

6 месяцев 2020

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

# НОВОСИБИРСКИЙ ЗАВОД РЕЗКИ МЕТАЛЛА

РЕЗКА МЕТАЛЛА, МЕТАЛЛОТРЕЙДИНГ

## Выпуск 1

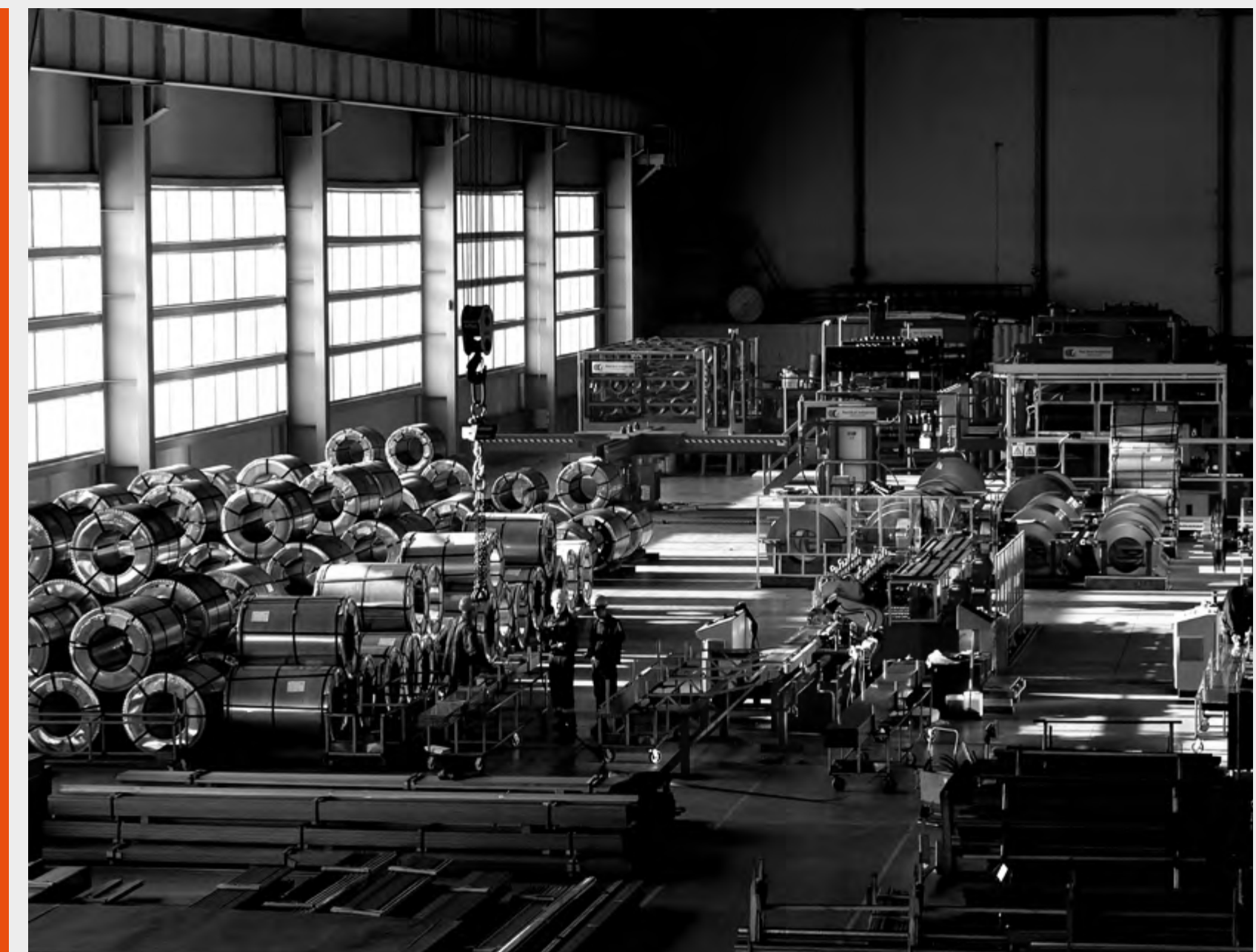
Наименование выпуска  
**НЗРМ-БО-ПО1**

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. 2020

Выручка (млн руб.) **826,2**

Рентабельность по EBIT **4,41%** (-0,34% г/г)

Рентабельность по чистой прибыли **1,12%** (-0,02% г/г)

Долг/Выручка (раз) **0,26** (0,02 г/г)

Долг/Капитал (раз) **4,94** (-0,64 г/г)

Долг/EBIT (раз) **5,89** (0,84 г/г)

«НЗРМ» — один из крупнейших металлоперерабатывающих заводов за Уралом.

Новосибирский завод резки металла занимается металлообработкой и трейдингом.

«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 ООО «НЗРМ» — удовлетворительное. На конец 2 квартала 2020 года компания нарастила выручку, но снизила чистую прибыль.

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

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

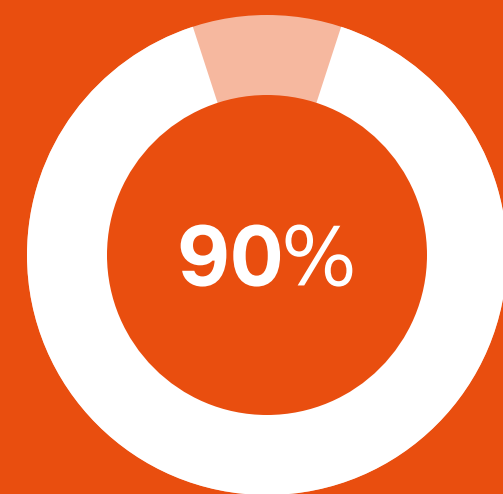
Все обязательства обеспечены активами. Ликвидные активы покрывают около 79% задолженности.



## Новосибирский завод резки металла занимается металлообработкой и трейдингом

Основной доход предприятие получает, оказывая услуги по обработке металла. Трейдинг — оптовая купля и продажа металла — занимает в выручке не более 30% в периоды сезонного роста спроса. Ежемесячный объем производства составляет в среднем 4,2 тыс. тонн, полный оборот с учетом металлотрейдинга — 4,5 тыс. тонн. В 2019 г. завод продолжил наращивать масштабы и приобрел новое оборудование, благодаря чему ООО «НЗРМ» в 2020 г. стал полноценным сервисным металлоцентром и получил возможность выхода на новые рыночные ниши.

### Сырье



Холоднокатаная и горячекатаная сталь

### Производственное оборудование

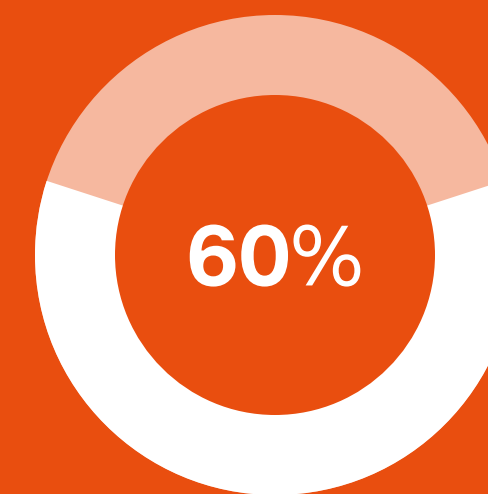
**Линия продольно-поперечной резки**  
Производительность — 10 тыс. т/мес.  
Скорость — 1,3 м/сек.

