

РЕКОМЕНДАЦИЯ

Buy

UiPath Inc. (PATH)

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$65,8**

 Диапазон размещения: **\$43–50**

РЫНОК АКЦИЙ

Оценка капитала | DCF

США | ПО

Оценка перед IPO

IPO PATH: платформа для автоматизации рабочих процессов



Выручка, 2020 (млн USD)	608
EBIT, 2020 (млн USD)	-110
Прибыль, 2020 (млн USD)	-95
Чистый долг, 2020 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-18

Капитализация IPO (млрд USD)	24
Акции после IPO (млн шт.)	516,54
Акции к размещению (млн шт.)	21,3
Объем IPO (млн USD)	989,5
Минимальная цена IPO (USD)	43
Максимальная цена IPO (USD)	50
Целевая цена (USD)	65,8
Дата IPO	20 апреля

 Динамика акций | биржа/тикер **NYSE/PATH**

Доходность (%)	3-мес	6-мес	12-мес
Абсолютная	—	—	—
vs S&P 500	—	—	—

Абдикаримов Ерлан
 Директор Департамента финансового анализа
 (+7) 727 311 10 64 (614) | abdikarimov@ffin.kz

Бектемиров Алем
 Младший инвестиционный аналитик
 (+7) 727 311 10 64 (932) | bektemirov@ffin.kz

20 апреля состоится IPO компании UiPath. Компания является разработчиком платформы для автоматизации процессов. Андеррайтерами размещения выступают Morgan Stanley, JPMorgan, BofA Securities, Credit Suisse, Barclays и Wells Fargo Securities.

О компании. UiPath был основан в Румынии в 2005 году и насчитывал 10 сотрудников. На сегодняшний день компания представлена почти в 30 странах. Основателями компании были бывшие руководители Microsoft Corporation – Дэниел Динес и Мариан Тирка. В самом начале компания была сосредоточена на интеграции и аутсорсинге, что привело почти к банкротству в 2015 году. По состоянию на 31 января 2021 года у компании было 7968 клиентов, в том числе 80% Fortune 10 и 63% из списка Fortune Global 500. У компании более 30 инвесторов, включая Accel Partners, CapitalG (ранее Google Capital), Sequoia Capital и Kleiner Perkins. Всего компания привлекла \$2 млрд.

Продукты компании. Компания создала платформу, которая с помощью искусственного интеллекта может «имитировать» поведение человека и совершать определенные бизнес-процессы, избавляя сотрудников от необходимости выполнять ручные и повседневные задачи. То есть платформа анализирует поведение человека, после чего создаются «программные роботы», которые копируют рабочий процесс сотрудников, тем самым значительно снижается потребность в ручном вводе данных. Платформа компании помогла сэкономить некоторым клиентам сотни тысяч рабочих часов, которые ранее тратились на повторяющуюся работу. Платформа позволяет организациям легко автоматизировать бизнес-процессы, в том числе устаревшие информационные технологии, системы, локальные сети и приложения, переводить их в новую облачную инфраструктуру, не требуя значительных изменений в базовой технологической инфраструктуре организации. Платформа предназначена для использования сотрудниками в рамках всей компании и для решения как простых задач, так и длительных и сложных бизнес-процессов.

Финансовые показатели. Темпы роста выручки в 2019ФГ составили 126%, в 2021ФГ темпы роста составили 80,8%. EBIT-маржа составила -173% в 2019ФГ и -18% в 2021ФГ. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 29% от выручки в 2019ФГ до 47% в 2021ФГ, R&D – с 45 до 18%, S&M – с 128 до 63%, G&A – с 72% в 2019ФГ до 27% в 2021ФГ.

Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$34,216 млрд при целевой цене \$65,8 на одну простую акцию с потенциалом роста 32%.

