

Акция на седмицата: Snowflake Inc. (SNOW)

Все по-голяма популярност набират акциите на технологични компании, които се занимават със съхранение на данни.

Това е сравнително нов пазар, който се развива с високи темпове през последните години, предлагайки множество ценни книжа „на растежа“ – акции, които се очаква да регистрират по-голям ръст на печалбите от средните.

Една от тези компании е Snowflake, която направи своето първично публично предлагане в средата на септември 2020 г.



Обща информация

- **Сектор:** Информационни услуги и консултиране
- **Пазарна капитализация:** \$96.71 милиарда
- **Приходи:** \$851.2 млн. (компанията регистрира ръст на приходите от 174% през фискалната 2020 г.)
- **Регион:** Глобален
- **Индустрия:** Софтуерно разработване
- **Цена:** \$316.59 (към 23 септември 2021 г.)
- **Седалище:** Боузман, Монтана
- **Уебсайт:** <https://www.snowflake.com>
- **Основни конкуренти:** Infosys LTD (INFY), Automatic Data Processing (ADP), International Business Machines Corp. (IBM)



Финансови показатели и прогнози

Стойностите са в млн. (USD)	2018	2019	2020	TTM*
Приходи	96.67	264.75	592.05	851.2
Печалба	-178.03	-348.54	-539.1	-758.73
Марж на печалбата	-184.18%	-131.65%	-91.06%	-89.38%
Печалба на акция (EPS)	-0.64	-1.26	-1.87	-2.59
Дълг/собствен капитал	0.05	0.37	0.04	0.04
Цена/печалба (P/E)	-	-	-145.07	-121.7
Акции в обращение:	276.69	276.69	276.69	276.69

*TTM – последните 12 месеца до април 2021 г. (от англ. Trailing 12-month)

Стойностите са в млн. (USD)	2022	2023	2024	2025
Прогнозни приходи	1.150	1.880	2.940	3.900
Прогнозна печалба	-86.72	-82.44	42.74	246.7

ЦЕЛЕВА ЦЕНА

\$323.51
+2.22%

КУПУВА

Рейтинг въз основа на 30 оценки на анализатори, направени през последните 6 месеца.

Източници: InteractiveBrokers, SEC

Защо този бизнес има бъдеще?

Достъпът и събирането на данни променят все повече начина, по който компаниите правят бизнес. Все по-голямо значение има информацията, с оглед на това един бизнес да остане конкурентен на пазара. Всяка компания събира информация за своите клиенти, сектор, пазари, вътрешни операции и за други дейности, които могат да засегнат нейния бизнес.

Основната цел е тази информация да се използва за подобряване на дейността и продуктите, което да увеличи печалбите.

Поради големите количества от база данни, които бизнес организациите събират, е много трудно и почти невъзможно да ги съхраняват или използват веднага. Голяма част от тези данни са предвидени за бъдещо използване, когато ще бъдат необходими. Тези моменти са при разработване на нов продукт, навлизане на нов пазар и други важни събития в развитието на бизнеса.

За да бъде възможно компаниите да запазят информацията, трябва да намерят място, на което тя да бъде съхранявана. За повечето компании това е непосилно, тъй като е свързано със създаване и поддържане на голяма база данни, което може да бъде доста скъпо, а от друга страна и доста рисково. Защитата на лични данни е изключително важна, тъй като може да коства репутацията и бизнеса на компанията.

Точно това е причината, поради която много бизнеси се обръщат към компании като Snowflake, които са се специализирали и предлагат съхраняване на база данни.

С какво точно помага Snowflake?

Дейността на компанията включва създаване на „мост“ между дадена бизнес организация и нейната информация, която трябва да бъде съхранявана. Ключовото тук е, че информацията остава достъпна за дадена компанията, без значение къде организацията се намира физически. Това значително улеснява събирането и съхраняването на информация, която може да бъде използвана, когато е нужна.

Едно от големите предимства е, че този процес не изисква задълбочени IT административни дейности от компанията, съхраняваща информация. Това улеснява служителите на организациите, които съхраняват своите данни при Snowflake, като лесно и бързо могат да получават достъп до нужната информация, която да бъде използвана за обработване и анализи.

Платформата на Snowflake предлага и допълнителни предимства, които улесняват анализирането на данните и позволяват да се максимизира стойността на информацията.

Представяне и предимства на Snowflake

Компанията регистрира ръст на своите приходи от 174% през фискалната 2020 г., който беше последван от 124% за фискалната 2021 г.

Клиентите на Snowflake също отчитат увеличаване. Настоящата им бройка е около 5 000 бизнес клиента, които се възползват от платформата за съхраняване на данни. Важен е фактът, че голяма част от клиентите на Snowflake са големи организации. Това се потвърждава и от данните, които показват, че 212 от тях са в списъка „Fortune 500“, а 116 от тях осигуряват по над \$1 млн. приходи годишно.

Едно от основните конкурентни предимства на Snowflake, е предлаганият начин на плащане, който успешно успява да привлича клиенти. Избраният подход е силно обвързан с броя на „виртуалните складове“, периода на използване и техния размер.

Това позволява на Snowflake не само да задържи своите клиенти, но поради възможностите на платформата и да увеличи своите приходи от тях. Данните показват, че средно клиентите на компанията харчат с 69% повече на годишна база, което подкрепя горното твърдение. Основните причини за тези впечатляващи данни са нарастващата стойност на бизнеса и полезността на платформата.