**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



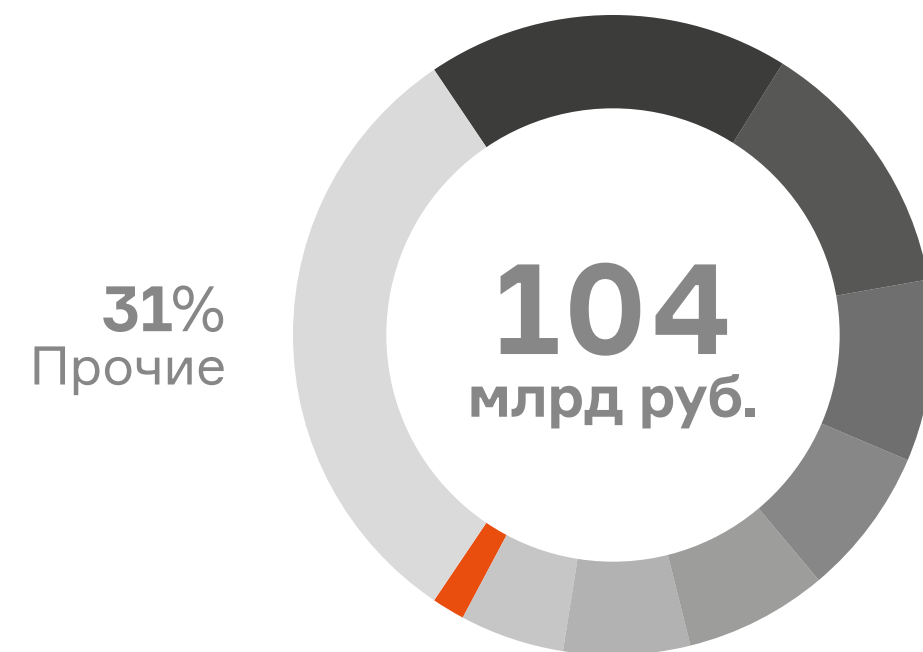
60% выручки формируют 20 клиентов



**Основанная в 2015 г. компания за 3 года увеличила свою долю на конкурентном сибирском рынке в 4 раза**

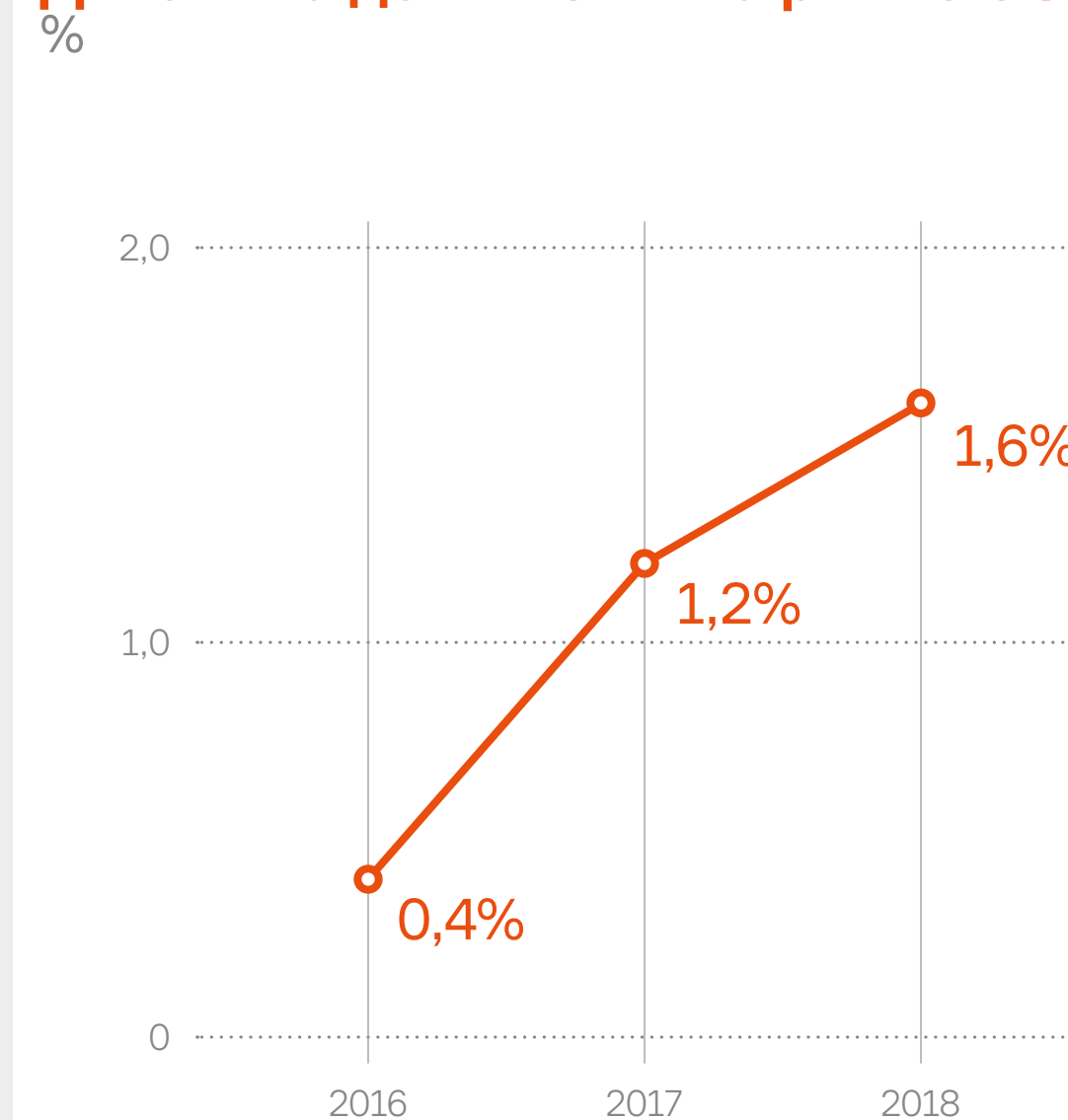
По оценкам World Steel Association в 2019 году производство стали составило 71,7 млн тонн, потребление — 45 млн тонн. Исходя из оценки потребления металлопроката в Сибири (на уровне 10% от общероссийского), объем потребления в регионе составил около 4,5 млн тонн при емкости рынка 104 млрд руб. Крупнейшими металлотрейдерами по итогам года стали «ЕвразМеталл Сибирь», ГК «Демидов» и ТД «БМЗ». Доля «НЗРМ» за три года значительно увеличилась.

**Структура рынка металлопроката в СФО, 2018 г.**



- 18,4% ЕвразМеталл Сибирь
- 13,4% ГК «Демидов»
- 9,1% ТД «БМЗ»
- 7,4% Феррум
- 7,3% ТД «УралСибТрейд»
- 6,4% МСВ
- 5,4% КРАСО
- 1,6% НЗРМ**

**Динамика доли НЗРМ на рынке СФО**

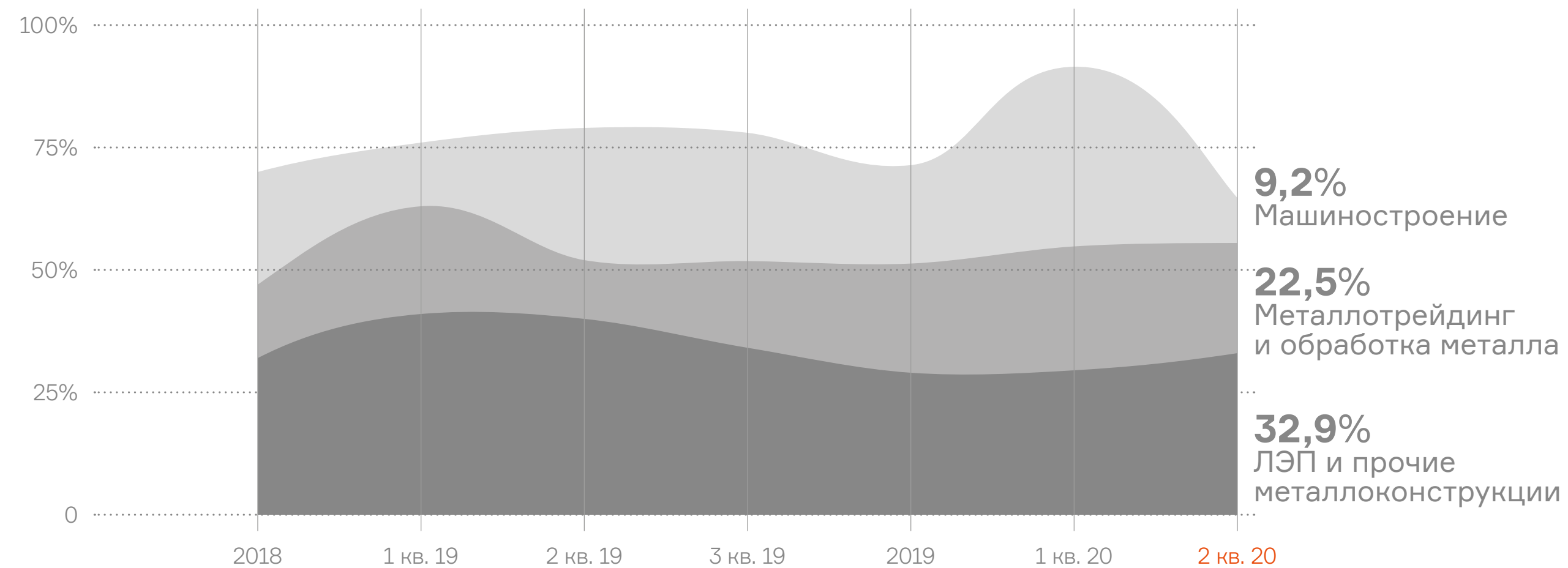




**«НЗРМ» оказывает услуги компаниям из разных отраслей, снижая влияние фактора сезонности на бизнес**

На протяжении 2019 года основными заказчиками завода выступали строительные компании и производители различных металлоконструкций. Во 2 квартале 2020 года клиенты из этих отраслей сформировали 65% выручки компании.

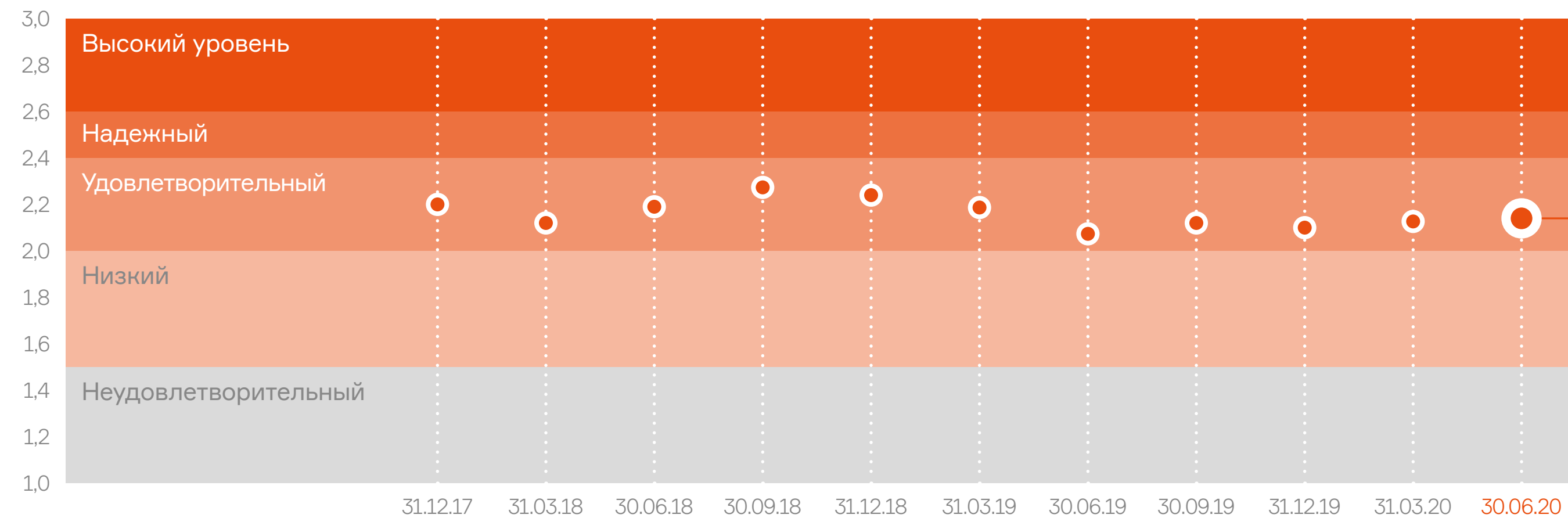
**Динамика долей в выручке 3 крупнейших отраслей-потребителей «НЗРМ»**



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

Согласно оценке USC, базирующейся на данных бухгалтерской отчетности эмитента, финансовое состояние компании относится к удовлетворительному. В 1 полугодии 2020г. в сравнении с аналогичным периодом 2019 г. финансовое состояние эмитента улучшилось. На положительную динамику повлияло увеличение ассортимента поставляемой продукции для основных крупных клиентов, своевременная реакция на снижение спроса со стороны производителей товаров для физических лиц и, как следствие, изменение направления деятельности, в частности, выполнение оборонных заказов и госконтрактов. На интегральную оценку компании также оказало влияние увеличение количества заказов от клиентов в июне 2020 года после полного возобновления работы «НЗРМ».

