

## РЕКОМЕНДАЦИЯ

# Buy

TuYa Inc. (TUYA)

 Потенциал роста: **31%**

 Целевая цена: **\$26,2**

 Диапазон размещения: **\$17–20**

## РЫНОК АКЦИЙ

Оценка капитала | DCF

Китай | ПО

Оценка перед IPO

## IPO TUYA: единая платформа для управления IoT-вещей



Выручка, 2020 (млн USD)	180
EBIT, 2020 (млн USD)	-70
Прибыль, 2020 (млн USD)	-67
Чистый долг, 2020 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-39

Капитализация IPO (млрд USD)	7,7
Акции после IPO (млн шт.)	417,36
Акции к размещению (млн шт.)	43,6
Объем IPO (млн USD)	806,4
Минимальная цена IPO (USD)	17
Максимальная цена IPO (USD)	20
Целевая цена (USD)	26,2
Дата IPO	17 марта

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

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

17 марта состоится IPO компании TuYa Inc. Компания предоставляет облачную платформу интернета вещей (IoT) с полным набором предложений, включая платформу как услугу (PaaS) и программное обеспечение как услугу (SaaS), для предприятий и разработчиков. Андеррайтерами размещения выступают Morgan Stanley, BofA Securities и CICC.

**Продукт компании и клиентская база.** Продукт TuYa позволяет компаниям и разработчикам быстро и экономично разрабатывать, запускать, управлять и монетизировать устройства и услуги с программным обеспечением (продукт позволяет предприятиям легко и безопасно развертывать, подключать и управлять большим количеством и различными типами интеллектуальных устройств). В 2020 году у компании было более 5 тысяч клиентов. В 2020 году система TuYa IoT PaaS позволила более чем 2700 брендам разработать свои интеллектуальные устройства, в том числе **Calex, Philips и Schneider Electric**. На сегодняшний день продукт TuYa позволяет компаниям и разработчикам разрабатывать интеллектуальные устройства в более чем 1100 категориях, продаваемых в более чем 220 странах и регионах по всему миру, также умные устройства на базе TuYa доступны в более чем 100 тысячах магазинов по всему миру. По состоянию на 31 декабря 2020 года TuYa обслуживала **204,3 млн интеллектуальных устройств, также сообщество насчитывало более 262 тысяч разработчиков**. На текущий момент облачная платформа компании способна обрабатывать более 84 млрд запросов ежедневно.

**Возможности платформы.** Платформу TuYa можно использовать в различных отраслях и для разных применений (умный дом, здравоохранение, сельское хозяйство). Платформа также имеет возможность переключаться между основными поставщиками облачной инфраструктуры, такими как Amazon Web Services, Microsoft Azure и Tencent Cloud, и интегрирует основные сторонние технологии, такие как Amazon Alexa, Google Assistant и Samsung SmartThings. Платформа обеспечивает открытую архитектуру для подключения любого устройства любого бренда, позволяя пользователям управлять всеми устройствами разных брендов через единый портал.

**Финансовые показатели компании.** Темпы роста выручки в 2020 году составили 70%. EBIT-маржа составила -69% в 2019 году и -39% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 74% от выручки в 2019 году до 66% в 2020 году, R&D – с 49% до 43% и S&M – с 35% в 2019 году до 21% в 2020 году.

**Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$10,987 млрд при целевой цене в \$26,2 на одну простую акцию с потенциалом роста в 31%.**

