



Lyft – это триумф sharing economy?

Рекомендация: Покупать

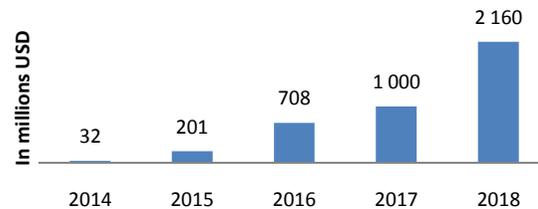
Тикер: LYFT

Сектор: Транспортные сетевые компании

Дата роуд шоу: с 18 марта по 3 апреля 2019 года

Дата начала проведения IPO: от 01.04.2019

Lyft Revenue 2014-2018



Финансовые показатели за 2014-2018 гг

USD, million	2014	2015	2016	2017	2018
Revenue	31.6	200.6	708.0	1 000	2 160
Growth Revenue		535%	253%	41%	116%
Net Income	(199.4)	(412.0)	(682.0)	(688.0)	(911.3)

Source: The Information

Финансовые показатели за 1-е полугодие

USD, million	H1, 2016	H1, 2017	H1, 2018
Revenue	150.0	483.0	909.0
Net Income	(283.0)	(206.0)	(373.0)

Source: The Information

Lyft, Incorporated — базирующаяся в Сан-Франциско, штат Калифорния, является одной из крупнейших каршеринговых компаний в мире. Lyft оказывает услуги езды на транспорте за умеренную плату с помощью мобильного приложения, служит мостиком между пользователями и водителями. Таким образом Lyft связывает владельцев машин и пассажиров, помогая эффективно использовать пустующие ресурсы. Компания основана в 2012 году Джоном Циммером и Логаном Грином. Американская каршеринговая компания в настоящее время обслуживает более 600 городов США и Канады и этот показатель в три раза больше по сравнению с данными 2017 года. По заявлениям компании, их сервис позволяет перемещаться на машине с затратами на 30% ниже, чем при использовании традиционных такси. Последние два года компания активно расширилась в покрываемых городах в США и Канаде. Доля рынка Lyft в мире в 2018 году составила 10%. Доля рынка Lyft в США в 2016 году составляла около 20%, а в январе 2017 компания имела 22% долю рынка. Некоторые скандальные ошибки конкурента Uber помогли компании увеличить свою долю рынка в США до 35 % к концу 2018 года.

Lyft – первая каршеринговая компания, которая планирует выйти на IPO. Компания планирует провести роуд шоу IPO в течение двух недель с 18 марта и выйти на IPO уже к концу марта текущего года. Lyft планирует разместить свои акции на американской фондовой бирже NASDAQ. Пока сама компания не указывает ни количество акций, подлежащих к размещению, ни ценовой диапазон размещения, потому как планы подвержены изменениям и условиям рынка. Главным андеррайтером компании Lyft на IPO выступит инвестиционный банк JP Morgan Chase & Co, также со-андеррайтерами выступают компании Credit Suisse и Jefferies. По ожиданиям самой компании рыночная капитализация компании составит до \$25 млрд. после проведения IPO. Согласно прогнозу аналитиков Lyft, скорее всего, первая разместит свои акции на фондовом рынке, чем ее конкурент Uber, т.к. последнему необходимо еще несколько недель для подготовки к IPO. Отметим, что руководство компании стремится превзойти своих конкурентов и стать первой каршеринговой компанией, которая выйдет на IPO. Отметим, что после ряда скандалов связанных с Uber, многие водители и пользователи предпочитают Lyft.

IPO компании включает в себя структуру акций двойного класса: один класс акционеров получает 20 голосов за акцию, а другой - только один голос за акцию. Также Lyft предложит денежные бонусы в размере до \$10 тыс. некоторым своим самым активным водителям с возможностью покупки акций в ходе IPO, чтобы улучшить отношения с водителями. Существующая бизнес-модель совместного использования поездок компании Lyft является надежной. Хорошее управление компанией и применение более гибких инновационных мер против конкурентов является преимуществом Lyft.

