

ОБЗОР

# Squarespace

Конструктор сайтов выходит на биржу

19.05.2021

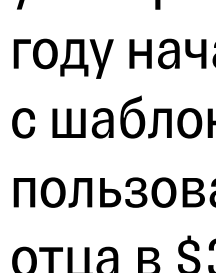
## Коротко

Американский хостинг и конструктор сайтов для магазинов и бизнеса собирается разместить свои акции на NYSE путем прямого листинга. Это когда выпускаются не новые акции, а продаются те, которые принадлежат акционерам и топ-менеджменту.

С одной стороны, благодаря пандемии малый и средний бизнес резко обратился к онлайн-продажам и начал пользоваться конструкторами сайтов с готовыми шаблонами и бухгалтерией. В 2020 году Squarespace привлекла около 700 тысяч уникальных клиентов, а всего их — 3,7 млн по итогам года.

С другой стороны, время для выхода на биржу неоднозначное. Последние недели опасения инфляции оказались в центре внимания и заставили инвесторов искать убежище за пределами растущих компаний, поэтому мы наблюдаем коррекцию в IT-секторе.

Принимать участие в первичном размещении акций Squarespace или нет — решение инвестора в зависимости от его риск-профиля и готовности рисковать ради большей прибыли. В этом небольшом обзоре мы расскажем, на чем зарабатывает компания и на какие моменты стоит обратить внимание, прежде чем инвестировать в Squarespace на старте. Такая возможность есть в Тинькофф Инвестициях. Чевидно популярный в будущем тренд. О нем, способе это сделать и Automation Anywhere как интересном варианте для этого рассказываем в обзоре.



Аналитический обзор составлен в соответствии с Методикой оценки ценных бумаг Тинькофф Банка.

## Прибыль по шаблону

Кажется, в общежитиях рождаются гениальные идеи. Студент-первогодок Мэрилендского университета Энтони Казалена в 2003 году начал разрабатывать платформу с шаблонными блоками для личного пользования. Заручившись поддержкой от отца в \$30 тысяч и небольшим грантом от университета, он привлек 300 бета-тестеров и начал масштабировать сервис, оставаясь единственным его разработчиком. К выпуску из университета годовой доход Squarespace уже составлял \$1 млн.

Через десять лет — в 2017 году — компания уже оценивалась в \$1,7 млрд. А в марте 2021 года, когда привлекла \$300 млн, стоимость предприятия оценивалась в \$10 млрд.

