

РЕКОМЕНДАЦИЯ

Buy

Ping Identity Holding (PING)

Потенциал роста: **32%**Целевая цена: **\$21,3**Диапазон размещения: **\$14-\$16****РЫНОК АКЦИЙ**

Оценка капитала | DCF

США | ПО

обзор перед IPO

IPO прибыльной и умеренно растущей SaaS-компании

Выручка, 2018 (млн USD)	202
EBIT, 2018 (млн USD)	16
Прибыль, 2018 (млн USD)	-13
Чистый долг, 2Q19 (млн USD)	157

P/E, 2019 (x)	—
P/S, 2019 (x)	6,2
EV/S, 2019 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	8

Капитализация IPO (млрд USD)	1,16
Акции после IPO (млн шт)	289,8
Акции к размещению (млн шт)	12,5
Объем IPO (млн USD)	187,5
Минимальная цена IPO (USD)	14
Максимальная цена IPO (USD)	16
Целевая цена (USD)	21,3
Дата IPO	18 сентября

Динамика акций | биржа/тикер **NASDAQ/PING**

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

18 сентября состоится IPO компании Ping Identity. Это разработчик и поставщик ПО для единой регистрации и многофакторной аутентификации (помогает предприятиям управлять доступом пользователей к своим приложениям). Компания является лидером в Gartner Magic Quadrant. Объем размещения составит \$187,5 млн при капитализации на IPO в \$1,16 млрд.

Решения компании позволяют организациям вести учет того, какие сотрудники имеют доступ к внутренним приложениям, обеспечивают поддержку единого входа и многофакторную аутентификацию. Ping был одним из первых, кто разработал концепцию интеллектуальной идентификации, которая использует искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение. Компания участвовала в разработке многих стандартов открытых идентификаторов, таких как SAML, OAuth, SCIM и OpenID Connect. Платформа Intelligent Identity Platform предназначена для безопасного доступа к любому сервису, приложению или API с любого устройства. Например, компании могут использовать платформу Ping для повышения качества обслуживания своих клиентов путем создания единого идентификатора входа в систему через веб- и мобильные устройства. Также компании могут использовать платформу в целях предоставления безопасного доступа с любого устройства своим сотрудникам или коммерческим партнерам.

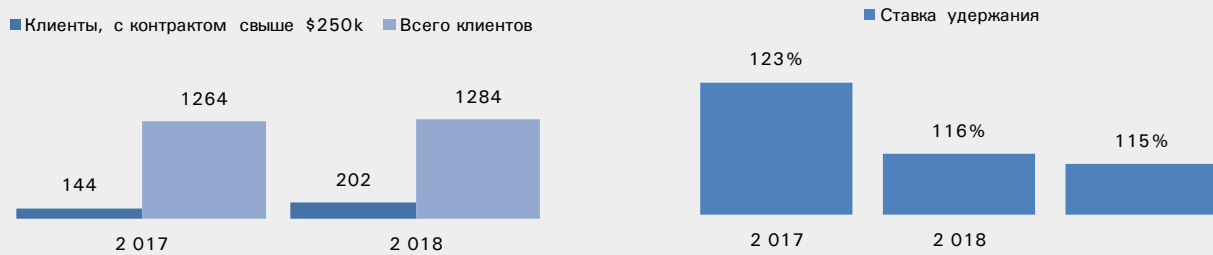
Клиентская база. По состоянию на 31 декабря 2018 года у компании было 1284 клиента. Клиентская база состояла из более 50% компаний из списка Fortune 100. Среди клиентов также можно отметить Accenture, Allegiant, Applied Materials, Chevron, Cisco, eHealth и Hewlett-Packard. У Ping наблюдается мощный прирост крупных клиентов (контракт свыше \$250 тысяч) – с 144 на 31 декабря 2017 года до 202 на 31 декабря 2018 года (40% роста в год). Также по состоянию на 31 декабря 2018 года у компании было 25 клиентов с контрактом свыше \$1 млн. Ставка удержания клиентов за последние 8 кварталов составляла 115%.

Двузначный рост и прибыльность – редкость для SaaS-компаний. В 2018 году темпы роста компании составили 17%, в 1ПГ2019 наблюдается снижение до 14%. Валовая маржа с 2017 года снизилась с 79% до 77% в 1ПГ19. Главной причиной снижения стало увеличение численности персонала для поддержания роста предложений по SaaS-подписке. Показатели EBIT-маржи демонстрируют снижение с 14% до 3% за этот же период. Основными причинами роста расходов стали маркетинг, R&D и G&A.

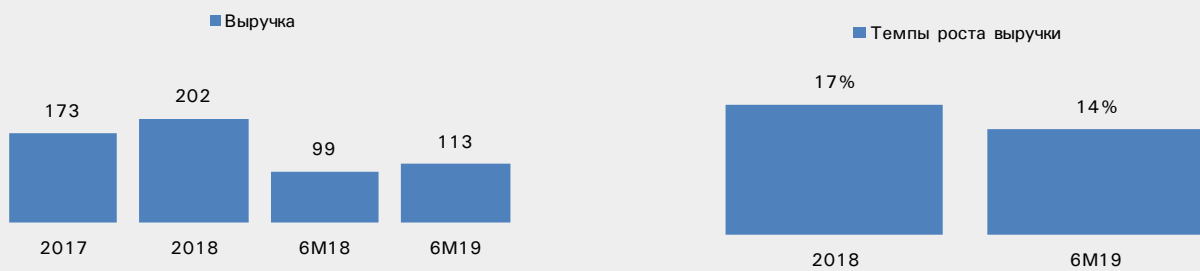
Мы видим апсайд в 33% по DCF и 48% по P/S к верхней границе IPO. По мультипликаторам исходя из отраслевой зависимости темпов роста и P/S мы видим оценку в 9,2x годовых выручек, или в \$1,849 млрд, в то время как DCF-модель дает оценку на уровне \$1,691 млрд.