Финансовые показатели

Компания Lyft на протяжении более пяти лет показывает стремительный рост выручки. В 2018 году у компании было 30,7 млн. пассажиров и 1,9 млн. водителей. В среднем Lyft заработал от каждого из своих 18,6 млн. активных пассажиров по \$36,04 в 2018 году, что на 47% больше показателя 2017 года. Выручка компании в 2018 году составила \$2,16 млрд., что в 2 раза больше выручки 2017 года. Однако, по итогам 2018 года Lyft получил чистый убыток в размере \$911 млн., который увеличился на 32,5% по сравнению с 2017 годом. На фоне растущей динамики выручки, мы видим, что компания находится в тренде активного роста и развития бизнеса. В связи с чем, скорее всего, компания до сих пор не получает чистую прибыль, т.к. наибольшие статьи расходов приходится на разработки приложения и маркетинг продаж. Кроме того, компания выдавала дорогие субсидии и водителям, и пассажирам в целях привлечения клиентов. Высокие расходы на реализацию (маркетинг) связаны с тем, что компания постоянно работает над расширением зоны обслуживания. Компания ожидает сохранить тенденции динамики роста выручки при одновременном снижении убытков, что в конечном итоге, может привести к скорректированной прибыли.



Перспективы роста

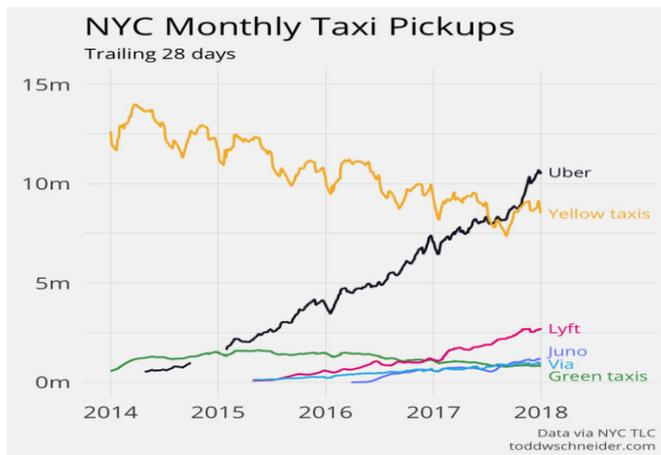
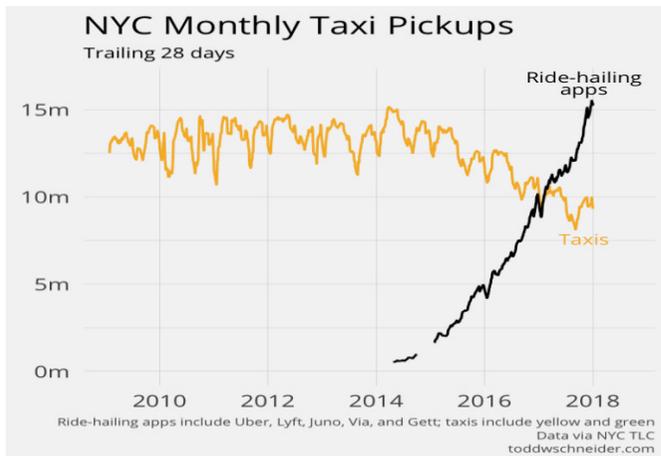
• Первым продуктом компании был Zimride, сервис сравнения поездок с конкурентами, используемый в кампусах колледжей (университетских городков), в офисах и для поездок на дальние расстояния, который Lyft продал гигантскому предприятию по прокату автомобилей Enterprise Holdings. В апреле 2014 года будучи стартапом Lyft в рамках масштабного инвестирования в третьем раунде получил 60 млн. долл. США, в четвертом раунде 250 млн. долл. США. После создания за первые два года сервиса аренды водителей привлек еще 333 млн. долл. США. Поступившие средства от китайского технологического гиганта Alibaba и хедж-фонда Coatue Management (инвестирующая в Snapchat и Box) были использованы на дальнейшее расширение технической команды Lyft по Big Data. До января 2016 года Lyft привлек более 2 млрд. долл. США от таких инвесторов, как General Motors (\$500 млн), Andreessen Horowitz, Didi, fbFund, Floodgate, Fontinalis Group, Fortress, Founders Fund, GSV Capital, Icahn Enterprises, K9 Ventures, Mayfield Fund, Tencent, Third Point Ventures, Senator Investment Group LP и Королевская холдинговая компания принца Алвалида. Также одним из крупнейших инвесторов Lyft является компания Google Ventures, которая ранее была инвестором Uber. Инвестирование осуществлялось компанией Google Ventures с участием TPG Growth в размере 258 млн.долл. США. Последними инвесторами являются Fidelity Management and Research Company (\$600 млн.) и Magna International (\$200 млн.) в рамках инвестирования серии I, в результате чего оценка Lyft по состоянию на лето 2018 года составила \$15,1 млрд. В общей сложности компания привлекла \$5,5 млрд. с момента основания компании. В настоящее время согласно данным Crunchbase общее количество инвесторов составляет 65, из них 13 являются ведущими инвесторами. Соучредители Lyft Логан Грин и Джон Циммер владеют около 1,2 млн. акций, крупнейшим акционером являются японская интернет-компания Racuten Inc (13%), General Motors (8%), Fidelity Investments (8%), Andreessen Horowitz (6%) и Alphabet Inc (5%).

