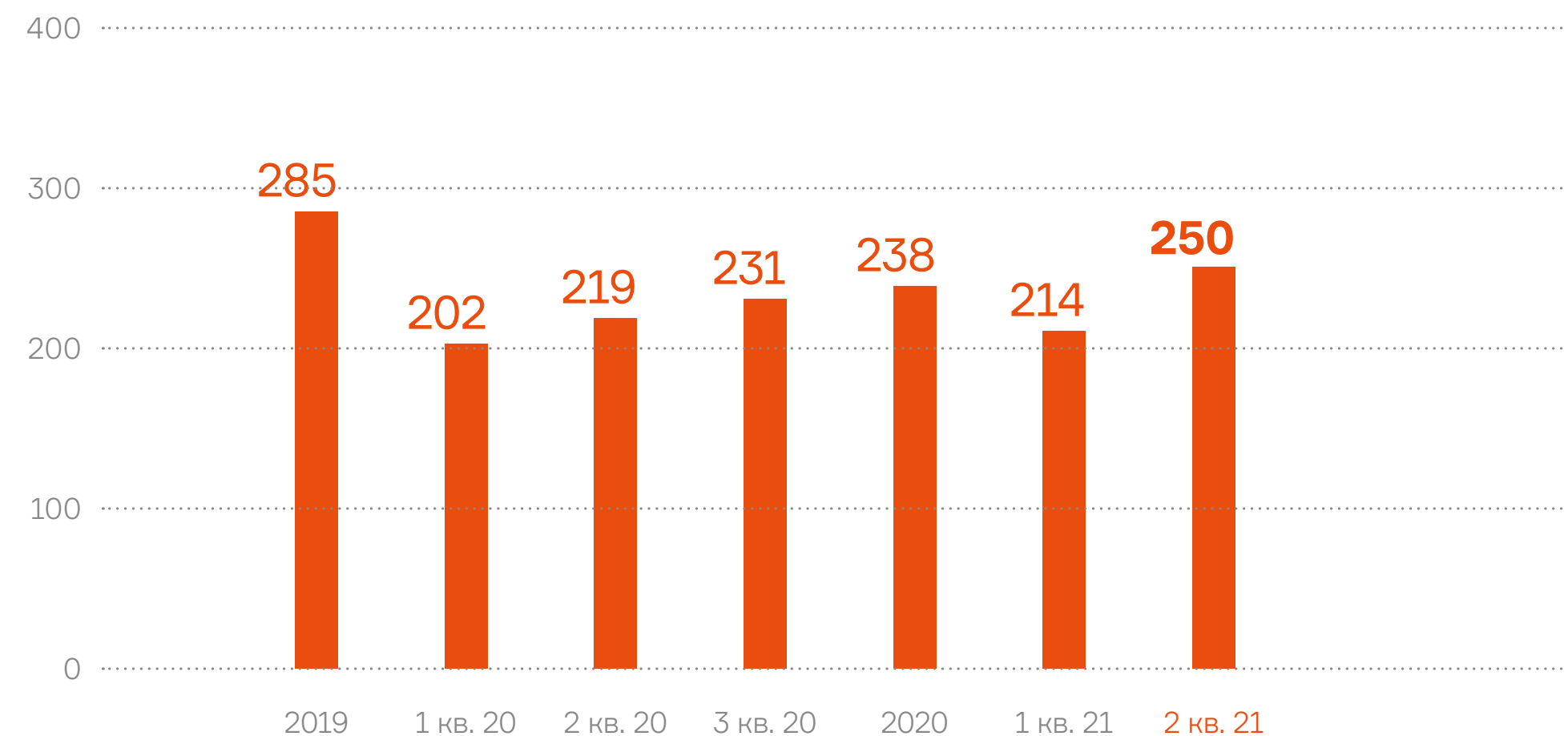
Распределение клиентов по продолжительности сотрудничества

Количество клиентов за последние 6 мес.	Период отгрузки	Объем поставок млн руб.
208	1-6 месяцев	612
42	7-12 месяцев	1 026

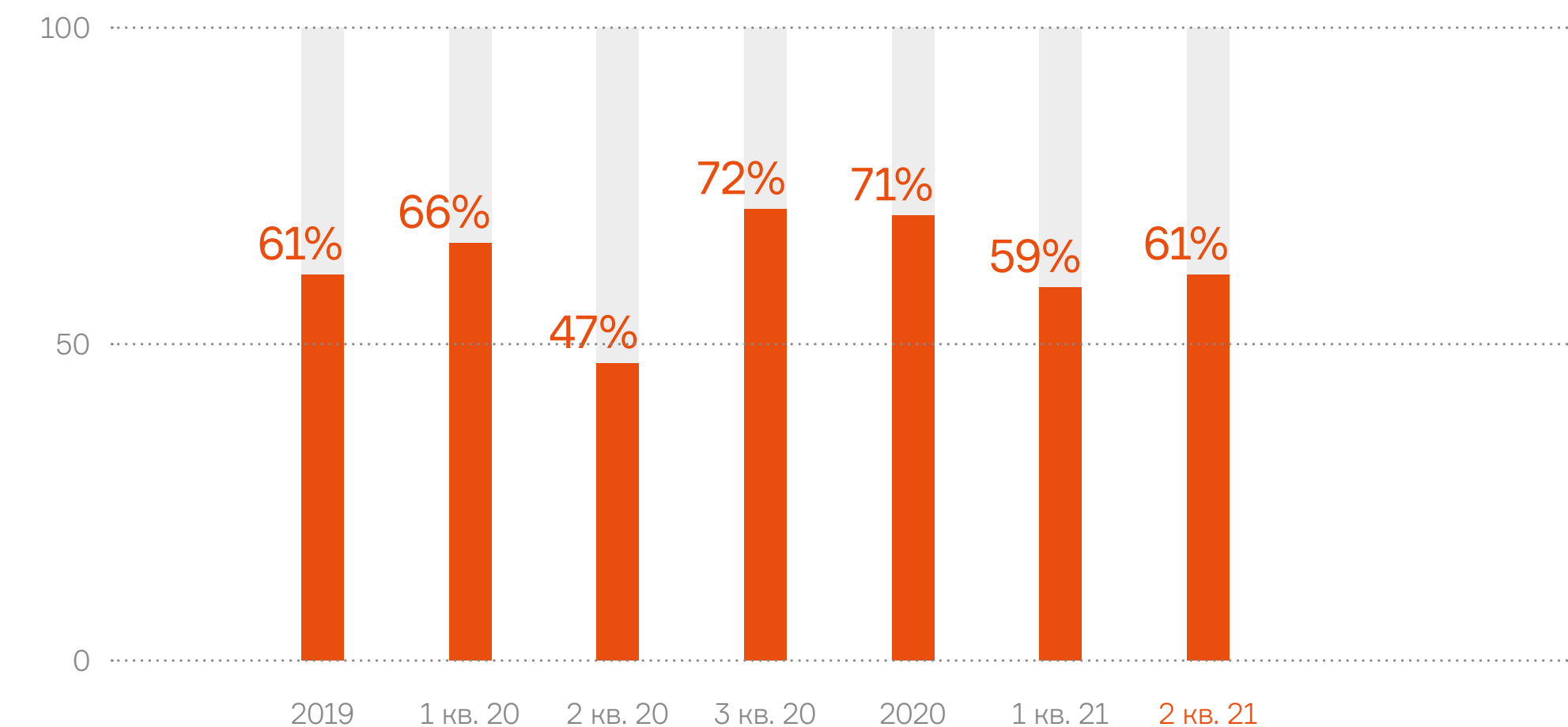
Эмитент сохранил не менее 60% клиентов относительно прошлого года, при этом увеличив продажи и ассортимент поставляемой продукции по основным заказчикам

