

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

ФЕРРОНИ



9 месяцев 2022

АНАЛИЗ ОТЧЕТНОСТИ

ООО «Феррони»
готовится к пиковому сезону,
наращивая производительность

Эмитент готовится к высокому сезону: на заводе «Феррони Тольятти» расширение штата и наращивание производственных мощностей — на 3-й квартал 2022 г. загрузка завода возросла с 30% до 60%, при постоянной 100% загрузке завода «Феррони Йошкар-Ола». По итогам 9 мес. из-за изменений в отчетности номинально произошло снижение ряда финансовых показателей, однако фактически они сопоставимы с показателями АППГ. В подробностях разбирались наши аналитики.

Ежегодно самым активным сезоном продаж для ГК «Феррони» является зима, в 4-м квартале спрос может даже превышать объемы производства. Чтобы удовлетворить повышенный спрос, завод ООО «Феррони Тольятти» расширяет штат и наращивает производственные мощности: за 3-й квартал 2022 г. загрузка завода возросла с 30% до 60%, а производительность — до 2 500 шт./сутки (на 30.06.2022 г. производительность составляла 1 500 шт./сутки). Компания планирует увеличить объемы производства и продаж или, как минимум, выйти на уровень АППГ. Мощности второго завода ООО «Феррони Йошкар-Ола» на протяжении всего анализируемого периода загружены на 100%.

Однако, подведем итоги деятельности эмитента за 9 мес. 2022 г.

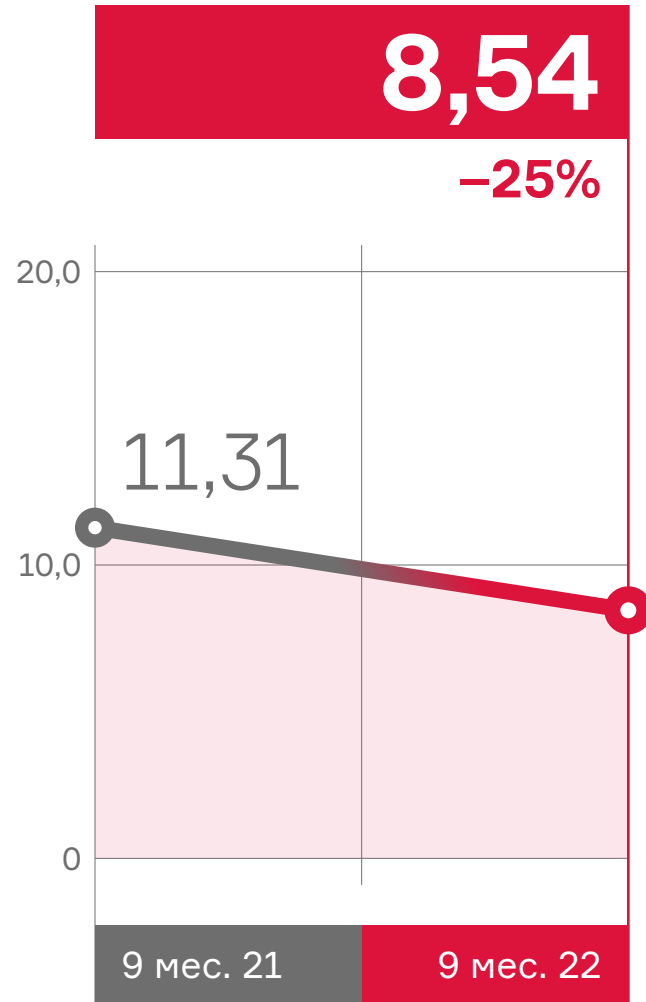
По итогам работы за 9 мес. 2022 года выручка эмитента фактически находится на уровне прошлого года, однако в связи с изменением учета экспортной выручки, номинально показатель снизился. Номинальное падение связано с тем, что по 2021 год включительно экспортные продажи отражались в отчетности эмитента, а с 2022 года вся экспортная выручка была переведена на производственные площадки. Выручка эмитента по итогам 9 мес. 2022 г. составила 8,5 млрд руб., что ниже аналогичного периода прошлого года на 24,5%. Консолидированная же выручка эмитента и заводов-производителей за отчетный период составила 10,8 млрд рублей, что сопоставимо с выручкой эмитента за 9 мес. 2021 г.

Несмотря на снижение валовой прибыли за те же сравниваемые периоды, валовая рентабельность компании улучшилась на 1,2 п.п. за счет оптимизации себестоимости.