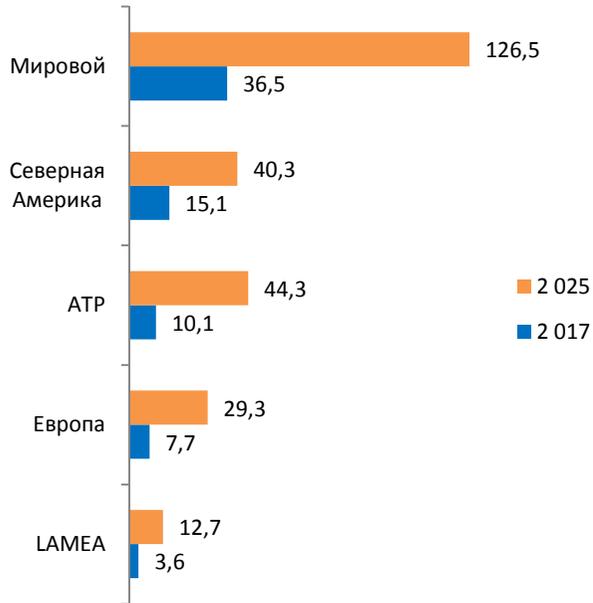
• Согласно данным Toddwschneider в США за последние 4 года наблюдается рост использования приложения по вызову такси на 65% больше, чем традиционного способа вызова такси. Так, по состоянию на март 2018 количество поездок с помощью приложений выросло до 15 миллионов поездок в месяц, а использование локального такси сократилось на 5 миллионов. Использование приложений во внешних районах города в 10 раз больше, чем такси Нью-Йорка. Количество поездок с помощью приложений Lyft и Uber в 2018 году намного больше, чем количество поездок локальных желтых и зеленых такси Нью-Йорка вместе взятые.

