

Базовый актив контракта\*:

# Fastly, Inc (FSLY)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: -  
Целевая цена: \$-  
Диапазон размещения: -

## обзор перед IPO

## Fastly: ускорение работы веб-сайтов и приложений

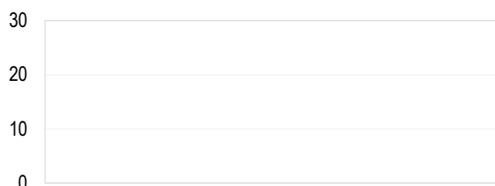


Выручка, 2018 (млн USD)	144,5
EBIT, 2018 (млн USD)	-29,1
Прибыль, 2018 (млн USD)	-30,9
Чистый долг, 2018 (млн USD)	39,4

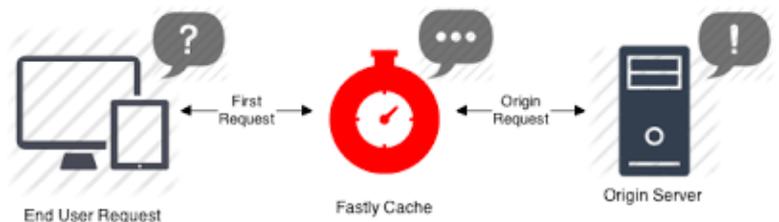
P/E, 2018 (x)	—
P/BV, 2018 (x)	—
EV/S, 2018 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-20%

Капитализация IPO (млн USD)	—
Акции после IPO (млн шт)	—
Акции к размещению (млн шт)	—
Объем IPO (млн USD)	100
Минимальная цена IPO (USD)	—
Максимальная цена IPO (USD)	—
Целевая цена (USD)	—

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



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



19 апреля заявку на IPO подала компания Fastly, поставщик услуг в сфере IaaS, который позволяет разработчикам создавать, защищать и развивать свой бизнес. Среди клиентов компании New York Times, Pinterest, Spotify. Размещение состоится на NYSE под тикером FSLY.

**Fastly – стартап, разработчик технологии, которая помогает компаниям-заказчикам быстрее загружать их веб-сайты.** Платформа компании оптимизирует данные для скорости передачи. Также компания предоставляет услуги интернет-безопасности и балансировку нагрузки. У Fastly шесть офисов: четыре в США и по одному в Лондоне и Токио. В списке Forbes Cloud 100 Fastly занимает 56-е место. **За свою историю компания привлекла инвестиции на сумму \$219 млн. Среди ее крупных инвесторов August Capital (20,4%), Iconiq Strategic Partners (12,9%), OATV (10,8%) и Amplify Partners (10,6%). По данным Reuters, на IPO компанию могут оценить в \$1 млрд.**

**Технология Fastly.** Edge Cloud – это новая категория инфраструктуры, позволяющей оказывать услуги категории IaaS в соответствии с ней клиентам предоставляются разные серверы, хранилища для разворачивания и запуска собственных решений. Технология Fastly предоставляет разработчикам облачную платформу, которую они могут использовать в качестве собственной. Компания создала Edge Cloud – мощную платформу для программирования и поддержки быстрой разработки программного обеспечения.

**Потенциальный адресный рынок стоимостью свыше \$35 млрд.** Потенциальный рынок включает в себя четыре различных сегмента: периферийные вычисления (\$6,7 млрд), доставка контента (\$6,6 млрд), облачная безопасность (более \$10 млрд) и прикладной контроллер доставки (\$3,7 млрд).

**Неплохие финансовые показатели облачной компании.** Выручка Fastly растет за счет расширения базы бизнес-клиентов. За последний год показатель увеличился на 38%, а база бизнес-клиентов расширилась на 33,5%. В 2018 году бизнес-клиенты компании сформировали 84% совокупной выручки компании. Показатели EBIT маржи в прошлом году повысились до -20% с -30% в 2017-м. На 31 декабря 2018 года долг Fastly равнялся \$39 млн.