Ping Identity: ключевые цифры

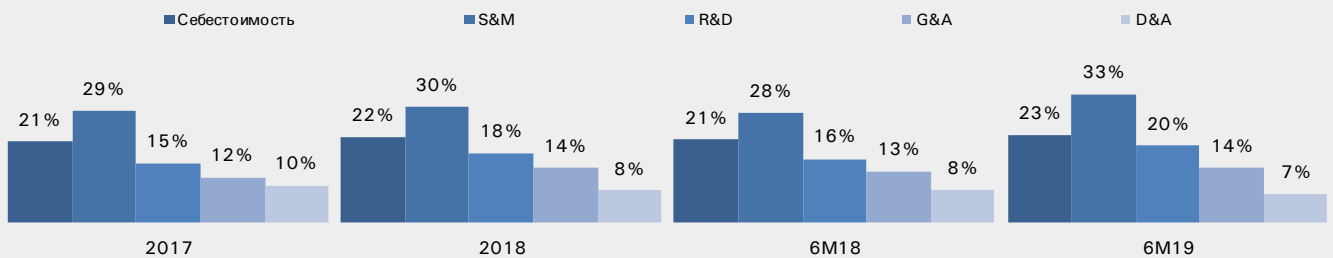
Операционная метрика



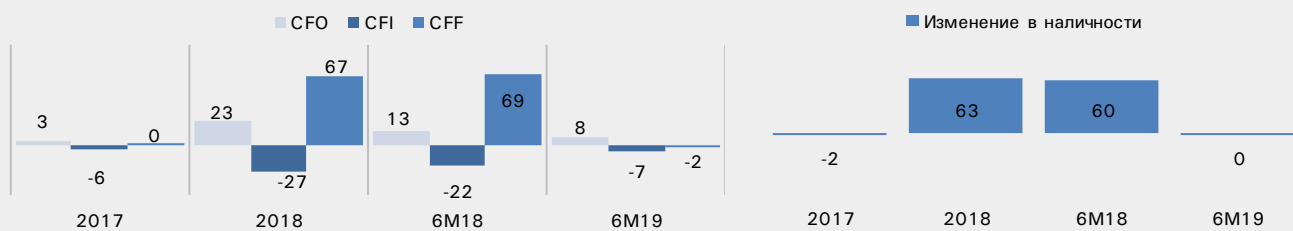
Выручка и темпы роста



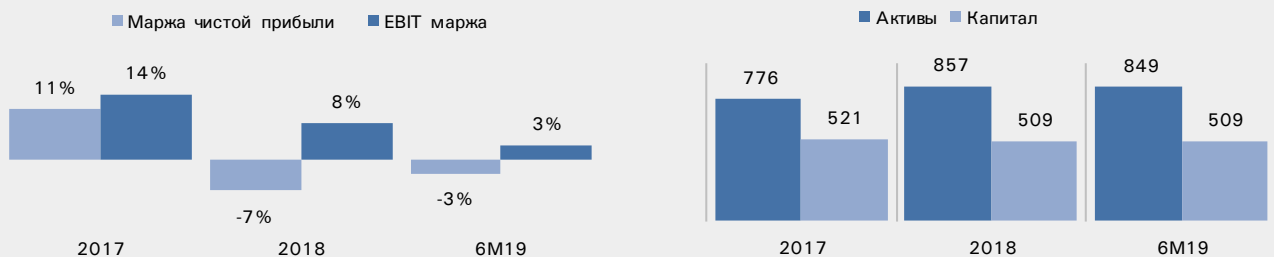
Расходы и их структура



Денежные потоки



Маржа и активы



Ping Identity: общее резюме привлекательности размещения

Размещение Ping Identity – это одна из редких историй SaaS-компаний, имеющих операционную прибыль с двузначным ростом. Компания является одним из лидеров рынка, по данным Gartner, и имеет неплохой пул крупных клиентов (50% списка Fortune 100). Оценка на IPO выглядит довольно привлекательной с финансового профиля рынка, на котором работает компания, что подтверждает потенциал свыше 30%.

(+) Прибыльность по марже: +14% в 2017 году, +8% в 2018 году и +3% в 1 полугодии 2019 года.

(+) Крупные клиенты: 12 из 12 крупнейших банков США (по активам), 8 из 10 крупнейших биофармацевтических компаний (по доходу), 4 из 5 крупнейших компаний по медицинскому страхованию (по доходам) и 5 из 7 крупнейших ритейлеров США (по доходам).

(+) Крупный и быстрорастущий целевой рынок. Примерная оценка в \$25 млрд.

(+) Компания присутствует в магическом квадранте Gartner и является одним из лидеров рынка.

(+) Компания является одним из пионеров рынка, поучаствовала в создании многих различных продуктов аутентификации, которые используются по сей день.

(+) Мощный рост крупных клиентов базы: +40% в 2018 году - прирост базы клиентов с контрактом свыше \$250 тысяч. По состоянию на 31 декабря 2018 года у компании было 25 клиентов с контрактом свыше \$1 млн.

(+) Высокий процент удержания клиентов: ставка удержания клиентов в 2017 году составила 123%, в 2018 году - 116% и 115% - на 30 июня 2019 года.