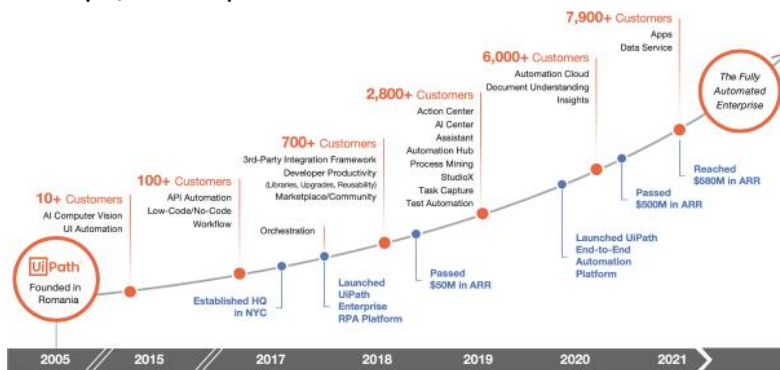
UiPath Inc.: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ	Балансовый отчет, млн USD	2020ФГ	2021ФГ
Выручка	148	336	608	Наличность	232	358
Себестоимость	42	59	66	Наличность с ограничением	2	7
Валовая выручка	106	277	542	ЦБ	0	103
S&M	190	483	380	Дебиторская задолженность	93	172
R&D	67	131	110	Контрактные активы	13	34
G&A	107	180	162	Отложенный контракты	19	11
ЕБИТ	(257)	(517)	(110)	Прочие активы	42	50
Процентный доход	1	7	1	Текущие активы	401	734
Прочие расходы/доходы	-3	-7	15	Наличность с ограничением	0	7
Доналоговая прибыль	(259)	(517)	(95)	Контрактные активы	0	2
Налог	3	3	(2)	Отложенный контракты	18	33
Чистая прибыль	(262)	(520)	(92)	ОС	21	15
				Активы в аренду	23	17
				НМА	12	10
				Гудвилл	25	28
				Отложенный налог	0	8
				Прочие активы	9	12
				Активы	508	866
				Кредиторская задолженность	5	7
				Начисленные расходы	32	37
				Начисленные компенсации	58	111
				Отсроченные платежи	19	0
				Отложенный доход	125	211
				Текущие обязательства	239	365
				Отложенный доход	41	61
				Аренда	20	14
				Начисленный комиссионные сбор	9	0
				Прочие обязательства	2	8
				Всего обязательства	311	448
				Конвертируемые акции	996	1 222
				Капитал	(800)	(804)
				Обязательства и собственный капитал	508	866
				Поэлементный анализ ROIC	2020ФГ	2021ФГ
				Маржа NOPLAT, %	-	-
				ICSTO, x	-	-
				AICSTO, x	-	-
				ROIC, %	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-
				WCSTO, x	-	-
				FATO, x	-	-
				Ликвидность и структура капитала	2020ФГ	2021ФГ
				ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-
				Текущая ликвидность, x	1,68	2,01
				Долг/общая капитализация, %	-	-
				Долг/активы, %	-	-
				Долг/собственные средства, x	-	-
				Долг/IC, %	-	-
				Собственные средства/активы, %	46	54
				Активы/собственный капитал, x	-	-
				Мультипликаторы	2020ФГ	2021ФГ
				P/B, x	-	-
				P/E, x	-	-
				P/S, x	-	-
				EV/ЕБИТDA, x	-	-
				EV/S, x	-	-
Рост и маржа (%)	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ			
Темпы роста выручки	-	126	81			
Темпы роста EBITDA	-	-	-			
Темпы роста EBIT	-	-	-			
Темпы роста NOPLAT	-	-	-			
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-			
Валовая маржа	71	82	89			
EBITDA-маржа	-	-	-			
EBIT-маржа	-173	-154	-18			
NOPLAT-маржа	-	-	-			
Маржа чистой прибыли	-176	-155	-15			
Cash Flow, млн USD		2020ФГ	2021ФГ			
CFO		(359)	29			
D&A		9	12			
CFI		(40)	(126)			
CapEx		(21)	(3)			
CFF		458	250			
Денежный поток		62	137			
Наличность на начало года		172	234			
Наличность на конец года		234	371			
Справочные данные		2020ФГ	2021ФГ			
Акции в обращении, млн шт.		-	-			
Балансовая стоимость акции, USD		-	-			
Рыночная стоимость акции, USD		-	-			
Рыночная капитализация, USD		-	-			
EV, USD		-	-			
Капитальные инвестиции, USD		21	3			
Рабочий капитал, USD		-	-			
Реинвестиции, USD		-	-			
BV, USD		-	-			
Инвестированный капитал		-	-			
EPS, USD на акцию		-	-			