В 2021 году ООО «НЗРМ» сотрудничало более чем с 250 компаниями, а количество уникальных клиентов сохранилось на уровне прошлого года. На конец 2 квартала 2021 года доля 20 крупнейших покупателей в выручке завода составила 61%. Компания работает с клиентами по всей России, география продаж насчитывает более 30 городов. Свыше 50% продаж приходится на Новосибирск и Екатеринбург.

Количество клиентов за квартал
ед.



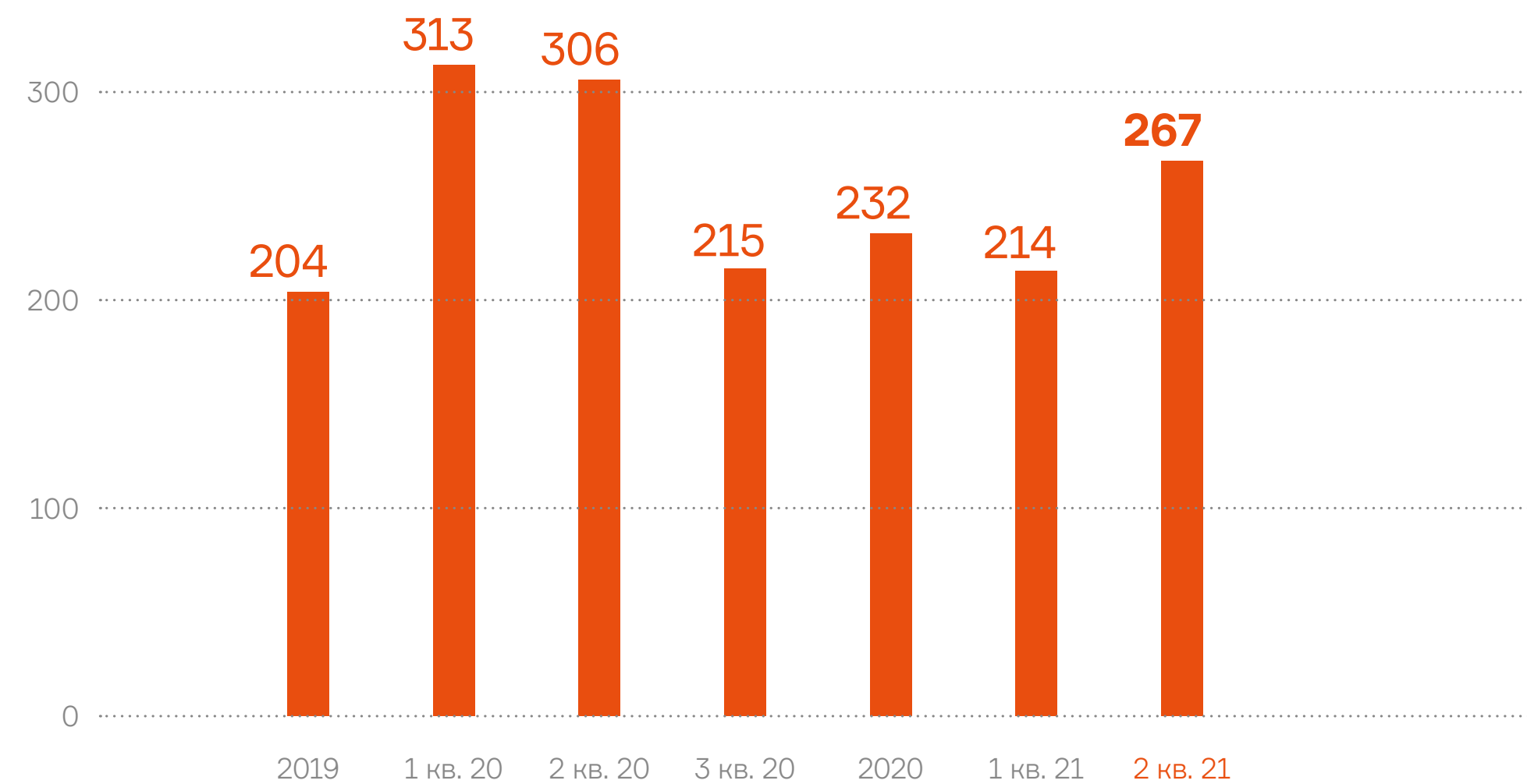
Доля в выручке 20 крупнейших покупателей
%