## Tuya Inc.: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020
<b>Выручка</b>	<b>106</b>	<b>180</b>	Наличность	213	159
Себестоимость	78	118	Наличность с ограничением	0	0
<b>Валовая выручка</b>	<b>28</b>	<b>62</b>	Инвестиции	17	21
R&D	52	77	Дебиторская задолженность	5	12
S&M	37	38	Векселя	0	9
G&A	12	18	Запасы	23	42
Прочие расходы/доходы	0	-1	Прочие активы	8	4
<b>ЕБИТ</b>	<b>(73)</b>	<b>(70)</b>	<b>Текущие активы</b>	<b>267</b>	<b>248</b>
Финансовый доход	3	3	ОС	3	4
Курсовая разница	(0)	(0)	Активы в аренду	9	12
<b>Доаналоговая прибыль</b>	<b>(70)</b>	<b>(67)</b>	Инвестиции	0	1
Налог	0	0	Прочие активы	1	2
<b>Чистая прибыль</b>	<b>(70)</b>	<b>(67)</b>	<b>Активы</b>	<b>279</b>	<b>267</b>
			Кредиторская задолженность	12	23
			Авансовые платежи клиентов	14	27
			Отложенный доход	1	3
			Начисленные обязательства	20	32
			Налог	0	0
			Аренда	4	6
			<b>Текущие обязательства</b>	<b>50</b>	<b>92</b>
			Аренда	5	6
			Отложенный доход	0	1
			<b>Всего обязательства</b>	<b>56</b>	<b>98</b>
			<b>Конвертируемые акции</b>	<b>334</b>	<b>334</b>
			<b>Капитал</b>	<b>(110)</b>	<b>(165)</b>
			<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>279</b>	<b>267</b>
			<b>Поэлементный анализ ROIC</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
			Маржа NOPLAT, %	-	-
			ICTO, x	-	-
			AICTO, x	-	-
			ROIC, %	-	-
			Себестоимость/выручка, %	-	-
			Операционные издержки/выручка, %	-	-
			WCTO, x	-	-
			FATO, x	-	-
			<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
			ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-
			Текущая ликвидность, x	5,30	2,70
			Долг/общая капитализация, %	-	-
			Долг/активы, %	-	-
			Долг/собственные средства, x	-	-
			Долг/IC, %	-	-
			Собственные средства/активы, %	82%	67%
			Активы/собственный капитал, x	-	-
			<b>Мультипликаторы</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
			P/B, x	-	-
			P/E, x	-	-
			P/S, x	-	-
			EV/ЕБИТDA, x	-	-
			EV/S, x	-	-
<b>Справочные данные</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>			
Акции в обращении, млн шт.	-	-			
Балансовая стоимость акции, USD	-	-			
Рыночная стоимость акции, USD	-	-			
Рыночная капитализация, USD	-	-			
EV, USD	-	-			
Капитальные инвестиции, USD	2	3			
Рабочий капитал, USD	-	-			
Реинвестиции, USD	-	-			
BV, USD	-	-			
Инвестированный капитал	-	-			
EPS, USD на акцию	-	-			

## Тuya Inc.: ключевые факты

**О компании.** Тuya предоставляет облачную платформу интернета вещей (IoT) с полным набором предложений, включая платформу как услугу (PaaS) и программное обеспечение как услугу (SaaS), для предприятий и разработчиков.

Всего компания привлекла \$200 млн. Среди акционеров числятся NEA, Tuya Group Inc, Tencent Mobility Limited, Unileo Limited и Tenet Group Limited.

**Продукт компании и клиентская база.** Продукт Тuya позволяет компаниям и разработчикам быстро и экономично разрабатывать, запускать, управлять и монетизировать устройства и услуги с программным обеспечением (продукт позволяет предприятиям легко и безопасно развертывать, подключать и управлять большим количеством и различными типами интеллектуальных устройств).

Иллюстрация 1. Экосистема Тuya



Источник: по данным компании

В 2020 году у компании было более 5 тысяч клиентов. В 2020 году система Тuya IoT PaaS позволила более чем 2700 брендам разработать свои интеллектуальные устройства, в том числе Calex, Philips и Schneider Electric.

На сегодняшний день продукт Тuya позволяет компаниям и разработчикам разрабатывать интеллектуальные устройства в более чем 1100 категориях, продаваемых в более чем 220 странах и регионах по всему миру, также умные устройства на базе Тuya доступны в более чем 100 тысячах магазинов по всему миру.

По состоянию на 31 декабря 2020 года Tuya обслуживала 204,3 млн интеллектуальных устройств, также сообщество насчитывало более 262 тысяч разработчиков.

На текущий момент облачная платформа компании способна обрабатывать более 84 млрд запросов ежедневно.

**Возможности платформы.** Платформу Tuya можно использовать в различных отраслях и для разных применений (умный дом, здравоохранение, сельское хозяйство).

Платформа также имеет возможность переключаться между основными поставщиками облачной инфраструктуры, такими как Amazon Web Services, Microsoft Azure и Tencent Cloud, и интегрирует основные сторонние технологии, такие как Amazon Alexa, Google Assistant и Samsung SmartThings.

**Иллюстрация 2. Возможности платформы**



Источник: по данным компании

Платформа обеспечивает открытую архитектуру для подключения любого устройства любого бренда, позволяя пользователям управлять всеми устройствами разных брендов через единый портал.