UiPath Inc.: ключевые факты

О компании. UiPath был основан в Румынии в 2005 году и насчитывал 10 сотрудников. На сегодняшний день компания представлена почти в 30 странах. Основателями компании были бывшие руководители Microsoft Corporation – Дэниел Динес и Мариан Тирка.

Иллюстрация 1. История компании



Источник: по данным компании

В самом начале компания была сосредоточена на интеграции и аутсорсинге, что привело почти к банкротству в 2015 году. Сейчас компания представляет собой платформу, которая автоматизирует рутинные, повторяющиеся и трудоемкие офисные задачи с помощью искусственного интеллекта и машинного обучения.

У компании более 30 инвесторов, включая Accel Partners, CapitalG (ранее Google Capital), Sequoia Capital и Kleiner Perkins. Всего компания привлекла \$2 млрд.

О платформе компании. Компания создала платформу, которая с помощью искусственного интеллекта может «имитировать» поведение человека и совершать определенные бизнес-процессы, избавляя сотрудников от необходимости выполнять ручные и повседневные задачи. То есть платформа анализирует поведение человека, после чего создаются «программные роботы», которые копируют рабочий процесс сотрудников, тем самым значительно снижается потребность в ручном вводе данных. Платформа компании сэкономила некоторым клиентам сотни тысяч рабочих часов, которые ранее тратились на повторяющуюся работу.

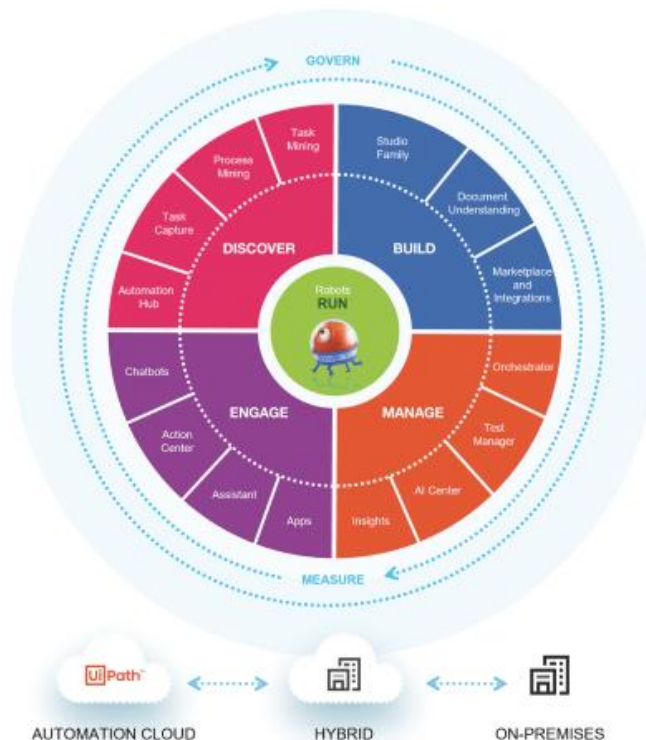
Платформа позволяет организациям легко автоматизировать бизнес-процессы, в том числе устаревшие информационные технологии, системы, локальные сети и приложения, переводить их в новую облачную инфраструктуру, не требуя значительных изменений в базовой технологической инфраструктуре организации. Платформа предназначена для использования сотрудниками в рамках всей компании и для решения как простых задач, так и длительных и сложных бизнес-процессов.