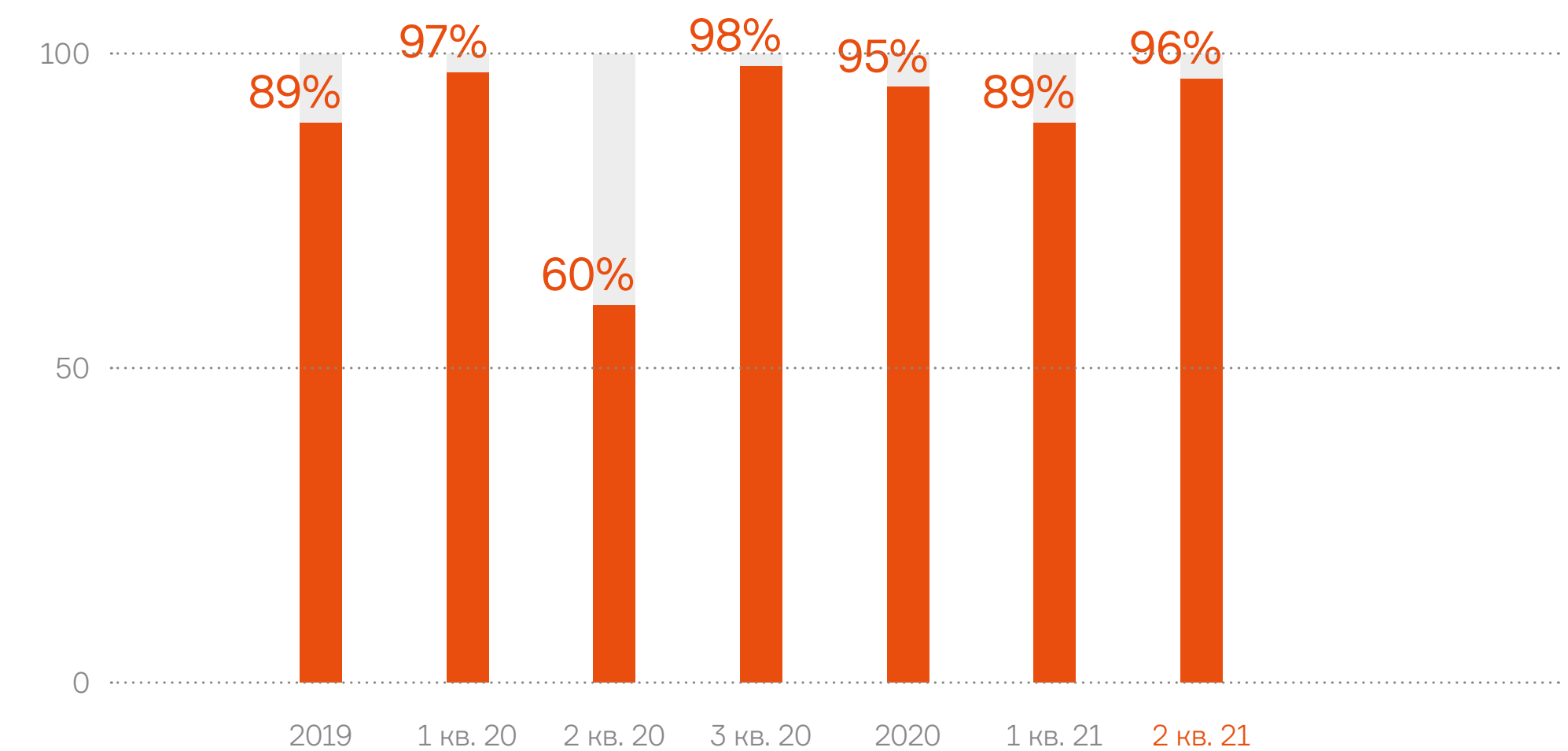
В 2021 году компания расширила базу поставщиков, чем снизила риски дефицита запасов

В 1 полугодии 2021 года «НЗРМ» сотрудничал с 267 поставщиками. По итогам 6 мес. 2021 г. количество поставщиков увеличилось на 15,1% относительно 2020 года, доля 10 основных увеличилась относительно прошлого года на 1% и составила 96%.

Количество поставщиков за квартал
ед.