(+) Комфортная оценка на IPO, потенциал по DCF свыше 30%.

(-) Наличие довольно высокой конкуренции. Среди конкурентов есть довольно сильные игроки – Broadcom, CA, IBM, Okta, OneLogin, Oracle и Microsoft.

(-) Долг в размере 240 млн, или 28% от всех активов.

(+) Положительный операционный денежный поток.

Ping Identity Holding: ключевые факты

Ping Identity – это разработчик и поставщик ПО для единой регистрации и многофакторной аутентификации (помогает предприятиям управлять доступом пользователей к своим приложениям). Решения компании позволяют организациям вести учет того, какие сотрудники имеют доступ к внутренним приложениям, обеспечивают поддержку единого входа и многофакторную аутентификацию. У компании более 1275 клиентов.

В 2016 году Ping Identity была приобретена компанией Vista Equity Partners за \$600 млн. На IPO у компании и её владельца есть соглашение, которое даст Vista Equity участвовать во всех выборах кандидатов в совет директоров при условии, если после IPO она сохранит долю свыше 40%. Среди инвесторов компании можно отметить DFJ, Appian Ventures, W Capital Partners, General Catalyst, Sapphire Ventures, Volition Capital, Triangle Peak Partners, TenEleven Ventures, и Kohlberg Kravis Roberts. Всего компания привлекла \$110 млн до приобретения. Сама же Ping купила Elastic Beam (API-безопасность на базе AI) в июне 2018 года, UnboundID в августе 2016 года (платформа управления идентификацией) и Accells Technologies в марте 2014 года (сервис для аутентификации и идентификации).

Ping Identity была основана в 2002 году в штате Колорадо, основал компанию Андре Дюран, основавший ранее Jabber (был куплен Cisco) и по сей день являющийся генеральным директором компании.

Ping Identity был одним из первых, кто разработал концепцию интеллектуальной идентификации, которая использует искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение. Компания участвовала в разработке многих стандартов открытых идентификаторов, таких как SAML, OAuth, SCIM и OpenID Connect. Компания является лидером рынка, по мнению Gartner и KuppingerCole.

Иллюстрация 1. Gartner Magic Quadrant for Access Management

Figure 1. Magic Quadrant for Access Management, Worldwide



Источник: на основе данных Gartner

Платформа Intelligent Identity Platform. Платформа компании предназначена для безопасного доступа к любому сервису, приложению или API с любого устройства.

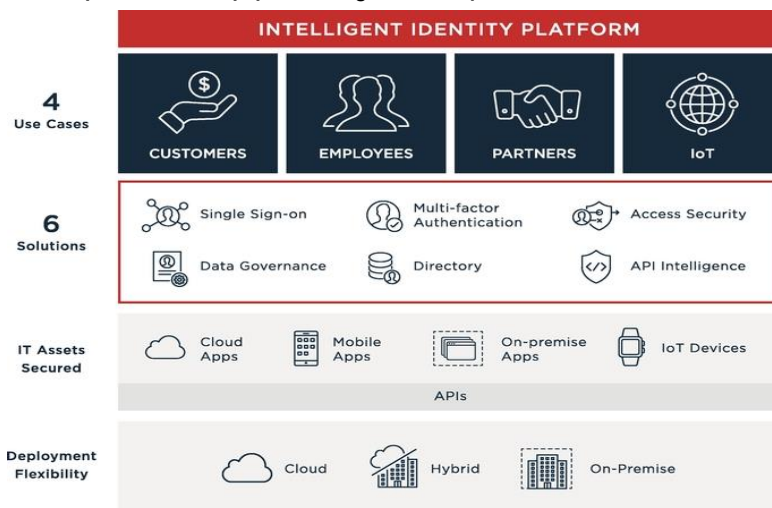
Платформа использует ИИ и машинное обучение для анализа данных о поведении устройств, сетей, приложений и пользователей, чтобы принимать решения по аутентификации и контролю безопасности в режиме реального времени.

Решения компании могут обеспечить защиту всех основных вариантов обслуживания, включая клиента, сотрудника, партнеров и IoT-вещей. Например, компании могут использовать платформу Ping для повышения качества обслуживания своих клиентов путем создания единого идентификатора входа в систему через веб- и мобильные устройства. Также компании могут использовать платформу в целях предоставления безопасного доступа с любого устройства своим сотрудникам или коммерческим партнерам.

Платформа компании состоит из 6 решений, которые клиенты могут приобрести по отдельности или все сразу.

- Безопасный единый вход, или SSO – вход с использованием 1 набора безопасных учетных данных, при этом предоставляются готовые интеграции для широкого спектра приложений, облачных сервисов и ИТ-инфраструктур.
- Адаптивная многофакторная аутентификация, или MFA – дополнительные факторы аутентификации по мере необходимости при доступе к особо рискованным ресурсам.
- Контроль безопасности для приложений, или API (Access Security) – более усиленный контроль безопасности для различных веб-приложений.
- Персонализированные и унифицированные профильные каталоги – хранение и передача данных.
- Управления данными для контроля доступа к данным идентификации – контроль над доступом к конфиденциальным данным.
- Безопасность API на основе AI и ML – распознавание атак и реагирование на них.

Иллюстрация 2. Платформа Intelligent Identity Platform



Источник: на основе данных компании

Клиентская база. По состоянию на 31 декабря 2018 году у компании было 1284 клиента (1264 - на 31 декабря 2017 года). Клиентская база состояла из более 50% компаний из списка Fortune 100. Среди клиентов также можно отметить Accenture, Allegiant, Applied Materials, Chevron, Cisco, eHealth и Hewlett-Packard.