Платформа, в свою очередь, позволяет компании сокращать расходы и операционные ошибки за счет автоматизации работы.

Основные компоненты платформы. Платформа компании имеет семь основных блоков в использовании:

- **Discovery** – поиск, управление и контроль над автоматизацией всех процессов внутри организации, анализ бизнес-процессов (выявление проблем и улучшение процессов), захват задач (запись всего процесса для автоматизации).
- **Build** – разработанные шаблоны для создания автоматизации (можно использовать без знания программирования), разработка более сложных процессов автоматизации (для программистов) и торговая площадка (здесь представлены различные решения от сотрудников UiPath, клиентов компании, партнеров, которые проверяются самой компанией).
- **Manage** – управление, тестирование и развертывание автоматизации в масштабах всего предприятия.
- **Run** – развертывание роботов платформы.
- **Engage** – взаимодействие и связь с роботами для управления процессами и координации работы между людьми и роботами.
- **Measure** – отслеживание, измерение и прогнозирование эффективности автоматизации в рамках целой компании.
- **Govern** – ранее для управления автоматизацией внутри компании требовалось множество инструментов, бизнес-подразделения и IT-ресурсы для обеспечения контроля, платформа UiPath позволяет обеспечивать соблюдение требований и прав за счет контроля того, что можно автоматизировать и кто может создавать автоматизацию.

Иллюстрация 2. Продукты компании



Источник: по данным компании

Клиенты компании и партнерские отношения. По состоянию на 31 января 2021 года у компании было 7968 клиентов, в том числе 80% Fortune 10 и 63% из списка Fortune Global 500. Среди крупных клиентов можно отметить Adobe, Applied Materials, Chevron, Chipotle Mexican Grill, CrowdStrike, CVS Health, Deutsche Post DHL, EY, Generali, KDDI, SBA Communications, Takeda Pharmaceuticals и Uber Technologies, Inc.

Иллюстрация 3. Клиенты компании

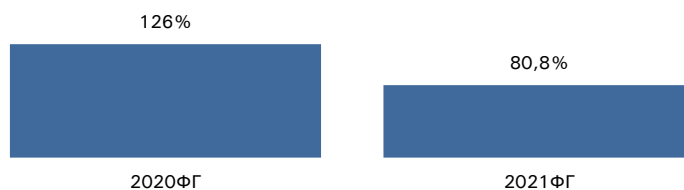
<p>Consumer and Retail Chipotle Mexican Grill Foot Locker Hudson's Bay Company Landmark Group The Nielsen Company Uber Technologies, Inc.</p>	<p>Energy Chevron ConocoPhillips EDF Energy Enel Eversource Energy Gazprom Neft World Fuel Services</p>	<p>Financial Services Bank of America Bank of Montreal Credit Agricole Equifax Nomura SMBC TD Securities Voya Financial</p>
<p>Healthcare / Pharmaceuticals Cleveland Clinic CVS Health Delta Dental of California Mercy NYU Langone Medical Center Regeneron Takeda Pharmaceuticals</p>	<p>Insurance CSAA Insurance Direct Line Group Generali MAPFRE Insurance Nippon Life</p>	<p>Manufacturing Applied Materials Canon, Inc. Crane Co. Ericsson GE Koch Industries Nissan Ricoh Toyota</p>
<p>Technology Adobe Autodesk CrowdStrike Hitachi Rackspace Red Hat Ultimate Kronos Group</p>	<p>Telecommunications Etisalat KDDI Lumen Technologies NTT DOCOMO, INC. Orange Spain Rogers Communications SBA Communications</p>	<p>Other Cushman and Wakefield Cognizant DIENSTU Deutsche Post DHL EY Kelly UNITED NATIONS— International Computer Center</p>

Источник: по данным компании

Примеры доступных интеграций UiPath – Amazon Web Services Inc, Adobe Inc, Alteryx, Box, International Business Machines Corporation, Microsoft Corporation, Oracle Corporation, Salesforce.com, SAP SE, ServiceNow, Workday, Google и Microsoft Corporation.

