

DoorDash Inc (DASH)

Оценка капитала | DCF

США | Бизнес-сервисы

Потенциал роста: -

Целевая цена: -

Диапазон размещения: -

[обзор перед IPO](#)

IPO DASH: крупнейший доставщик еды в США



Выручка, 9M2020 (млн USD)	1 916
EBIT, 9M2020 (млн USD)	-131
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	-149
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	0

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-7

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

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

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

13 ноября заявку на IPO подала компания DoorDash. DoorDash – это один из крупнейших доставщиков еды в США, который сотрудничает с более чем 175 из 200 крупнейших ресторанных брендов. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs и J.P. Morgan

DoorDash: с чего начала компания. Компания DoorDash начала свою деятельность 12 января 2013 года с запуска веб-сайта, где отображалось меню из местных ресторанов в Пало-Альто, Калифорния. В течение нескольких часов первый клиент DoorDash сделал заказ.

Прежде чем запустить DoorDash, основатели компании спрашивали местных жителей и местные предприятия, что им нужно для развития бизнеса. Основной проблемой была доставка, так как за пределами Нью-Йорка мало кто предоставлял данные услуги. DoorDash начала с обеспечения доставки еды, но со временем компания планирует создать 3 основные ценности: (1) платформу логистики по запросу (доставка любого товара), (2) обслуживание торговых точек (привлечение клиентов, доставка, аналитика, мерчандайзинг, обработка платежей и поддержка клиентов) и (3) программу членства (DashPass: клиенты вносят фиксированную плату в месяц и получают неограниченное количество доставки).

О компании DoorDash. На сегодняшний день платформа компании объединяет более 390 тысяч продавцов, более 18 млн потребителей и более 1 млн Dashers (курьеры) в США, Канаде и Австралии. Продавцы с момента основания платформы в общей сложности заработали более \$19 млрд, потребители получили более 900 млн заказов и Dashers (курьеры) заработали более \$7 млрд. По данным аналитической компании Second Measure, DoorDash занимает лидирующую позицию по доле на рынке США с 49% продаж доставки еды в сентябре по сравнению с 22% Uber и 20% GrubHub. На сегодняшний день, по данным crunchbase.com, компания привлекла \$2,5 млрд. Последний раз компанию оценили в \$16 млрд.

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2019 году составили 204%, а за 9M 2020 года темпы роста ускорились до 226%. EBIT-маржа составила -72% в 2018 году, -70% в 2019 году и -7% за 9M 2020 года. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи - снижение расходов на себестоимость с 78% от выручки в 2018 году до 47% за 9M 2020 года, S&M с 46% в 2018 году до 32% за 9M 2020 года, R&D с 18% в 2018 году до 6% за 9M 2020 года и G&A с 27% в 2018 году до 18% за 9M 2020 года.

Потенциальный рынок и конкуренция. Свой потенциальный рынок компания оценивает в более \$300 млрд. Среди конкурентов компания отмечает Uber Eats, Grubhub и Postmates, Domino's.

DoorDash Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
Выручка	291	885	1 916	Наличность	215	257	1 096
Себестоимость	228	523	899	ЦБ	255	508	515
Валовая выручка	63	362	1 017	Средства, хранящиеся в платежных системах	41	50	80
S&M	135	594	610	Дебиторская задолженность	19	58	182
R&D	51	107	112	Прочие активы	39	125	117
G&A	78	245	337	Текущие активы	569	998	1 990
D&A	9	32	89	Наличность с ограничением	0	30	91
EBIT	(210)	(616)	(131)	ЦБ	86	0	0
Процентный доход	7	18	6	Активы в аренду	0	166	204
Процентный расход	(1)	0	(22)	ОС	21	101	182
Прочие доходы/расходы	0	(68)	0	НМА	0	103	59
Доаналоговая прибыль	(204)	(666)	(147)	Гудвилл	0	306	306
Налог	0	1	2	Прочие активы	7	28	42
Чистая прибыль	(204)	(667)	(149)	Активы	683	1 732	2 874
				Кредиторская задолженность	35	20	31
				Аренда	0	17	11
				Начисленные обязательства	75	345	792
				Текущие обязательства	110	382	834
				Аренда	0	167	240
				Конвертируемые облигации	0	0	355
				Прочие обязательства	24	1	12
				Всего обязательств	134	550	1 441
				Конвертируемые акции	985	2 264	2 646
				Капитал	-436	082	213
				Обязательства и собственный капитал	683	1 732	2 874
Рост и маржа (%)	2018	2019	9M20	Поэлементный анализ ROIC	2018	2019	9M20
Темпы роста выручки	-	204%	226%	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Темпы роста EBITDA	-	-	-	ICSTO, x	-	-	-
Темпы роста EBIT	-	-	-	AICSTO, x	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	ROIC, %	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
Валовая маржа	22%	41%	53%	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
EBITDA маржа	-	-	-	WCSTO, x	-	-	-
EBIT маржа	-72%	-70%	-7%	FATO, x	-	-	-
NOPLAT маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-70%	-75%	-8%				
Cash Flow, млн USD	2018	2019	9M20	Ликвидность и структура капитала	2018	2019	9M20
CFO	(159)	(467)	315	EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
D&A	9	32	89	Текущая ликвидность, x	5,17	2,61	2,39
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
CFI	(357)	(570)	(129)	Долг/активы, %	-	-	-
CapEx	(16)	(92)	(122)	Долг/собственные средства, x	-	-	-
				Долг/IC, %	-	-	-
CFF	666	1 109	714	Собственные средства/активы, %	69%	44%	56%
				Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Денежный поток	150	72	900				
Наличность на начало года	65	215	287	Мультипликаторы	2018	2019	9M20
Наличность на конец года	215	287	1 187	P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
				P/S, x	-	-	-
				EV/EBITDA, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-
Справочные данные	2018	2019	9M20				
Акции в обращении, млн штук	-	-	-				
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	16	92	122				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