У Ping наблюдается мощный прирост крупных клиентов (контракт свыше \$250 тысяч) – с 144 на 31 декабря 2017 года до 202 на 31 декабря 2018 года (40% роста в год). Также по состоянию на 31 декабря 2018 году у компании было 25 клиентов с контрактом свыше \$1 млн.

По состоянию на 30 июня 2019 года компания обслуживала 12 из 12 крупнейших банков США (по активам), 8 из 10 крупнейших биофармацевтических компаний (по доходу), 4 из 5 крупнейших компаний по медицинскому страхованию (по доходам) и 5 из 7 крупнейших ритейлеров США (по доходам).

Ставка удержания клиентов в 2017 году составила 123%, в 2018 году - 116% и 115% - на 30 июня 2019 года.

Иллюстрация 3. Клиентская база компании

ENTERPRISE-PROVEN

Over 50% of the Fortune 100 choose Ping.



(As of June 30, 2019)

Источник: на основе данных компании

Потенциальный рынок свыше \$25 млрд. Согласно данным Grand View Research, мировой рынок кибербезопасности оценивается в \$116,5 млрд в 2018 году и, согласно прогнозам, к 2025 году достигнет оценки в \$241,1 млрд. Основными драйверами роста станут увеличение кибератак, хранение и передача конфиденциальной информации и другие.

При этом рынок аутентификации (IAM), по данным IDC, оценивался в \$6,6 млрд в 2018 году, а к 2023 году может достигнуть \$9 млрд.

Ping Identity оценивает свой адресный рынок в \$25 млрд.

Среди конкурентов компании на рынке можно отметить Broadcom, CA, IBM, Okta, OneLogin и Oracle. Также сюда можно отнести Microsoft (у Ping с Microsoft партнерские отношения).

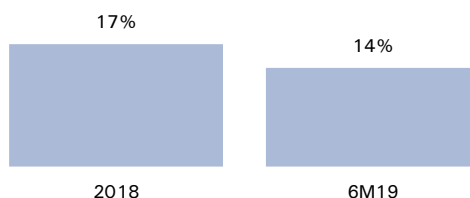
Стратегия роста.

- Увеличение продаж текущим клиентам: на 31 декабря 2018 года только 13% клиентов приобрели 3 или более продуктов компании.
- Инновации и расширение текущих продуктов.
- Увеличение общей клиентской базы.
- Расширение на мировом рынке.

Ping Identity: двузначный рост и прибыльность по EBIT-марже

Снижение роста выручки с 17% в 2018 году до 14% в 1ПГ19 года. В 2018 году темпы роста компании составили 17%, в 1ПГ2019 наблюдается снижение до 14%.

График 1. Темпы роста, %

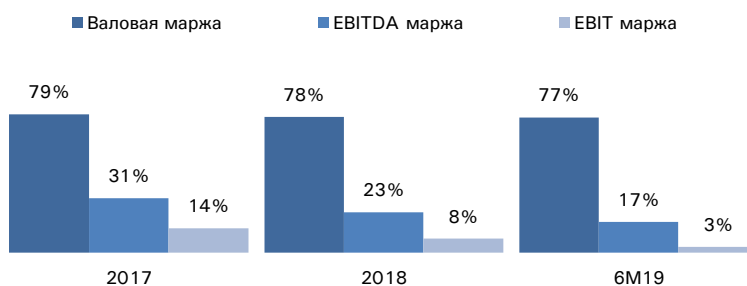


Источник: на основе данных компании

Основные показатели маржи. Валовая маржа с 2017 года снизилась с 79% до 77% в 1ПГ19. Главной причиной снижения стало увеличение численности персонала для поддержания роста предложений по SaaS-подписке.

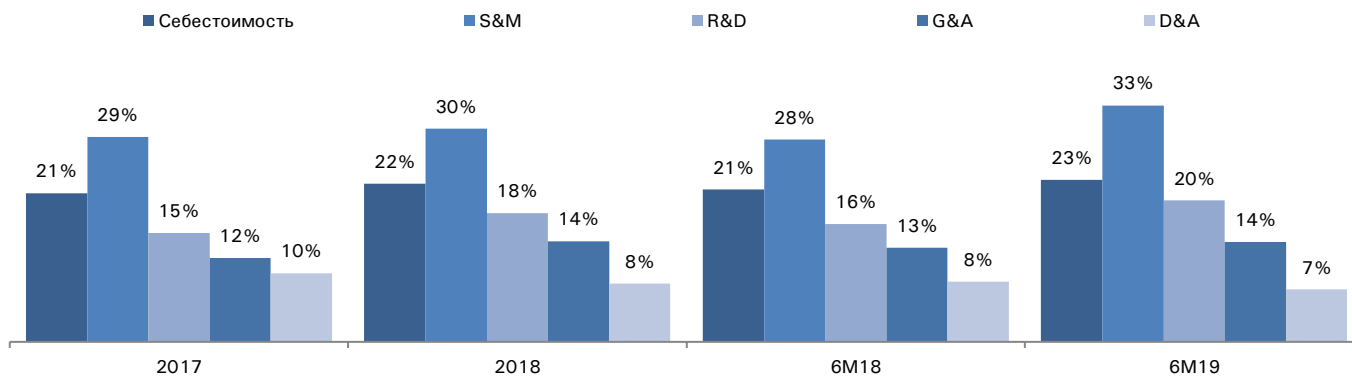
Показатели EBIT-маржи демонстрируют снижение с 14% до 3% за этот же период. Основными причинами роста расходов стали маркетинг, R&D и G&A.