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2019ФГ составили 126%, в 2021ФГ темпы роста составили 80,8%.

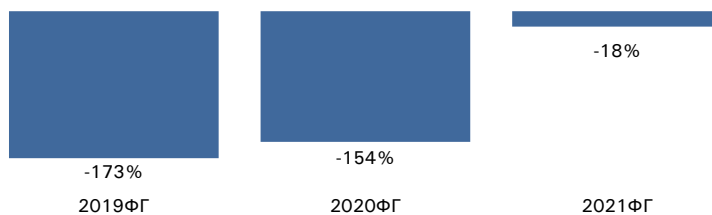
График 1. Темпы роста выручки



Источник: по данным компании

ЕВIT-маржа составила -173% в 2019ФГ и -18% в 2021ФГ. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 29% от выручки в 2019ФГ до 47% в 2021ФГ, R&D – с 45 до 18%, S&M – с 128 до 63%, G&A – с 72% в 2019 ФГ до 27% в 2021ФГ.

График 2. EBIT-маржа



Источник: по данным компании

Потенциальный рынок и конкуренция. По данным IDC, рынок интеллектуальной автоматизации процессов в 2020 году составит \$17 млрд с дальнейшим ростом до \$30 млрд к 2024 году. Сама компания оценивает свой адресный рынок в \$60 млрд.

Среди конкурентов компания отмечает Appian Corporation, Automation Anywhere, Blue Prism Group PLC, Celonis Inc, EdgeVerve Systems Limited, Kofax Inc, Kyron Systems Inc, Microsoft Corporation, NICE, NTT Ltd, Pegasystems Inc и WorkFusion Inc.

Оценка UiPath Inc.: адресный рынок в 60 млрд и популярность платформы проецируют потенциал роста в 32%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные по выручке от продажи лицензии, поддержки и сервисов.

Выручка от лицензии. Компания продает лицензии на свои продукты на определенный период времени и бессрочные лицензии. Темпы роста выручки от лицензий в 2020ФГ составили 112%, в 2021ФГ – 72%. По состоянию на 31 января 2021 года у компании было 7968 клиентов, в том числе 80% Fortune 10 и 63% из списка Fortune Global 500, база клиентов за год выросла на 32,6%, что стало драйвером роста выручки. Также стоит отметить, что 75% выручки в 2021ФГ были от старых клиентов, что показывает эффективность продукта. Мы ожидаем, что в 2022-м прогнозном году темпы роста выручки от лицензии замедлятся до 62% с дальнейшим замедлением до 16% к 2031-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$346 млн в 2021ФГ до \$6,214 млрд к 2031-му прогнозному году.

Выручка от поддержки. После продажи лицензии компания предоставляет обслуживание и техническую поддержку. В 2020ФГ темпы роста выручки от поддержки составили 153%, в 2021ФГ – 94%. Мы ожидаем, что в 2022-м прогнозном году выручка замедлится до 78% с дальнейшим замедлением до 13% к 2031-му прогнозному году. Выручка от поддержки вырастет с \$232,5 млн в 2021ФГ до \$5,107 млрд к 2031-му прогнозному году.

Выручка от услуг. Выручка от услуг представляет собой плату за автоматизацию процессов и услуги обучения. В 2020ФГ темпы роста составили 138%, в 2021ФГ – 95%. Мы ожидаем, что на фоне роста базы клиентов и популярности платформы выручка продолжит рост с 29,1 млн в 2021ФГ до 278,3 млн к 2031-му прогнозному году. Темпы роста замедлятся с 95% в 2021ФГ до 5% к 2031-му прогнозному году.

