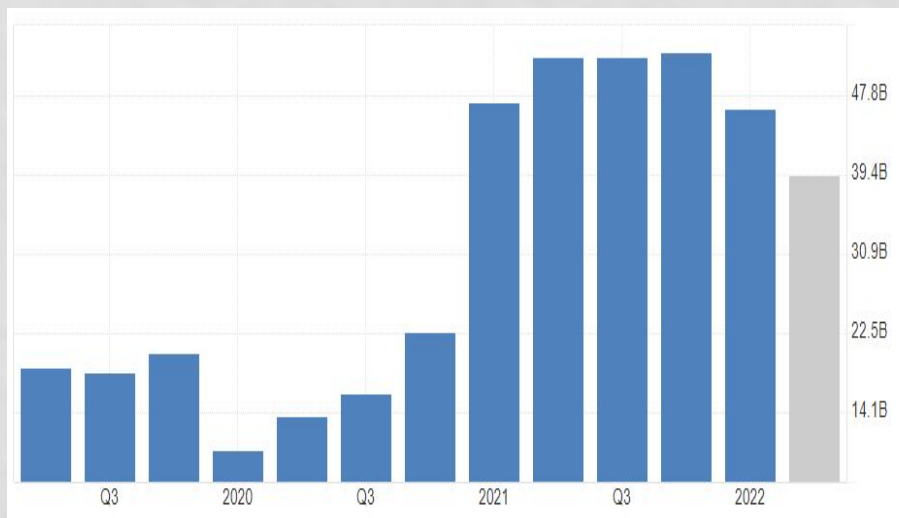


АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОМПАНИИ

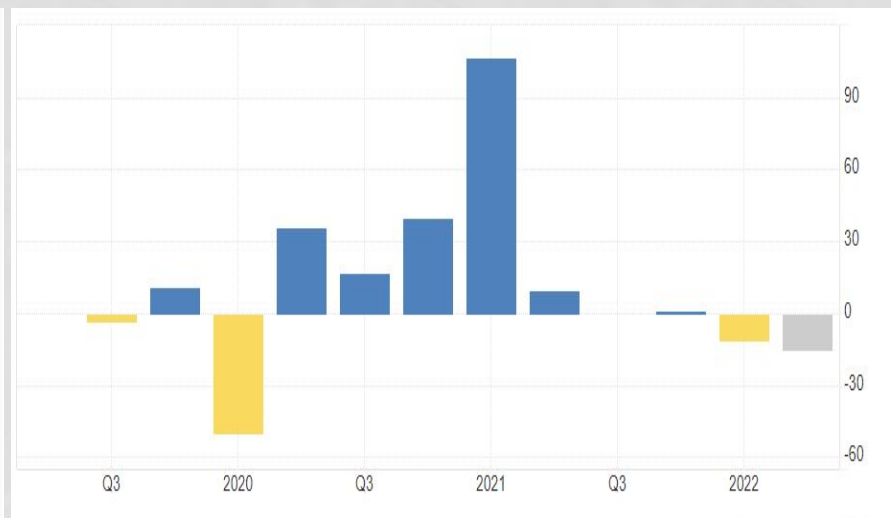


ДИНАМИКА РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Динамика капитализации
компании



Динамика капитализации
компании в % выражении



PEST-АНАЛИЗ

ПОЛИТИЧЕСКИЕ

Компания сильно пострадала от вмешательства правительства, которое изменяет конкурентную среду, что будет препятствовать способности фирмы конкурировать на международном уровне. В настоящее время правительство поддерживает расширение производства электромобилей, и это является недостатком для компании, так как они решили не инвестировать в электромобили, чтобы быть в безопасности. Таким образом, это будет работать против компании и может фактически снизить производительность и их способность конкурировать на местном и глобальном рынках. Тем не менее, поскольку мир продолжает открываться, а правительство отменяет запреты и ограничения на поездки, компания может расширить рынок в странах, правительство которых еще не создало инфраструктуру для поддержки электромобилей, например, в Африке. Тем не менее, бизнес будет контролироваться правительством, которое устанавливает правовую базу, предоставляет услуги и управляет экономикой. По мере того, как правительство принимает решения по улучшению экономики, компания будет процветать в фазе растущей экономики.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ

В связи с экономической и политической ситуацией в мире, уровень инфляции во многих странах сильно вырос, что не может не влиять на дела компании. Однако, рост индустрии товаров и услуг и рост потребительских расходов, станут отличной возможностью для компании. После сезона COVID-19 люди пытаются оправиться от потрясений, который они понесли во время пандемии, автомобильная промышленность расширяется, и спрос как на новые, так и на подержанные автомобили растет или, как минимум, остаётся на том же уровне. К тому же, в условиях экономической неопределенности люди хотят вложить деньги во что-то вещественное. Текущая ситуация такова, что у компании есть широкий рынок, на котором они могут охватить большое количество клиентов.

СОЦИАЛЬНЫЕ

Факторы, которые следует проанализировать включают демографию и уровень квалификации населения, культуру, социальные условия и так далее, интересы в сфере досуга, дух предпринимательства, структуру социального класса, отношение к окружающей среде и здоровью. В 2021 году компания только объединилась. Одна часть компании находится в США, в то время как другая расположилась в Европе. Поэтому существует необходимость в надлежащей интеграции культур, чтобы иметь возможность обслуживать текущий рынок и даже другие целевые сегменты рынка по мере того, как мир открывается. Существует также проблема географического расстояния между двумя объединяющимися компаниями, и это может помешать компании быстрее набирать обороты, чем ожидалось, особенно на этапе после пандемии, когда мир все еще открывается, а люди все еще боятся путешествовать.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ

Основываясь на предыдущем анализе компании, они решили проигнорировать переход на электромобили, основываясь на их способности приносить прибыль. Внедрение этой технологии может быть дорогостоящим, и до того, как рынок наберет обороты, новейшие разработки могут постоянно снижать производительность компании и, следовательно, разрушать ее финансовое положение. Фирма должна быть в состоянии провести технологический анализ и двигаться со скоростью, с которой это разрушает экономику и отрасли, и в настоящее время компании еще предстоит принять решение, основанное на текущем состоянии, когда правительство поддерживает переход на электромобили, инвестируя в отрасль. Медленный темп даст больше времени на адаптацию, в то время как быстрый темп даст фирме короткое время, чтобы стать прибыльной, а также справиться с ситуацией, и компания выбрала первый вариант. Анализ технологии будет включать следующее: влияние технологии на предложение продукта, скорость распространения технологии, влияние на промышленный сектор и структуру цепочки создания стоимости, развитие технологий и фирмы, влияние технологии на структуру затрат и так далее. Этот анализ поможет компании найти жизнеспособное решение по этому вопросу вместо того, чтобы игнорировать серьезные изменения вокруг них, которые могут сильно и негативно повлиять на их будущее в зависимости от действий правительств

