



Optex Systems Holdings Inc

Обзор Компании

Компания **Optex Systems Holdings, Inc.**, действующая через свою дочернюю компанию, полностью принадлежащую **Optex Systems Holdings, Inc.**, была основана в 1987 году.

Это корпорация, расположенная в штате Делавэр, со штаб-квартирой в Ричардсоне, штат Техас, которая производит оптические прицельные системы и узлы, преимущественно для Министерства обороны США.

Её продукция устанавливается на различные виды наземной военной техники США, такие как боевые машины **Abrams** и **Bradley**, лёгкие бронированные машины и бронированные автомобили безопасности, а также была выбрана для установки на автомобили семейства **Stryker**.

Optex также производит и поставляет различные конфигурации перископов, прицелы для винтовок и наблюдения, а также оптические узлы ночного видения.

Optex поставляет свою продукцию как напрямую военным, так и генеральным подрядчикам.

Our Customers

**BAE SYSTEMS****Raytheon****NORTHROP GRUMMAN****GENERAL DYNAMICS****TEXTRON****communications**

Некоторая информация из FORM 10-K

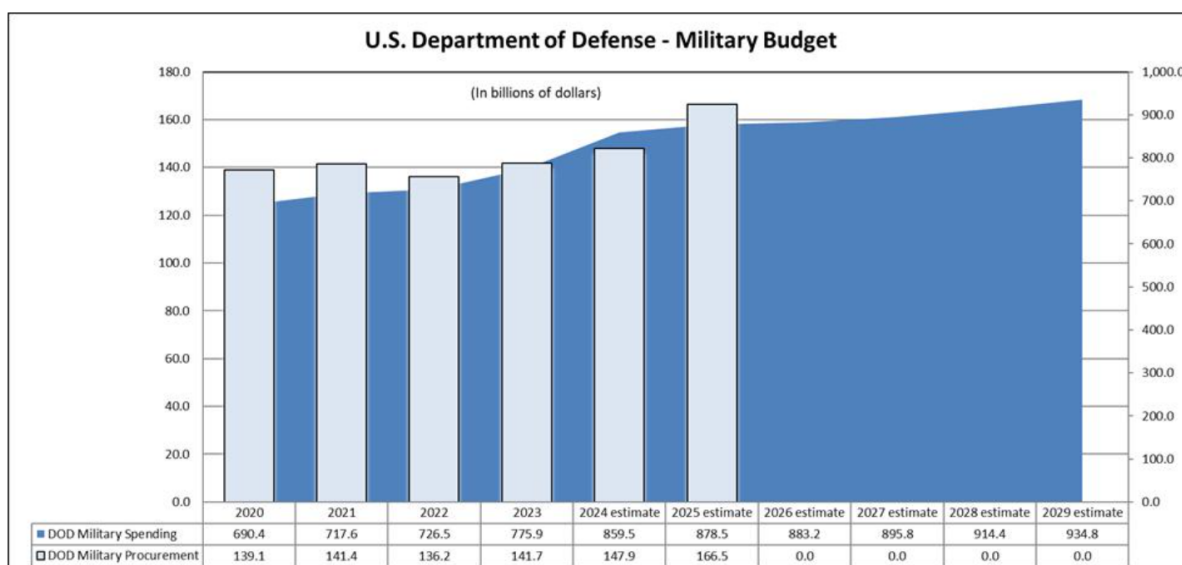
[FORM 10-K For the fiscal year ended September 29, 2024](#)

Мы производим оптические прицельные системы и узлы для Министерства обороны США, иностранных военных приложений, коммерческих рынков и потребительских рынков благодаря недавнему приобретению линейки продукции **Speedtracker Mach**.

Наша продукция устанавливается на различные типы наземной техники армии США, такие как танки **Abrams**, боевые машины семейств **Bradley** и **Stryker**, а также на легкобронированные и бронированные автомобили обеспечения безопасности. Мы также производим и поставляем различные конфигурации перископов, прицелов для винтовок и наблюдения, а также оптических приборов ночного видения.

