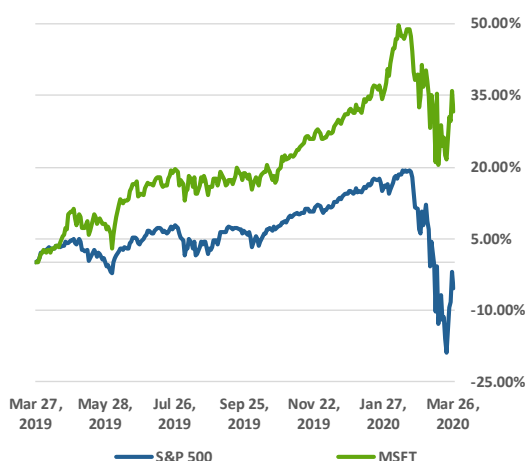


Microsoft - rezultate trimestriale T4 2019

Simbol	US.MSFT
Sector	Tehnologie
Pret 27.03.2020	149.70 USD
Randament YTD	-5.07%
Maxim/Minim 2019	190.7 / 118.1
Capitalizare (mld. USD)	1,138.63
Volumul mediu tranzactionat	47,487,560

Evolutie MSFT vs. Indice S&P 500,
27 martie 2019—27 martie 2020



Sursa: analiza Tradeville, Investing.com

Microsoft este una dintre cele mai mari companii din lume, cu peste 144,000 de angajati full-time la nivel global. Microsoft dezvolta si ofera software, servicii, device-uri si solutii pentru persoane si companii. Serviciile oferite de companie sunt: solutii bazate pe cloud ce includ software, servicii, platforme si continut, suport si consultanta, cat si advertising catre audienta globala. Produsele oferite includ sisteme de operare, aplicatii de productivitate intre device-uri, aplicatii server, aplicatii pentru solutii de afaceri, instrumente pentru desktop si server, instrumente de dezvoltare software si jocuri video. De asemenea, Microsoft proiecteaza, produce si vinde device-uri, incluzand calculatoare personale, tablete, jocuri, console si alte dispozitive inteligente.

Microsoft se concentreaza pe trei arii de dezvoltare principale:

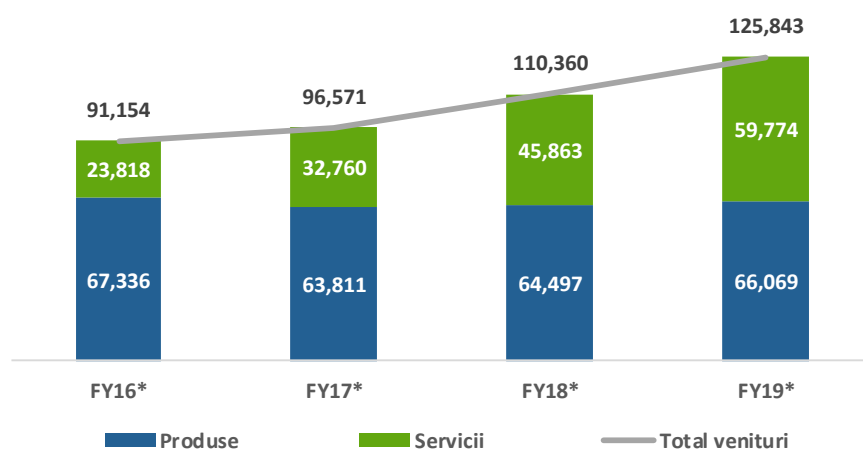
- Productivitate si procese de business, incluzand Microsoft Office 365, Microsoft Surface, Microsoft Dynamics, Microsoft Teams si LinkedIn
- Construirea de platforme inteligente si platforme cloud, incluzand centre de date si infrastructura de varf pentru servicii.
- Personal computing, incluzand Office, Windows, device-uri precum Surface Hub 2S si Gaming.

In ultimii ani, Microsoft si-a schimbat directia strategica, axandu-se mai mult pe serviciile oferite. In anul fiscal 2019, serviciile au avut un aport la venituri aproape egal cu cel al produselor companiei.

Structura venituri (mil. USD)

Cifre cheie (mld. USD)	T4 2019	T4 2018	VAR%
Cifra de afaceri	36.91	32.47	14%
EBITDA	17.09	13.25	29%
EBIT	13.89	10.26	35%
Profit net	11.65	8.42	38%