Конкурентное Соперничество – Высокий	<p>Автомобильная промышленность хорошо зарекомендовала себя, и на рынке доминируют несколько игроков. Постоянные издержки ведения бизнеса высоки. Создание производственного подразделения и дистрибьюторской сети обходится в миллионы долларов. Продукты, предлагаемые различными автомобильными компаниями, отличаются друг от друга. Кроме того, они по-разному позиционируются на рынке. Автомобильные компании имеют долгосрочные обязательства в виде финансовых обязательств и поставок продукции, что затрудняет выход из отрасли. Товары разных производителей незначительно отличаются по цене, что позволяет покупателям легко переключаться. Продукты сложны и требуют детализации и взаимодействия с покупателем до совершения продажи. Таким образом, Stellantis сталкивается с сильным конкурентным давлением со стороны Ford, GM, Honda, Toyota и многих других.</p>
Угроза появления новых участников – Низкая	<p>На протяжении многих лет Stellantis добился в отрасли превосходства в затратах и производительности. Кроме того, продукты компании запатентованы, ограничивая технологию, которую она разрабатывает. Кроме того, он зарекомендовал себя как бренд благодаря обширному маркетингу и системам обеспечения качества. Затраты на переключение также невелики. Основной проблемой для новичков в автомобильной промышленности является создание производственного подразделения. Кроме того, закупка сырья и комплектующих, необходимых для производства автомобиля, обходится дорого. Это означает миллионы долларов инвестиций с самого начала. Кроме того, новичку нелегко развивать дистрибьюторские сети и сети поставщиков. Таким образом, угроза появления нового участника в отрасли невелика.</p>
Зависимость от поставщиков – Низкая	<p>Сырье, используемое при производстве автомобилей, закупается у поставщиков и стандартизировано, а не дифференцировано. Кроме того, поскольку с поставщиками заключены обширные контракты, поставщики не могут заставить компанию повысить цены. Таким образом, затраты на переход к другому поставщику невелики. Кроме того, новому поставщику нелегко войти в отрасль, поскольку существующие поставщики наладили отношения со своими компаниями, что затрудняет новым поставщикам заключение контрактов. В отрасли уже существует множество поставщиков. Поскольку компания регулярно предлагает поставщикам с обширным бизнесом, это имеет для них большое значение. Это снижает их переговорную силу.</p>
Переговорная сила покупателей – Высокая	<p>Число покупателей в автомобильной промышленности велико по сравнению с числом фирм в отрасли. Кроме того, покупки, которые совершает каждый клиент, исчисляются тысячами долларов, и многие из них совершают долгосрочные покупки. Кроме того, стоимость перехода к другому продавцу невелика. Они могут легко покупать автомобиль другой марки каждые несколько лет. Клиент может легко получить информацию о различных продуктах, предлагаемых компанией, через различные веб-сайты и из уст в уста. Кроме того, покупатель проводит тщательное исследование, прежде чем окончательно выбрать автомобиль для своих нужд. Клиенты чувствительны к цене, а также к тому, что затраты исчисляются тысячами, а планы платежей являются долгосрочными. Кроме того, продукты, предлагаемые компанией, уникальны и брендированы. В результате переговорная сила покупателей высока.</p>
Угроза заменителей – Низкая	<p>Существует несколько заменителей транспортных средств, таких как пользование общественным транспортом, езда на велосипеде, мотоцикле или ходьба пешком. Однако все эти заменители имеют ограничения по производительности. Они не обеспечивают такой же скорости и экономии времени, как транспортные средства. Кроме того, переход на замену имеет свои издержки в виде билетов на аттракционы. Все заменители не обеспечивают того же уровня комфорта, что и личный автомобиль, что делает их менее привлекательными для покупателя. Однако покупатели могут предпочесть использовать эти заменители время от времени, а не использовать их регулярно. Это снижает угрозу использования заменителей.</p>

SWOT-АНАЛИЗ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- У компании есть отличный лидер, который смог объединить компании и видит возможности компании, что жизненно важно для дальнейшего развития компании.
- Слияние открыло для них более широкий рынок, что влечет за собой увеличение производительности компании. Тем не менее, компания находится в хорошем финансовом положении
- Компании, которые объединились, являются известными брендами, и это создает для них платформу для роста.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Существует потенциал для культурного столкновения, поскольку американцы и европейцы могут быть не в состоянии использовать одни и те же стратегии, структуры, подход в обоих случаях. Это относится и к азиатскому рынку.
- Компания по-прежнему скептически относится к инвестициям в электромобили. Тем не менее, будущее в этом секторе многообещающее.
- Компания представляет собой слияние с новым названием, которое может занять некоторое время, прежде чем они восстановят себя. Таким образом, они рискуют потерять свою долю рынка.

