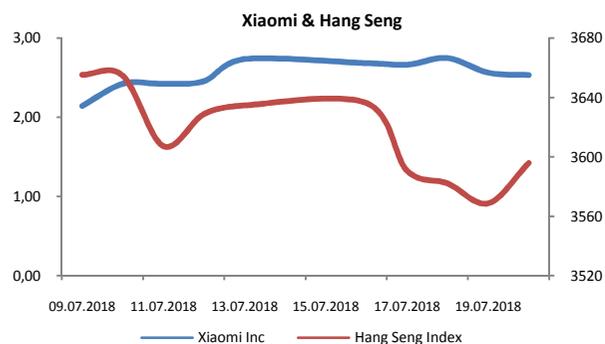
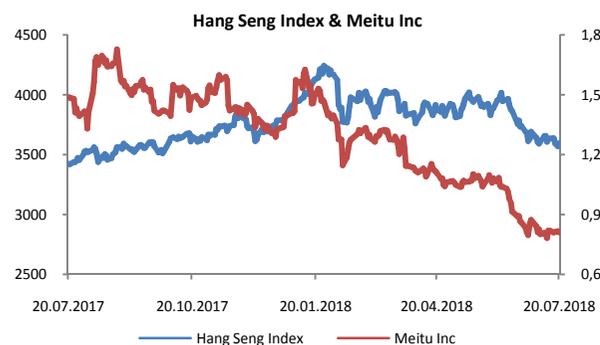


Продавать

Тикер HK:1810
Сектор Technology
Цена (20.07.2018г.) \$2.533
Целевая цена (Thomson Reuters) \$2.500



Source: Thomson Reuters



Source: Thomson Reuters

Финансовые коэффициенты

	Industry Median	2017	2016	2015
Gross Margin	16.5%	13.2%	10.6%	4.0%
EBITDA Margin	2.5%	5.2%	2.6%	-1.7%
Net Margin	-4.4%	-38.3%	0.7%	-11.4%
LT Debt to Total Capital	9.3%	374.1%	415.7%	483.7%
Current Ratio	1.30	1.30	1.18	1.52
ROIC	-	-130.5%	2.1%	-

Source: Thomson Reuters

IPO на Гонконгской бирже...

XIAOMI, Inc. - это инвестиционная холдинговая компания в Китае, которая занимается исследованиями, разработкой и продажей смартфонов, IT товаров и продуктов для образа жизни, предоставлением интернет-услуг и инвестиционного бизнеса. Компания основана 6 апреля 2010 года Лэй Цзюнем. Штаб-квартира – Хайдянь, Пекин, Китайская Народная Республика. Компания реализует свою продукцию на внутреннем рынке и зарубежных рынках.

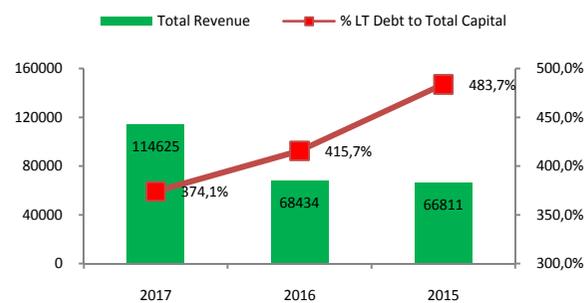
На начальном этапе инвесторами компании были различные китайские и сингапурские венчурные фонды, а также производитель процессоров Qualcomm. В 2014 году Xiaomi объявила о планах расширения за пределы Китая, и первой выбранной страной оказался Сингапур. Следом за Сингапуром последовала Малайзия, Филиппины и Индия, Индонезия, Таиланд, Россия, Турция, Бразилия и Мексика.

Дочерние компании: Rigo Design, Beijing Duokan Technology Co., Ltd., Jiefuruitong Co., Ltd. С 2018 года компания является публичной (IPO на Гонконгской бирже 9 июля 2018 года).