DoorDash Inc: ключевые факты

DoorDash: с чего начала компания. Компания DoorDash начала свою деятельность 12 января 2013 года с запуска веб-сайта, где отображалось меню из местных ресторанов в Пало-Альто, Калифорния. В течение нескольких часов первый клиент DoorDash сделал заказ.

Прежде чем запустить DoorDash, основатели компании спрашивали местных жителей и местные предприятия, что им нужно для развития бизнеса. Основной проблемой была доставка, так как за пределами Нью-Йорка мало кто предоставлял данные услуги.

DoorDash начала с обеспечения доставки еды, но со временем планирует создать 3 основные ценности: (1) платформу логистики по запросу (доставка любого товара), (2) обслуживание торговых точек (привлечение клиентов, доставка, аналитика, мерчандайзинг, обработка платежей и поддержка клиентов) и (3) программу членства (DashPass: клиенты вносят фиксированную плату в месяц и получают неограниченное количество доставки).

О компании DoorDash. DoorDash – это один из крупнейших доставщиков еды в США, на сегодняшний день платформа компании объединяет более 390 тысяч продавцов, более 18 млн потребителей и более 1 млн Dashers (курьеры) в США, Канаде и Австралии. Продавцы с момента основания платформы в общей сложности заработали более \$19 млрд, потребители получили более 900 млн заказов и Dashers (курьеры) заработали более \$7 млрд.

По данным аналитической компании Second Measure, DoorDash занимает лидирующую позицию по доле на рынке США с 49% продаж доставки еды в сентябре по сравнению с 22% Uber и 20% GrubHub.

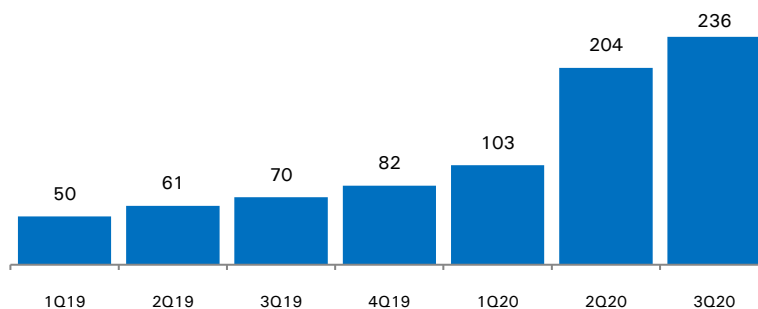
На сегодняшний день, по данным crunchbase.com, компания привлекла \$2,5 млрд. Последний раз компанию оценили в \$16 млрд.

Хронология и важные события DoorDash.

- В 2013 году компания запустила свою платформу и был доставлен 1-й заказ. В октябре 2019 года Dashers впервые доставили 1 млн заказов за день.
- В 2014 году компания расширилась до Восточного побережья, а на сегодняшний день работает в 50 штатах США, Пуэрто-Рико, Канаде и Австралии.
- В 2015 году компания стала партнером California Pizza Kitchen, а на сегодняшний день сотрудничает с более чем 175 из 200 крупнейших ресторанных брендов.
- В начале 2018 года у компании было 100 тысяч продавцов, на сегодняшний день насчитывается более 390 тысяч.
- В 2018 году компания запустила DashPass (программа членства), и по состоянию на 30 сентября 2020 года у DoorDash было более 5 млн участников DashPass.
- В 2019 году компания приобрела Caviar.