## Fastly, Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2017	2018	Балансовый отчет, млн USD	2017	2018
<b>Выручка</b>	<b>105</b>	<b>145</b>	Наличность	31	37
Себестоимость	49	65	Ценные бумаги	19	47
<b>Валовая прибыль</b>	<b>56</b>	<b>79</b>	Дебиторская задолженность	19	25
R&D	29	35	Прочие активы	7	9
S&M	41	50	<b>Текущие активы</b>	<b>76</b>	<b>117</b>
G&A	17	23	ОС	37	42
<b>ЕБИТДА</b>	<b>(21)</b>	<b>(16)</b>	Гудвилл	0	0
Амортизация	10	13	НМА	1	1
<b>ЕБИТ</b>	<b>(31)</b>	<b>(29)</b>	Прочие активы	2	2
Процентные доходы	0	1	<b>Долгосрочные активы</b>	<b>40</b>	<b>45</b>
Процентные расходы	(1)	(2)	<b>Активы</b>	<b>116</b>	<b>163</b>
Прочие доходы/расходы	(1)	(1)	Кредиторская задолженность	4	2
<b>Доналоговая прибыль</b>	<b>(32)</b>	<b>(31)</b>	Начисленные расходы	12	16
Налог	0	0	Долг	2	11
<b>Чистая прибыль</b>	<b>(32)</b>	<b>(31)</b>	Отложенный доход	1	3
			<b>Текущие обязательства</b>	<b>18</b>	<b>32</b>
			Долг	23	39
			Варранты	1	3
			Прочие обязательства	1	1
			<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>25</b>	<b>43</b>
			<b>Всего обязательства</b>	<b>43</b>	<b>75</b>
			<b>Конвертируемые акции</b>	<b>180</b>	<b>220</b>
			<b>Капитал</b>	<b>-107</b>	<b>-132</b>
			<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>116</b>	<b>163</b>
<b>Рост и маржа (%)</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Поэлементный анализ ROIC</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Темпы роста выручки	-	38%	Маржа NOPLAT, %	-	-
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	ИСТО, x	-	-
Темпы роста ЕБИТ	-	-	АИСТО, x	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	ROIC, %	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	Себестоимость/выручка, %	-46%	-45%
Валовая маржа	54%	55%	Операционные издержки/выручка, %	-113%	-104%
ЕБИТДА маржа	-20%	-11%	WСТО, x	-	-
ЕБИТ маржа	-30%	-20%	FАТО, x	-	-
NOPLAT маржа	-	-			
Маржа чистой прибыли	-31%	-21%	<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
			ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-
			Текущая ликвидность, x	6,37	5,13
			Долг/общая капитализация, %	-	-
			Долг/активы, %	20%	24%
			Долг/собственные средства, x	0,7x	1,1x
			Долг/IC, %	-	-
			Собственные средства/активы, %	27%	23%
			Активы/собственный капитал, x	-	-
<b>Cash Flow, млн USD</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>Мультипликаторы</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>CFO</b>	<b>(26)</b>	<b>(17)</b>	P/B, x	-	-
D&A	10	13	P/E, x	-	-
			P/S, x	-	-
<b>CFI</b>	<b>(16)</b>	<b>(47)</b>	EV/ЕБИТДА, x	-	-
CapEx	(13)	(20)	EV/S, x	-	-
<b>CFF</b>	<b>55</b>	<b>70</b>			
<b>Денежный поток</b>	<b>14</b>	<b>6</b>			
Наличность на начало года	18	31			
Наличность на конец года	31	37			
<b>Справочные данные</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>			
Акции в обращении, млн штук	-	-			
Балансовая стоимость акции, USD	-	-			
Рыночная стоимость акции, USD	-	-			
Рыночная капитализация, USD	-	-			
EV, USD	-	-			
Капитальные инвестиции, USD	13	20			
Рабочий капитал, USD	-	-			
Реинвестиции, USD	-	-			
BV, USD	-	-			
Инвестированный капитал	-	-			
EPS, USD на акцию	-	-			

## Fastly, Inc: ключевые цифры

### Операционная метрика



### Выручка и операционная маржа



### Расходы и их структура



### Денежные потоки



### Маржа чистой прибыли и активы



## Fastly, Inc: ключевые факты

---

**Fastly – стартап, разработавший технологию, позволяющую ее клиентам быстрее загружать свои веб-сайты.** Платформа компании оптимизирует данные для повышения скорости передачи, также предоставляет услуги интернет-безопасности и балансировку нагрузки. У Fastly шесть офисов: четыре в США, и по одному в Лондоне и Токио. В списке Forbes Cloud 100 занимает 56-е место.