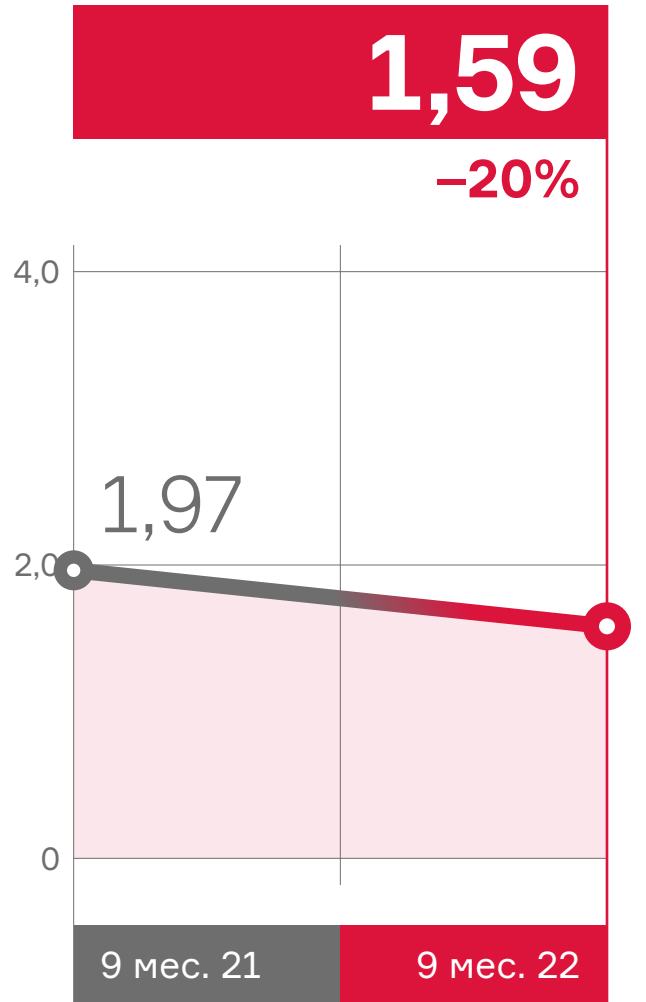
Ключевые
показатели

9 мес. 2022 9 мес. 2021

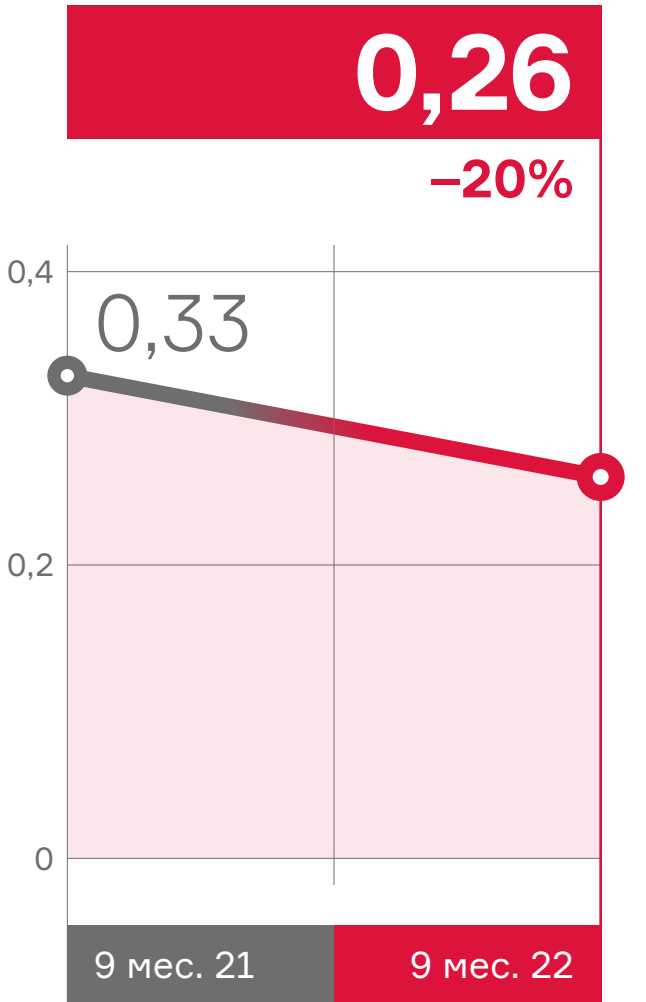
ВЫРУЧКА
млрд руб.



ВАЛОВАЯ
ПРИБЫЛЬ
млрд руб.