Ключевые бизнес-показатели. В 2019 году заказы выросли на 217% г/г, до 263 млн, за 9М 2020 года темпы роста составили 200% г/г, заказы выросли до 543 млн.

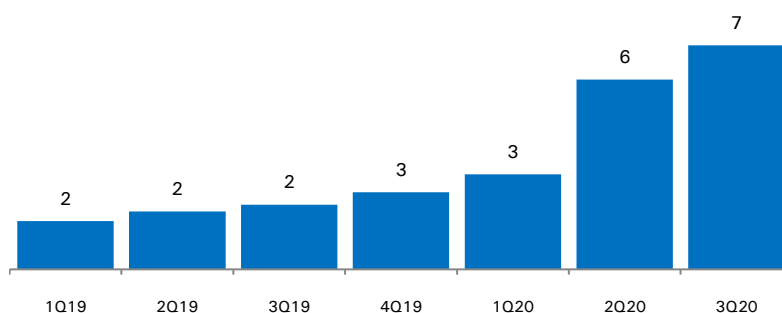
График 1. Всего заказов в разрезе кварталов, млн



Источник: по данным компании

Валовая стоимость заказов за 2019 год выросла на 186%, до \$8,039 млрд, за 9М 2020 года темпы роста составили 198% (\$16,485 млрд).

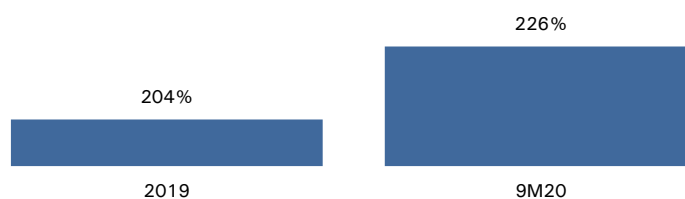
График 2. Валовая стоимость заказов в разрезе кварталов, млн



Источник: по данным компании

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2019 году составили 204%, а за 9М 2020 года темпы роста ускорились до 226%.

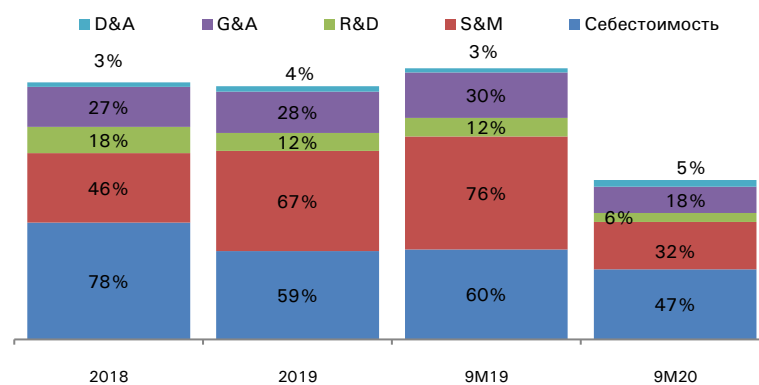
График 3. Темпы роста выручки



Источник: по данным компании

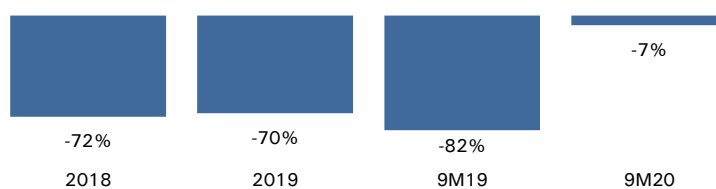
ЕБИТ-маржа составила -72% в 2018 году, -70% в 2019 году и -7% за 9М 2020 года. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи - снижение расходов на себестоимость с 78% от выручки в 2018 году до 47% за 9М 2020 года, S&M с 46% в 2018 году до 32% за 9М 2020 года, R&D с 18% в 2018 году до 6% за 9М2020 года и G&A с 27% в 2018 году до 18% за 9М 2020 года.

График 4. Расходы компании, в процентах от выручки



Источник: по данным компании

График 5. EBIT-маржа



Источник: по данным компании

Потенциальный рынок и конкуренция. Свой потенциальный рынок компания оценивает в более \$300 млрд.