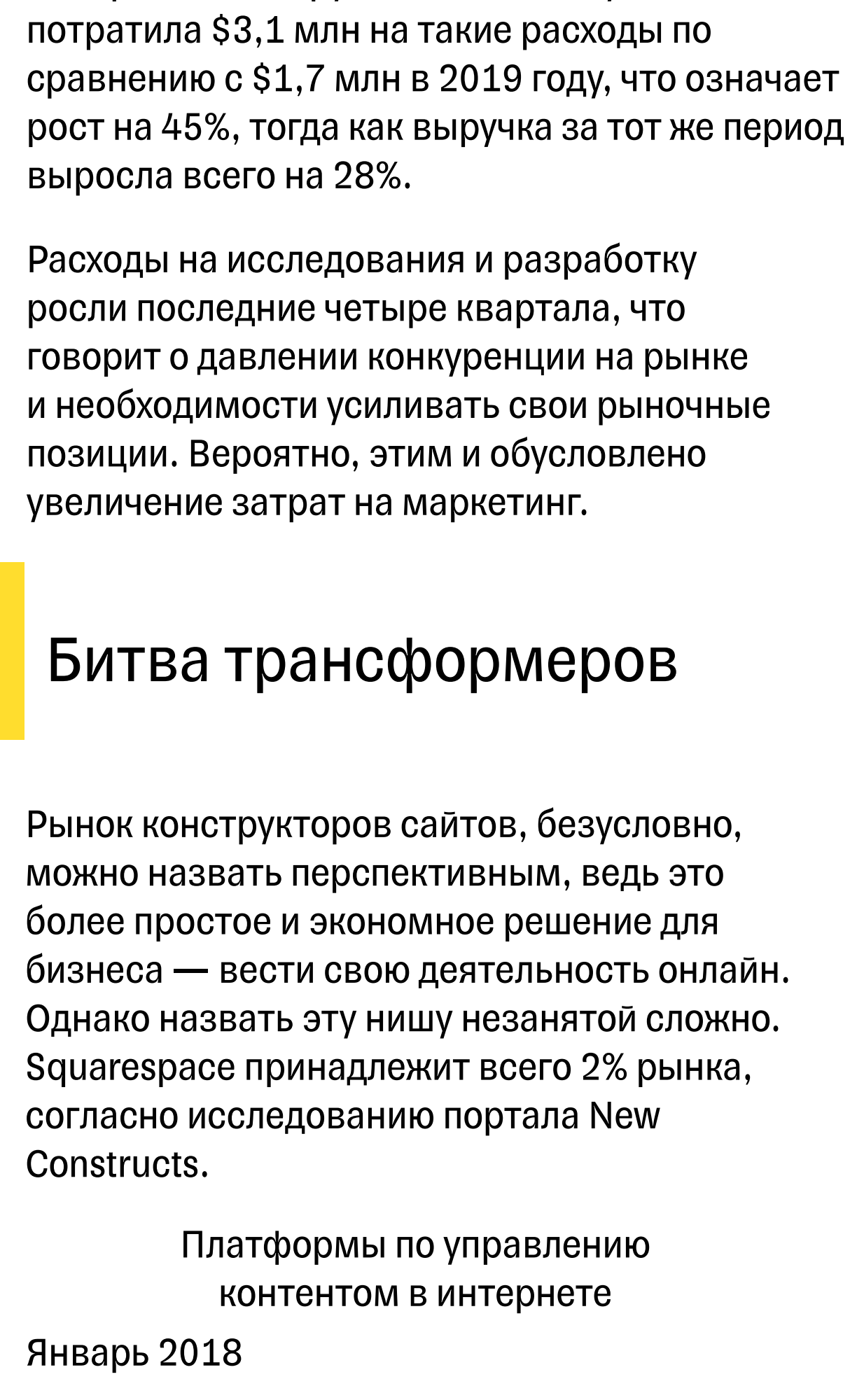
В отличие от многих компаний, которые выпускают акции на публичный рынок, Squarespace получает прибыль. По итогам 2020 года она составила около \$31 млн против \$58 млн годом ранее, согласно проспекту эмиссии компании, представленному в Комиссию по ценным бумагам США (SEC). А вот выручка, наоборот, выросла с \$485 млн в 2019 году до \$621 млн в 2020-м, что на 28% больше. Для сравнения можно привести темпы роста выручки у конкурентов:

- у Shopify выросла за год на 85,6%;
- у Wix выросла за год на 29,9%;
- у BigCommerce выросла за год на 35,9%.

Подписки приносят Squarespace 94% выручки. В 2020 году около 700 тысяч клиентов оформили уникальные подписки, причем две трети из них оформлены на год, что создает предсказуемость денежного потока в течение финансового года.

Около 70% выручки Squarespace в 2020 году сгенерировали компании из США.

Куда показательнее могут быть квартальные операционные расходы в % от выручки.



Самая большая доля расходов — это маркетинг и продажи. Эти затраты растут намного быстрее, чем выручка. В 2020 году компания потратила \$3,1 млн на такие расходы по сравнению с \$1,7 млн в 2019 году, что означает рост на 45%, тогда как выручка за тот же период выросла всего на 28%.