Sursa: raport companie, Tradeville



Sursa: analiza Tradeville, raport companie

* FY—Fiscal Year, 1 iulie—30 iunie

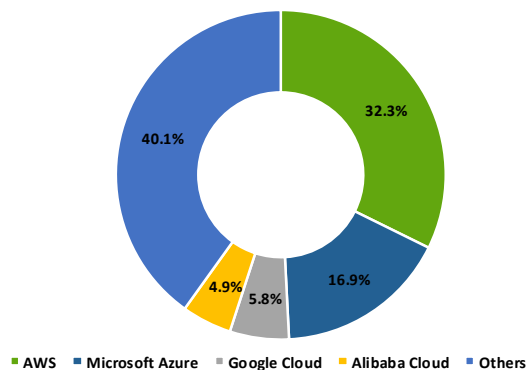
Microsoft - rezultate trimestriale T4 2019

Infrastructura Cloud

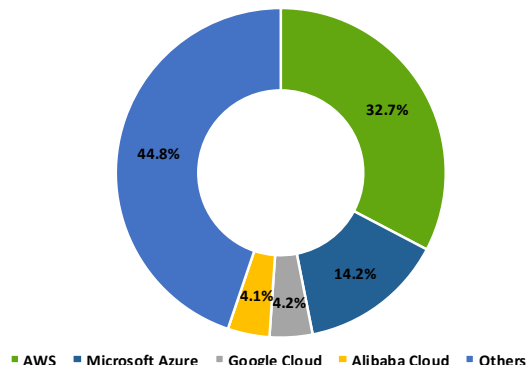
	T4 2019	T4 2018
Rata de lichiditate:		
Lichiditate curenta	2.8	3.1
DuPont:		
Marja neta	31.6%	25.9%
Rotatia activelor	13.1%	12.5%
Multiplator active	256.8%	281.0%
Rate de profitabilitate:		
ROE	10.6%	9.1%
ROA	4.1%	3.3%
Marja operationala	37.6%	31.6%
Marja neta de profit	31.6%	25.9%
Marja EBITDA	46.3%	40.8%
Rate de indatorare:		
Levier financiar	57.5%	75.6%
Debt-to-Equity	1.57	1.81
Debt-to-Assets	0.61	0.64

Sursa: analiza Tradeville, raport companie

Cote de piata infrastructura Cloud 2019



Cote de piata infrastructura Cloud 2018



Sursa: analiza Tradeville

Cloud-ul reprezinta un segment tot mai important pentru Microsoft, cu venituri in crestere la 11.9 mld. USD in trimestrul 4, plus 27% fata de trimestrul 4 din 2018, acesta fiind al doilea jucator la nivel mondial.

Veniturile din segmentul de servere si servicii cloud au crescut cu 30%, conduse de cresterea veniturilor Azure cu 62%, iar veniturile din servicii pentru companii au crescut cu 6%.

Piata serviciilor de infrastructura cloud a ajuns la 107 mld. USD in 2019 si este asteptata sa creasca la 141 mld. USD in 2020 si sa depaseasca 284 mld. USD in 2024. Microsoft este al doilea jucator la nivel global pe acest segment avand o cota de piata de 16.9% pe intreg anul 2019, in crestere cu 63.9% fata de 2018. Principalul competitor si lider al pietei este Amazon cu o cota de piata de 32.3%, inasa cu o crestere de 36.0%, iar Alibaba se situeaza pe locul 4 cu o cota de 4.9%, fiind liderul pietei din China.

In contextul crizei Covid-19, in saptamana 23-27 martie, cererea pentru serviciile cloud oferite de Microsoft a crescut cu 775% in tarile afectate.

Cloud service provider	Q4 2019 (mld. USD)	Q4 2019 market share	Q4 2018 (mld. USD)	Q4 2018 market share	Annual growth
AWS	9.8	32.4%	7.3	33.4%	33.2%
Microsoft Azure	5.3	17.6%	3.3	14.5%	62.3%
Google Cloud	1.8	6.0%	1.1	4.9%	67.6%
Alibaba Cloud	1.6	5.4%	1.0	4.4%	71.7%
Others	11.6	38.5%	9.3	42.4%	24.4%
Total	30.2	100.0%	22.0	100.0%	37.2%

Cloud service provider	Full-year 2019 (mld. USD)	Full-year 2019 market share	Full-year 2018 (mld. USD)	Full-year 2018 market share	Annual growth
AWS	34.6	32.3%	25.4	32.7%	36.0%
Microsoft Azure	18.1	16.9%	11.0	14.2%	63.9%
Google Cloud	6.2	5.8%	3.3	4.2%	87.8%
Alibaba Cloud	5.2	4.9%	3.2	4.1%	63.8%
Others	43.0	40.1%	34.9	44.8%	23.3%
Total	107.1	100.0%	77.8	100.0%	37.6%

Sursa: Canals.com

Microsoft Teams

Teams este aplicatia prin care Microsoft isi propune sa creeze un spatiu de lucru virtual pentru companii. Aplicatia permite clientilor sa lucreze remote, dar in acelasi timp sa fie conectati tot timpul prin canale de conversatie publice si private.