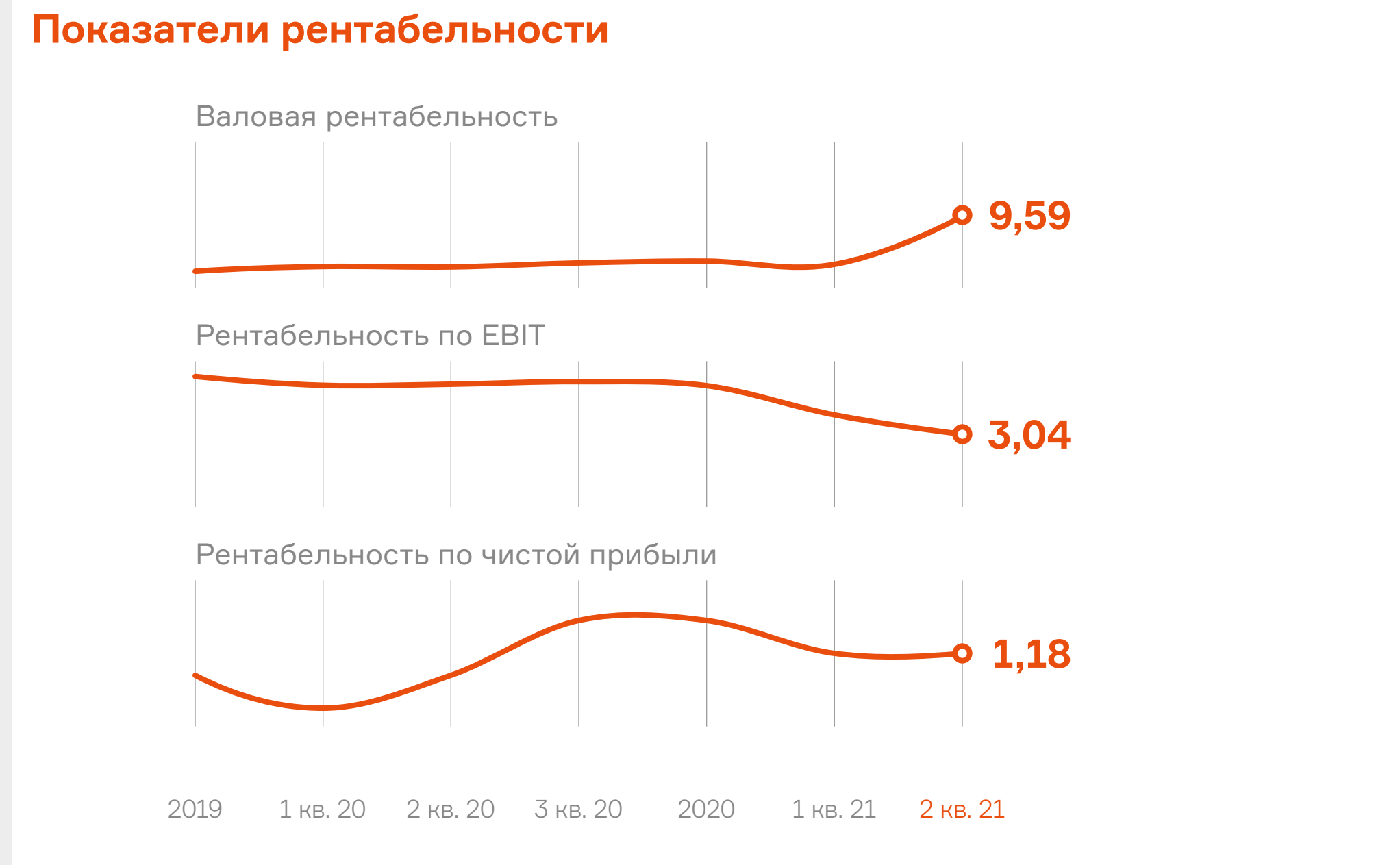
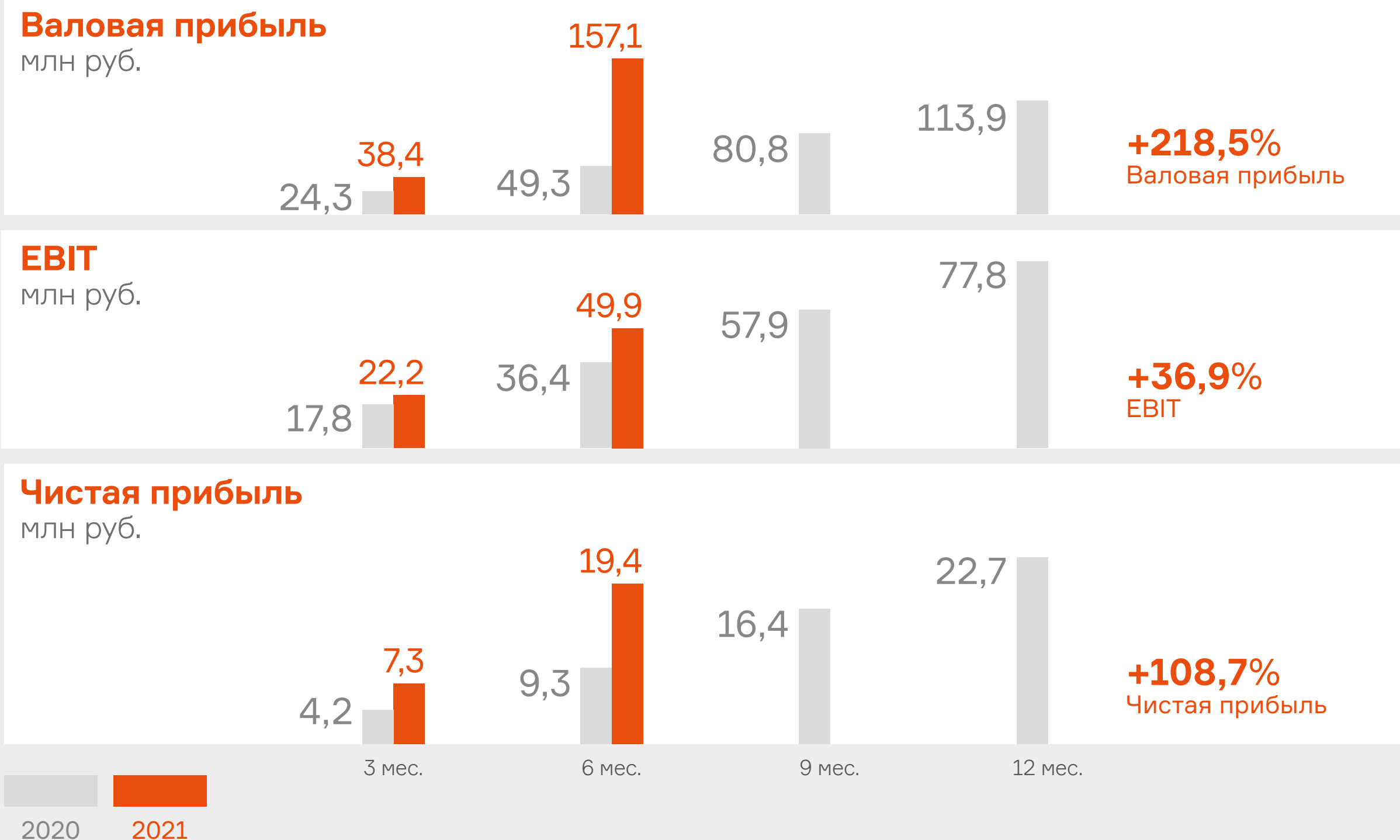


Доля 10 крупнейших поставщиков в структуре поставок
%



За счет быстрой оборачиваемости компания может генерировать прибыль даже при невысоком уровне рентабельности

За 6 месяцев 2021 года ООО «НЗРМ» увеличило валовую прибыль при росте выручки на 38,9% к 2020 году. Небольшой рост долговой нагрузки в отчетном периоде (на 9,1% по сравнению с данными 6 мес. 2020 г.) и, соответственно, процентных платежей не оказал негативного влияния на рентабельность и чистую прибыль в отчетном периоде.