Среди инвесторов компании Amplify Partners, August Capital, Battery Ventures, Deutsche Telekom Capital Partners, Iconiq Capital, O'Reilly AlphaTech Ventures, Ridge Ventures, IDG Ventures USA, Sapphire Ventures, Sorenson Capital, Sozo Venture и Swisscomm Ventures.

**За свою историю Fastly привлекла инвестиции на сумму \$219 млн. Среди крупных инвесторов компании August Capital (20,4%), Iconiq Strategic Partners (12,9%), OATV (10,8%) и Amplify Partners (10,6%). По данным Reuters, на IPO компанию могут оценить в \$1 млрд.**

**Технология Fastly.** Edge Cloud – это новая категория инфраструктуры IaaS, с помощью которой предоставляются разные сервера, хранилища для разворачивания и запуска собственных решений.

Технология Fastly предлагает разработчикам облачную платформу, которую они могут использовать в качестве собственной. Компания создала Edge Cloud — мощную платформу для программирования и поддержки быстрой разработки программного обеспечения.

**Мощность:** 45-терабитная пограничная сеть с 60 точками входа по всему миру по состоянию на 31 марта 2019 года.

**Платформа Fastly. Edge Cloud Platform** увеличивает производительность путем оптимизации, балансировки нагрузки на сервера, имеет управляемый CDN (сеть доставки контента) и облачную безопасность.

**Технология Edge Compute.** В платформе отвечает за оптимизацию рабочих процессов, позволяя разработчикам эффективно управлять и внедрять новые функции без перебоев в работе системы.

**CDN** отвечает за быструю загрузку страниц и работу приложений, а Dynamic Site Acceleration ускоряет доставку контента. Также позволяет сделать быстрое кэширование (удаление временных данных) за 150 миллисекунд в исходной точке. Это значительно быстрее, чем у обычных CDN.

**Оптимизация изображения.** Оптимизатор определяет данные изображения (размер, качество, кадры) и оптимизирует его. Например, сайт с большим количеством изображений будет загружаться быстрее, чем без применения технологии Fastly. Это позволяет снизить расходы и повысить производительность.

**Видеотрансляция.** Повышение пропускной способности в несколько терабит в секунду. Функция снижает нагрузку, облегчает немедленное воспроизведение видео с разным хронометражем.

**Облачная безопасность.** Защита от DDOS, от атак ботов и иных уязвимостей.

**Балансировка нагрузки.** Детальный контроль, определение решения о маршрутизации и масштабируемости трафика.

**Преимущество технологии компании и отзывы клиентов.**

Компании, которые пользуются технологиями Fastly, сокращают расходы на хранение, уменьшают нагрузку на свои сервера, ускоряют рабочий процесс за счет синхронизации всех инструментов и повышают защиту данных своих клиентов.

**New York Times** – популярная американская газета с большой аудиторией во всем мире. В электронной версии издания в день голосования 2012 года произошел сбой. Во избежание повторения подобной ситуации в 2016 году New York Times прибегла к услугам Fastly. Для предотвращения сбоев Fastly предоставила полное сопровождение сайта (ускорение работы веб-сайтов и приложений), защиту от DDoS-атак (множественные запросы, приводящие к сбоям работы ресурса), оптимизатор изображений и Fastly Support (техническая поддержка).

New York Times смогла беспрепятственно масштабироваться, достигнув обработки 20-30 млн запросов в минуту и увеличила трафик на 8,3% всего за неделю. Также издание сумело сократить расходы на \$25 тыс. в месяц, минимизировав трафик к исходным серверам, было улучшено общее состояние безопасности (защита от DDoS-атак).

**Spotify** – сервис потоковой передачи музыки с доступом к миллионам песен и клипов от артистов со всего мира. Компания столкнулась с проблемой быстрого воспроизведения своего контента для клиентов. Воспользовавшись технологией Fastly, Spotify добилась быстрого запуска потокового контента в новых регионах, снижения нагрузки на сервера и оптимизации изображений, тем самым улучшив работу своего приложения.

**Клиенты компании.** Всего у компании 1582 клиента. Из них 227 бизнес-клиентов, стоимость контрактов с которыми превышает \$100 тыс.