ВОЗМОЖНОСТИ

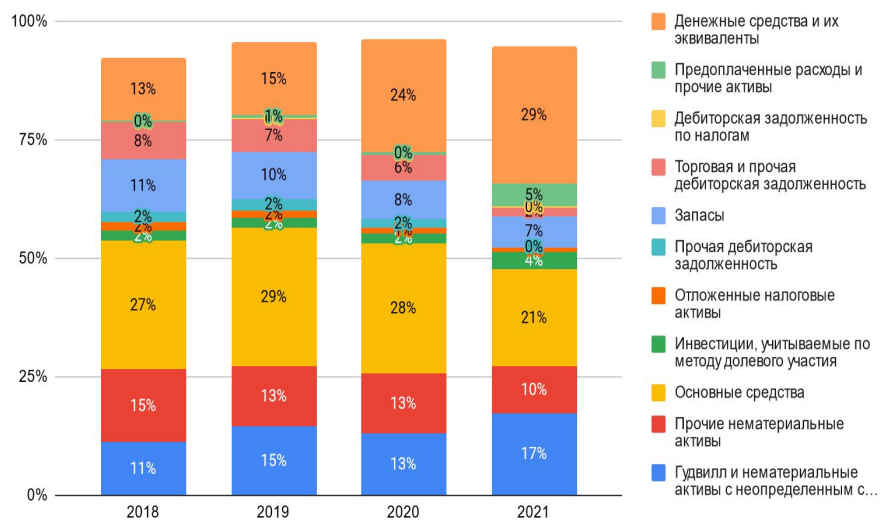
- Инвестирование в перспективный рынок электромобилей.
- Резервирование капитала, чтобы инвестировать в электромобили, которые кажутся неизбежным будущим, делающим нынешние ats бесполезными.
- Объединение с другими фирмами, чтобы увеличить свой рынок и увеличить свою капитальную базу, чтобы принять неизбежные изменения.
- Использование их лидерских качества и сотрудничество с другими компаниями, чтобы инвестировать в электромобили, сохраняя при этом продуктивность компании.

УГРОЗЫ

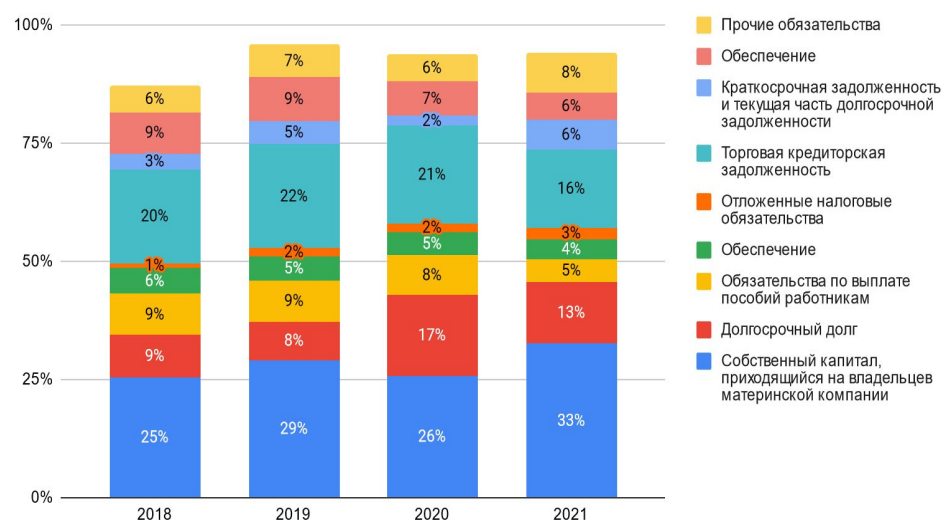
- Наличие других компаний, которые уже зарекомендовали себя на рынке. Это заставляет компанию бороться за завоевание рынка
- Мир постоянно меняется, как и технологии; поэтому инвестиции в новые технологии, такие как электромобили, могут потребовать тщательного планирования.
- Есть шанс, что, когда технология будет адаптирована к автомобилям, появится более совершенная технология, которая сделает текущую технологию устаревшей.

ВЕРТИКАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

АКТИВЫ

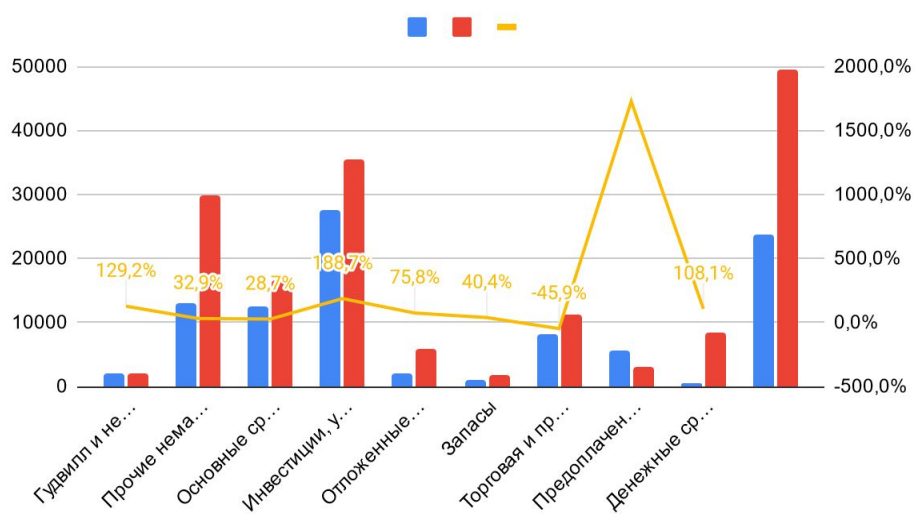


ПАСИВЫ

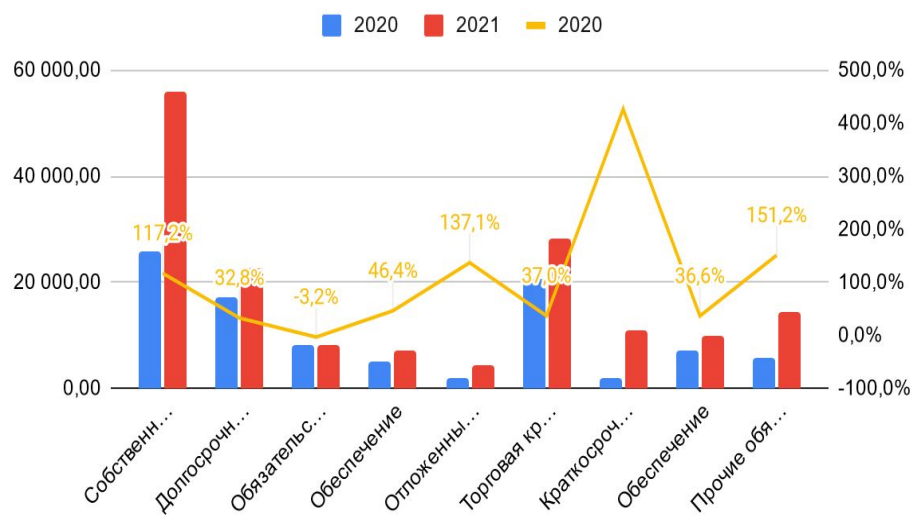


ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Темп прироста активов 2020 и 2021