**Финансовые показатели компании.** Темпы роста выручки в 2020 году составили 70%. EBIT-маржа составила -69% в 2019 году и -39% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 74% от выручки в 2019 году до 66% в 2020 году, R&D – с 49% до 43% и S&M – с 35% в 2019 году до 21% в 2020 году.

**График 1. EBIT-маржа**



Источник: по данным компании

**Потенциальный рынок.** По данным SIC, рынок IoT PaaS вырастет с \$72,2 млрд в 2019 году до \$171,7 млрд к 2024 году (на Китай приходится 26,2–28,9% рынка за данный период). По данным IDC, прогнозируется рынок на уровне \$129,2 млрд в 2019 году с дальнейшим ростом до \$237 млрд к 2024 году (на Китай приходится 16,6% и 18,1% рынка за данный период).

## Оценка Tuya Inc.: консервативный прогноз проецирует потенциал свыше 31%

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные по выручке от платформы, распространение смарт-устройств и выручку от подписки.

**Выручка от платформы.** Выручка от платформы в 2020 году выросла на 98,6%, до 151,7 млн. Главным драйвером роста был рост развертываний с 60,1 млн в 2019 году до 116,5 млн в 2020 году, также рост количества клиентов с 2,328 тысячи в 2019 году до 3,296 тысячи в 2020 году (количество крупных клиентов выросло с 127 до 188 за данный период). Мы ожидаем, что в 2021-м прогнозном году темпы роста выручки замедлятся до 74% с дальнейшим замедлением до 19% к 2030-му прогнозному году. Выручка от платформы вырастет с \$151,7 млн в 2020 году до \$4,316 млрд к 2030-му прогнозному году.

**Выручка от смарт-устройств.** Некоторые клиенты компании приобретают у компании готовые интеллектуальные устройства, развернутые через платформу Tuya. В 2020 году темпы роста выручки замедлились на 20%, так как компания решила сохранить данные услуги в меньших масштабах. Мы ожидаем, что к 2026-му прогнозному году темпы роста восстановят свой рост, а выручка компании к 2030 году составит \$18,5 млн против \$22,1 млн в 2020 году.

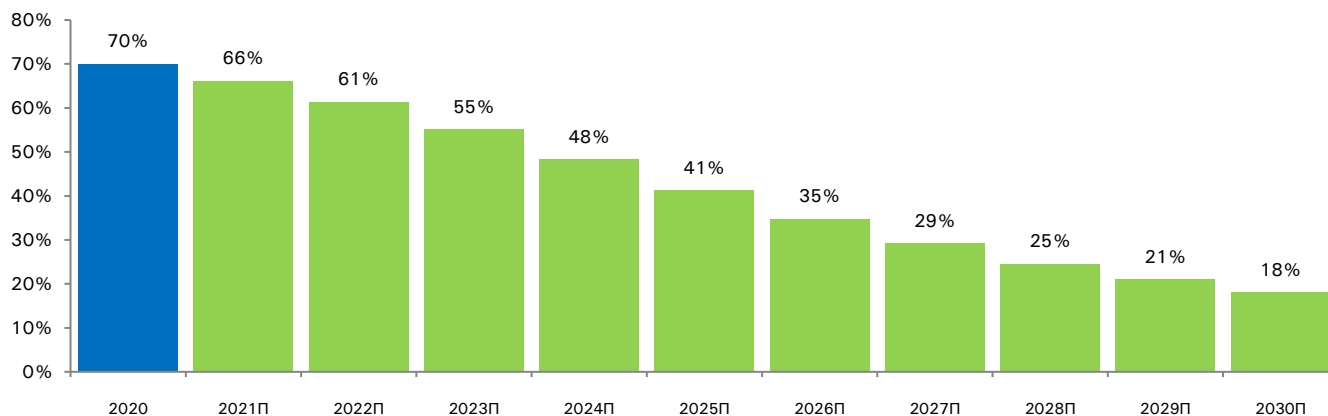
**Выручка от подписки и других услуг.** В 2020 году темпы роста от подписки и других услуг выросла на 214%, до 6,1 млн. Мы ожидаем, что темпы роста к 2030 году составят 13%, а выручка вырастет с 6,1 млн в 2020 году до 516,8 млн к 2030-му прогнозному году. Основным драйвером роста станет запущенный в 2020 году отраслевой продукт.