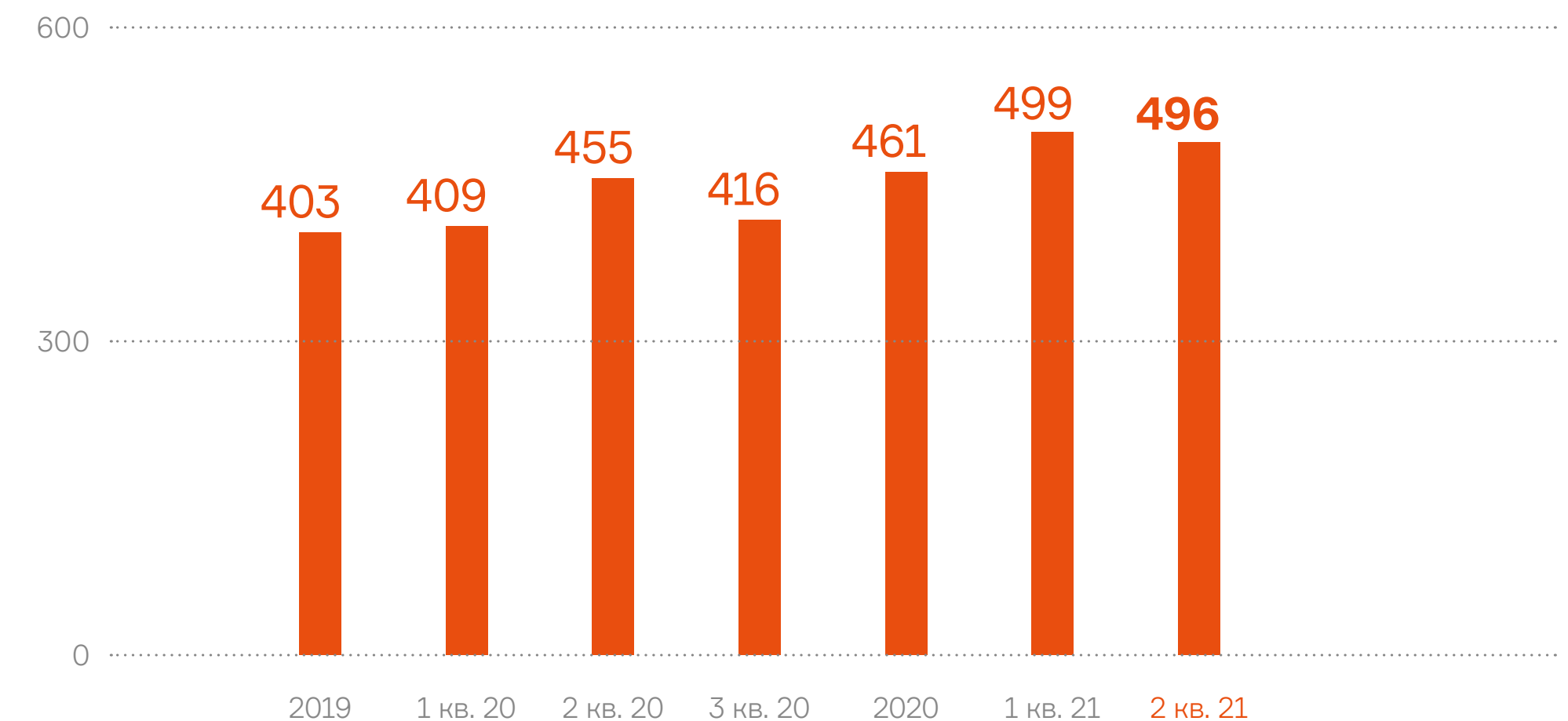
Рыночная стоимость активов значительно превышает финансовый долг компании

В 1 полугодии 2021 года новых кредитных договоров и договоров займов компанией не заключалось. Финансовый долг по действующим договорам за последний квартал снизился на 0,4%. Заемные денежные средства были направлены на увеличение оборотного капитала. Финансовый долг составляет 36,5% от балансовой стоимости активов.

Рыночная оценка стоимости активов



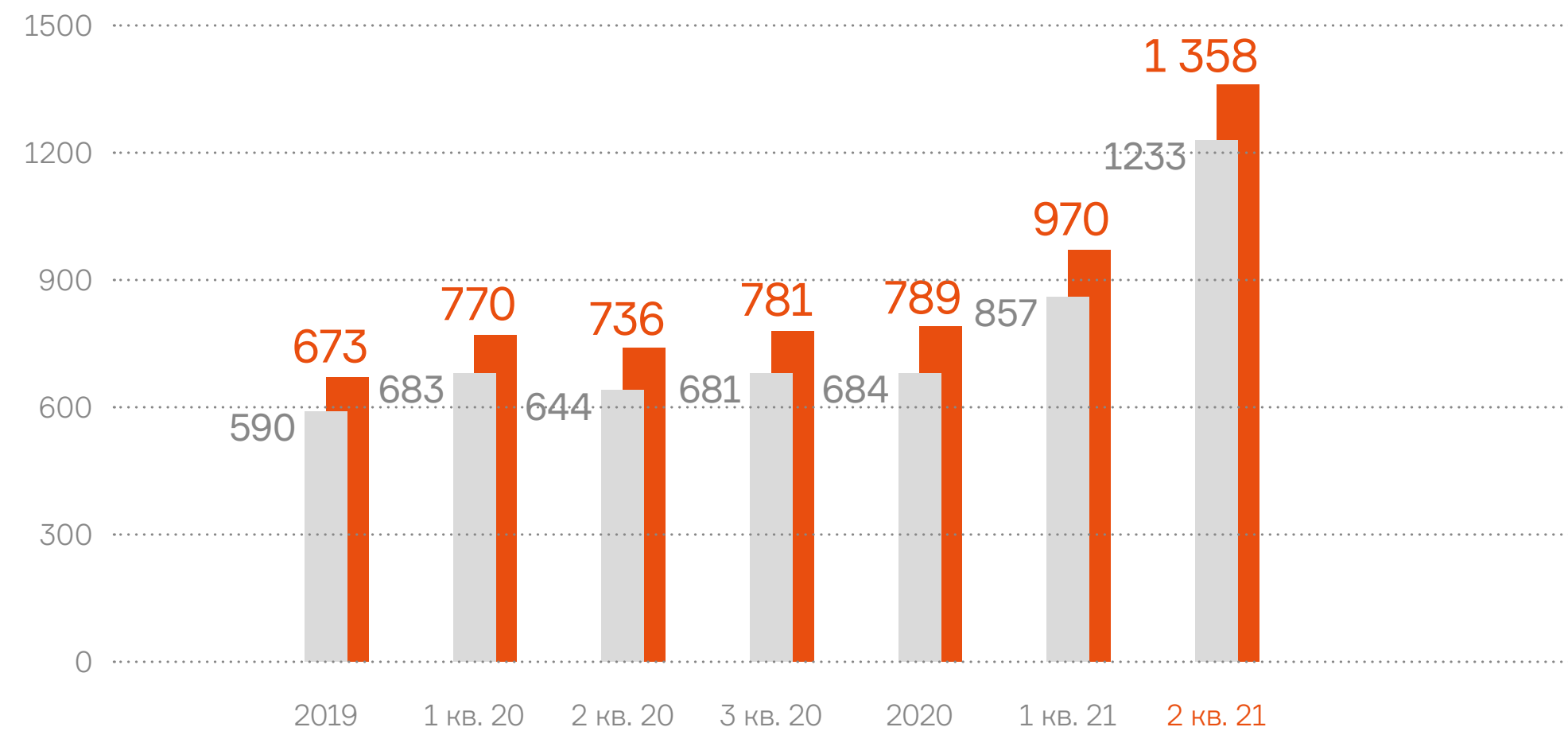
Финансовый долг млн руб.