Мы поставляем нашу продукцию как напрямую федеральному правительству, так и генеральным подрядчикам.

В течение двенадцати месяцев, закончившихся 29 сентября 2024 года, примерно **84%** нашего бизнеса приходилось на поддержку военной продукции США. Представленная ниже диаграмма, составленная на основе данных о государственных расходах, отражает общие военные расходы США с **2020** по **2023** год, а также прогнозируемые расходы до **2029** года. Цель данной диаграммы — предоставить читателю исторические данные о тенденциях и прогнозируемые расходы США на оборону и закупки с течением времени. Однако Компания не может гарантировать, что исторические данные о тенденциях позволяют прогнозировать будущие расходы.



Source: Government Publishing Office, U.S. Budget Historical Tables, FY 2025, Table 3.2 Outlays by function and sub function, 1962-2029.

На 2025 финансовый год Правительство издательство (**GPO, Government Publishing Office**) прогнозирует общие военные расходы в размере **878,5** млрд долларов США, что на **2,2%** больше прогнозируемых расходов на **2024** год.

На диаграмме ниже также представлен прогноз **GPO** по увеличению расходов до **2029** года на **6,4%** по сравнению с уровнем плана на **2025** год, что отражает средний рост на **1,6%** в год в период с **2026** по **2029** год.

Что касается расходов на военные закупки, являющихся частью общих военных расходов, **GPO** прогнозирует общее увеличение на **18,6** млрд долларов США, или на **12,6%**, в **2025** финансовом году по сравнению с прогнозируемыми расходами на **2024** финансовый год.

Также, Компания отмечает:

За последние пять лет наблюдалось значительное сокращение расходов на военные программы наземных систем США и в частности, на модификацию/модернизацию танка **Abrams**, что напрямую влияет на выручку сегмента **Optex Systems Richardson**.



[NDAA - NATIONAL DEFENSE AUTHORIZATION ACT](#)

[FY25 NDAA Resources](#)



[Wikipedia](#)

National Defense Authorization Act

Закон о национальной обороне

Закон о национальной обороне (NDAA) — это ряд федеральных законов США, определяющих годовой бюджет и расходы Министерства обороны США . Первый NDAA был принят в 1961 году. ^{[1][2]} Конгресс США контролирует оборонный бюджет в основном посредством двух ежегодных законопроектов : Закона о национальной обороне и законопроектов об ассигнованиях на оборону. Законопроект об ассигнованиях находится в юрисдикции Комитета Сената по вооруженным силам и Комитета Палаты представителей по вооруженным силам и определяет ведомства, ответственные за оборону, устанавливает рекомендуемые уровни финансирования и устанавливает политику расходования средств. ^[3] Законопроект об ассигнованиях предоставляет средства.

Далее говориться следующее:

Мы обслуживаем клиентов в четырех основных категориях: как главный оборонный подрядчик (Управление логистики обороны («DLA»), сухопутные и морские силы, DLA Warren, DLA Aviation, армия, флот и корпус морской пехоты США), как оборонный субподрядчик (General Dynamics, L-3 Communications, Elbit Systems, BAE, Sig Sauer, Enterprise Cabling и Vortex Optics), как поставщик военной продукции для иностранных правительств (Израиль, Австралия, Южная Америка и Канада) и как коммерческий поставщик оптических сборок (Nightforce Optics, Gables Engineering).

За двенадцать месяцев, закончившихся 29 сентября 2024 года, мы получили около 77% нашего валового дохода от шести основных клиентов: правительственных агентств США (20%), четырех подрядчиков по обороне США (25%, 7%, 6% и 6%) и одного крупного коммерческого клиента (13%).

Ввиду высокой доли основных и субподрядных доходов оборонного сектора США, большого размера клиентов и того факта, что с каждой организацией заключено несколько контрактов, которые не являются взаимозависимыми, мы считаем, что это обеспечивает нам достаточно хорошо диверсифицированный пул доходов.