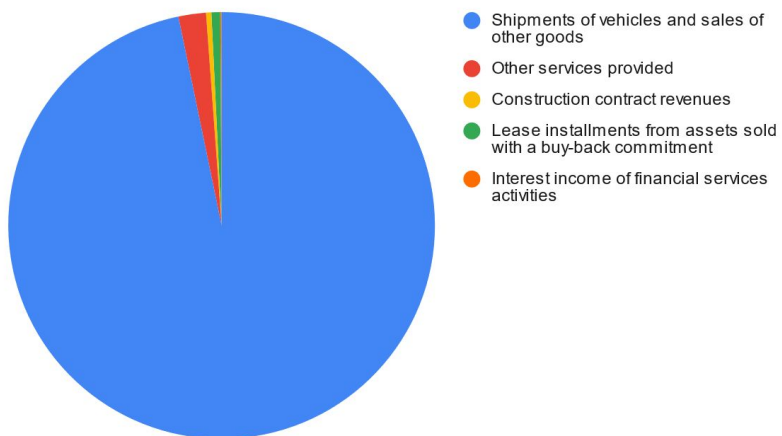


Темп прироста пассивов 2020 и 2021

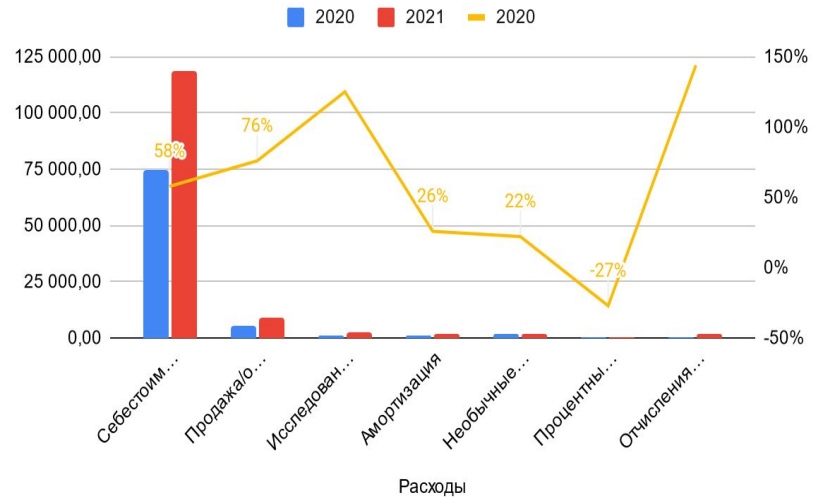
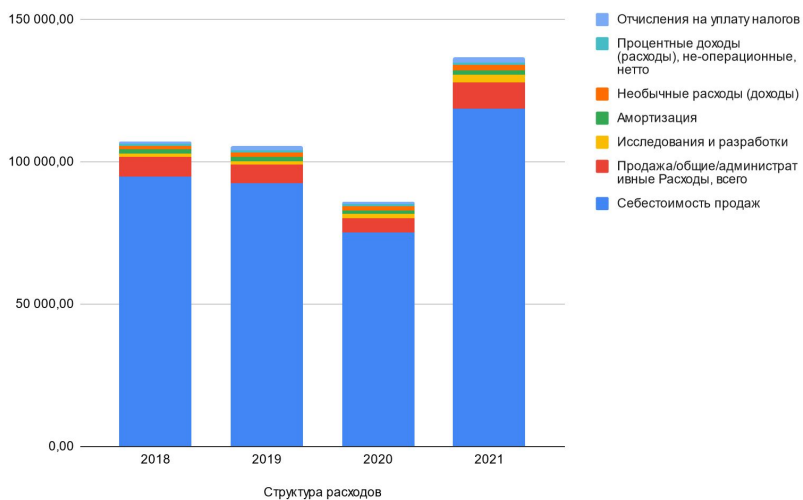
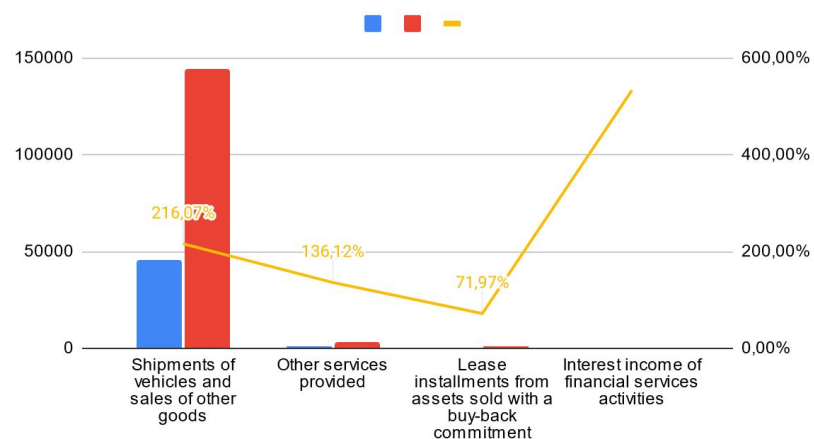