---

**Иллюстрация 1. Клиенты Fastly**

<b>Financial</b> CashStar KickStarter ConsenSys WealthFront	<b>Ecommerce</b> Shopify Magento Nordstrom Rack Wayfair Ticketmaster	<b>Travel</b> Kayak Alaska Airlines Priceline
<b>High Tech</b> Microsoft Brightcove Slack New Relic	<b>Digital Publishing</b> Gannett Reddit Imgur New York Times	<b>Streaming</b> Hulu Sling TV Spotify Philo

---

Источник: на основе данных компании

#### Преимущества платформы.

- Программируемость (разработчики могут пользоваться платформой для простых и сложных языков программирования).
- Возможность проводить контроль в реальном времени
- Производительность
- Масштабируемость
- Единая сеть
- Высокий уровень безопасности
- Партнерские интеграции
- Большое растущее сообщество разработчиков

**Потенциальный адресный рынок стоимостью свыше \$35 млрд.** В 2019 году адресный рынок Fastly можно оценить в 18 млрд. По расчетам самой компании, к 2022 году его объем достигнет \$35,8 млрд.

Потенциальный адресный рынок Fastly включает в себя четыре сегмента:

**Периферийные вычисления (edge computing).** По оценкам MarketsandMarkets, в 2019 году это направление стоит \$2,7 млрд, а к 2022-му достигнет \$6,7 млрд.

**Доставка контента и стриминг.** По оценкам MarketsandMarkets, объем рынка оптимизации веб-производительности в 2019 году равен \$3 млрд, а к 2022-му он увеличится до \$6,6 млрд.

**Облачная безопасность.** По оценкам MarketsandMarkets, объем рынка WAF (защита от хакерских атак) в 2019 году составляет \$3,3 млрд, а к 2022-му он вырастет до \$5,5 млрд. Рынок обнаружения ботов увеличится с \$300 млн до \$800 млн. По данным IDC, рынок для предотвращения DDoS-атак подорожает с \$1,5 млрд в 2019 году до \$2,4 млрд к 2022-му.

**Прикладной контроллер доставки (Application delivery controller).** По данным IDC, данный рынок расширится с \$2,9 млрд до \$3,7 млрд к 2022 году.

#### Стратегия роста.

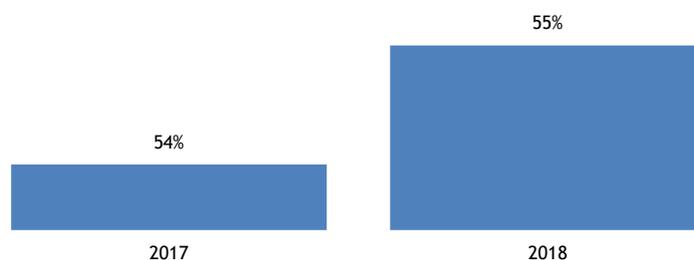
- Развитие платформы (увеличение численности персонала для проведения исследований)
- Выход на новые рынки
- Развитие партнерской системы
- Расширение сообщества разработчиков с открытым исходным кодом
- Углубление отношений с действующими клиентами

## Fastly, Inc: рост выручки, стабильная валовая маржа и приближение к безубыточности

**Рост выручки за счет расширения базы бизнес-клиентов.** За последний год выручка Fastly повысилась на 38%. При этом база бизнес-клиентов увеличилась на 33,5% — с 170 до 227. В 2018-м компания сформировала 84% общей выручки за счет бизнес-клиентов.