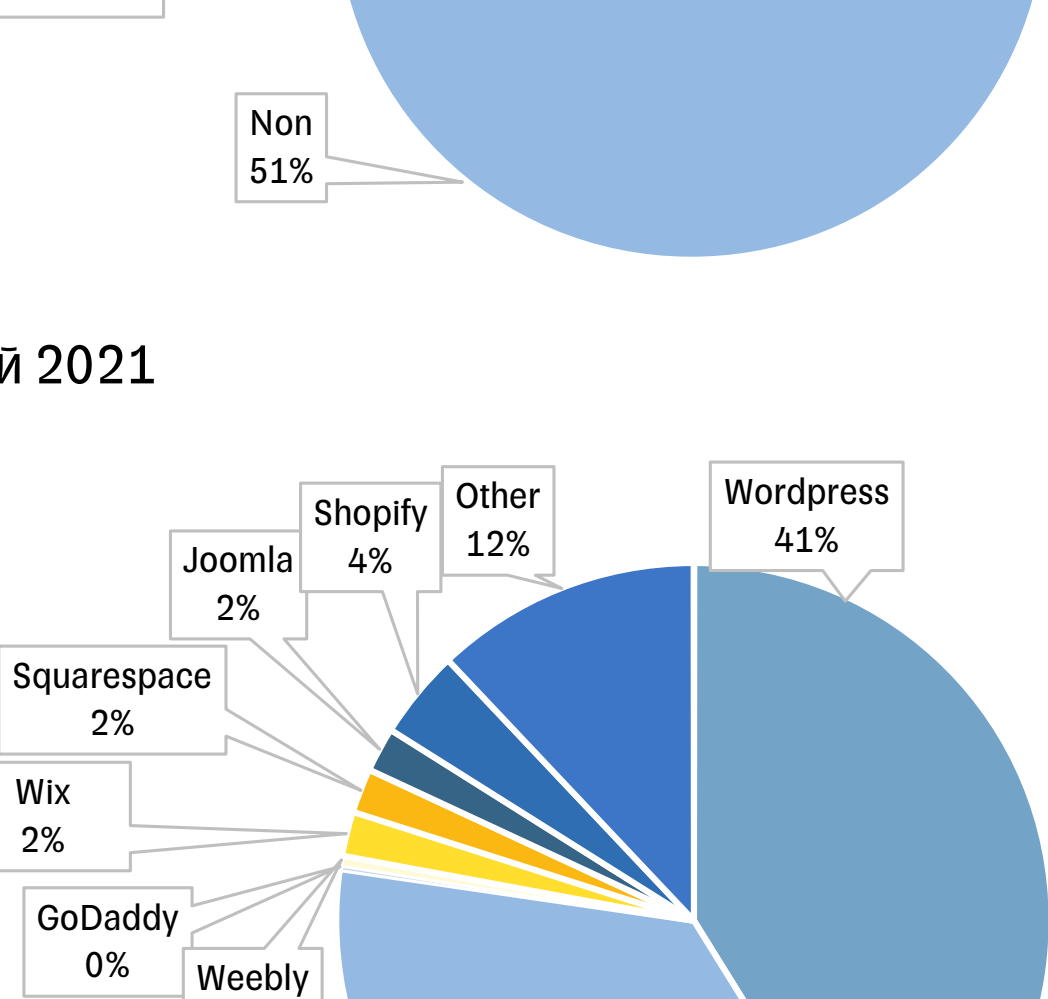
Расходы на исследования и разработку росли последние четыре квартала, что говорит о давлении конкуренции на рынке и необходимости усиливать свои рыночные позиции. Вероятно, этим и обусловлено увеличение затрат на маркетинг.