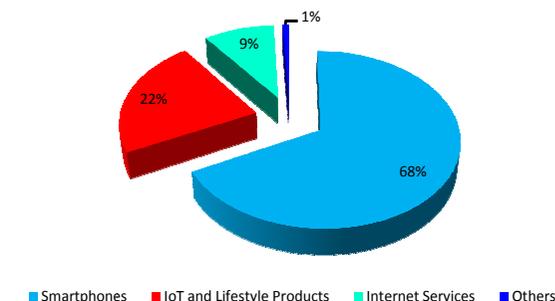
Финансовые показатели

Согласно данным за 2017 год, чистый убыток на акцию (EPS) составил 2,09 юань против чистой прибыли на акцию 2016 года в размере 0,03 юань. Не имеет историю дивидендных выплат. Чистый убыток на конец 2017 года составил 43 826 млн. юань против чистой прибыли 553 млн. юань годом ранее. Выручка компании в 2017 году составила 114,5 млрд. юаней, что на 67,5% выше, чем годом ранее. Операционная прибыль выросла более чем в 4 раза до 12,22 млрд. юаней. При этом, маржа валовой прибыли увеличилась с 10,6% до 13,2% в 2017 году. Главной причиной столь масштабных убытков, по данным заявки на IPO, стал выпуск преференциальных акций инвесторам и сотрудникам, что является ожидаемым шагом перед первичным публичным размещением акций. Кроме того, расходы на маркетинг и R&D увеличились примерно в полтора раза в 2017 году. Отметим, что у производителей устройств расходы на маркетинг и R&D растут при активной экспансии на новые рынки или масштабных запусках новых гаджетов.

На конец 1 кв. 2018 г. чистый убыток на акцию (EPS) составил 0,33 юань, сократившись на 11% по сравнению с прошлым годом аналогичного периода. Компания за первый квартал 2018 года также не имеет историю дивидендных выплат. Чистый убыток на конец 1 кв. 2018 г. составил 7 005 млн. юань, показав снижение на 11%. Выручка Компании увеличилась на 86%, составив 34 412 млн. юань, что на 86% больше прошлого года аналогичного периода. Структура выручки представлена следующим образом: доходы от смартфонов - 68%, доходы от IT товаров и продуктов для образа жизни - 22%, доходы от интернет услуг – на 9% и другое - 1%. Стоит отметить, в 1 кв. 2018 года в компании наблюдается высокая долговая нагрузка, где долгосрочные займы составляют 338% от собственного капитала.



Source: Thomson Reuters



	1 кв. 2018	4 кв. 2017	1 кв. 2017	4 кв. 2016
Gross Margin	12.5	13.2	13.3	10.6
EBITDA Margin	4.6	5.2	5.3	2.6
Net Margin	-20.4	-37.5	-42.5	0.7
LT Debt to total Capital	337.5	-	-	415.7

Source: Thomson Reuters

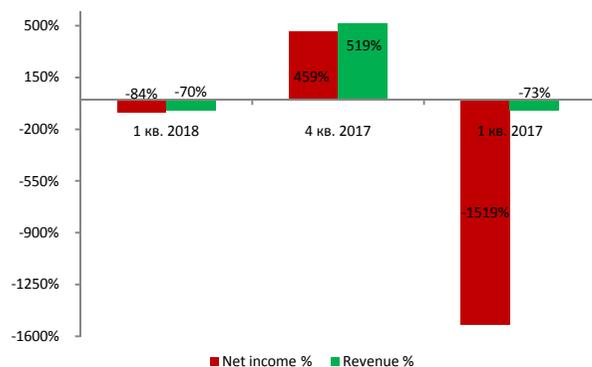
Основные финансовые показатели

Млн. юань	1 кв. 2018	1 кв. 2017
Revenue	34 412	18 532
Net Income/Loss	-7 005	-7 846
EPS	-0.33	0.37
EBITDA	1 582	975
Total Expenses	31 048	16 577
Dividends per share	0,0	0,0