• Расходы компании в 2018 году, потраченные на разработку автономных транспортных средств и на устройства для совместного использования велосипедов превысили административные и прочие расходы. Джон Циммер считает, что ridesharing - это только первая фаза движения прекращения владения автомобилями. По результатам исследования, транспортное средство в среднем используется 4% времени в день и остальные 96% времени на стоянке. По прогнозу аналитиков, к 2025 году владение частным автомобилем не станет актуальным в крупных городах США. По прогнозу американского аналитического центра RethinkX:

- ✓ К 2030 году 95% маршрутов будет обслуживаться автономными автомобилями, принадлежащими корпорациям.
- ✓ К 2030 году 40% всех транспортных средств будет по-прежнему иметь индивидуальных владельцев, но доля их использования сократится до 5%.
- ✓ К 2030 году экономия на транспортных расходах приведет к увеличению годового дохода для домашних хозяйств в США на общую сумму в \$1 трлн, что положительно скажется на ВВП страны.
- ✓ Количество пассажирских автомобилей на американских дорогах сократится с 247 млн до 44 млн.
- ✓ Спрос на нефть достигнет 100 млн баррелей в сутки к 2020 году и снизится до 20 млн баррелей к 2030 году.

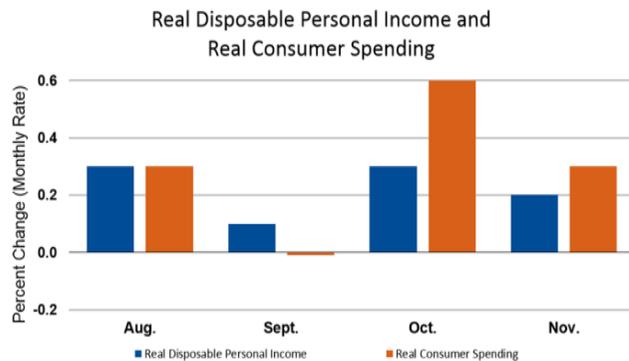
Отметим, что в сентябре 2017 года Lyft объявила о сотрудничестве с Ford. Помимо этого производителя в списке партнеров Lyft уже присутствуют автогиганты, Jaguar, General Motors, Waymo и перспективные стартапы NuTonomy Drive. Тем временем, Ford объявила, что компания поставит первые автономные транспортные средства для Lyft в 2021 году. В марте 2018 года компания решила объединить свои силы с гигантом автомобильной промышленности Magna для разработки автомобилей с автономным управлением. Lyft возглавляет разработку, в то время как Magna возьмет на себя ответственность за производство деталей.



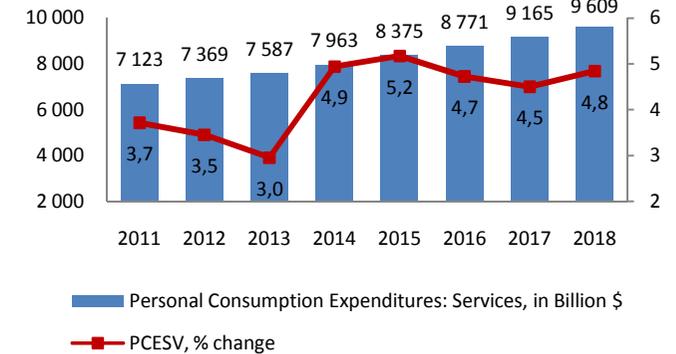
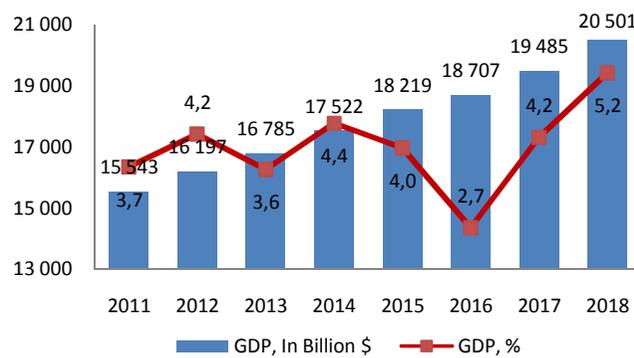