АНАЛИЗ ВЫРУЧКИ И РАСХОДОВ

2021

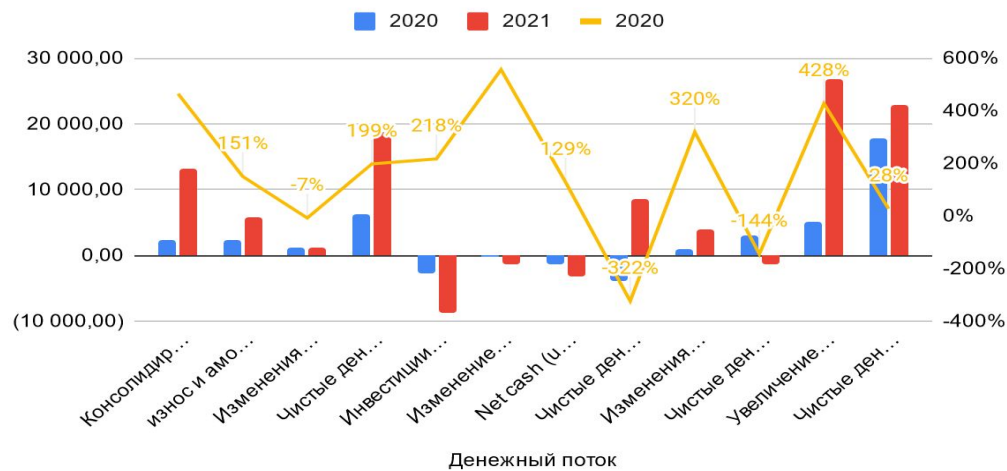
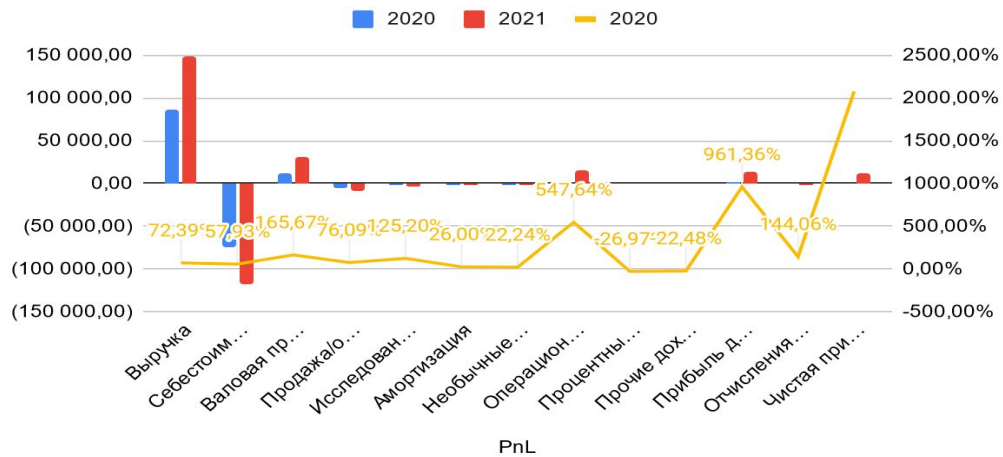


Горизонтальный анализ выручки



PnL И CASH FLOW

2020 и 2021



АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ

Ликвидность	2019	2020	2021
Cash ratio	34,63%	61,09%	90,47%
Quick ratio	56,47%	80,17%	96,65%
Current ratio	80,57%	102,60%	136,35%
DIM	88,18	138,42	147,39
ICR	1787,50%	1318,64%	27483,64%
DSCR %	416,96%	1354,87%	308,32%
Total DSCR %	530,09%	2080,49%	340,45%
FFC %	428,38%	657,29%	353,80%

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ

Доля платежей по долгу за счет операционного денежного потока	2019	2020	2021
Коэффициент Бивера	19,99%	15,99%	33,99%
Достаточность денежного потока для осуществления финансовой деятельности	959,80%	1664,27%	424,83%
Достаточность денежного потока для осуществления инвестиционной и финансовой деятельности	15,21%	11,49%	21,57%

АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Длительность оборота отдельных компонентов оборотного капитала	2019	2020	2021
Длительность оборота оборотных активов	124	158	140
Длительность оборота дебиторской задолженности	32	36	13
Длительность оборота запасов	40	43	30
Длительность оборота кредиторской задолженности	80	103	75
Длительность финансового цикла	153	182	118