**Стабильные показатели валовой маржи.** Последние два года валовая маржа компании прочно держится выше 50%.

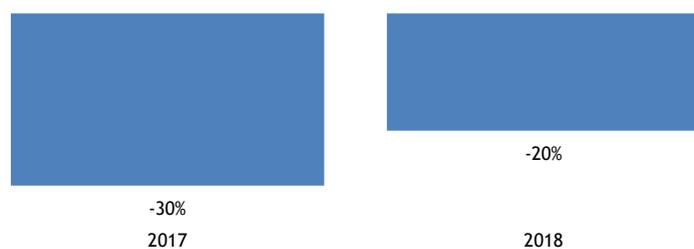
График 1. Валовая маржа, %



Источник: на основе данных компании

**Компания близка к безубыточности.** В 2018 году EBIT маржа Fastly увеличилась до -20% против -30% в 2017-м.

График 2. Маржа EBIT, %



Источник: на основе данных компании

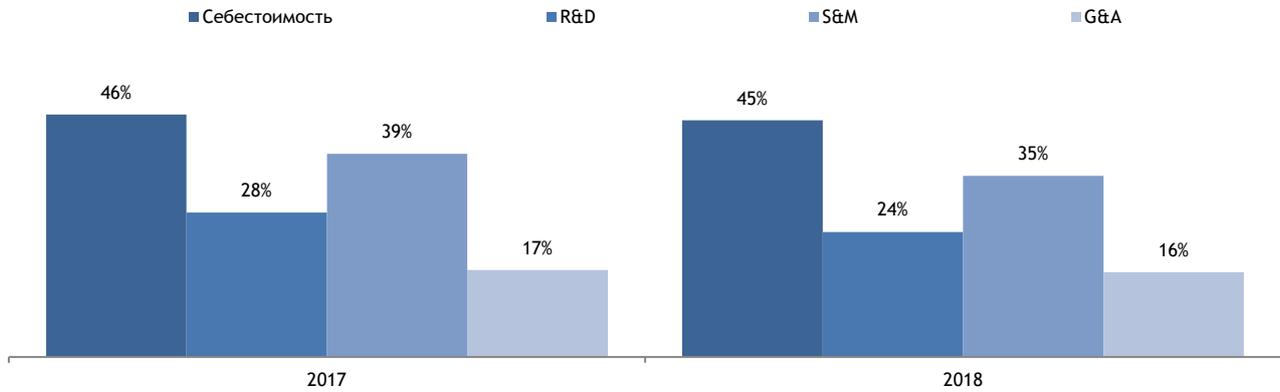
Основные драйверы снижения расходов Fastly, % от выручки:

R&D — с 28% до 24%,

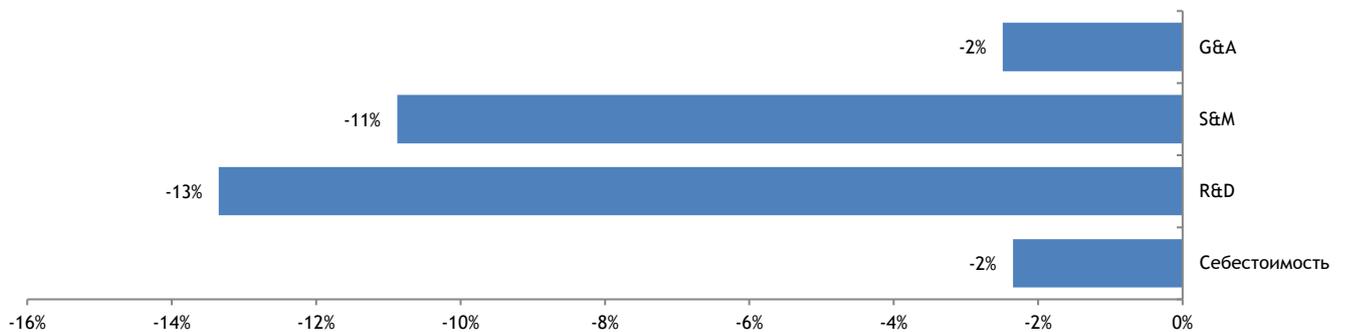
S&M — с 39% до 35%,

себестоимость — с 46% до 45%

административные издержки — с 17% до 16%.

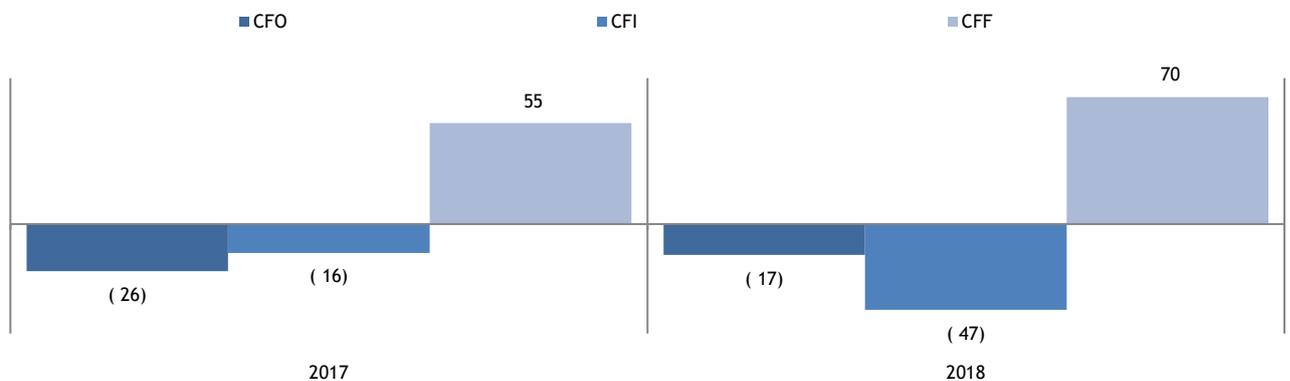
**График 3. Структура расходов Fastly за 2017-2018 гг.**