• Рынок каршеринга является привлекательным для инвесторов. В 2017 году доход мирового каршеринга составил 36,5 млрд. долл. США, а по оценкам аналитиков к 2025 году ожидается рост использования совместных поездок до 126,5 млрд. долл. США. Самым большим регионом, привлечшим средства для каршеринга, является Северная Америка (США и Канада – 41,4%), которая дает возможность заработать таким компаниям, как Lyft и Uber в размере 15,1 млрд. долл. США в год только на рынке Северной Америки. Следующим большим пользователем является Азиатско-тихоокеанский регион – 10,1 млрд. долл. США (27,7%). Европа – 7,7 млрд. долл. США (21,1%), регион LAMEA – 3,6 млрд. долл. США (9,9%). Так как именно Северная Америка дает больше возможностей заработать каршеринговым компаниям, компания пытается привлечь предпочтительно инвесторов США.

• Основным рынком сбыта Lyft является рынок США и Канады. Поэтому очень важным фактором является показатель развития экономики США. Так, ВВП США в 2017 году вырос на 4,2% до \$19 485,4 млрд, в 2018 году увеличился на 5,2% до \$20 500,6 млрд. Потребительские расходы населения США в 2017 году выросли на 4,5% до \$9 165,4 млрд., а в 2018 году выросли на 4,8% до \$9 609,4 млрд. Так за последние 8 лет наблюдается восходящая динамика ВВП США и потребительских расходов, вследствие чего существует вероятность увеличения спроса на каршеринговые услуги в предстоящих годах, несмотря на опасения замедления темпов роста мировой экономики. В ноябре 2018 года личный доход населения США увеличился на 0,2% после увеличения на 0,5% в октябре. Также, заработная плата, основная составляющая личного дохода, увеличилась на 0,2% в ноябре 2018 года после увеличения на 0,4% в октябре.



Source: Bureau of Economic Analysis



Преимущества

- Высокий спрос на услуги со стороны потребителей (15 млн заказов в месяц)
- Географическая диверсификация бизнеса (США и Канада)
- Емкость рынка продолжает расти (35% доля рынка США)

Риски

- Конкуренция (Uber - главный конкурент)
- Форс-мажор во время проведения IPO (отложка, низкое ценовое предложение)
- Спад темпов роста мировой экономики (переговоры Китая и США)
- Угроза дополнительных налогов и доплат (снят с должности вице-президент Дж. Окпак, который занимался с легализацией бизнеса)



Контактная информация:

АО “Сентрас Секьюритиз”
Республика Казахстан, г. Алматы, 050008, ул. Манаса, 32А
Телефон: 8 (727) 259 88 77
Email: info@centras.kz
Website: www.cesec.kz

Аналитический департамент:

Директор
Меланич Маржан
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 722
Email: mmelanich@centras.kz

Аналитик
Соколова Анна
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 718
Email: asokolova@centras.kz

Младший аналитик
Марат Шайгул
Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 727
Email: smarat@centras.kz

Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является предложением Centras Securities купить, продать или вступить в какую-либо сделку в отношении каких-либо финансовых инструментов, на которые в настоящей публикации может содержаться ссылка. Настоящий документ содержит информацию, полученную из источников (Bloomberg, KASE, Reuters), которые Centras Securities рассматривает в качестве достоверных. Однако Centras Securities, его руководство и сотрудники не могут гарантировать абсолютные точность, полноту и достоверность такой информации и не несут ответственности за возможные потери клиента в связи с ее использованием. Оценки и мнения, представленные в настоящем документе, основаны исключительно на заключениях аналитиков Компании. Вознаграждение аналитиков не связано и не зависит от содержания аналитических обзоров, которые они готовят, или от существа даваемых ими рекомендаций. Настоящая информация не предназначена для публичного распространения и не может быть воспроизведена, передана или опубликована, целиком или по частям, без предварительного письменного разрешения Centras Securities.