ЕВИТ LTM
млрд руб.

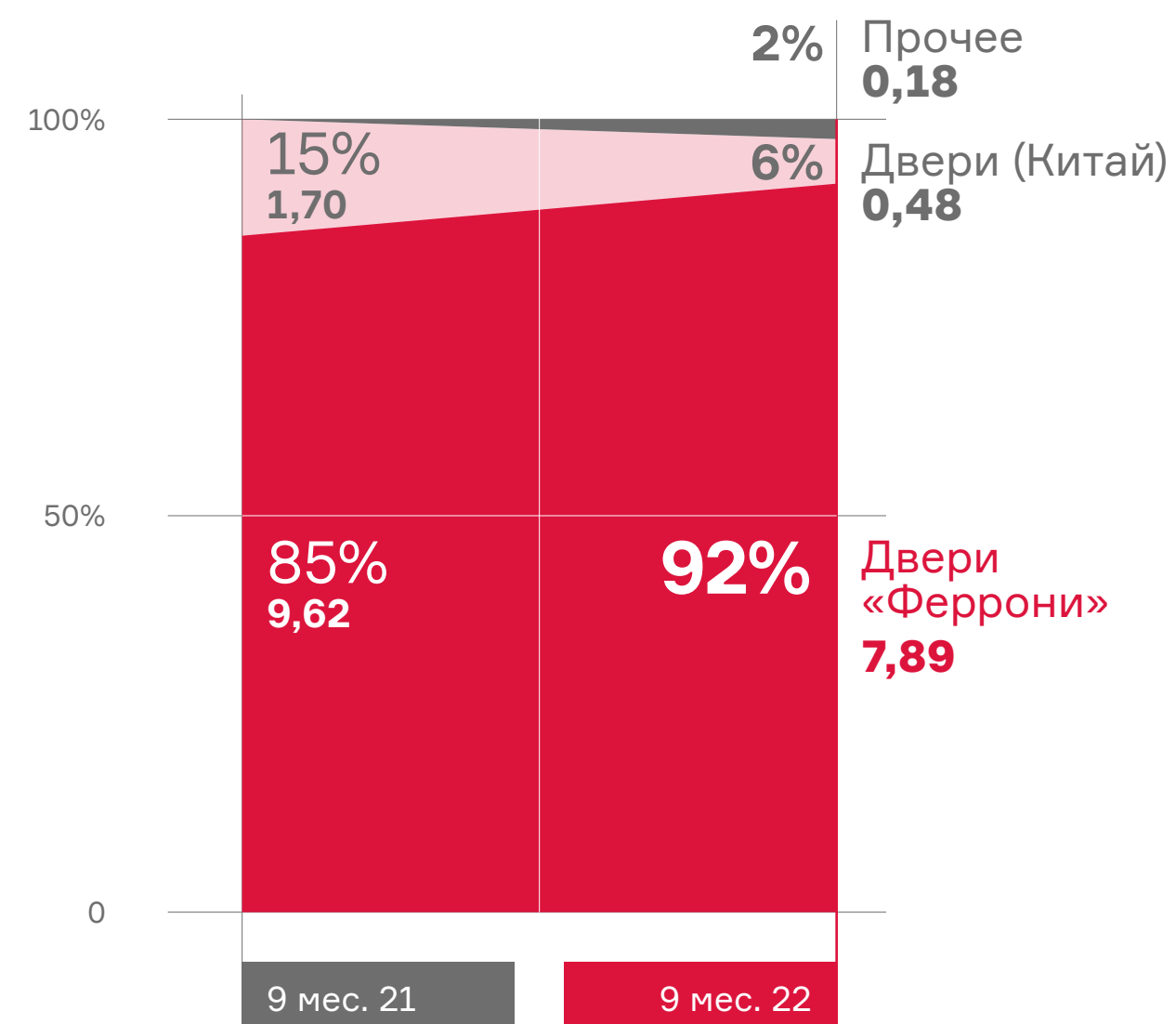


Структура выручки

млрд руб.

В структуре продаж преобладает продукция, произведенная предприятиями группы (ООО «Феррони Йошкар-Ола» и ООО «Феррони Тольятти»). Доля собственной продукции в общем объеме продаж постепенно увеличивается, вытесняя продукцию иных производителей.