Numarul de utilizatori zilnici a fost de 44 mil. in martie 2020, o crestere de 120% fata de noiembrie 2019 cand numarul de utilizatori zilnici a fost de 20 mil. Teams a adaugat 12 mil. de utilizatori zilnici in a treia saptamana din martie pe fondul crizei provocate de coronavirus.

Microsoft - rezultate trimestriale T4 2019

Multiplii de piata Microsoft si companii

Trimestrul 4 2019 vs trimestrul 4 2018

Companie	P/E LTM	P/Book Last	ROE	Marja operationala
Microsoft Corporation	23.6	10.2	42.4	34.1
Peer Median	17.4	4.5	22.6	17.9
Oracle Corporation	13.4	6.4	32.3	33.8
HP Inc.	6.6	-	-	4.9
IBM	9.0	4.0	49.8	14.1
Adobe Inc.	44.2	13.6	29.7	29.3
salesforce.com, inc.	989.8	3.7	0.5	2.5
SAP SE	32.8	3.5	11.1	16.2
VMware Inc.	6.8	6.2	169.6	13.3
Apple Inc.	17.4	11.1	55.9	24.7
Cisco Systems Inc.	13.7	4.5	30.3	27.3
Electronic Arts Inc.	8.9	4.7	20.5	20.1
Alphabet Inc.	21.0	3.6	18.1	21.3
Citrix Systems Inc.	21.4	17.4	97.6	17.9
Sony Corp.	11.5	1.7	22.6	10.3
Facebook Inc.	24.0	4.4	20.0	34.0
Unisplendour Co., Ltd.	43.8	2.6	5.7	5.5

Sursa: Infront

LTM – ultimele 12 luni

Veniturile au crescut cu 4.4 mld. USD sau 13.7%, segmentul Cloud ilustrand cea mai mare crestere (26.6%). Veniturile din segmentul de productivitate si procese de business au fost conduse de Office si LinkedIn. Veniturile din segmentul de personal computing au fost conduse de Windows, insa veniturile din Gaming au scazut.

Cifra de afaceri (in mil. USD)	Trimestrul 4		Variatie
	2019	2018	
Productivity and Business Processes	11,826	10,100	17.1%
Intelligent Cloud	11,869	9,378	26.6%
More Personal Computing	13,211	12,993	1.7%
Total	\$ 36,906	\$ 32,471	13.7%

Marja bruta a crescut cu 4.5 mld. USD sau 22%, determinata de cresterea pe fiecare segment. Procentul marjei brute a crescut, datorita trecerii la vanzarea produselor cu o marja mai mare. Marja bruta include o imbunatatire de 5 puncte procentuale in Commerical Cloud, in primul rand de la Azure.

Venitul operational a crescut cu 3.6 mld. USD sau 35%, determinat de cresterea pe fiecare segment.

Principalele modificari ale **cheltuielilor** au fost: Cost of Revenue a avut o scadere de 65 mil. USD, Research and Development a crescut cu 533 mil. USD, Sales and Marketing cu 345 mil. USD, iar cheltuielile generale si administrative au scazut cu 11 mil. USD.

(In mil. USD, exceptand Profit per actiune)

	T1'16	T2'16	T3'16	T4'16	T1'17	T2'17	T3'17	T4'17	T1'18	T2'18	T3'18	T4'18	T1'19	T2'19	T3'19	T4'19
Cifra de Afaceri	21,517	23,474	21,928	25,826	23,212	25,605	24,538	28,918	26,819	30,085	29,084	32,471	30,571	33,717	33,055	36,906
Crestere anuala (%)					8%	9%	12%	12%	16%	17%	19%	12%	14%	12%	14%	14%
Cheltuieli cu cercetarea	2,980	3,146	3,106	3,062	3,355	3,514	3,574	3,504	3,715	3,933	3,977	4,070	4,316	4,513	4,565	4,603
Cheltuieli cu marketing-ul	3,398	3,942	3,218	4,079	3,872	4,292	3,812	4,562	4,335	4,760	4,098	4,588	4,565	4,962	4,337	4,933
Cheltuieli generale and administrative	1,140	1,301	1,045	879	1,202	1,355	1,166	1,109	1,208	1,271	1,149	1,132	1,179	1,425	1,061	1,121
Cheltuieli cu restructurarea	0	1,110	0	0	0	306	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rezultat operational	6,277	5,996	6,715	7,905	6,723	7,682	7,708	8,679	8,292	10,379	9,955	10,258	10,341	12,405	12,686	13,891
Crestere anuala (%)					7%	28%	15%	10%	23%	35%	29%	18%	25%	20%	27%	35%
Alte venituri (cheltuieli), net	-212	244	112	117	371	276	276	490	349	301	266	127	145	191	0	194
Profit brut	6,065	6,240	6,827	8,022	7,094	7,958	7,984	9,169	8,641	10,680	10,221	10,385	10,486	12,596	12,686	14,085
Provizioane taxe	1,760	1,013	1,160	1,755	1,608	-111	1,408	15,471	1,217	1,807	1,397	1,965	1,677	-591	2,008	2,436
Profit net	4,305	5,227	5,667	6,267	5,486	8,069	6,576	-6,302	7,424	8,873	8,824	8,420	8,809	13,187	10,678	11,649
Marja neta	20.0%	22.3%	25.8%	24.3%	23.6%	31.5%	26.8%	-21.8%	27.7%	29.5%	30.3%	25.9%	28.8%	39.1%	32.3%	31.6%
Profit per actiune	\$0.54	\$0.66	\$0.72	\$0.80	\$0.70	\$1.03	\$0.84	-\$0.82	\$0.95	\$1.14	\$1.14	\$1.08	\$1.14	\$1.71	\$1.38	\$1.51