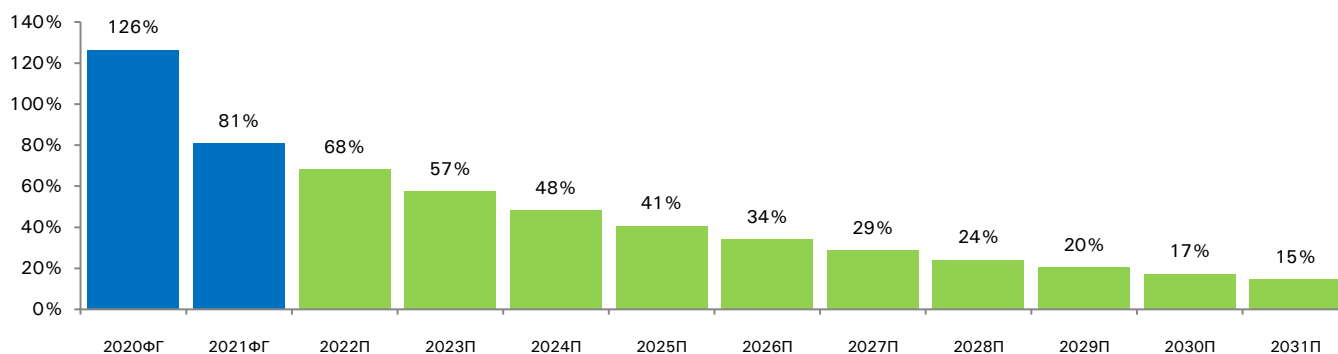
Темпы роста общей выручки компании замедлятся с 81% в 2020 году до 68% в 2022-м прогнозном году, к 2030 году темпы роста выручки прогнозируются на уровне 15%. Выручка вырастет с \$294 млн в 2020 году до \$2,535 млрд к 2030-му прогнозному году.

Иллюстрация 4. Прогноз выручки UiPath Inc.

Модель выручки из целевого рынка	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П
Выручка от продажи лицензий, млн USD	94,9	201,6	346,0	559,1	855,2	1244,7	1732,2	2315,7	2986,6	3730,6	4529,9	5364,6	6214,6
Темпы роста, %		112%	72%	62%	53%	46%	39%	34%	29%	25%	21%	18%	16%
Выручка от поддержки, USD	47,3	119,6	232,5	413,2	677,5	1034,1	1482,0	2010,2	2600,0	3227,8	3869,2	4502,0	5107,9
Темпы роста, %		153%	94%	78%	64%	53%	43%	36%	29%	24%	20%	16%	13%
Выручка от услуг, USD	6,3	14,9	29,1	49,8	76,5	107,1	139,4	170,8	199,8	225,1	246,6	264,2	278,3
Темпы роста, %		138%	95%	71%	54%	40%	30%	23%	17%	13%	10%	7%	5%
Всего выручка, млн USD	148	336	608	1 022	1 609	2 386	3 354	4 497	5 786	7 184	8 646	10 131	11 601
Темпы роста, %		126%	81%	68%	57%	48%	41%	34%	29%	24%	20%	17%	15%

Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

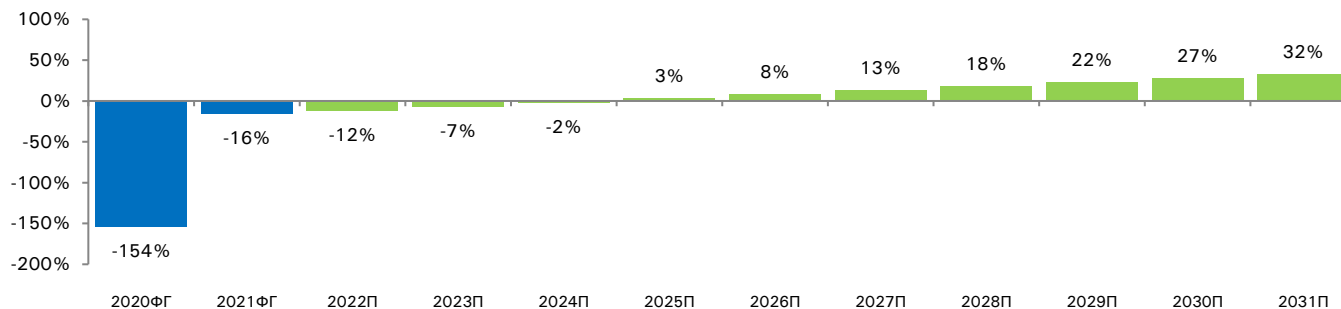
График 3. Прогноз темпов роста UiPath Inc.



Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

2. Консервативный прогноз маржи. В 2021ФГ показатели EBIT-маржи были равны -18%, после амортизации R&D и операционной аренды показатели маржи составили -15,6%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 32%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет вырастут с 3,2% до среднеотраслевых 11%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$4,988 млрд, также в прогноз заложены возможные приобретения в будущем.

График 4. Прогноз EBIT-маржи



Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

3. Предположения для зрелого периода. В зрелом возрасте мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 5,7%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 53% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$1,963 млрд) и зрелого (\$31,295 млрд) периодов, составит \$33,911 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$28 млн, наличность на счетах в \$468 млн, поступления от IPO в \$317 млн и стоимость опционов в \$451 млн, собственный капитал UiPath Inc. можно оценить в \$34,216 млрд.

Учитывая 516,54 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$65,8. Потенциал к верхней границе IPO в \$50 составляет 32%.

Компания на IPO разместит 6,81 млн акций, акционеры компании продадут на IPO 14,47 млн акций.

Иллюстрация 5. Модель оценки UiPath Inc. методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	зрелый
темпы роста выручки, %	126%	81%	68%	57%	48%	41%	34%	29%	24%	20%	17%	15%	3,0%
(+) Выручка	336	608	1 022	1 609	2 386	3 354	4 497	5 786	7 184	8 646	10 131	11 601	11 949
(x) Операционная маржа	-154%	-16%	-12%	-7%	-2%	3%	8%	13%	18%	22%	27%	32%	32%
(=) EBIT	-517	-95	-118	-107	-43	103	356	739	1 266	1 944	2 770	3 735	3 847
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	71	148	253	389	554	747	769
(=) NOPLAT	-517	-95	-118	-107	-43	103	285	591	1 013	1 555	2 216	2 988	3 077
(-) чистые реинвестиции	130	20	41	77	132	212	320	456	622	816	1 035	1 276	1 624
(=) FCFF	(648)	(114)	(158)	(184)	(175)	(109)	(35)	135	391	739	1 180	1 712	1 453
FCFF-маржа, %	-18,8%	-15,5%	-11,4%	-7,3%	-3,3%	-0,8%	2,3%	5,4%	8,5%	11,6%	14,8%		
(x) фактор дисконтирования		0,94x	0,94x	0,88x	0,82x	0,77x	0,73x	0,69x	0,65x	0,61x	0,58x		
PV FCF			(148)	(172)	(154)	(90)	(27)	98	268	478	721	989	
Терминальная стоимость													54 147
PV Терминальной стоимости													31 295
Имплицированные переменные модели	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П		
Выручка/капитал, x	4,33x	5,64x	6,24x	6,11x	5,57x	4,88x	4,20x	3,59x	3,07x	2,63x	2,83x		
Инвестированный капитал	140	181	258	390	603	922	1 378	2 001	2 817	3 853	4 093		
Чистое реинвестирование, %	-21%	-35%	-72%	-310%	207%	112%	77%	61%	52%	47%	43%		53%
Реинвестирование к выручке, %	3,2%	4,0%	4,8%	5,5%	6,3%	7,1%	7,9%	8,7%	9,4%	10,2%	11,0%		
ROIC, %	-68%	-65%	-41%	-11%	17%	31%	43%	51%	55%	58%	73%		5,7%
Маржа NOPLAT, %	-16%	-12%	-7%	-2%	3%	6%	10%	14%	18%	22%	26%		
Расчет WACC		2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П		
Безрисковая ставка		1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%		
Бета послерыночная		1,30	1,27	1,24	1,21	1,18	1,15	1,12	1,09	1,06	1,00		
Премия за риск инвестирования		4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%		
Стоимость собственного капитала		6,9%	6,8%	6,7%	6,5%	6,4%	6,3%	6,2%	6,1%	5,9%	5,7%		
Ставка долга, до налогов		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		
Ставка долга, после налогов		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		
СК/Стоимость компании		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
Долг/Стоимость компании		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Средневзвешенная стоимость капитала		6,9%	6,8%	6,7%	6,5%	6,4%	6,3%	6,2%	6,1%	5,9%	5,7%		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x		
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде													1 963
(+) Стоимость в терминальном периоде													31 295
(x) Коэффициент на дату оценки													1,02x
(=) EV													33 911
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													28
(+) Наличность													468
(+) Поступления от IPO													317
(-) Стоимость выпущенных опционов													451
(=) Оценка собственного капитала													34 216
Рыночная капитализация													25 827
Целевая цена на акцию, USD													65,8
Максимум диапазона на IPO, USD													50
Потенциал роста, %													32%

Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

Риски: сбой, клиенты и конкуренция

Сбой в платформе. Возможные ошибки в работе платформы и продуктов могут привести к негативным последствиям, таким как отток клиентов, снижение выручки и рост расходов.

Привлечение новых клиентов. Если компания не сможет привлекать новых клиентов или удерживать старых, то это способно повлиять на будущий рост компании.

Конкуренция. Компания сталкивается с конкуренцией в лице Appian Corporation, Automation Anywhere, Blue Prism Group PLC, Celonis Inc, EdgeVerve Systems Limited, Kofax Inc, Kyron Systems Inc, Microsoft Corporation, NICE, NTT Ltd, Pegasystems Inc и WorkFusion Inc.

Настоящий отчет подготовлен аналитиками компании АО «Фридом Финанс». Каждый аналитик подтверждает, что все позиции, изложенные в настоящем отчете в отношении какой-либо ценной бумаги или эмитента, точно отражают личные взгляды этого аналитика касательно любого анализируемого эмитента/ценной бумаги. Любые рекомендации или мнения, представленные в настоящем отчете, являются суждением на момент подготовки настоящего отчета. Настоящий отчет был подготовлен независимо от Компании, и любые рекомендации и мнения, представленные в настоящем отчете, отражают исключительно точку зрения аналитика. При всей осторожности, соблюдаемой для обеспечения точности изложенных фактов, справедливости и корректности представленных рекомендаций и мнений ни один из аналитиков, Компания, ее директора и сотрудники не устанавливали подлинность содержания настоящего отчета, и, соответственно, ни один из аналитиков, Компания, ее директора и сотрудники не несут какой-либо ответственности за содержание настоящего отчета, в связи с чем информация, представленная в настоящем отчете, не может считаться точной, справедливой и полной. Ни одно лицо не несет какой-либо ответственности за какие-либо потери, возникшие в результате какого-либо использования настоящего отчета или его содержания либо возникшие в какой-либо связи с настоящим отчетом. Каждый аналитик и/или связанные с ним лица могут предпринять действия в соответствии либо использовать информацию, содержащуюся в настоящем отчете, а также результаты аналитической работы, на основании которых составлен настоящий отчет, до его публикации. Информация, представленная в настоящем документе, не может служить основанием для принятия инвестиционных решений любым его получателем или иным лицом в отношении ценных бумаг Компании. Настоящий отчет не является оценкой стоимости бизнеса Компании, ее активов либо ценных бумаг для целей, применимых в сфере деятельности оценки стоимости.