### Совокупная оценка «НЗРМ»



**0,92** Количественные показатели  
**1,23** Качественные показатели

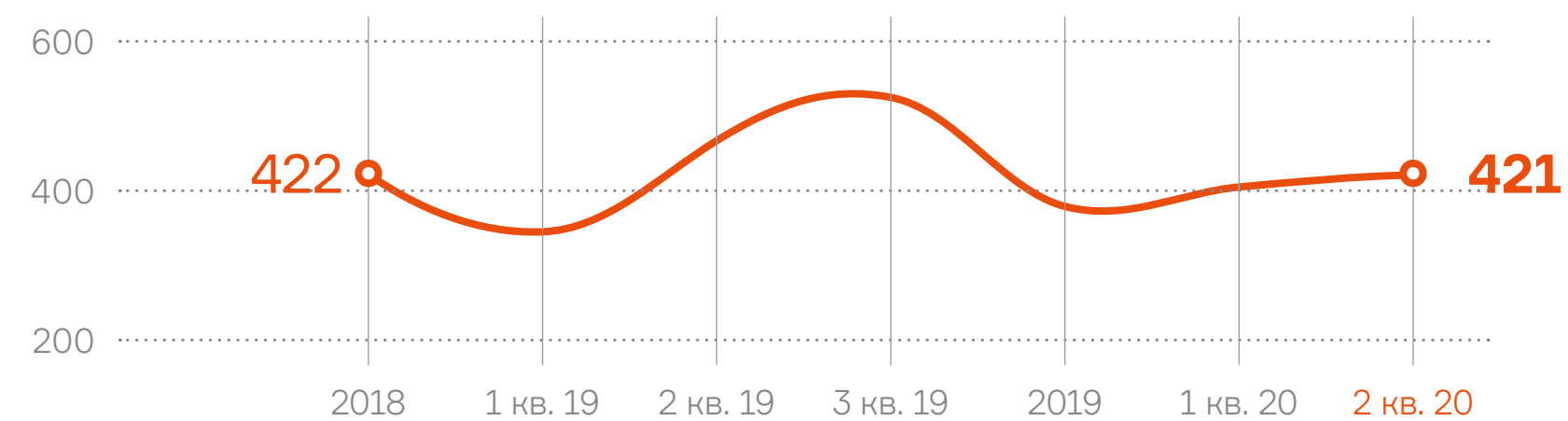


## ООО «НЗРМ» смог нарастить финансовые показатели, несмотря на все ограничительные меры, возникшие для большинства компаний

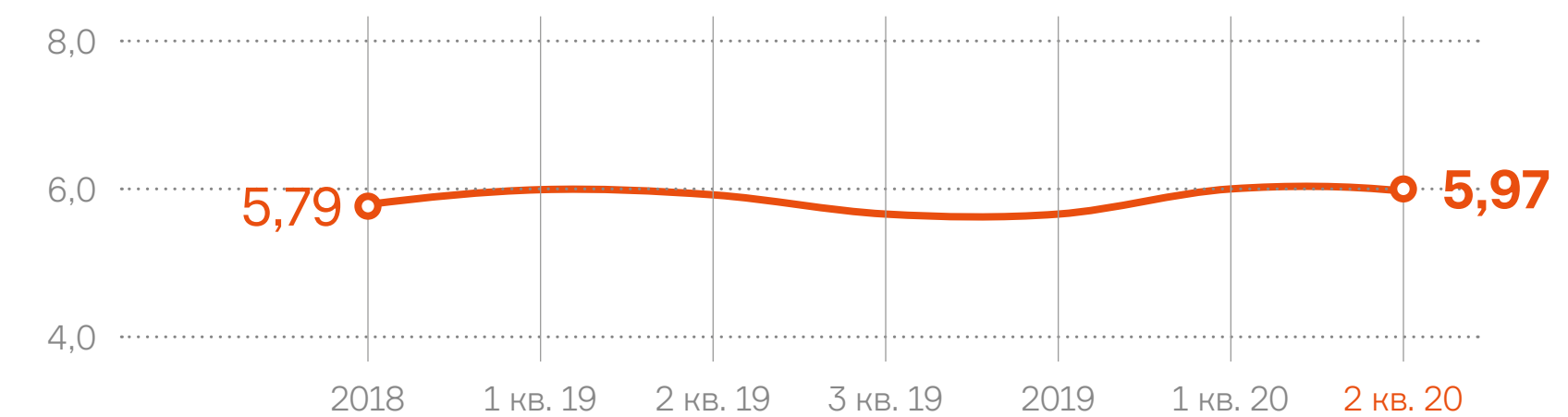
ООО «НЗРМ» является небольшой, но быстрорастущей компанией, которая постепенно расширяет свою клиентскую базу. Благодаря действию эффекта отложенного спроса, сформировавшегося в период самоизоляции, после завершения карантина в компанию стало поступать значительное количество заказов от клиентов. Таким образом, удалось нарастить финансовые показатели, а именно: рост выручки составил +1,7% к 1 полугодю 2019 года, рентабельность по EBIT и ROA — выше отраслевых показателей.

Из негативных аспектов можно выделить снижение чистой прибыли и низкую долю собственного капитала — компания растет преимущественно за счет средств частных инвесторов и банковских кредитов.

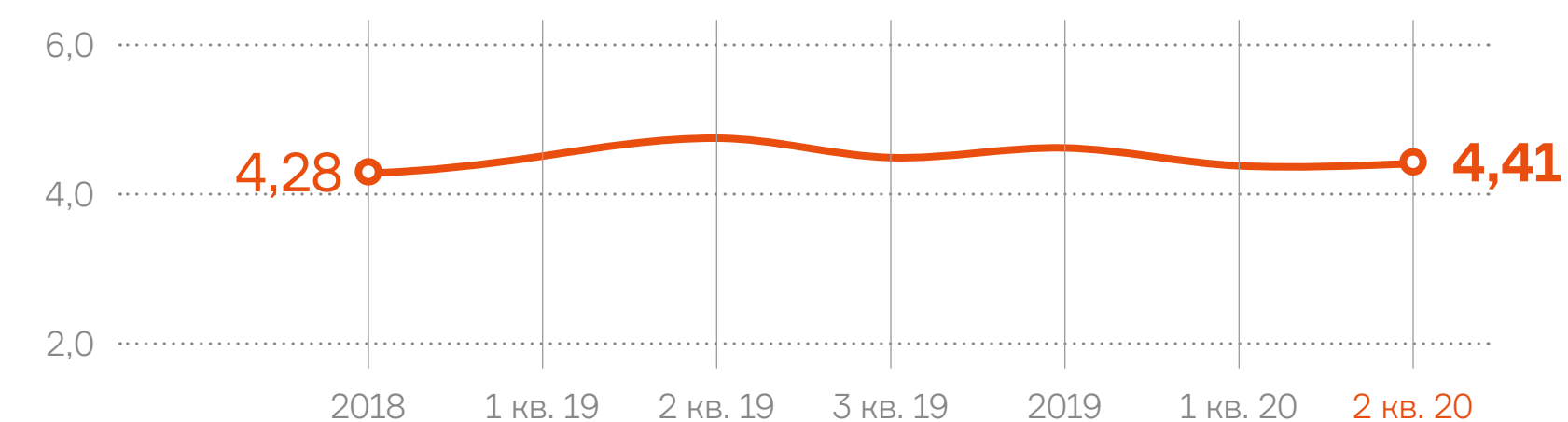
**Динамика выручки за квартал**  
млн руб.



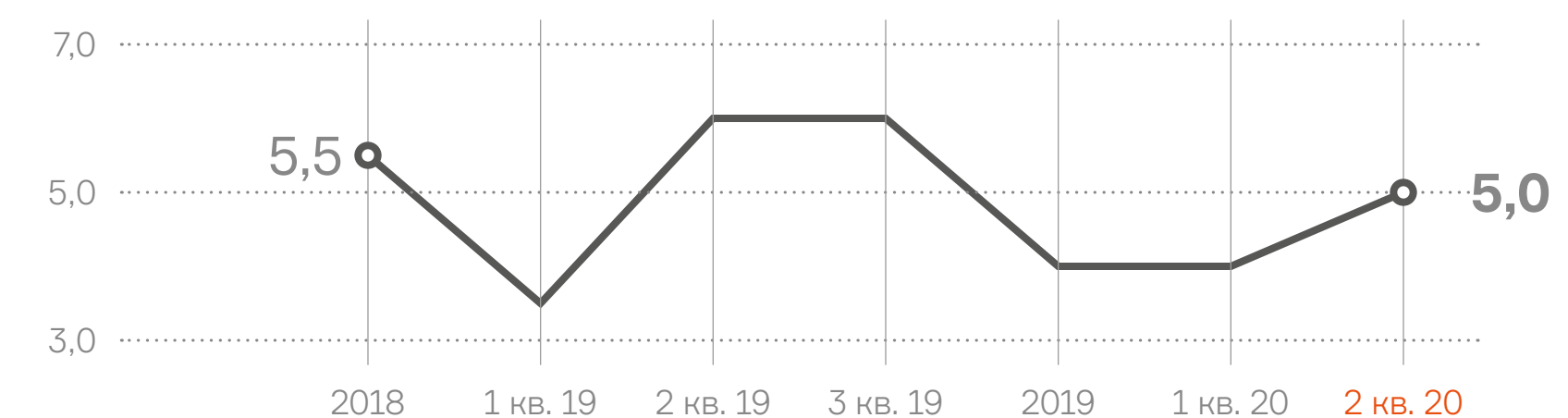
**Динамика валовой рентабельности**  
%



**Рентабельность по EBIT в динамике за квартал**  
%



**Динамика чистой прибыли за квартал**  
млн руб.



2,59% ROA

4,41% Рентабельность по EBIT

45 Оборот дебиторской задолженности (дней)