График 2. Основные индикаторы маржинальности бизнеса, %



Источник: на основе данных компании

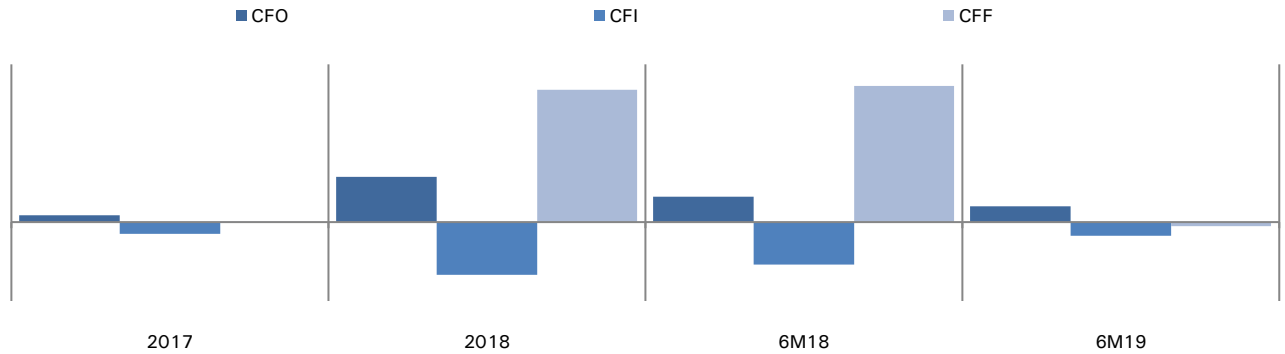
График 3. Структура расходов Ping Identity за 2017-6M19 гг.



Источник: на основе данных компании

Денежный поток. За последний год компания генерирует наличность за счет операционной и финансовой деятельности (привлечение долга). При этом в 2017 году CFO был положительный.

График 4. Денежный поток Ping Identity с 2017 по 6M19 гг.



Источник: на основе данных компании

Оценка Ping Identity: консервативный прогноз дает потенциал в 33%

1. Прогноз выручки: замедление роста с текущих 17% до 6% к 2028 прогнозируемому году. Ping Identity является одним из лидеров рынка IAM, по мнению Gartner, и одним из первопроходцев. Бренд и опыт на рынке позволит компании занять достаточно прочные позиции.

Для прогнозирования выручки и построения модели мы использовали данные метрики: общая база клиентов и ARPU на каждого клиента.

Общая клиентская база: замедление базы. За последние 2 года общая база компании выросла с 1264 до 1284 (рост составил +2%). Замедление шло на фоне оттока клиентов с контрактом \$25 тысяч. Так как рост выручки в 2018 году был обусловлен ростом количества крупных компаний, Ping Identity будет ориентирована на крупных клиентов. По данным D&A Hoovers, на 1ПГ19 года в мире насчитывалось более 19,9 тысяч компаний с доходом свыше \$500 млн. По нашим прогнозам, Ping в течение 10 лет может занять долю от крупных компаний в размере 2,2% против текущих 1,3%.

По нашему прогнозу, общая база компании за 10 лет с учетом её стратегии вырастет 1284 до 1358.

ARPU на 1 клиента: снижение темпов роста с 15% до 5% к 2028 году. Мы замедлили темпы роста ARPU с 15% в 2018 году до 5% к 2028 прогнозируемому году, при этом ARPU вырастет в 2,5 раза, с \$157 тысяч текущих до \$396 тысяч к 2028 прогнозируемому году.

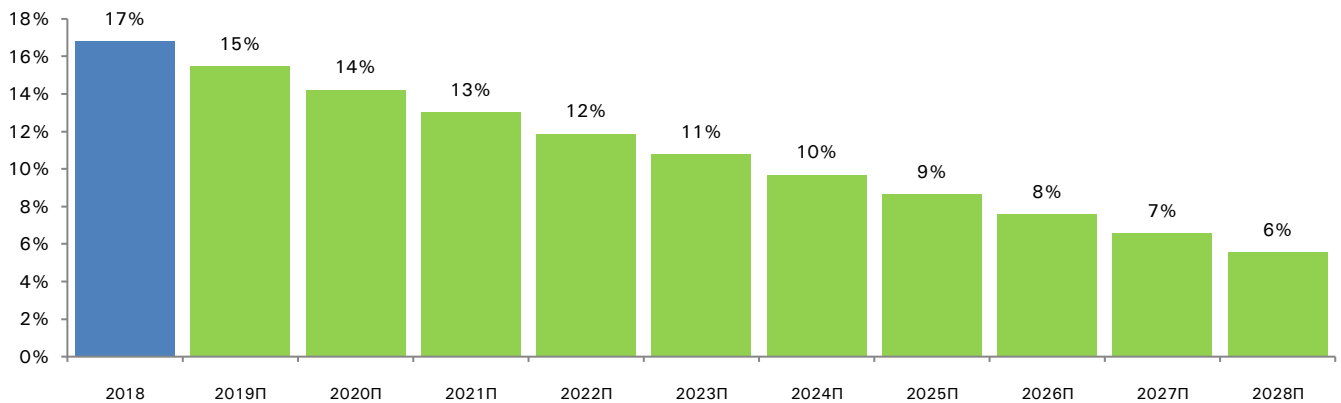
Темпы роста общей выручки Ping Identity снизятся с текущих 17% до 6% к 2028 прогнозируемому году. Общая выручка в 2028 году составит \$537 млн против \$202 млн в 2018 году.