Среди конкурентов компания отмечает Uber Eats, Grubhub и Postmates, Domino's.

Риски: кибератаки, конкуренция и системные сбои

Кибератаки. Платформа компании включает в себя сбор, хранение, обработку и передачу персональных данных, в будущем это может привести к кибератакам на платформу компании.

Конкуренция. Компания сталкивается с конкуренцией на рынке в лице Uber Eats, Grubhub и Postmates, Domino's.

Системные сбои. Сбои доступа к веб-сайту, мобильного приложения, платформы могут отрицательно повлиять на бизнес и бренд компании.

Дисклеймер

Данный обзор не является предложением неограниченному кругу лиц инвестировать в акции иностранных компаний, предназначен для клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», являющихся квалифицированными инвесторами. ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре, за счет клиентов, не являющихся квалифицированными инвесторами.

Данный обзор носит исключительно информационный характер, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации 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, и не рекомендует использовать данную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Упомянутые в данном обзоре величины: Потенциал роста, Целевая цена, являются оценочным суждением ООО ИК «Фридом Финанс», не является гарантией или обещанием доходности вложений в будущем.

ООО ИК «Фридом Финанс» не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными.

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
Email: nosov@ffin.ru

Роман Соколов,
заместитель директора департамента
корпоративных финансов
Email: sokolov@ffin.ru

Трейдинг
Российский рынок
Email: rustraders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Американский рынок
E-mail: traders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Отдел продаж (руководители департаментов)

Георгий Волосников
Станислав Дрейлинг
Владимир Козлов
Мстислав Кудинов
Антон Мельцов
Email: sales@ffin.ru
Время работы: 10:00–20:00 мск

Аналитика и обучение
Игорь Ключнев (руководитель)
Email: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью
Наталья Харлашина (руководитель)
Email: pr@ffin.ru

Бэк-офис
Галина Карякина (операционный директор)
Email: office@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

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

Офисы

Архангельск

+7 (8182) 457-770
пл. Ленина, 4, 1 этаж
arhangelsk@ffin.ru

Астрахань

+7 (8512) 990-911
ул. Кирова, д. 34
astrakhan@ffin.ru

Барнаул

+7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная, 26
barnaul@ffin.ru

Владивосток

+7 (423) 279-97-09
ул. Фонтанная, 28
vladivostok@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. Карла Маркса, 67/1
voronezh@ffin.ru

Екатеринбург

+7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, 61
+7 (343) 351-09-90
ул. Хохрякова, д.10
yekaterinburg@ffin.ru

Иркутск

+7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, 2
(вход с ул. Карла Маркса)
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 «Кlover», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

Кемерово

+7 (3842) 45-77-75
пр-т Октябрьский, 2 Б
БЦ «Маяк Плаза», офис 910
kemerovo@ffin.ru

Краснодар

+7 (861) 203-45-58
ул. Кубанская Набережная, 39/2
ТОЦ «Адмирал»
krasnodar@ffin.ru

Красноярск

+7 (391) 204-65-06
пр-т Мира, 26
krasnoyarsk@ffin.ru

Липецк

+7 (4742) 50-10-00
ул. Гагарина, 33
lipetsk@ffin.ru

Набережные Челны

+7 (8552) 204-777
пр-т Хасана Туфана, д. 26
n.chelny@ffin.ru

Нижний Новгород

+7 (831) 261-30-92
ул. Короленко, 29, офис 414
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк

+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,
офис 103/3
novokuznetsk@ffin.ru

Новосибирск

+7 (383) 377-71-05
ул. Советская, 37 А
novosibirsk@ffin.ru

Омск

+7 (3812) 40-44-29
ул. Гагарина, 14, 1 этаж
omsk@ffin.ru

Оренбург

+7 (3532) 48-66-08
ул. Чкалова, 70/2
orenburg@ffin.ru

Пермь

+7 (342) 255-46-65
ул. Екатеринбургская, 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
Ульяновская улица, 45
samara@ffin.ru

Санкт-Петербург

+7 (812) 313-43-44
Басков переулок, 2, стр. 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

Ставрополь

+7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, 219,
(Бизнес-центр)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Тольятти

+7 (848) 265-16-41
ул. Фрунзе, 8
ДЦ PLAZA, офис 909
tollyatti@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

Ярославль

+7 (4852) 60-88-90
ул. Свободы, 34, 1 этаж,
центральный вход,
левая секция
yaroslavl@ffin.ru