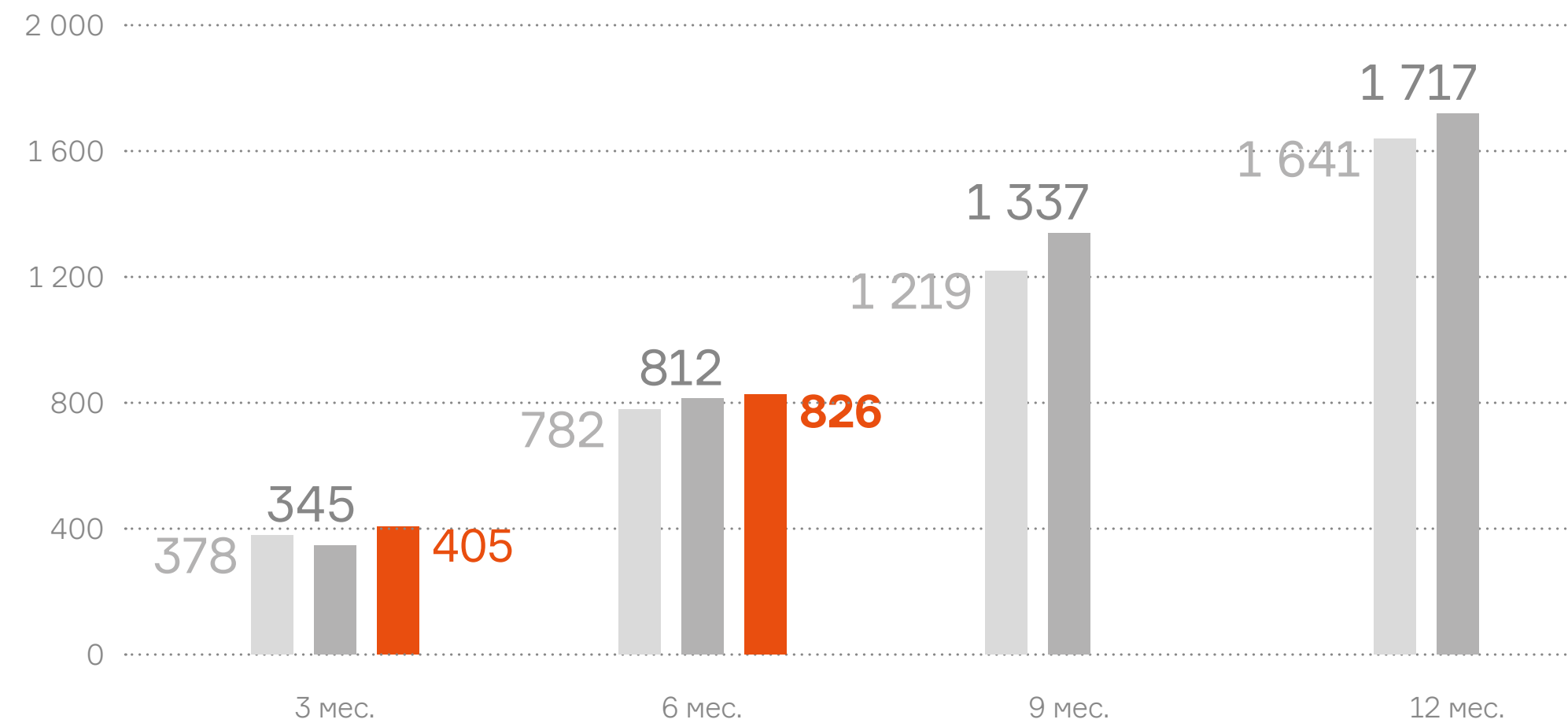
12,5% — доля собственного капитала в структуре пассивов



## Выручка компании стабильна за счёт регулярного потока заказов

Выручка компании за 1 полугодие 2020 года составила 826,2 млн рублей (+1,7% к 1 полугодю 2019 года). «НЗРМ» сохраняет текущую клиентскую базу и уходит от конкуренции с трейдерскими и металлургическими торговыми домами. Практически ежемесячно с «НЗРМ» сотрудничают около 90 компаний. На этих клиентов приходится 61% выручки. Еще четверть приходится на клиентов со сроком сотрудничества от 7 до 9 месяцев. Остальной объем формируют заказчики, с которыми завод сотрудничает от 1 месяца до полугодя.

### Динамика выручки млн руб.



2018 2019 2020

### Распределение клиентов по продолжительности сотрудничества

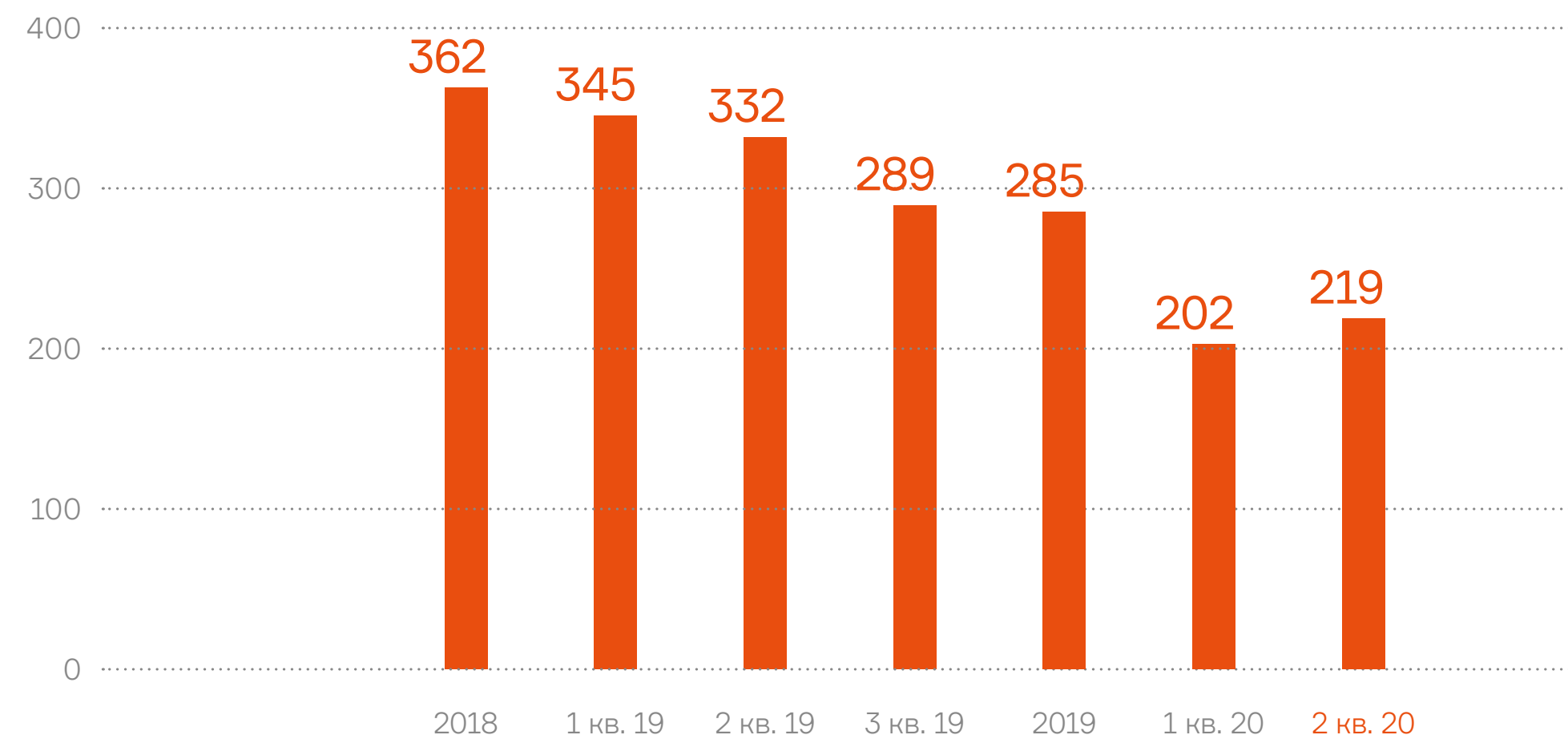
Количество клиентов за 12 мес.	Период отгрузки	Объем поставок млн руб.
287	1-3 месяца	164
109	4-6 месяцев	288
123	7-9 месяцев	668
89	10-12 месяцев	1 739