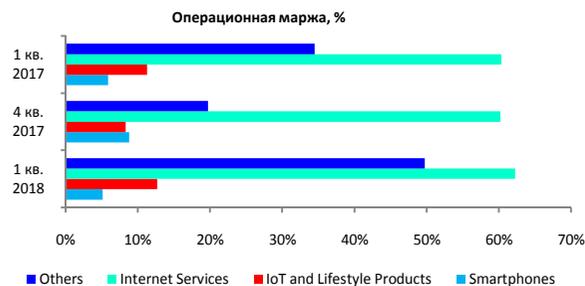
Source: Thomson Reuters

Млн. юань	2017	2016	2015
Revenue	114 625	68 434	66 811
Net Income/Loss	-43 826	553	-7 581
EPS	-2.09	0.03	-0.36
EBITDA	5 974	1 783	-1 143
Total Expenses	102 409	64 649	65 439
Dividends per share	0,0	0,0	0,0

Source: Thomson Reuters



Source: Thomson Reuters



Source: Thomson Reuters

Перспективы роста

По данным International Data Corporation, на глобальном рынке смартфонов в первом квартале 2018 года Xiaomi заняла 8,4%, однако годом ранее этот показатель составлял лишь 4,3%. Это крупнейший прирост среди ведущих производителей, в то время как общий объем поставок смартфонов снизился по сравнению с прошлым годом на 2,9%. Xiaomi удалось увеличить поставки на 88%. Компания выпустила на рынок 28 млн. смартфонов, и Xiaomi стала четвертой в мире, уступив лишь Samsung, Apple и Huawei. Ранее компанию критиковали за чрезмерную сфокусированность на китайском рынке, но в последнем квартале меньше половины смартфонов пришлось на китайский рынок, между тем компания активно развивает ритейл в Индии и Юго-Восточной Азии. Xiaomi предоставляет бюджетные модели смартфонов, что обеспечивает ей конкурентное преимущество на развивающихся рынках. Кроме того, у компании хорошая стратегия развития, которая основана на трех ключевых направлениях: продажа интернет-услуг; смартфонов; электроники, например устройств для умного дома. Xiaomi всегда придерживалась идеи создания единой экосистемы для интеллектуальных продуктов. Поэтому позиционирование в качестве интернет-компании выглядит оправданным и снижает риски в случае возможной смены предпочтений пользователей на рынке смартфонов.

Динамика акций

С момента выхода Компании на IPO (09.07.18), акции Xiaomi выросли на 18% с уровня 2,1 долл. США до 2,5 долл. США (20.07.18). Небольшой рост акций был обусловлен позитивными финансовыми показателями за 1 кв. 2018 г. и ростом количества покупателей. Сдерживает рост акций, вероятно, торговая напряженность между США и Китаем.

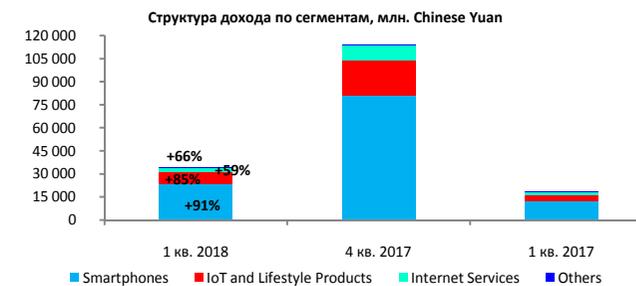
Однако, фундаментальные показатели компании довольно негативные, в частности компания фиксирует чистый убыток и имеет очень большую долговую нагрузку. В связи с чем, мы считаем, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе акции Компании имеют низкую инвестиционную привлекательность.

Преимущества

- Увеличение доли присутствия на международных рынках;
- Стратегия развития, которая основана на трех ключевых направлениях: продажа интернет-услуг; смартфонов; электроники;
- Доступ к более экономичным ресурсам по сравнению с конкурентами.

Риски

- Высокая чувствительность к негативным новостям;
- Появление конкурентов на рынке с более бюджетными моделями;
- Проблемы с функциональностью продукта;
- Высокая долговая нагрузка.



Source: Thomson Reuters

Контактная информация:

АО “СентрасСекьюритиз”

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

Юн Анастасия

Телефон: 8 (727) 259 88 77 вн. 727

Email: ayun@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 CentrasSecurities рассматривает в качестве достоверных. Однако CentrasSecurities, 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 CentrasSecurities.