Все обязательства обеспечены активами. Ликвидные активы покрывают около 88,5% задолженности

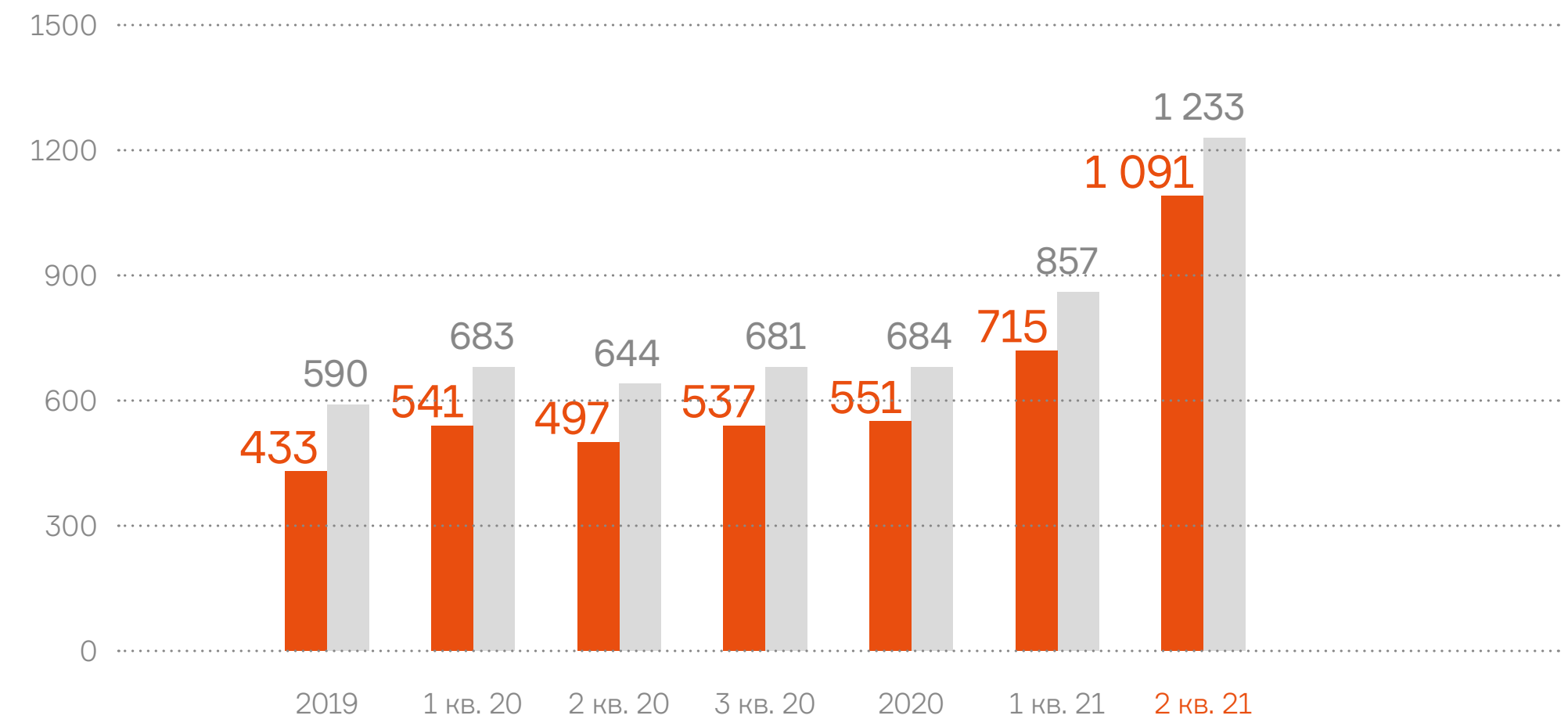
Величина активов превышает размер всех обязательств компании, по итогам 6 месяцев 2021 года чистые активы (балансовая стоимость имущества компании, уменьшенная на сумму ее обязательств) увеличились до 125 млн рублей. Ликвидные активы (запасы, денежные средства, дебиторская задолженность) покрывают обязательства в среднем на 88,5%.

Покрытие обязательств всеми активами
млн руб.



Обязательства Активы

Покрытие обязательств ликвидными активами
млн руб.



Обязательства Ликвидные активы

Стратегия развития

Риски и ограничения деятельности эмитента

1	Растущий кредитный портфель. Выплачивая долг за оборудование, компания увеличивает заем в банке.
2	Высокая волатильность цен на металлопрокат. Цены на металл зависят от множества факторов, таких как сбытовая политика Китая и Турции, санкции, аварии на комбинатах и пр. Из-за роста цен на прокат возможно падение рентабельности.
3	Спад на металлургическом рынке. Снижение объемов металлопроката из-за сокращения потребления.
4	Высокая конкуренция на рынке. На новосибирском рынке работают 10 компаний, каждая из которых потенциально способна покрыть весь возникающий спрос.