**Темпы роста общей выручки компании замедлятся с 70% в 2020 году до 66% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 18% к 2030-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$180 млн в 2020 году до \$4,852 млрд к 2030-му прогнозному году.**

Иллюстрация 3. Прогноз выручки Tuya Inc.

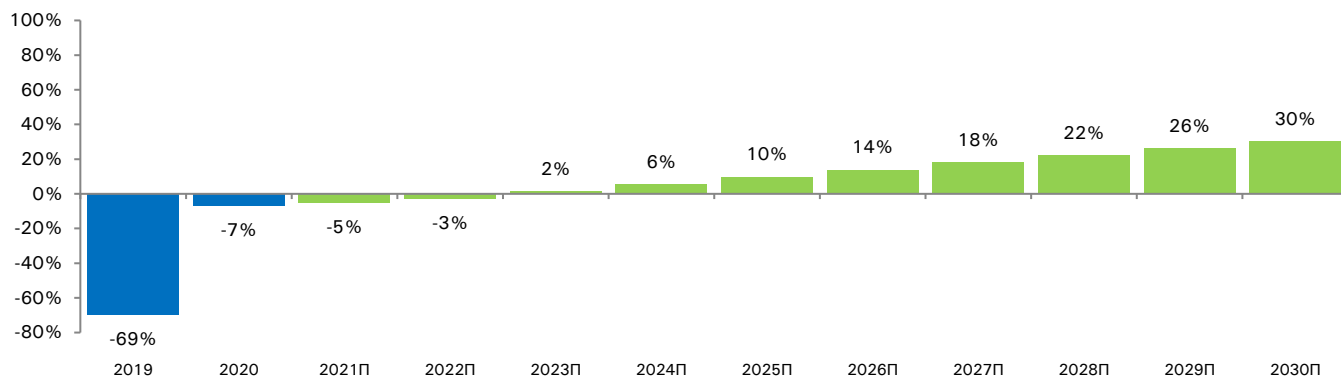
Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Выручка от платформы IoT, млн USD	76,4	151,7	263,9	429,8	664,8	981,2	1378,1	1851,9	2393,1	2987,6	3633,2	4316,3
Темпы роста, %		99%	74%	63%	55%	48%	40%	34%	29%	25%	22%	19%
Выручка от смарт-устройств, млн USD	27,5	22,1	19,0	17,2	16,0	15,3	14,8	14,8	15,1	15,9	17,0	18,5
Темпы роста, %		-20%	-14%	-10%	-7%	-5%	-3%	0%	2%	5%	7%	9%
Выручка от подписки, млн USD	2,0	6,1	16,0	35,2	67,0	112,4	173,3	243,8	318,1	390,9	457,9	516,8
Темпы роста, %		214%	161%	120%	90%	68%	54%	41%	30%	23%	17%	13%
Всего выручка, млн USD	106	180	299	482	748	1 109	1 566	2 111	2 726	3 394	4 108	4 852
Темпы роста, %		70%	66%	61%	55%	48%	41%	35%	29%	25%	21%	18%

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

**График 2. Прогноз темпов роста Tuya Inc.**


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

**2. Консервативный прогноз маржи.** В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -39%, после амортизации показатель маржи составил -7%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 30%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 29,4% до среднеотраслевых 4%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$2,22 млрд.

**График 3. 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 6,9%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 43% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$519 млн) и зрелого (\$10,176 млрд) периодов, составит \$10,819 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$5 млн, наличность на счетах в \$180 млн, поступления от IPO в \$806 млн и стоимость опционов в \$813 млн, собственный капитал Tuya Inc. можно оценить в \$3,409 млрд.

Учитывая 417,36 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$26,2. Потенциал к верхней границе IPO в \$20 составляет 31%.