Потенциальные участники — низкий уровень риска для нас.

Чтобы выйти на этот рынок, потенциальным конкурентам необходимо преодолеть несколько барьеров для входа.

Первое препятствие заключается в том, что участнику необходимо доказать соответствующему государственному органу наличие одобренной государством системы бухгалтерского учета для крупных контрактов.

Во-вторых, участнику необходимо разработать процессы, необходимые для производства продукта.

В-третьих, участнику необходимо произвести продукт и представить требования по успешному проведению испытаний (многие из которых требуют длительных консультаций с государственными органами).

Наконец, во многих случаях заказчик испытывает срочную потребность в продукте и не может ждать завершения этого цикла квалификации, поэтому он вынужден заключать контракты с существующими поставщиками.

Учитывая затраты и время, затрачиваемые на разработку и квалификационные испытания, барьер для входа для новых конкурентов высок.

Рынки нашей продукции конкурентны.

Мы конкурируем, прежде всего, за счёт способности проектировать и производить продукцию, отвечающую эксплуатационным требованиям, предъявляемым нашими заказчиками. Среди наших клиентов – конечные потребители из военных и государственных учреждений, а также генеральные подрядчики, закупающие комплектующие или узлы для использования в своих конечных продуктах. Цена продукции, качество, поддержка клиентов, опыт, репутация и финансовая стабильность также являются важными факторами конкуренции.

На каждом из рынков сбыта различных типов продукции, которые мы разрабатываем, производим и продаем, существует ограниченное число конкурентов. В настоящее время мы считаем, что нашим основным конкурентом **Optex Systems Richardson** является компания **Gus Periscopes**. Центр прикладной оптики, специализирующийся на тонкоплёночных и лазерных покрытиях, конкурирует в первую очередь с компаниями **Materion-Barr**, **Artemis** и **Alluxa**.

Выручка компании за финансовый год, закончившийся 29 сентября 2024 года, была получена от продаж государственным учреждениям США (20%), четырем крупным подрядчикам по обороне США (25%, 7%, 6% и 6%), одному крупному коммерческому заказчику (13%) и всем остальным заказчикам (23%).

Примерно **94%** общей выручки Компании поступает от внутренних заказчиков, а **6%** — от иностранных.

У нас имеется около **150** отдельных контрактов с крупными подрядчиками в сфере обороны, правительством США (в первую очередь, с агентствами логистики обороны США (DLA)) и другими ведущими подрядчиками в сфере обороны США.

В случае расторжения этих контрактов мы имеем право на полное возмещение всех расходов по контракту и разумной прибыли, понесенных до или в результате расторжения контракта.

Мы являемся как генеральным, так и субстандартным подрядчиком **Министерства обороны**. Субстандартные контракты обычно заключаются с крупными оборонными подрядчиками, такими как **General Dynamics Land Systems**, **Raytheon Corp.**, **BAE**, **ADS Inc.** и другими. Мы также являемся военным поставщиком для иностранных правительств, таких как **Израиль**, **Австралия** и Агентство **НАТО** по поддержке и закупкам, а также стран **Южной Америки**, а также субподрядчиком для нескольких крупных оборонных компаний **США**, обслуживающих иностранные правительства.

За двенадцать месяцев, закончившихся **29 сентября 2024** года, Компания получила новые заказы на сумму **36,4** млн долларов США, что на **5,2%** больше, чем за аналогичный период прошлого года (**34,6** млн долларов США).

Заказы за последние двенадцать месяцев включают **23,5** млн долларов США для сегмента **Optex Richardson** и **12,9** млн долларов США для сегмента Центра прикладной оптики.

По состоянию на **29 сентября 2024** года объём невыполненных работ составил **44,2** млн долларов США по сравнению с **41,8** млн долларов США по состоянию на **1 октября 2023** года, что представляет собой увеличение на **5,7%**.