Иллюстрация 4. Модель выручки Ping Identity

Модель выручки из целевого рынка	2017	2018	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П
Компании с доходом свыше \$500 млн, тыс			19,9	20,5	20,8	21,0	21,0	21,1	21,1	21,1	21,1	21,1
Темпы роста, %				3%	2%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Доля рынка Ping Identity, %			1,3%	1,5%	1,7%	1,8%	2,0%	2,1%	2,1%	2,2%	2,2%	2,2%
Клиенты, с контрактом свыше \$250k	144	202	259	310	353	387	413	433	447	458	465	470
Темпы роста, %		40%	28%	20%	14%	10%	7%	5%	3%	2%	2%	1%
Всего платных клиентов, тыс	1 264	1 284	1 300	1 313	1 324	1 333	1 340	1 345	1 350	1 353	1 356	1 358
Темпы роста, %		2%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
ARPU на 1 клиента, USD	137	157	179	202	227	252	278	304	329	353	375	396
Темпы роста, %		15,0%	14%	13%	12%	11%	10%	9%	8%	7%	6%	5%
Всего выручка, млн USD	173	202	233	266	301	336	372	409	444	478	509	537
Темпы роста, %		17%	15%	14%	13%	12%	11%	10%	9%	8%	7%	6%

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

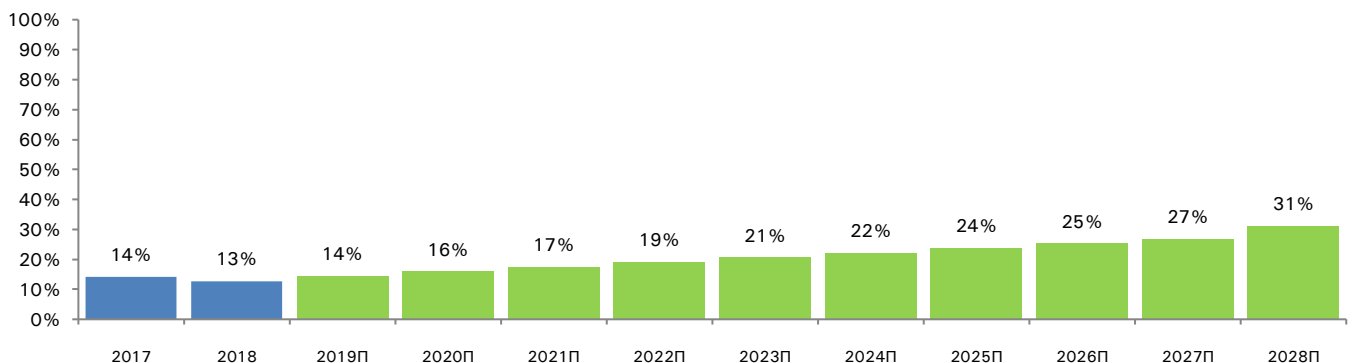
График 5. Прогноз темпов роста Ping Identity



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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 31%. В 2018 году показатели EBIT-маржи были равны 8%. После корректировок и амортизации показатели EBIT составили 13%. В дальнейшем мы предполагаем, что показатели достигнут среднеотраслевых значений в 31% в течение прогнозных 10 лет. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет вырастут с 3,2% до 4%, что равняется среднеотраслевым показателям. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$568 млн.

График 6. 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 6,3%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 48% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$384 млн) и зрелого (\$1,239 млрд) периода, составит \$1,695 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$256 млн, поступления от IPO в \$188 млн, наличность на счетах в \$83 млн и стоимость опционов в \$18 млн, собственный капитал Ping Identity можно оценить в \$1,691 млрд.

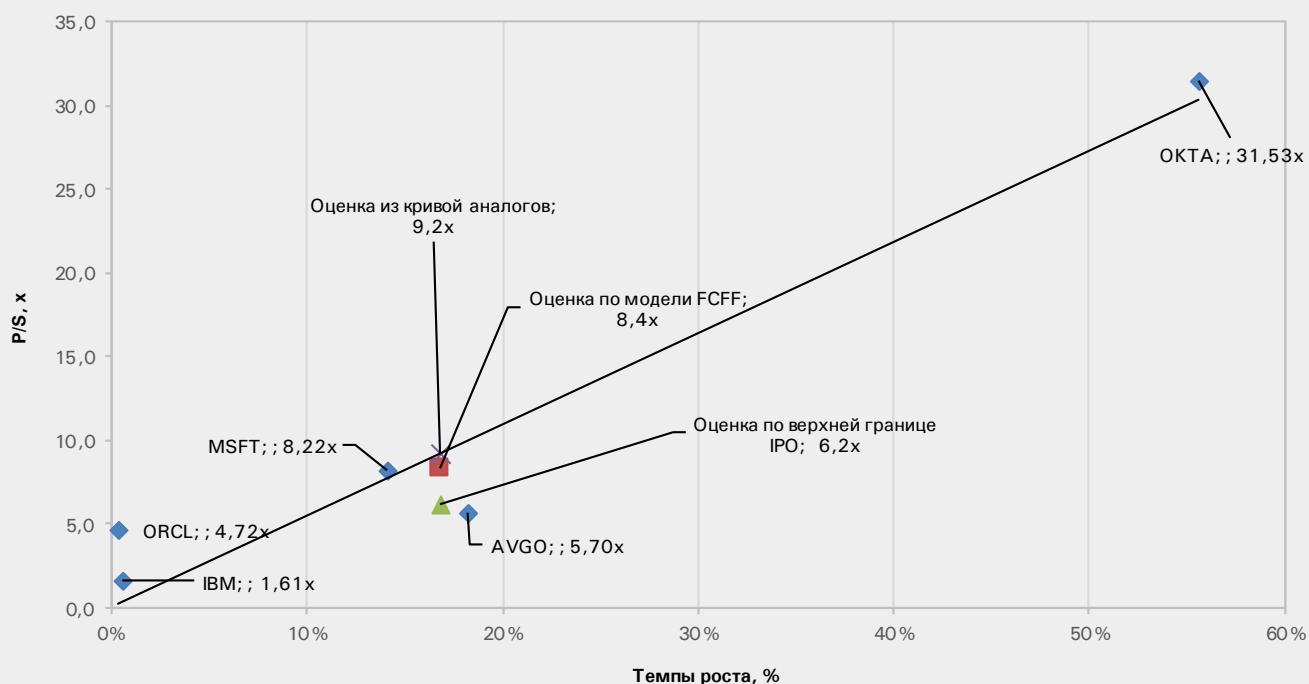
Учитывая 77,6 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$21,3. Потенциал к верхней границе IPO в \$16 составляет 33%.