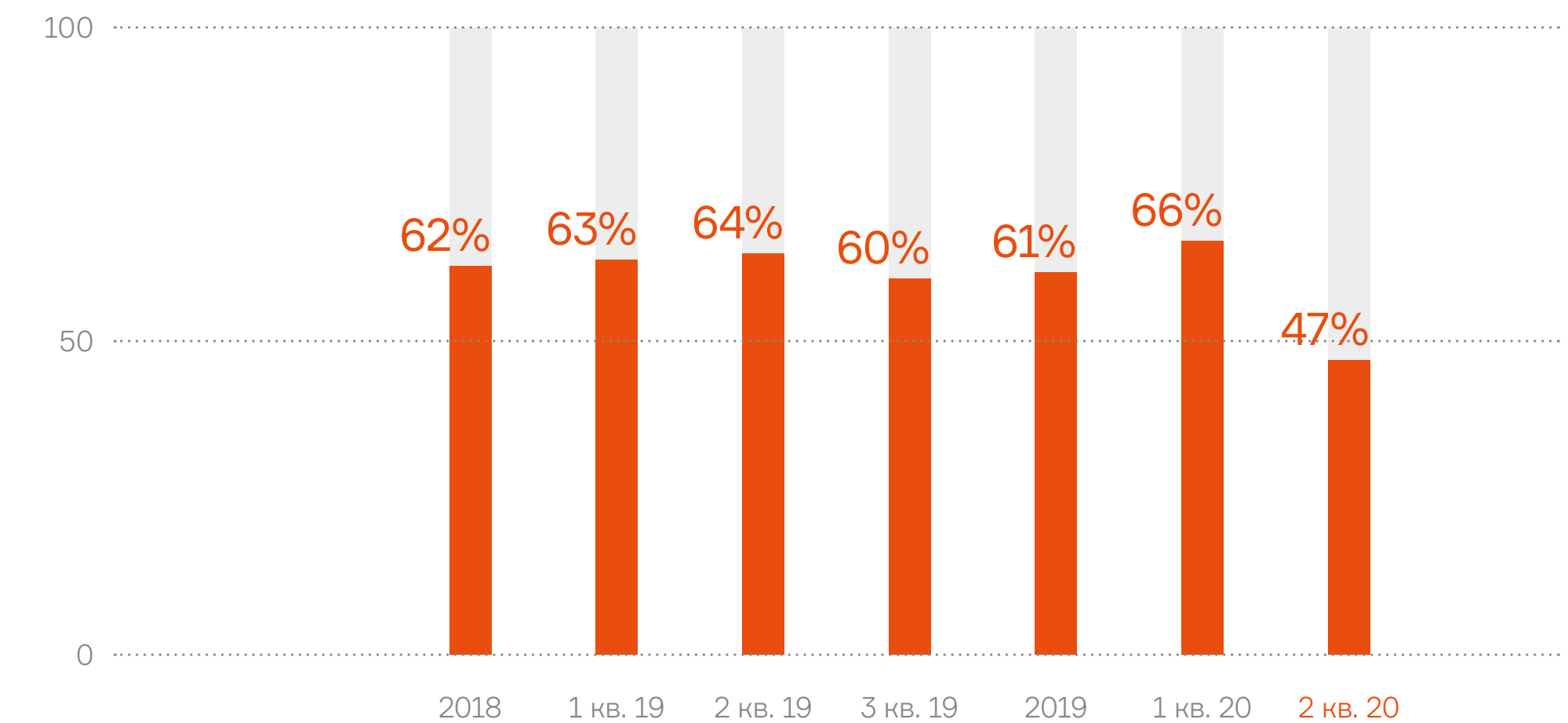
**Эмитент сохранил 70% клиентов относительно прошлого года, при этом увеличив продажи и ассортимент поставляемой продукции по основным заказчикам**

В 2019 году «НЗРМ» сотрудничал с более чем 600 компаниями, а количество уникальных клиентов сохранилось на уровне прошлого года. На конец 2 квартала 2020 года доля 20 крупнейших покупателей в выручке завода составила 47%. 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.



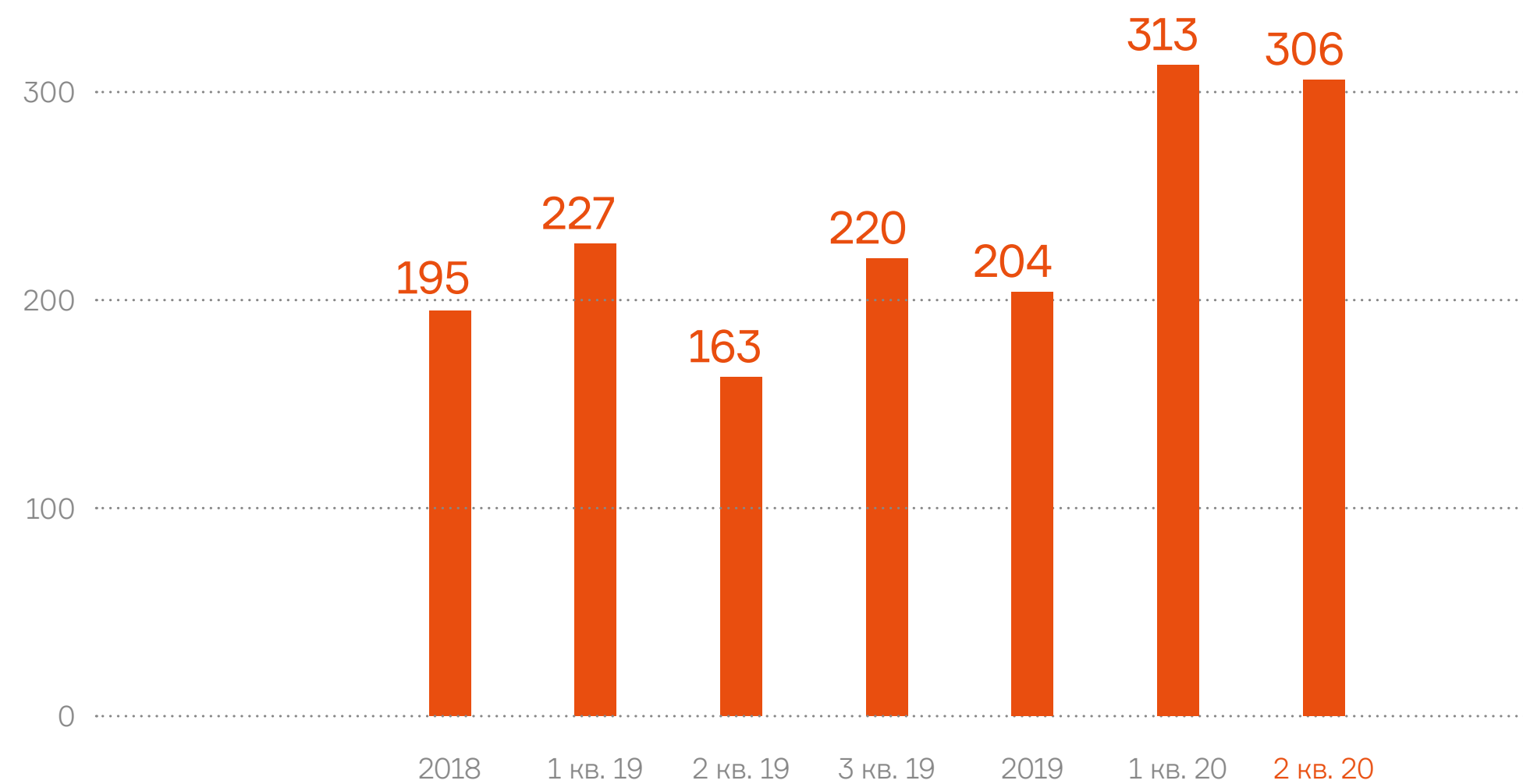
**Доля в выручке 10 крупнейших покупателей**  
%



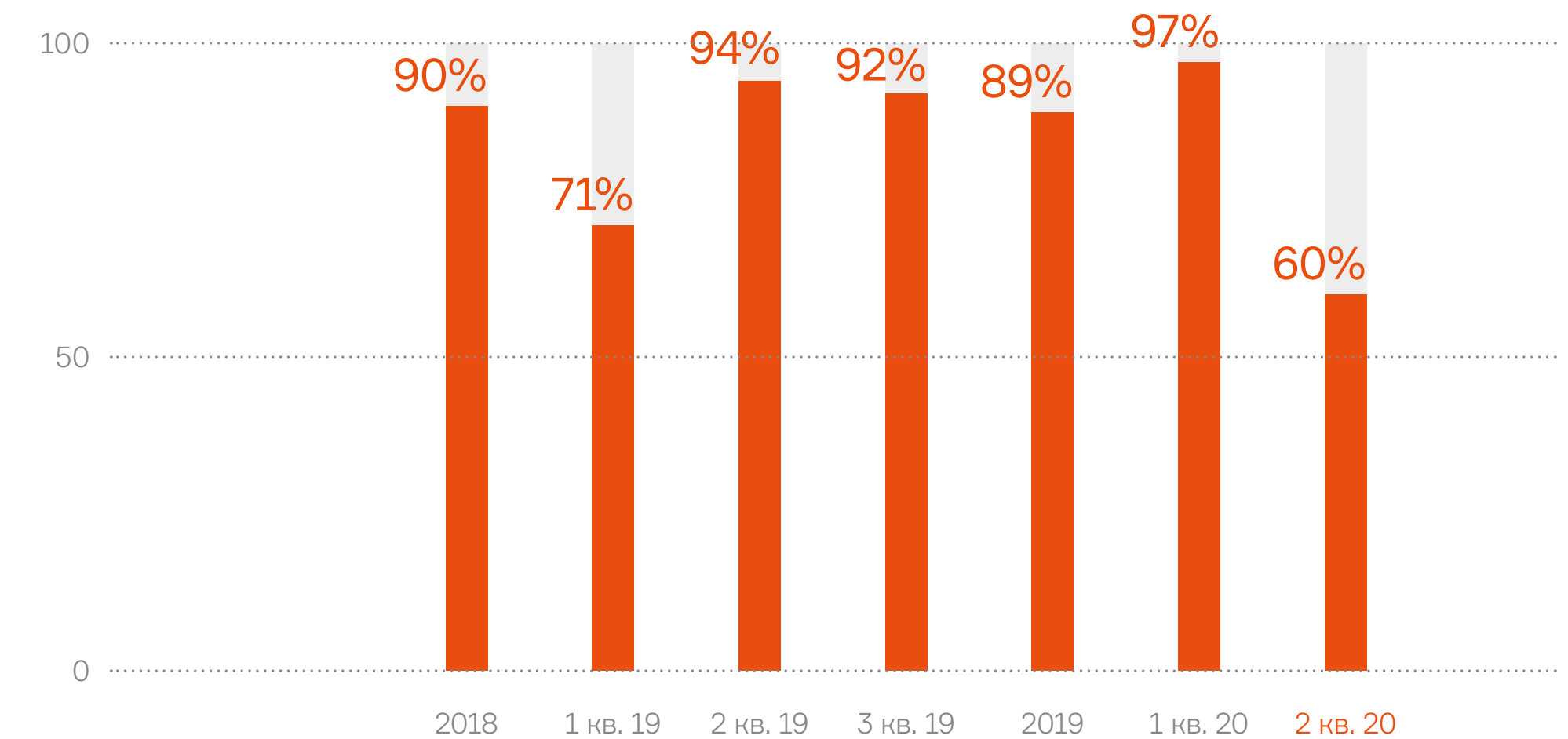
**Во втором квартале 2020 года компания почти вдвое расширила базу поставщиков, чем снизила риски дефицита запасов**

Во 2 квартале 2020 года «НЗРМ» сотрудничал с 306 поставщиками. По итогам полугодия количество поставщиков увеличилось на 88%, совокупная доля 10 основных сократилась относительно прошлого года и составила 60%.