Портфель заказов по нашей линейке продукции **Periscope** увеличился на **52,3%** или на **7,8** млн долларов США до **22,7** млн долларов США по сравнению с уровнем на конец **2023** финансового года в **14,9** млн долларов США, в первую очередь за счет возросшего объема заказов, превысившего наши возможности по поставкам в **2024** году.

Учитывая, что большая часть проблем с нехваткой материалов осталась позади, мы значительно увеличили численность персонала и количество сверхурочных часов, а также закупили технику и оборудование, чтобы устранить узкие места в процессах и увеличить производительность перископов до **60–75%** в следующем году в соответствии с потребностями наших клиентов.

Мы ожидаем увеличения выручки от перископов примерно на **60%** в **2025** финансовом году по сравнению с **2024** годом.

Безусловно, влияние и значимость оборонно-промышленного комплекса, сложно переоценить. В сегодняшних реалиях, это одна из самых важных промышленностей любого государства, связи между которыми - незыблемы.

При этом, стоит обратить внимание на тот факт, что Клиент в лице Правительства, более суров и требователен, и не без причин. Правительство хочет и обязано знать, на что идут деньги налогоплательщиков.

Компания в [FORM 10-K](#) сообщает:

Мы несем ответственность за полное соблюдение Федеральных правил закупок (FAR). Эти правила также обязывают нас проходить финансовые аудиты и другие проверки со стороны правительства в отношении наших затрат, результатов деятельности, бухгалтерского учета и общей деловой практики, связанной с нашими государственными контрактами, что может привести к корректировке наших расходов и сборов, связанных с контрактом, и, помимо прочего, к установлению правил бухгалтерского учета, определяющих допустимые и недопустимые расходы, регулирующие наше право на возмещение по определенным контрактам.

Для справки:

Федеральное регулирование закупок (FAR, Federal Acquisition Regulation) – это основной свод правил, регулирующих процесс закупок для государственных учреждений и контракты с правительством США. Как правило, положения FAR включаются в правительственные заявки и контракты посредством ссылки в качестве условий, влияющих на заключение контрактов и ценовые предложения.

Optex Systems Holdings IncFORM 10-K For the fiscal year ended September 29, 2024

Company	Optex Systems Holdings
Цена акций на 31.12.2024 \$	6.86
Количество обыкновенных акций	6.9 M
Рыночная стоимость обыкновенных акций \$	50 M
Привилегированные акции \$	-
Долг \$	-
Общая капитализация \$	50 M
Объем продаж \$	34 M
Чистая прибыль \$	3.8 M
Валовая прибыль %	28
Операционная прибыль %	14.2
Коэффициент покрытия процентов	-
Чистая прибыль/Продажи %	3.8
Рентабельность активов %	14.9
Рентабельность акционерного капитала %	20.2
Рентабельность акционерного капитала (скорректированная) %	20.2
Операционная прибыль/Акционерный капитал (скорректированная) %	25.6
Денежные средства	1 M
Коэффициент ликвидности	4
Текущие активы/Общие обязательства	3
Гудвилл и Нематериальные активы/Активы %	3.7
Нераспределенная прибыль (Накопленный дефицит)	(2.7 M)
Долг/Собственный капитал	-
Оборотный капитал/Долг	-
Денежные потоки от операционной деятельности	1.8 M
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	(1.7 M)
Денежные потоки от финансовой деятельности	(0.2 M)
Доход владельца	2 M
Внутренняя стоимость	40-50 M



Отказ от ответственности

Данный материал предоставляется исключительно для информационных целей и не является предложением или просьбой купить, или продать ценные бумаги какой-либо компании.

Любое инвестиционное решение, сделанное вами, не должно быть сделано на основании информации, описанной в данном исследовательском отчете.

Автор не несет ответственность за потери или прибыли, полученные вами в ходе торговых операций на финансовых рынках.

Некоторая информация может не соответствовать действительности.

29.07.2025