Sursa: analiza Tradeville, raport companie

Autor nota:

Stanut Razvan

Asistent Analiza Financiara

Departament Analiza:

research@tradeville.eu

Servicii Tradeville

- **Startrade RO**

Tranzactioneaza online orice actiune/obligatiune listata la
Bursa de Valori Bucuresti

- **Startrade INTL**

Tranzactioneaza actiuni din 12 piete europene, SUA si Canada

SSIF Tradeville S.A.

Adresa: Calea Vitan nr.6A, Bl. B, Tronson B
cladirea Phoenix Tower, Et.3

Sec. 3, Bucuresti
031296, Romania

Telefon: 0040 21 318 75 55

Fax: 0040 21 318 75 57

E-mail: helpdesk@tradeville.eu

Web: www.tradeville.eu

SSIF Tradeville SA este autorizata de CNVM prin Decizia nr. 2225/15.07.2003.

Continutul acestui raport este proprietatea Tradeville si este protejat prin drepturi de autor, drepturi la marca sau alte drepturi de proprietate intelectuala. Este interzisa republicarea sau redistribuirea acestuia fara acordul prealabil scris al Tradeville. Reproducerea, difuzarea, stocarea, emisia, transmiterea, retransmiterea, transferarea, comunicarea publica, transformarea, inchirierea sau utilizarea in orice alt mod a acestora, fara acordul prealabil si in scris al Tradeville si/sau al titularilor lor, constituie o violare a drepturilor in cauza si poate atrage raspunderea civila, contraventionala sau, dupa caz, penala a persoanei in culpa.

SSIF Tradeville SA nu isi asuma responsabilitatea pentru tranzactiile efectuate pe baza acestor Rapoarte. In cazul in care veti alege sa investiti in instrumente cu efect de levier (inclusiv cele tranzactionate in marja) va rugam sa luati in calcul ca acestea multiplica atat pierderile cat si profiturile potentiale, unii investitori putand ajunge sa piarda sau sa castige chiar si sume mai mari decat capitalul investit.

SSIF Tradeville SA publica o lista cu potentialele conflicte de interese ce poate fi consultata la: http://www.tradeville.eu/raportari_recomandari/lista_potentiale_conflicte.pdf. si o raportare privind recomandarile de investitii ce poate fi consultata la: http://www.tradeville.eu/raportari_recomandari/raport_recomandari_tranzactionare.pdf. Cu aceste posibile exceptii, SSIF Tradeville SA nu are interese proprii, de nicio natura, inclusiv financiara si nici nu se afla (societatea, persoanele relevante din cadrul societatii sau orice persoane implicate cu acestea) in situatii de conflict de interese cu emitentii la care se refera materialul. Remuneratia persoanelor relevante care au participat la elaborarea acestor Rapoarte nu este direct legata de tranzactii de investitii financiare efectuate de Tradeville sau de orice persoana juridica implicata cu aceasta.

SSIF Tradeville SA a elaborat si implementat in cadrul societatii o Procedura interna pentru evitarea si gestionarea conflictelor de interese; in situatia in care conflictele de interese nu pot fi evitate, acestea vor fi aduse la cunostinta publicului cel tarziu la data furnizarii Rapoartelor. Datele utilizate pentru redactarea Rapoartelor au fost obtinute din surse considerate a fi de incredere, insa nu avem nicio garantie privind corectitudinea acestora.

Tranzactiile cu instrumente financiare presupun riscuri specifice, incluzand, fara ca enumerarea sa fie limitativa, fluctuatia preturilor pietei, incertitudinea dividendelor, a randamentelor si/sau a profiturilor, fluctuatia cursului de schimb. Pentru instrumentele financiare denumite in alta moneda decat cea a statului de rezidenta a investitorului randamentul poate creste sau scadea in functie de fluctuatiile monedei. Performantele anterioare nu reprezinta un indicator fiabil al performantei viitoare.