Проекты	Ожидаемые результаты		
	2021	2022	2023
Ввод нового оборудования, расширение производственно-складских площадей			Увеличение производительности линии на 80%
Наращивание доли продукции собственного производства в структуре продаж до 90%			Повышение рентабельности по прибыли
Выход на новых клиентов и рыночные ниши			Увеличение выручки до 2,4 млрд руб., NOPAT — до 85 млн руб.

Бухгалтерская отчетность по РСБУ

Показатели ООО «НЗРМ»

тыс. руб.

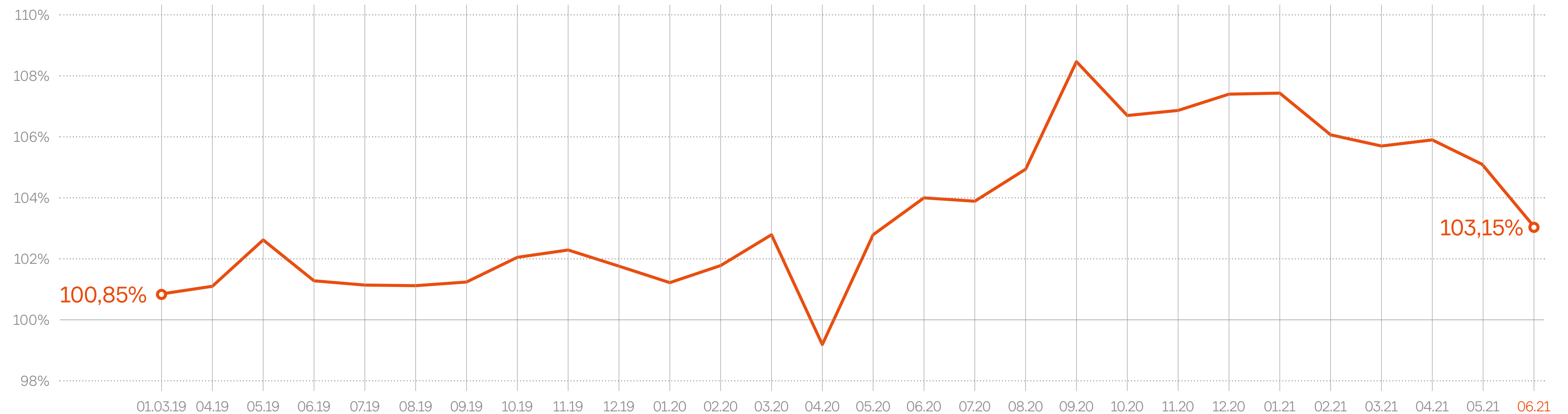
	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020	31.12.2020	31.03.2021	30.06.2021
Валюта баланса	672 989	769 568	736 400	780 548	789 062	969 983	1 358 063
Основные средства	173 848	169 894	166 264	170 591	164 422	160 343	160 213
Собственный капитал	82 833	87 018	92 111	99 247	105 510	112 826	124 869
Дебиторская задолженность	135 870	248 252	249 975	222 730	196 651	260 203	345 936
Кредиторская задолженность	187 152	273 099	188 982	265 221	221 595	358 152	735 423
Финансовые вложения	60 952	56 952	69 452	67 252	72 547	72 547	66 313
долгосрочные	0	0	0	0	0	0	0
краткосрочные	60 952	56 952	69 452	67 252	72 547	72 547	66 313
Запасы	290 402	277 894	237 556	303 228	301 527	446 449	740 055
Финансовый долг	402 822	409 312	455 083	415 789	461 414	498 509	496 284
долгосрочный	395 299	401 026	416 931	409 591	455 180	492 280	494 655
краткосрочный	7 523	8 286	38 152	6 198	6 234	6 229	1 629
Выручка	1 716 723	404 978	826 170	1 290 759	1 781 814	621 944	1 638 229
Валовая прибыль	97 164	24 302	49 325	80 839	113 924	38 342	157 085
ЕБИТ Ф2	79 380	17 755	36 442	57 866	77 841	22 175	49 877
Чистая прибыль	19 167	4 186	9 278	16 414	22 677	7 327	19 359
Долг / Выручка	0,23	0,23	0,26	0,25	0,26	0,21	0,19
Долг / Капитал	4,86	4,70	4,94	4,19	4,37	4,42	3,97
Долг / ЕБИТ	5,07	5,02	5,89	5,39	5,93	6,06	5,44
Валовая рентабельность	5,66%	6,00%	5,97%	6,26%	6,39%	6,16%	9,59%
Рентабельность по ЕБИТ	4,62%	4,38%	4,41%	4,48%	4,37%	3,57%	3,04%
Рентабельность по чистой прибыли	1,12%	1,03%	1,12%	1,27%	1,27%	1,18%	1,18%

Приложение 1

Динамика цены на облигацию эмитента ООО «НЗРМ»

В марте 2019 года состоялось размещение выпуска серии БО-ПО1 сроком на 3,5 года. Доход инвесторов начисляется ежемесячно по ставке 13,5% годовых, что в денежном эквиваленте составляет 887 680 руб. за весь выпуск объемом 80 млн руб. или 110,96 руб. за одну бумагу номинальной стоимостью 10 тысяч руб. Облигации эмитента ООО «НЗРМ» пользуются высоким спросом среди инвесторов. После массового падения котировок по причине пандемии коронавируса, бумаги эмитента одними из первых преодолели отметку в 100% от номинальной стоимости.