**Количество поставщиков за квартал**  
ед.

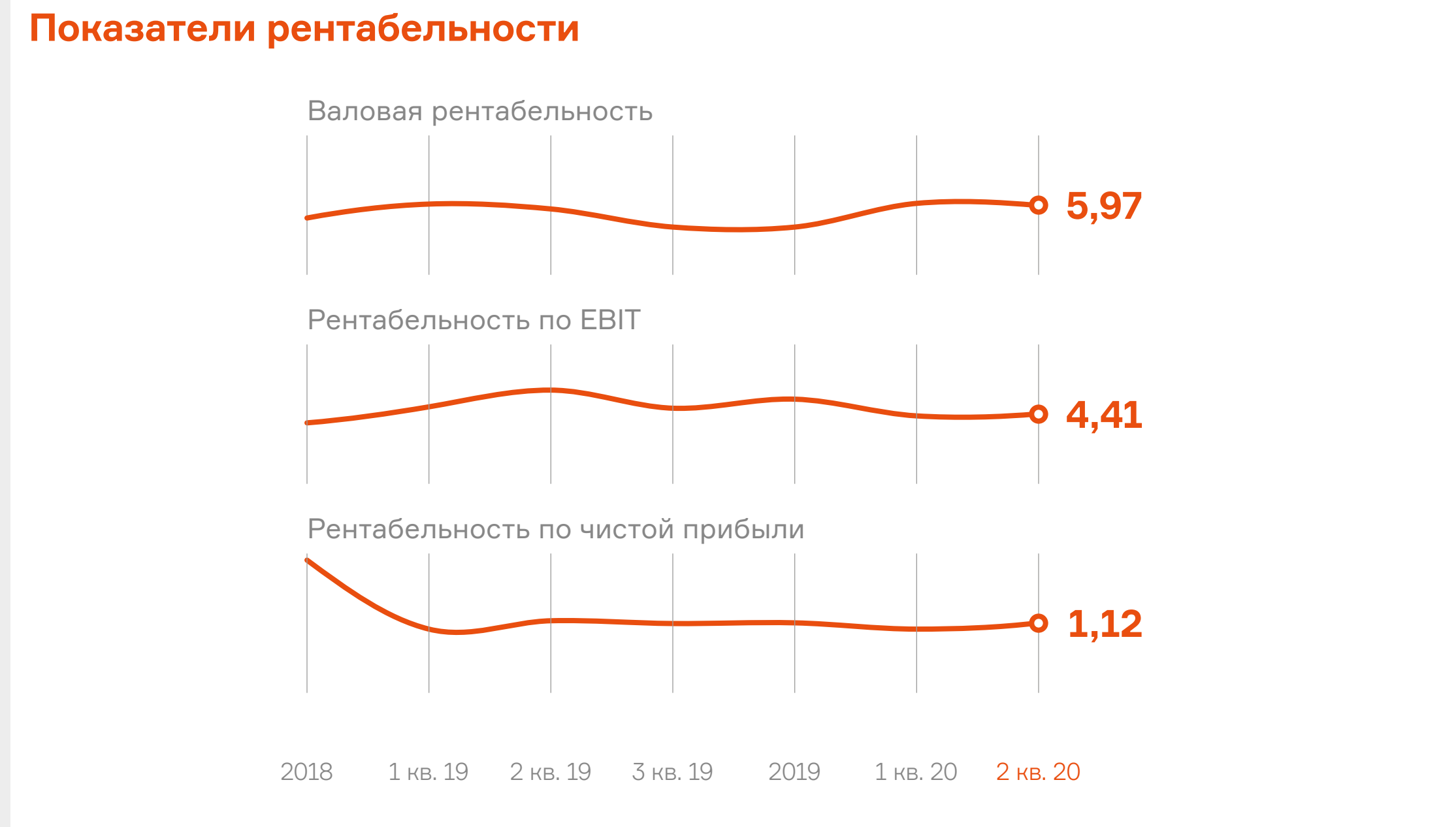
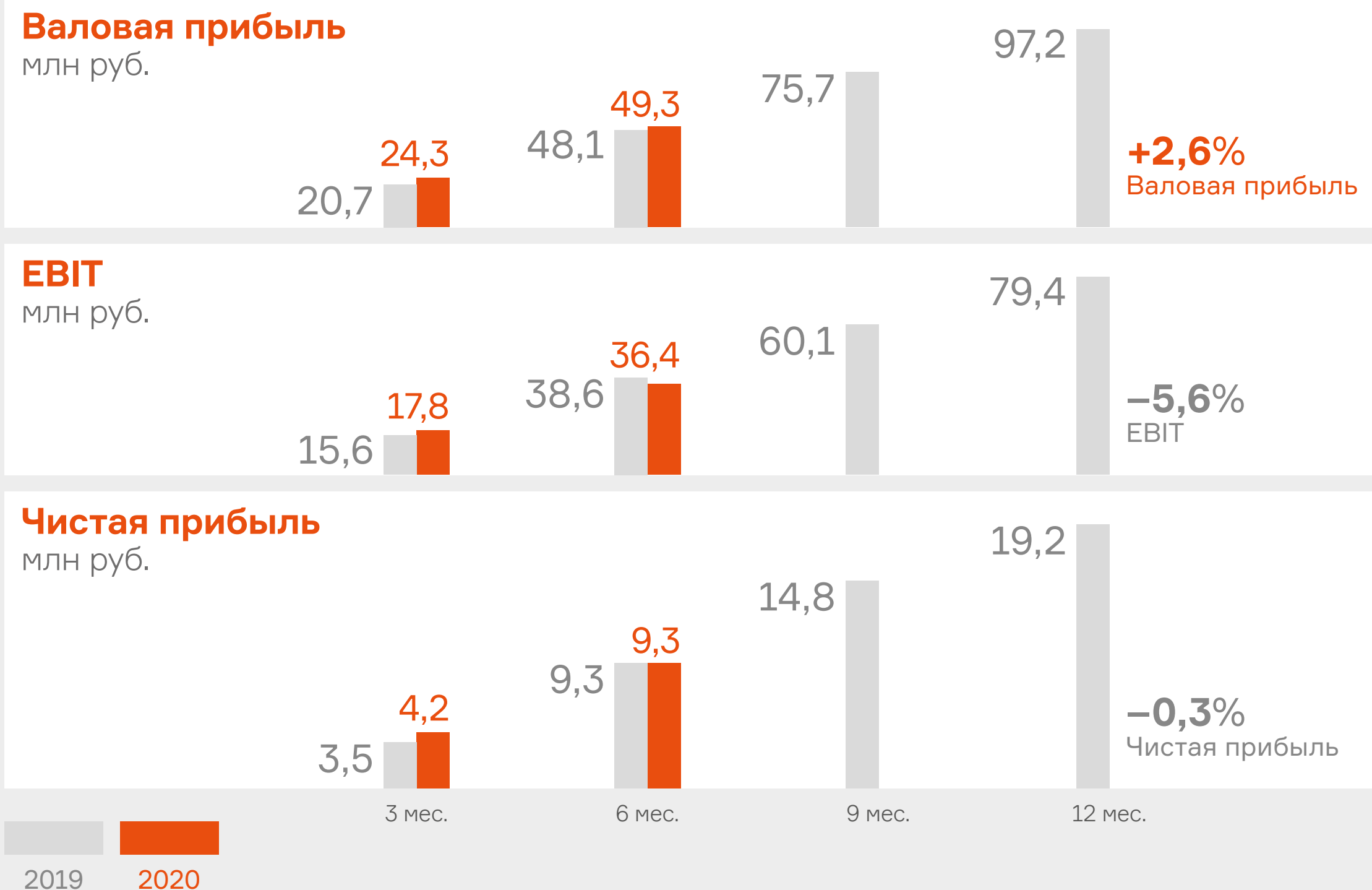


**Доля 10 крупнейших поставщиков в структуре поставок**  
%



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

По итогам 1 полугодия 2020 года ООО «НЗРМ» увеличило валовую прибыль и выручку при увеличении доли себестоимости продаж. Рост долговой нагрузки и процентных платежей в 2019 году оказал негативное влияние на рентабельность и чистую прибыль. Тенденция сохранилась в 1 полугодии 2020 года: растут валовая прибыль и EBIT при снижении чистой прибыли из-за возросших процентных платежей, часть которых будет возмещена по программе субсидирования выпусков облигаций МСП.