Экспортное направление занимало не менее 30% в общей структуре продаж по итогам 2021 года, и в текущем году компания стремится достичь уровня прошлого года, наращивая объемы поставок в страны СНГ. Так, в сентябре «Феррони» представило свои инновационные двери и массовую линейку продукции на выставке в Алматы. На данный момент только в Казахстане у «Феррони» заключены контракты с порядка 30 партнерами-дилерами, а сотрудничество с этой страной продолжается уже в течение 9-10 лет. При этом, двери производства эмитента продаются на рынках Белоруссии, Азербайджана, Армении, Киргизии и других стран СНГ. Также активно осваивается рынок Монголии, куда в 3-м кв. 2022 г. была направлена пробная партия товара. В ближайших планах у эмитента выйти дополнительно на рынок Индонезии.

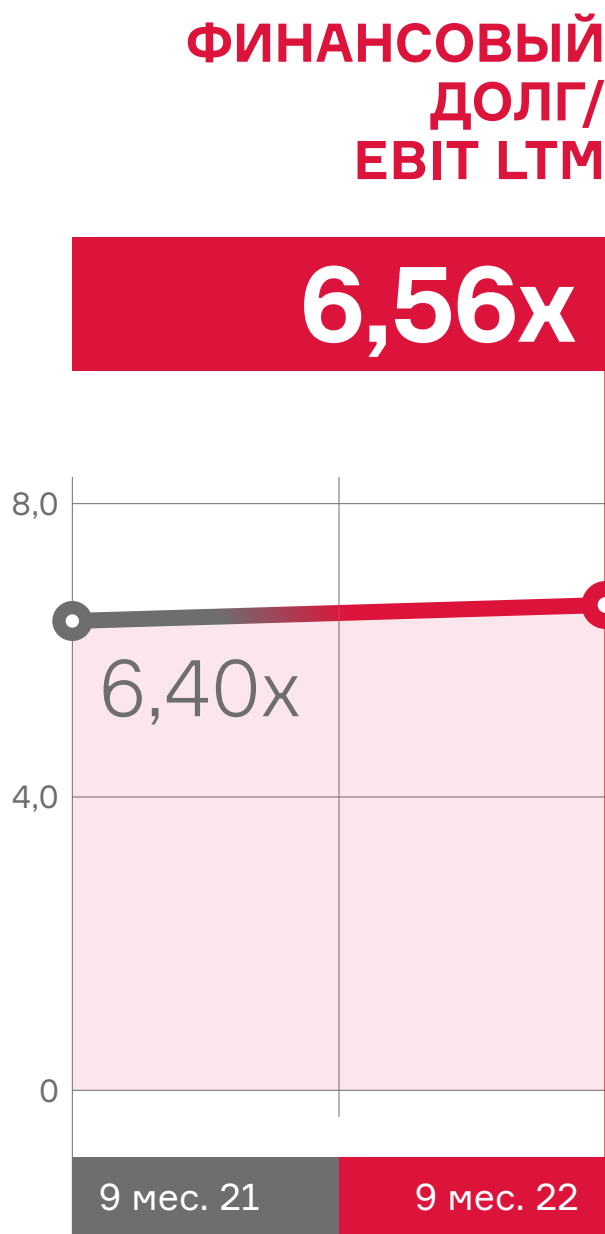
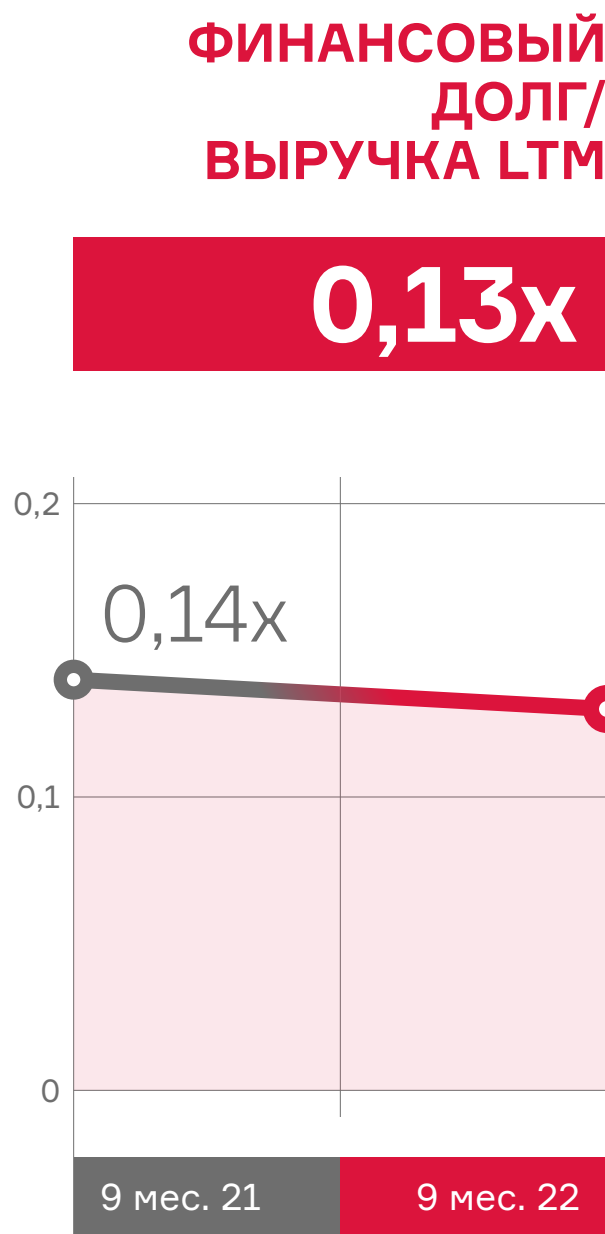
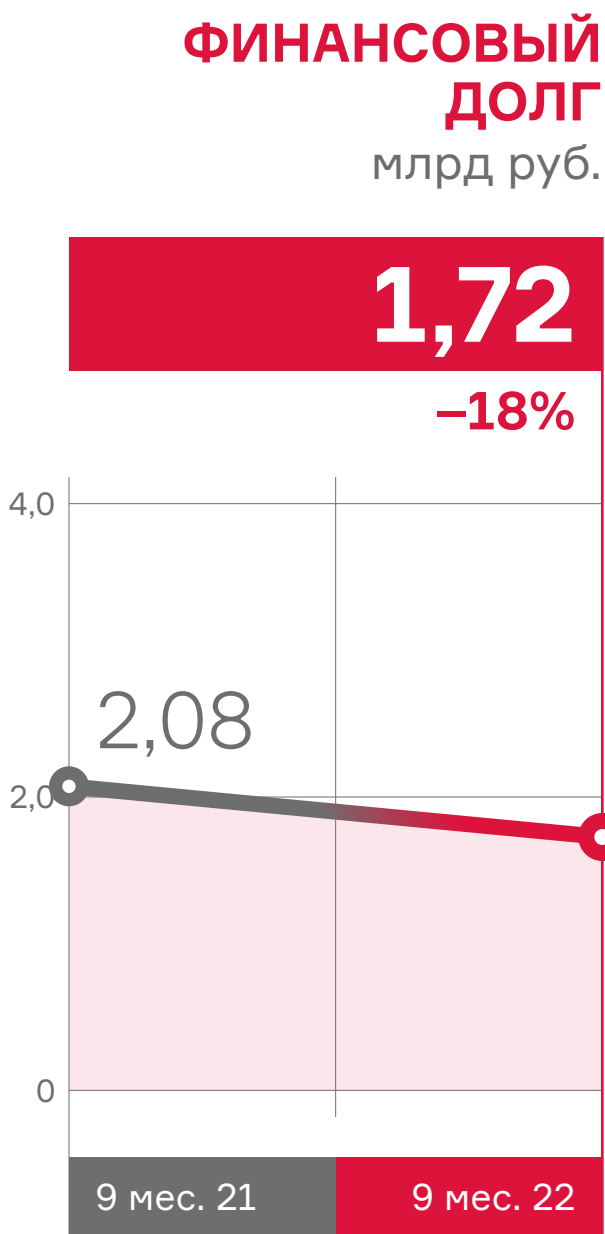


Долговая нагрузка

9 мес. 2022 9 мес. 2021

Финансовый долг компании в отчетном периоде зафиксирован на уровне 1,7 млрд руб., снизившись на 17,6% в сравнении с тем же периодом прошлого года. Этот факт оказал положительное влияние на показатель долговой нагрузки «Финансовый долг/выручка LTM», который, хоть и незначительно, но снизился и составил 0,13х (несмотря на снижение выручки на 24,5% за сравниваемые периоды).

При этом показатель «Финансовый долг/EBIT LTM» незначительно увеличился (на 0,16х) и составил 6,56х. На незначительный рост данного долгового коэффициента оказало влияние снижения показателя EBIT в отчетном периоде на 19,6% по сравнению с данными на 30.09.2021 г. Ухудшение данного показателя произошло за счет роста коммерческих и прочих расходов: увеличились транспортные расходы, комиссия за факторинговое обслуживание и пр.





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