Источник: на основе данных компании

**График 4. Изменение структуры затрат за период с 2017 по 2018 гг.**


Источник: на основе данных компании

**Положительный денежный поток за последние два года.** По итогам двух последних лет компания сгенерировала \$19,4 млн благодаря проведенным инвестициям и привлечению долга.

**График 5. Денежный поток Fastly с 2017 по 2018 гг.**


Источник: на основе данных компании

## Риски: клиенты, сбои и технологии

---

**Привлечение новых клиентов.** Если компания не сможет дальше привлекать клиентов, она столкнется с замедлением роста выручки в дальнейшем.

**Сбои в работе платформы.** Сбои в работе могут привести к негативным отзывам и оттоку клиентов.

**Изменение технологий.** Если компания будет не в состоянии быстро реагировать технологические новшества, ей грозит потерять значительное количество клиентов и проиграть конкурентам.

### Дисклеймер

Данный обзор является справочно-информационными материалами, адресован клиентам ООО ИК «Фридом Финанс», не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном обзоре, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). В информации, указанной в данном обзоре, не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в данном обзоре, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Данный обзор не является предложением инвестировать в акции иностранных компаний.

\*ООО ИК «Фридом Финанс» оказывает услуги заключения расчетных внебиржевых форвардных контрактов, базовым активом которых могут являться инструменты, размещаемые на торгах иностранных организаторов торгов, согласно пункта 4 Указания Банка России от 16.02.2015 N 3565-У "О видах производных финансовых инструментов" в Порядке оказания услуг по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами ([Приложение №5](#) к Регламенту обслуживания Клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», далее — Порядок) и в соответствии со Стандартными условиями форвардного контракта на цену иностранного финансового инструмента (Тип «IPO») ([Приложение №2](#) к Порядку). ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре. Согласно ч. 2 ст. 1062 ГК РФ требования граждан, связанные с участием в сделках, предусматривающих обязанность стороны или сторон сделки уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на ценные бумаги, курса валюты, подлежат судебной защите только при условии их заключения на бирже.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.

**Инвестиционная компания «Фридом Финанс»**
**Тимур Турлов**

Генеральный директор,  
главный инвестиционный стратег

Департамент  
корпоративных финансов

**Сергей Носов**

Директор департамента  
корпоративных финансов

E-mail: nosov@ffin.ru

**Роман Соколов**

Заместитель директора департамента  
корпоративных финансов

E-mail: sokolov@ffin.ru

**Trading**
**Георгий Ващенко**
**Никита Коньков**

E-mail: traders@ffin.ru

Время работы: 10.00–00.00 Msk

**Sales**
**Георгий Волосников** (руководитель)

**Рональд Вусик** (заместитель)

**Вячеслав Степанов** (заместитель)

**Андрей Волощенко** (заместитель)

E-mail: sales@ffin.ru

Время работы: 10.00–20.00 Msk

**Аналитика и обучение**
**Игорь Ключнев** (руководитель)

E-mail: klyushnev@ffin.ru

**Связи с общественностью**
**Наталья Харлашина** (руководитель)

E-mail: pr@ffin.ru

**Бэк-офис**
**Максим Повалишин** (финансовый директор)

**Александр Хрипунов** (начальник бэк-офиса)

**Евгения Адамова** (начальник мидл-офиса)

E-mail: back@ffin.ru

Время работы: 10.00–00.00 Msk

**Центральный офис**
**Москва**

+7 (495) 783-91-73

123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, 15, этаж 18

Башня «Меркурий», Москва-Сити

(м. «Выставочная», «Деловой центр»)