Динамика цены облигаций



Приложение 2

Ковенанты по выпуску облигаций ООО «НЗРМ»

Нарушение эмитентом своих обязательств перед иными третьими лицами (кросс-дефолт):

- просрочка платежа по выданным Эмитентом векселям более чем на 1 (Один) рабочий день с даты, установленной в документах, закрепляющих права по таким векселям, или отказ от исполнения указанного обязательства;
- просрочка выплаты очередного процента (купона) по иным ценным бумагам Эмитента более чем на 1 (Один) рабочий день с даты, установленной в документах, закрепляющих права по таким ценным бумагам, или отказ от исполнения указанного обязательства;
- просрочка выплаты номинальной стоимости (части номинальной стоимости) иных ценных бумаг Эмитента более чем на 1 (Один) рабочий день с даты, установленной в документах, закрепляющих права по таким ценным бумагам, или отказ от исполнения указанного обязательства;
- просрочка исполнения обязательств по приобретению иных ценных бумаг Эмитента у владельцев этих ценных бумаг, в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, более чем на 1 (Один) рабочий день с даты, установленной в документах, закрепляющих права по таким ценным бумагам, или отказ от исполнения указанного обязательства.

Эмитент обязан раскрывать бухгалтерскую отчетность в следующие сроки:

- **Годовая бухгалтерская отчетность с аудиторским заключением** — не позднее 10 (Десяти) календарных дней с даты составления аудиторского заключения, но не позднее 3 (Трех) дней с даты истечения 3 (Трех) месяцев после даты окончания соответствующего отчетного года.
- **Промежуточная бухгалтерская отчетность без аудиторского заключения** — не позднее 10 (Десяти) календарных дней с даты её составления, но не позднее 60 (Шестидесяти) календарных дней после даты окончания соответствующего отчетного периода.

Эмитент не должен допускать снижения/превышения следующих показателей:

- **Отношение Финансового долга к Годовой выручке должно быть не более 0,4.**
Отношение Финансового долга к Годовой Выручке = Финансовый долг (Долгосрочные заемные средства (строка 1410 бухгалтерского баланса) + Краткосрочные заемные средства (строка 1510 бух. баланса))/Годовая Выручка
- **Финансовый долг должен быть меньше 500 млн руб.**
Финансовый долг/Выручка (строка 2110 отчета о финансовых результатах на отчетную дату).
- **Валовая рентабельность должна быть более 4%.**
Валовая рентабельность = (Валовая прибыль (строка 2100 отчета о финансовых результатах, далее ОФР)/Выручка (строка 2110 ОФР))*100%.
- **Рентабельность по чистой прибыли должна быть более 1%.**
Рентабельность по чистой прибыли = (Чистая прибыль (строка 2400 ОФР)/Выручка (строка 2110 ОФР))*100%.

Более подробная информация о порядке расчета ковенантов представлена в условиях выпуска, размещенных на странице раскрытия информации эмитента:

<https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37710&type=7>

Приложение 3

Методология оценки USC

Составляющие качественной оценки

- Концепция и инфраструктура компании.
- Оценка рынка сбыта и отрасли.
- Чувствительность бизнеса и менеджмент.
- Исполнение обязательств.
- Юридическая структура.

Количественные показатели

- Показатели рентабельности: по чистой прибыли, активов, инвестиций в компанию и т. п.
- Финансовый долг к EBITDA/EBIT.
- Отношение долга к активам.
- Коэффициент автономии.
- Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами.
- Коэффициент текущей ликвидности.
- Показатели оборачиваемости и др.

Оценка количественных показателей основана на сравнительном анализе с усредненными показателями компаний-представителей отраслей, в которых функционирует анализируемая компания.

По результатам сравнения каждому показателю присваивается оценка, полученная эмпирически, которая умножается на вес, обозначающий вклад каждого показателя в общую платежеспособность.

Оценка качественных показателей происходит через присвоение баллов за многие аспекты деятельности компании, которые мы считаем важными при анализе платежеспособности, основываясь на опыте реализации долговых программ.

Таким образом формируется интегральная оценка, отражающая финансовое состояние эмитента с учетом отраслевой специфики и компаний-конкурентов. В нашей классификации используются 5 категорий уровней платежеспособности:

Высокий

Компания-лидер в своем сегменте с высоким уровнем платежеспособности и низкими рисками для инвестиций.

Надежный

Промежуточный уровень, когда компания является устойчивой на рынке, но имеет ряд недостатков: низкая рентабельность, высокое соотношение долга к активам либо к показателям прибыли.

Удовлетворительный

Компания платежеспособна, но имеет ряд недостатков, связанных с операционной деятельностью: в последнее время наблюдалось падение показателей, рост долговой нагрузки, рост срока оборачиваемости и т.п.

Низкий

Компания может испытывать проблемы с платежеспособностью, инвестиции являются рискованными.

Неудовлетворительный

Компания находится на пороге банкротства и отражает финансовые показатели не в полной мере.



Представленная информация в виде аналитического отчета под названием «Аналитическое покрытие» подготовлена аналитиками «Юнисервис Капитал» (общество с ограниченной ответственностью, именуемое в дальнейшем Компания) на основе открытых источников, заслуживающих доверия, по нашему мнению, а также информации, которую предоставляют компании, упомянутые в отчете. Мы рекомендуем использовать информацию, размещенную в отчете, исключительно в ознакомительных целях, так как мы не можем гарантировать точности и полноты представленных данных из-за того, что Компания не ведет аудита или иной проверки предоставляемой информации. Данная информация должна рассматриваться исключительно как личное мнение аналитиков относительно организаций, рынков, описываемых событий и их взаимосвязей, но стоит учитывать, что мнение Компании может отличаться от мнения аналитиков. Мы настоятельно рекомендуем

не принимать инвестиционных или любых иных решений, руководствуясь лишь данным отчетом. Пользователи должны принимать решения самостоятельно или с помощью привлеченных независимых консультантов, если сочтут нужным, на основе собственного анализа, где данный отчет может выступать лишь одним из факторов, влияющих на принятие решения. Ни Компания, ни аналитики не несут ответственности за действия, совершенные на основе информации, изложенной в настоящем отчете. Информация, изложенная в отчете, актуальна на дату подготовки и опубликования материалов, при этом единственным источником опубликования текущей информации выступает сайт Компании — uscapital.ru. Информация, содержащаяся в отчетах, может изменяться в дальнейшем по усмотрению Компании без уведомлений, если иное не было зафиксировано отдельно в письменном соглашении.

ООО «Юнисервис Капитал»

Россия, 630099, Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

ОТДЕЛ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ

info@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76

ОТДЕЛ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Артём Иванов

as@uscapital.ru
+7 (383) 349-57-76, доб. 209

uscapital.ru