5. Оценка из отраслевой зависимости между показателями темпов роста и P/S. Наиболее близкие аналоги Ping Identity из выборки Bloomberg Fit иллюстрируют связь между показателями темпов роста и уровнем мультипликатора: чем выше темпы роста, тем выше P/S. Оценка по линии тренда аналогов проецирует оценку в 9,2x годовых выручек, или \$1,8 млрд.

Иллюстрация 5. Оценка Ping Identity по мультипликаторам.

Оценка по мультипликаторам

Темпы роста Ping Identity, %	17%
Выручка Ping Identity 2018, млн USD	202
Имплицитированный P/S, x	9,2x
Оценка, млн USD	1 849



Аналоги из подборки Bloomberg Fit

AVGO	Broadcom Inc
OKTA	Okta Inc
IBM	International Business Machines Corp
ORCL	Oracle Corp
MSFT	Microsoft Corp

Иллюстрация 6. Модель оценки Ping Identity методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2017	2018	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	зрелый
темпа роста выручки, %		17%	15%	14%	13%	12%	11%	10%	9%	8%	7%	6%	3,0%
(+) Выручка	173	202	233	266	301	336	372	409	444	478	509	537	554
(x) Операционная маржа	14%	13%	14%	16%	17%	19%	21%	22%	24%	25%	27%	31%	31%
(=) EBIT	24	26	33	42	53	64	77	91	105	121	137	167	174
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	7	8	11	13	15	18	21	24	27	33	35
(=) NOPLAT	24	26	27	34	42	51	61	72	84	97	109	133	139
(-) чистые реинвестиции	3	6	8	9	10	12	13	15	17	18	20	21	67
(=) FCFF	21	19	19	25	32	39	48	57	68	78	89	112	73
FCFF маржа, %	12,3%	9,5%	8,2%	9,4%	10,6%	11,7%	12,9%	14,1%	15,2%	16,4%	17,6%	20,8%	
(x) фактор дисконтирования			0,94x	0,89x	0,84x	0,79x	0,75x	0,71x	0,67x	0,63x	0,59x	0,56x	
PV FCF			18	22	27	31	36	41	45	49	53	62	
Терминальная стоимость													2 229
PV Терминальной стоимости													1 239
Имплицированные переменные модели	2017	2018	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	
Выручка/капитал, x		0,85x	0,96x	1,05x	1,14x	1,22x	1,29x	1,35x	1,39x	1,41x	1,42x	1,42x	
Инвестированный капитал		236	244	253	263	275	288	303	320	338	358	380	
Чистое реинвестирование, %		25%	28%	26%	25%	23%	22%	21%	20%	19%	18%	16%	48%
Реинвестирование к выручке, %	3,2%	3,3%	3,4%	3,4%	3,5%	3,6%	3,7%	3,8%	3,8%	3,9%	3,9%	4,0%	
ROIC, %		11%	11%	13%	16%	19%	21%	24%	26%	29%	31%	35%	6,3%
Маржа NOPLAT, %		13%	12%	13%	14%	15%	16%	18%	19%	20%	21%	25%	
Расчет WACC		2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П		
Безрисковая ставка		1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	
Бета послерыноговая		0,92	0,93	0,93	0,94	0,95	0,96	0,97	0,98	0,98	0,98	1,00	
Премия за риск инвестирования		5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	
Стоимость собственного капитала	6,5%	6,5%	6,6%	6,6%	6,7%	6,7%	6,8%	6,8%	6,8%	6,8%	6,9%	6,9%	
Ставка долга, до налогов		2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	
Ставка долга, после налогов	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	1,8%	
СК/Стоимость компании		87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	87%	
Долг/Стоимость компании		13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	13%	
Средневзвешенная стоимость капитала	5,9%	5,9%	6,0%	6,0%	6,0%	6,1%	6,1%	6,1%	6,1%	6,2%	6,2%	6,3%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(-) Стоимость в прогнозируемом периоде													384
(+) Стоимость в терминальном периоде													1 239
(x) Коэффициент на дату оценки													1,04x
(=) EV	1 695												
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													256
(+) Наличность													83
(+) Поступления от IPO													188
(-) Стоимость выпущенных опционов													18
(=) Оценка собственного капитала	1 691												
Рыночная капитализация													1 242
Целевая цена на акцию, USD	21,3												
Максимум диапазона на IPO, USD													16
Потенциал роста, %													33%
Уровни оценки по P/S	2019	F20П	F21П										
Оценка по модели FCFF	8,4x	7,3x	6,4x										
Оценка по верхней границе IPO	6,2x	5,3x	4,7x										
Оценка из кривой аналогов	9,2x												