ПОКАЗАТЕЛИ МАРЖИНАЛЬНОСТИ

Показатели маржинальности	2019	2020	2021
Маржа по валовой прибыли	14,4%	13,4%	20,7%
Маржа по EBITDA	5,9%	4,1%	11,2%
Маржа по EBIT	4,6%	2,7%	10,1%
Доналоговая маржа	3,7%	1,6%	9,6%
Маржа по чистой прибыли	2,5%	0,7%	8,4%
Маржа по чистому денежному потоку	8,0%	7,2%	12,5%

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Показатели рентабельности продукции	2019	2020	2021
Норма операционной прибыли	47,6%	25,1%	95,7%
Норма доналоговой прибыли	38,2%	14,6%	91,1%
Норма чистой прибыли	25,7%	6,2%	79,0%

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Показатели рентабельности инвестированного капитала	2019	2020	2021
ROCE	11,5%	4,8%	21,9%
ROIC	7,7%	2,0%	19,0%
RONA	6,2%	1,2%	18,1%
Cash ROCE	19,9%	12,9%	27,0%

Рентабельность собственного капитала	2019	2020	2021
ROE	10,1%	2,1%	30,4%
Cash ROE	32,5%	22,9%	45,4%
ROE по Дюпону	10,1%	2,1%	30,4%

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Доли собственных источников финансирования	2019	2020	2021
Коэффициент финансовой автономии	29,25%	25,93%	32,78%
Коэффициент финансовой автономии без учета НМА	2,76%	0,39%	7,79%

Доля инвестированного капитала в пассивах	2019	2020	2021
Доля инвестированного капитала в пассивах	46,11%	51,36%	50,65%

Доли обязательств в пассивах	2019	2020	2021
Доля долгосрочных обязательств в пассивах	26,53%	34,93%	29,46%
Доля долгосрочного долга в пассивах	16,86%	25,43%	17,87%
Доля краткосрочных обязательств в пассивах	44,22%	39,14%	31,94%
Доля краткосрочного долга в пассивах	5,53%	2,68%	6,78%
Доля кредиторской задолженности в пассивах	22,05%	20,63%	16,41%

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Финансовый рычаг (мультипликатор капитала)	2019	2020	2021
Мультипликатор капитала	3,42	3,86	3,05

Плечо финансового рычага	2019	2020	2021
Плечо финансового рычага 1	2,42	2,86	1,87
Плечо финансового рычага 2	0,77	1,08	0,75

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Маневренность и иммобилизация инвестированного капитала	2019	2020	2021
Иммобилизация собственного капитала	220,09%	230,76%	172,22%
Маневренность собственного капитала	-120,09%	-130,76%	-72,22%
Иммобилизация инвестированного капитала	139,61%	116,50%	111,47%
Маневренность инвестированного капитала	-18,63%	1,98%	22,92%

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Подводя итог анализа общей оценки работы предприятия, можно утверждать, что компания развивается с положительной динамикой, в частности, в показателях ликвидности, деловой активности, рентабельности и структуры капитала. Компания Fiat смогла удачно пережить пандемию, после чего, в 2021 году, объединилась с Groupe PSA, что обусловило увеличение дохода компании Stellantis.
- Результаты проделанной работы показали, что Stellantis является одним из лидеров в автомобильной промышленности. Благодаря своим сильным сторонам, - диверсификации покупателей, большому охвату рынка, наличию автомобилей разного ценового сегмента и т. п., - Stellantis в основном достигает лучших показателей в сравнении с конкурентами.
- Результаты анализа ликвидности компании не показали сильных отклонений от нормы, однако, срок погашения некоторых обязательств оказался слишком большим. Анализ деловой активности также показал хорошие результаты. В 2021 году компания Stellantis показала лучшие результаты по всем показателям рентабельности и маржинальности.

ДО СВИДАННЯ

STELLANTIS

The logo for Stellantis, featuring a circular arrangement of white dots of varying sizes that form a textured, glowing effect behind the word "STELLANTIS".