Източник: SEC

Самата компания извършва дейност на пазар, който в момента все още се развива. Това означава, че Snowflake има потенциал да увеличава своите клиенти във времето.

Изпълнителният директор Франк Слутмън има многогодишен опит в бизнеса, свързан със съхраняване на данни. Всъщност, основателите на компанията се обръщат към него и му предлагат позиция, тъй като желаят да изведат компанията на следващото ниво. Франк Слутмън е изпълнителен директор от април 2019 г., през което време успя да постигне значително разширяване и развитие на бизнеса на Snowflake. Има 5% дял от компанията, което означава, че нейното представяне пряко се отразява на състоянието му, а 94% одобрение показват, че служителите имат доверие в лидерските качества на Слутмън.

Защо е добра инвестиция?

Много компании от други сектори, които са регистрирали растеж като този на Snowflake, ще изпитват трудности да продължат да го поддържат поради насищане на техните пазари. Ситуацията при Snowflake е различна, тъй като компанията е един от лидерите на пазара, който както вече беше споменато е в начален стадий на развитие. Това от своя страна осигурява нужната предпоставка за растеж на компанията в дългосрочен план.

Компанията обяви през юни 2021 г., че очаква продажбите да достигнат \$10 млрд. през 2029 г., което представлява увеличаване с повече от 10 пъти.

Анализаторите прогнозираят, че през следващите години пазарът ще продължи да се разширява, защото много бизнеси ще предпочетат да намалят значително разходите, свързани със съхраняването на данни и да ги изнесат при компании като Snowflake.

Мениджърите на компанията очакват, че пазарът ще увеличи размера си 3 пъти до 2025 г. и общите разходи на компаниите за съхраняване на данни ще възлизат на \$100 млрд.

Snowflake се насочва предимно към по-големите бизнеси, които да бъдат привлечени като клиенти. Доказателство е фактът, че Snowflake е увеличила два пъти компаниите, които влизат в списъка на Fortune 500 за по-малко от 2 години. Това доведе до разработване и предлагане на по-скъпи услуги, за да отговарят на потребностите на техните клиенти.

Самата компания очаква, че до 2029 г. ще има около 1 400 клиента, които ще осигуряват поне по \$1 млн. приходи на годишна база, което също ще бъде растеж от над 10 пъти.

Впечатляващ е и очакваният ръст от 30% на приходите през следващите години. Именно този ръст ще осигури поне \$10 млрд. до 2029 г., каквито са и прогнозите на Snowflake.

Рискове, свързани с компанията

Въпреки големия потенциал на компанията, трябва да се има предвид, че ще ѝ трябват няколко години, за да постигне пълния си капацитет.

Това е сравнително нов пазар, който се развива, поради което все още има ефект на „приливите и отливите“, което означава, че повечето очаквания са за по-висока волатилност при цената на акцията.



Източник: SEC

Съществуват и конкуренти, които успяват да развиват конкурентни услуги, но също така са и утвърдени имена. Такива са Amazon Web Services, Microsoft Azure и Alphabet, последната предлагана от Google Cloud. Важно е да се посочи, че всяка от тези компании разполага с нужните ресурси, за да предлага платформа подобна на тази на Snowflake. Все пак предимството на Snowflake е, че е тясно специализирана точно в тази услуга, но опасността от конкуренти съществува, както при всеки друг сектор. Разнообразието на предлаганите възможности в платформата на Snowflake, е друг фактор, който осигурява конкурентни предимства на компанията.

Защо компанията е интересна в момента?

Все повече компании навлизат на пазара за предоставяне на услуги за съхраняване на данни. Ситуацията при Snowflake е различна, тъй като платформата позволява събиране на фрагментирани данни, които след това могат лесно да бъдат използвани и обработвани от анализаторите за извличане на нужната информация.

Платформата и самата компания е силно иновативна и акцентира върху разработване и създаване на нови услуги, които улесняват нейните клиенти, осигуряват повече приходи и възможности за растеж.

Важни събития, свързани с компанията

Очаква се Snowflake да публикува следващите данни за печалбите си на 01.12.2021 г. Датата е изчислена от сайта MarketBeat.com. Въпреки това е възможно Snowflake да обявят различна дата от тази. Очакванията на анализаторите към момента са за стойности на EPS от -\$0.06. Публикуването на данните ще има потенциал да създаде волатилност при движението на акциите.

Представената информация не е и не следва да се възприема като препоръка, съвет за сключване на сделки, инвестиционно изследване или консултация за вземане на инвестиционно решение, препоръка за следване на определена инвестиционна стратегия или да бъде възприемана като гаранция за бъдещо представяне. Съдържанието не е съобразено с рисковия профил, финансовите възможности, опита и знанията на конкретен инвеститор. БенчМарк използва публични източници на информация и не носи отговорност за точността и пълнотата на информацията, както и за периода на актуалността ѝ след публикуване. Търговията с финансови инструменти носи риск и може да доведе както до печалби, така и до частични или надвишаващи първоначалната инвестиция загуби. Поради тази причина клиентът не трябва да инвестира средства, които не може да си позволи да загуби. Настоящата публикация не е изготвена в съответствие с нормативни изисквания, целящи насърчаването на обективността и независимостта на инвестиционните проучвания и инвестиционните препоръки, не е предмет на забрана за сключване на сделки по отношение на определени финансови инструменти и/или емитенти, преди разпространението ѝ от изготвилото го лице или съответните лица за инвестиционния посредник и като такава следва да се възприема като маркетингово съобщение.