## Иллюстрация 4. Модель оценки Tuya Inc. методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпа роста выручки, %		70%	66%	61%	55%	48%	41%	35%	29%	25%	21%	18%	3,0%
<b>(+) Выручка</b>	<b>106</b>	<b>180</b>	<b>299</b>	<b>482</b>	<b>748</b>	<b>1 109</b>	<b>1 566</b>	<b>2 111</b>	<b>2 726</b>	<b>3 394</b>	<b>4 108</b>	<b>4 852</b>	<b>4 997</b>
(х) Операционная маржа	-69%	-7%	-5%	-3%	2%	6%	10%	14%	18%	22%	26%	30%	30%
<b>(=) EBIT</b>	<b>-73</b>	<b>-13</b>	<b>-15</b>	<b>-13</b>	<b>11</b>	<b>62</b>	<b>152</b>	<b>292</b>	<b>489</b>	<b>749</b>	<b>1 075</b>	<b>1 469</b>	<b>1 524</b>
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	12	30	58	98	150	215	294	305
<b>(=) NOPLAT</b>	<b>-73</b>	<b>-13</b>	<b>-15</b>	<b>-13</b>	<b>11</b>	<b>50</b>	<b>122</b>	<b>234</b>	<b>391</b>	<b>599</b>	<b>860</b>	<b>1 175</b>	<b>1 219</b>
(-) чистые реинвестиции	54	53	80	117	163	214	262	299	317	309	269	194	530
<b>(=) FCFF</b>	<b>(127)</b>	<b>(66)</b>	<b>(95)</b>	<b>(130)</b>	<b>(152)</b>	<b>(164)</b>	<b>(140)</b>	<b>(66)</b>	<b>74</b>	<b>291</b>	<b>591</b>	<b>981</b>	<b>689</b>
FCFF-маржа, %		-36,5%	-31,9%	-27,0%	-20,3%	-14,8%	-8,9%	-3,1%	2,7%	8,6%	14,4%	20,2%	
(х) фактор дисконтирования			0,94x	0,89x	0,84x	0,79x	0,74x	0,70x	0,66x	0,62x	0,58x	0,58x	
<b>PV FCF</b>			(90)	(116)	(128)	(130)	(104)	(46)	49	179	340	565	
Терминальная стоимость													17 674
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>10 176</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>													
Выручка/капитал, x		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Инвестированный капитал		1,84x	1,68x	1,63x	1,63x	1,65x	1,68x	1,71x	1,76x	1,83x	1,93x	2,36x	
Чистое реинвестирование, %		-420%	-538%	-933%	1453%	429%	215%	128%	81%	52%	31%	17%	43%
<b>Реинвестирование к выручке, %</b>		<b>29,4%</b>	<b>26,9%</b>	<b>24,4%</b>	<b>21,8%</b>	<b>19,3%</b>	<b>16,7%</b>	<b>14,2%</b>	<b>11,6%</b>	<b>9,1%</b>	<b>6,5%</b>	<b>4,0%</b>	
ROIC, %		-13%	-8%	-4%	2%	7%	13%	19%	25%	32%	40%	57%	6,9%
Маржа NOPLAT, %		-7%	-5%	-3%	2%	4%	8%	11%	14%	18%	21%	24%	
<b>Расчет WACC</b>													
Безрисковая ставка		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Бета послерыноговая		0,75	0,77	0,80	0,82	0,85	0,87	0,90	0,92	0,95	1,00		
Премия за риск инвестирования		4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%		
<b>Стоимость собственного капитала</b>		<b>5,7%</b>	<b>5,8%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,9%</b>		
Ставка долга, до налогов		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		
<b>Ставка долга, после налогов</b>		<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>		
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%		
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>		<b>5,7%</b>	<b>5,8%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,9%</b>		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x		
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(=) Стоимость в прогножном периоде		519											
(+) Стоимость в терминальном периоде		10 176											
(х) Коэффициент на дату оценки		1,01x											
<b>(=) EV</b>		<b>10 819</b>											
(-) Долг (вкл. операционную аренду)		5											
(+) Наличность		180											
(+) Поступления от IPO		806											
(-) Стоимость выпущенных опционов		813											
<b>(=) Оценка собственного капитала</b>		<b>10 987</b>											
Рыночная капитализация		8 347											
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>		<b>26,2</b>											
Максимум диапазона на IPO, USD		20											
Потенциал роста, %		31%											

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

## Риски: перебои, потеря крупных клиентов и ключевой персонал

**Перебои в работе продуктов компании.** Компания может столкнуться с перебоями в работе своих продуктов, что способно привести к задержкам при развертывании продуктов, а также к оттоку клиентов.

**Потеря крупных клиентов.** 20% доходов компании приходится на крупных клиентов компании, потеря данных клиентов может привести к снижению доходов компании.

**Ключевой персонал.** Если компания не сможет удерживать ключевой персонал, а также нанимать новый квалифицированный персонал, то это способно повлиять на бизнес компании.



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.

---