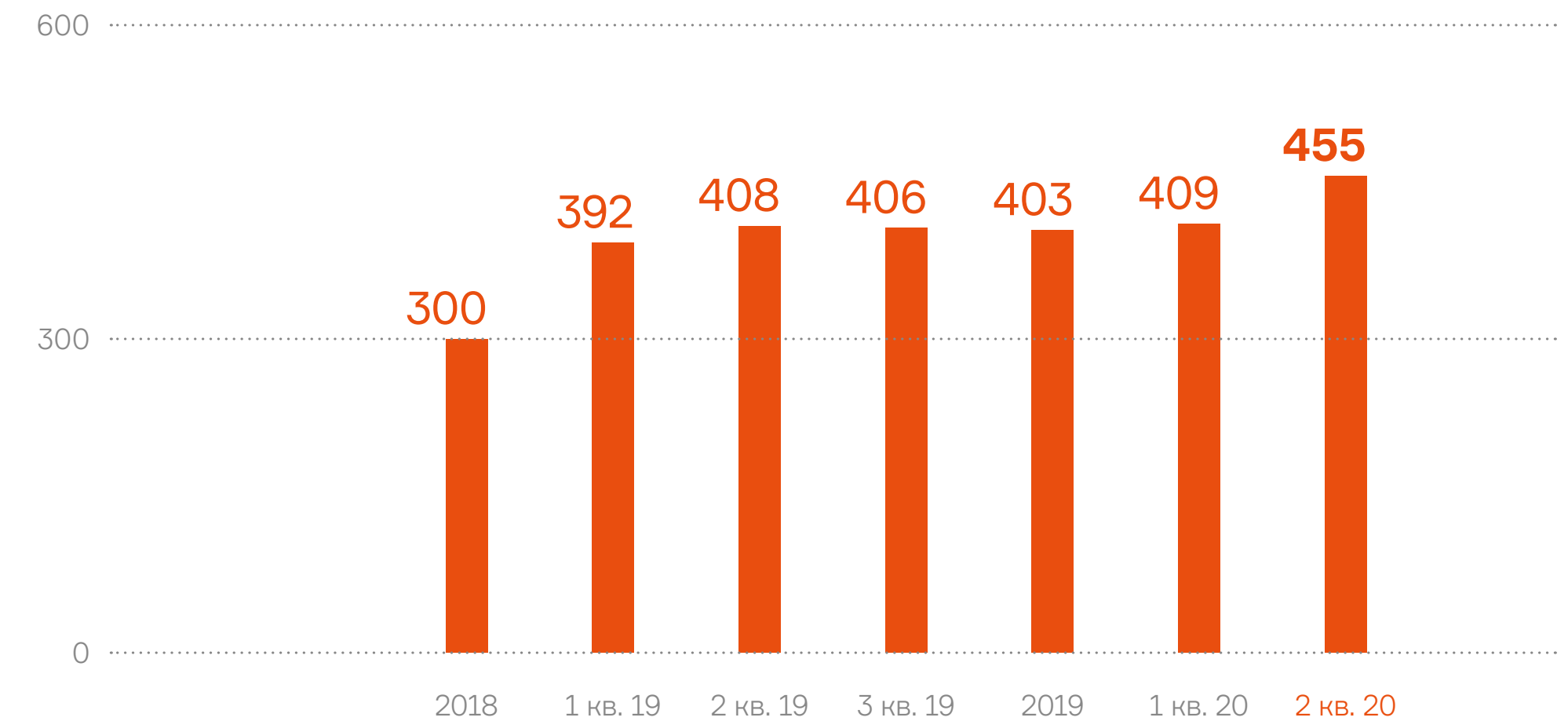
## Рыночная стоимость активов значительно превышает финансовый долг компании

Во 2 квартале 2020 года эмитенту предоставлена невозобновляемая кредитная линия, что увеличило финансовый долг на 12% (до 455 млн руб.). Денежные средства были направлены на увеличение оборотного капитала. Финансовый долг составляет 62% от балансовой стоимости активов.

### Рыночная оценка стоимости активов



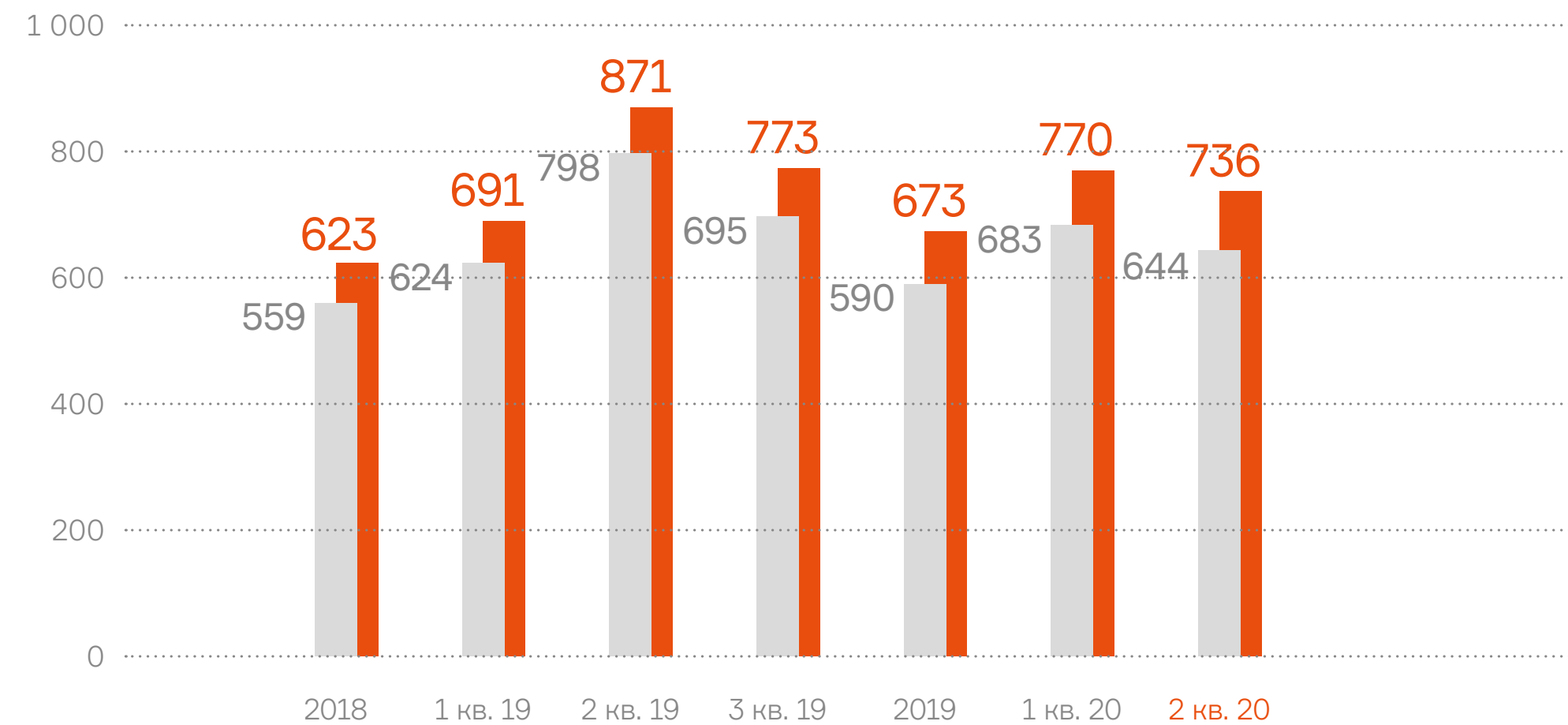
### Финансовый долг млн руб.



**Все обязательства обеспечены активами. Ликвидные активы покрывают около 79% задолженности**

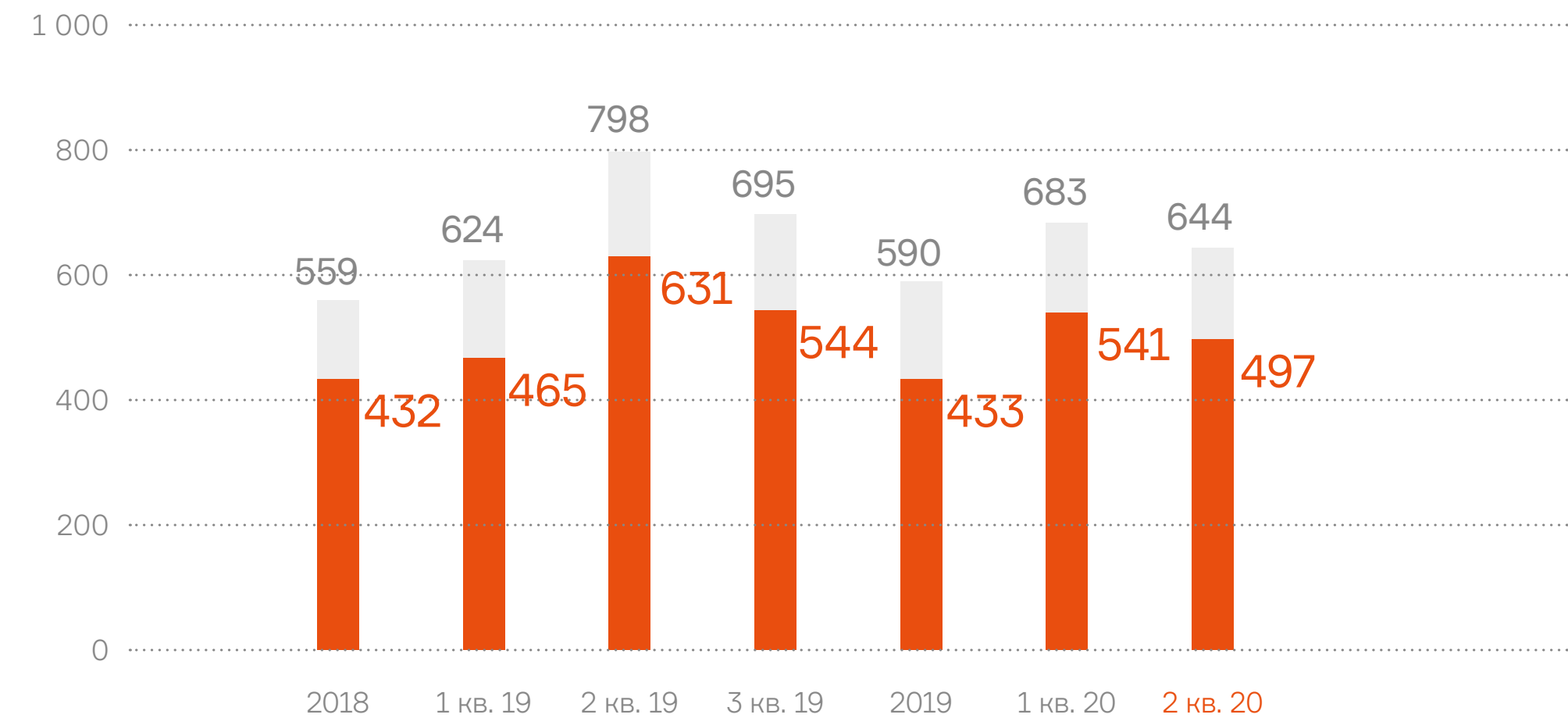
Величина активов превышает размер всех обязательств компании, по итогам 6 мес. 2020 года чистые активы (балансовая стоимость имущества компании, уменьшенная на сумму ее обязательств) увеличились до 92 млн рублей. Ликвидные активы (запасы, денежные средства, дебиторская задолженность) покрывают обязательства в среднем на 79%.