## Битва трансформеров

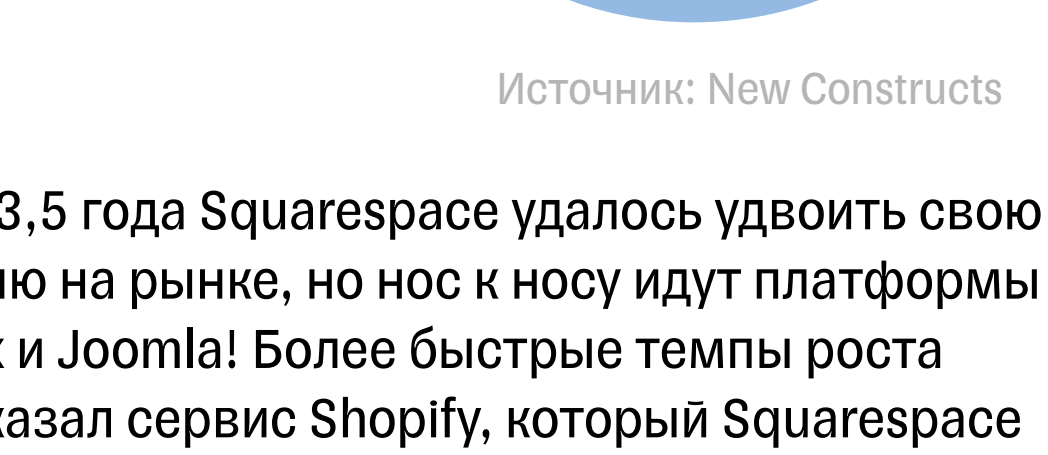
Рынок конструкторов сайтов, безусловно, можно назвать перспективным, ведь это более простое и экономное решение для бизнеса — вести свою деятельность онлайн. Однако назвать эту нишу незанятой сложно. Squarespace принадлежит всего 2% рынка, согласно исследованию портала New Constructs.

Платформы по управлению контентом в интернете

Январь 2018



Май 2021



Источник: New Constructs

За 3,5 года Squarespace удалось удвоить свою долю на рынке, но нос к носу идут платформы Wix и Joomla! Более быстрые темпы роста показал сервис Shopify, который Squarespace сама называет в числе одного из главных конкурентов, — с 1 до 4%.

Аналитик Jefferies Brent Тилл отмечает, что Wix больше, чем Squarespace, с доходом \$989 млн по итогам 2020 года против \$621 млн у Squarespace. Кроме того, выручка Squarespace в прошлом году была аналогична той, которую Wix опубликовала в 2018 году. Тилл приходит к заключению, что при соизмеримых темпах роста по завоеванию рынка Squarespace уступает Wix. Компания Wix торгуется на бирже уже много лет, а за 2020 год ее акции выросли на 79%, по данным Bloomberg.

## Ну и что?

Топ-менеджмент Squarespace выбрал процедуру прямого листинга на биржу. При прямом листинге компания не привлекает новый капитал и существующие инвесторы обычно могут начать продавать свои акции в первый день торгов без обычных ограничений на период блокировки при IPO. Это может сэкономить на банковских комиссиях и времени, потраченном на выездные презентации для инвесторов. Также стоит держать в голове, что такая процедура может быть выгодна больше инсайдерам, чем инвесторам, если первые решат зафиксировать прибыль и выйти из бизнеса.

Через такую же процедуру в прошлом году размещались Roblox, Palantir Technologies и Asana. И в целом успешно, ведь все эти компании связаны с онлайн-направлением и были востребованы в пандемийном 2020 году. Экстраполировать этот успех на Squarespace не стоит. Момент для выхода на биржу неоднозначный. «Волатильность затрудняет заключение сделок», — [говорит](#) Эдди Моллой, соруководитель отдела рынков акционерного капитала в Северной и Южной Америке в Morgan Stanley.

Конечно, 2020 год было IPO-носным: компании привлекли \$168 млрд в рамках размещения, а за несколько месяцев 2021 года — уже \$158 млрд, согласно последним данным Dealogic. Но из-за опасений по поводу роста инфляции инвесторы выбрали выжидательную позицию. Поэтому нет уверенности, что они готовы рискнуть ради истории Squarespace, которая далеко не единственная на рынке.

## Остались вопросы?

Задайте их вашему персональному менеджеру

Ценные бумаги и другие финансовые инструменты, упомянутые в данном обзоре, приведены исключительно в информационных целях; обзор не является инвестиционной идеей, советом, рекомендацией, предложением купить или продать ценные бумаги и другие финансовые инструменты.