www.ffin.ru | info@ffin.ru

**Филиалы**
**Астрахань**

+7 (8512) 28-88-80

ул. Чернышевского, 1,  
офис 100  
astrahan@ffin.ru

**Барнаул**

+7 (3852) 29-99-65

ул. Молодежная,  
дом 26  
barnaul@ffin.ru

**Владивосток**

+7 (423) 279-97-09

ул. Фонтанная, 28  
vladvostok@ffin.ru

**Волгоград**

+7 (8442) 61-35-05

пр-т им. В.И. Ленина, 35  
volgograd@ffin.ru

**Воронеж**

+7 (473) 205-94-40

ул. Кирова, 4,  
БЦ «Эдельвейс»,  
офис 311  
voronezh@ffin.ru

**Екатеринбург**

+7 (343) 351-08-68

ул. Сакко и Ванцетти, 61  
yekaterinburg@ffin.ru

**Иркутск**

+7 (3952) 79-99-02

ул. Горького,  
дом 36 Б, оф II-5  
irkutsk@ffin.ru

**Казань**

+7 (843) 249-00-51

ул. Сибгата Хакима, 15  
kazan@ffin.ru

**Калининград**

+7 (4012) 92-08-78

пл. Победы, 10,  
БЦ «Кловер»,  
1-й этаж  
kaliningrad@ffin.ru

**Краснодар**

+7 (861) 262-11-21, 262-72-77

ул. Гимназическая, 51  
krasnodar@ffin.ru

**Красноярск**

+7 (391) 204-65-06

ул. Ленина, 21  
krasnoyarsk@ffin.ru

**Курск**

+7 (4712) 77-13-37

ул. Радищева, 64  
kursk@ffin.ru

**Липецк**

+7 (4742) 50-10-00

ул. Гагарина, 33  
lipetsk@ffin.ru

**Нижний Новгород**

+7 (831) 261-30-92

ул. Короленко 29, оф.414  
nnovgorod@ffin.ru

**Новосибирск**

+7 (383) 377-71-05

ул. Советская, 37А  
novosibirsk@ffin.ru

**Омск**

+7 (3812) 40-44-29

ул. Гагарина, 14, 1 этаж  
omsk@ffin.ru

**Пермь**

+7 (342) 255-46-65

ул. Екатерининская, 120  
perm@ffin.ru

**Ростов-на-Дону**

+7 (863) 308-24-54

Буденновский пр-т, 62/2,  
БЦ «Гедон»  
rostovnadonu@ffin.ru

**Самара**

+7 (846) 229-50-93

ул. Молодогвардейская,  
204, 4-й этаж  
samara@ffin.ru

**Санкт-Петербург**

+7 (812) 313-43-44

Басков переулок,  
дом 2, строение 1  
spb@ffin.ru

**Сочи**

+7 (862) 300-01-65

ул. Парковая, 2  
sochi@ffin.ru

**Саратов**

+7 (845) 275-44-40

ул. им. Вавилова Н.И.,  
28/34  
saratov@ffin.ru

**Тольятти**

+7 (848) 265-16-41

ул. Фрунзе, д.8  
ДЦ «PLAZA»,  
оф. 909  
tolyatti@ffin.ru

**Тюмень**

+7 (3452) 56-41-50

ул. Челюскинцев, 10,  
офис 112  
tyumen@ffin.ru

**Уфа**

+7 (347) 211-97-05

ул. Карла Маркса, 20  
ufa@ffin.ru

**Челябинск**

+7 (351) 799-59-90

ул. Лесопарковая, 5  
chelyabinsk@ffin.ru

**Череповец**

+7 (8202) 49-02-86

ул. Ленина, 54 г  
cherepovets@ffin.ru

**Представительства**
**Кемерово**

+7(3842) 45-77-75

пр. Октябрьский, 2Б  
БЦ «Маяк Плаза», офис 910  
kemerovo@ffin.ru

**Набережные Челны**

+7 (8552) 204-777

проспект Хасана Туфана,  
д. 12, офис 1915  
n.chelny@ffin.ru

**Ярославль**

+7(4852) 60-88-90

ул. Трефолева, 22,  
2 этаж  
yarosavl@ffin.ru