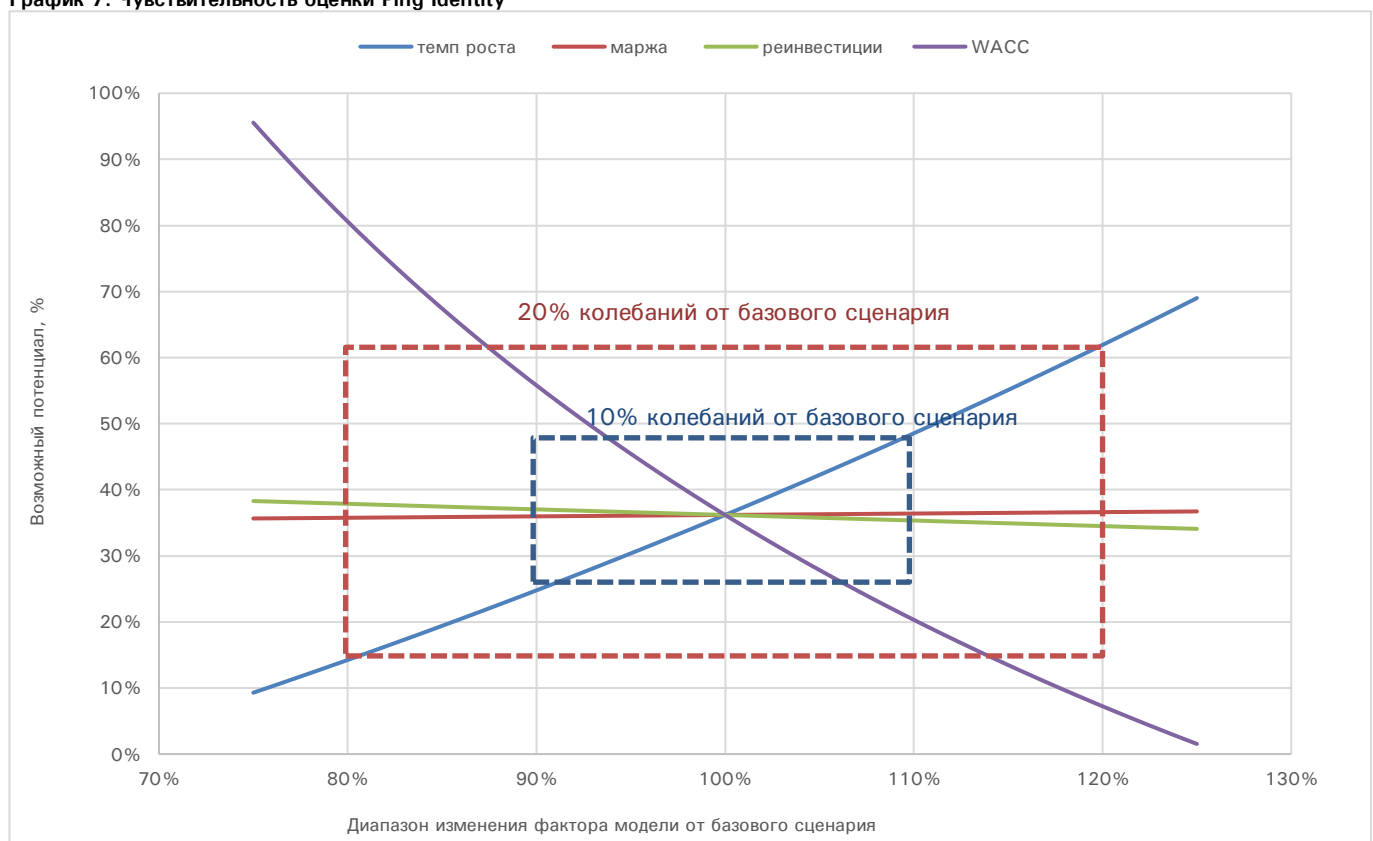
Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

Чувствительность модели оценки Ping Identity

Сценарный анализ. В дополнение к определению предполагаемого уровня темпов роста выручки в прогнозном периоде мы выполнили анализ чувствительности различных темпов роста в прогнозном периоде, а также WACC, реинвестиций и маржи в прогнозном периоде. В итоге к самым чувствительным, а значит и важным параметрам можно отнести WACC и темпы роста, то есть темпы роста и WACC во многом будут влиять на стоимость Ping Identity.

При 10%-ном диапазоне перебора основных факторов модели колебания диапазон потенциала к росту IPO составлял от 15% до 60%.

График 7. Чувствительность оценки Ping Identity



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

Риски: инвестиции в бренд, сотрудники и конкуренция

Инвестиции в бренд. Для повышения узнаваемости компании тратятся очень большие суммы на маркетинг и прямые продажи. В случае, если эти инвестиции не оправдаются, это может повлиять на выручку компании и дальнейшее её сокращение.

Ключевые сотрудники. Компания зависима от ключевых сотрудников в высшем менеджменте. Изменение состава или уход ключевых сотрудников может повлиять на бизнес компании.

Конкуренция. Компания работает на очень конкурентном рынке и сталкивается с конкуренцией в лице Broadcom, CA, IBM, Okta, OneLogin и Oracle.

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.