**Покрытие обязательств всеми активами**  
млн руб.



Обязательства Активы

**Покрытие обязательств ликвидными активами**  
млн руб.



Обязательства Ликвидные активы

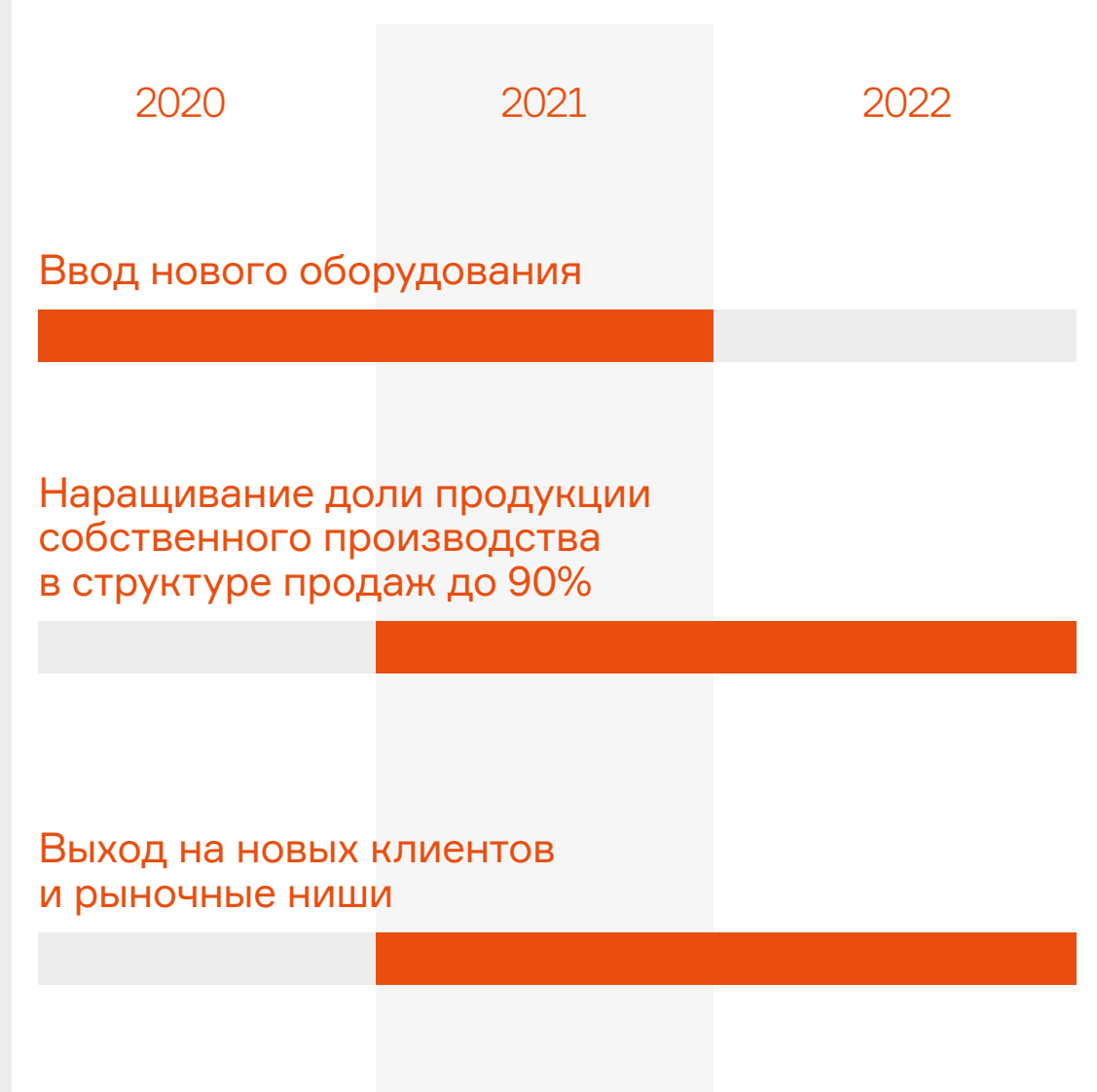
# Стратегия развития

## 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

- Увеличение производительности линии на 80%
- Повышение рентабельности по прибыли
- Увеличение выручки до 2,4 млрд руб., NOPAT — до 85 млн руб.



## Бухгалтерская отчетность по РСБУ

### Показатели ООО «НЗРМ»

тыс. руб.

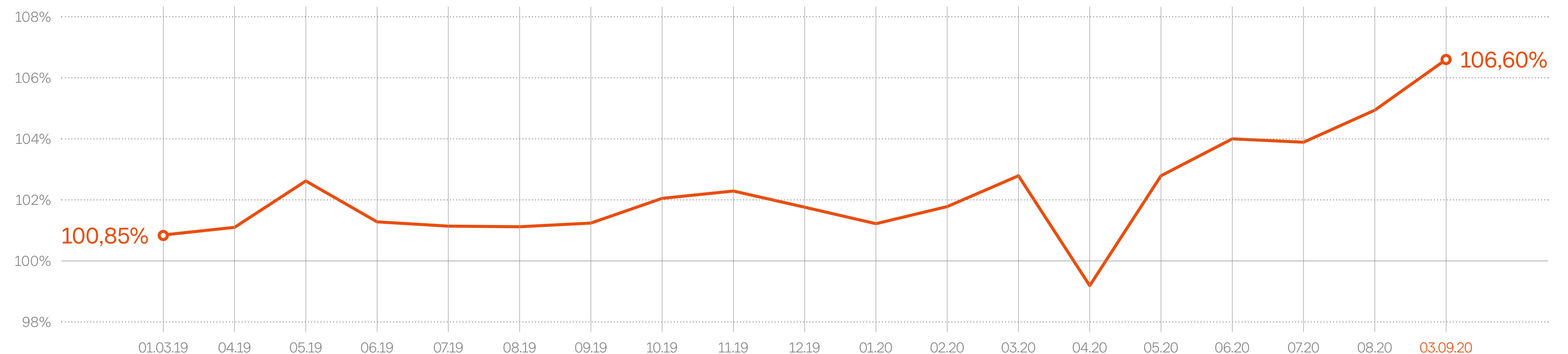
	31.12.2018	31.03.2019	30.06.2019	30.09.2019	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020
Валюта баланса	623 136	690 917	871 158	773 363	672 989	769 568	736 400
Основные средства	73 055	152 754	149 805	144 791	173 848	169 894	166 264
Собственный капитал	63 666	67 207	72 969	78 507	82 833	87 018	92 111
Дебиторская задолженность	133 092	213 196	270 606	212 277	135 870	248 252	249 975
Кредиторская задолженность	259 473	231 410	390 485	288 892	187 152	273 099	188 982
Финансовые вложения	109 019	69 019	74 019	76 519	60 952	56 952	69 452
долгосрочные	0	0	0	0	0	0	0
краткосрочные	109 019	69 019	74 019	76 519	60 952	56 952	69 452
Запасы	294 413	246 231	355 257	326 746	290 402	277 894	237 556
Финансовый долг	299 839	392 127	407 520	405 803	402 822	409 312	455 083
долгосрочный	223 167	357 500	371 833	397 966	395 299	401 026	416 931
краткосрочный	76 672	34 627	35 687	7 837	7 523	8 286	38 152
Выручка	1 641 265	344 843	811 973	1 337 330	1 716 723	404 978	826 170
Валовая прибыль Ф2	95 108	20 653	48 082	75 694	97 164	24 302	49 325
ЕБИТ Ф2	70 207	15 558	38 589	60 094	79 380	17 755	36 442
Чистая прибыль Ф2	33 143	3 541	9 303	14 841	19 167	4 186	9 278
Долг / Выручка	0,18	0,24	0,24	0,23	0,23	0,23	0,26
Долг / Капитал	4,71	5,83	5,58	5,17	4,86	4,70	4,94
Долг / ЕБИТ	4,27	4,98	5,06	4,99	5,07	5,02	5,89
Валовая рентабельность	5,79%	5,99%	5,92%	5,66%	5,66%	6,00%	5,97%
Рентабельность по ЕБИТ	4,28%	4,51%	4,75%	4,49%	4,62%	4,38%	4,41%
Рентабельность по чистой прибыли	2,02%	1,03%	1,15%	1,11%	1,12%	1,03%	1,12%

## 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 ООО «НЗРМ» пользуются высоким спросом среди инвесторов. После массового падения котировок, вызванного пандемией коронавируса, бумаги эмитента одними из первых преодолели отметку в 100% от номинальной стоимости.

## Динамика цены облигаций



## Приложение 2

Ковенанты по первому выпуску  
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 сле-  
дующих 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**

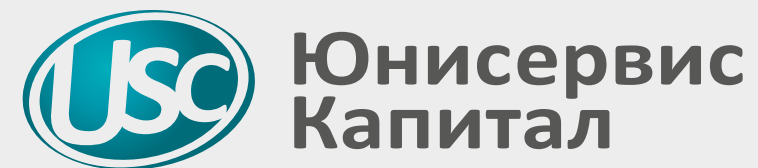
Компания платежеспособна, но имеет ряд недостатков, связанных с операционной деятельностью: в последнее время наблюдалось падение показателей, рост долговой нагрузки, рост срока оборачиваемости и т.п.

**Низкий**

Компания может испытывать проблемы с платежеспособностью, инвестиции являются рисковыми.

**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**