



TENÍZ CAPITAL
INVESTMENT BANKING

«Axon Enterprise» – компания, которая изобрела себя дважды

 **AXON**

Данный аналитический материал не является инвестиционной рекомендацией. Мы убеждены, что основную часть инвестиций следует размещать в инструментах с фиксированной доходностью. Но учитывая интерес клиентов к акциям, мы предоставляем аналитические обзоры без рекомендации к покупке.

«Axon Enterprise» – компания, которая изобрела себя дважды

Тикер	Текущая цена	Целевая цена	Потенциал роста	Риск	Горизонт
AXON	\$423	\$662	~57%	Высокий	1-2 года

О компании

Axon Enterprise была основана в 1993 году Риком Смитом, двое друзей которого были застрелены в ходе дорожного конфликта. Эта утрата послужила основополагающей миссии компании: сократить число смертей от огнестрельного оружия в Америке. Первым продуктом стал «Taser» — альтернатива огнестрельному оружию, которая дала сотрудникам правоохранительных органов возможность обезвреживать подозреваемых без летального исхода. В 2001 году компания вышла на биржу и в течении следующего десятилетия превратила «Taser» в франшизу с оборотом в миллионы долларов. В середине 2010-х годов компания Axon представила нательные камеры, что кардинально расширило сферу деятельности компании. Сегодня более 85% полицейских департаментов США используют оборудование Axon, а нательная камера стала таким же стандартным атрибутом, как и полицейский значок.

Акции компании торгуются на бирже Nasdaq под тикером AXON с рыночной капитализацией около \$35 миллиардов.

Основные продукты

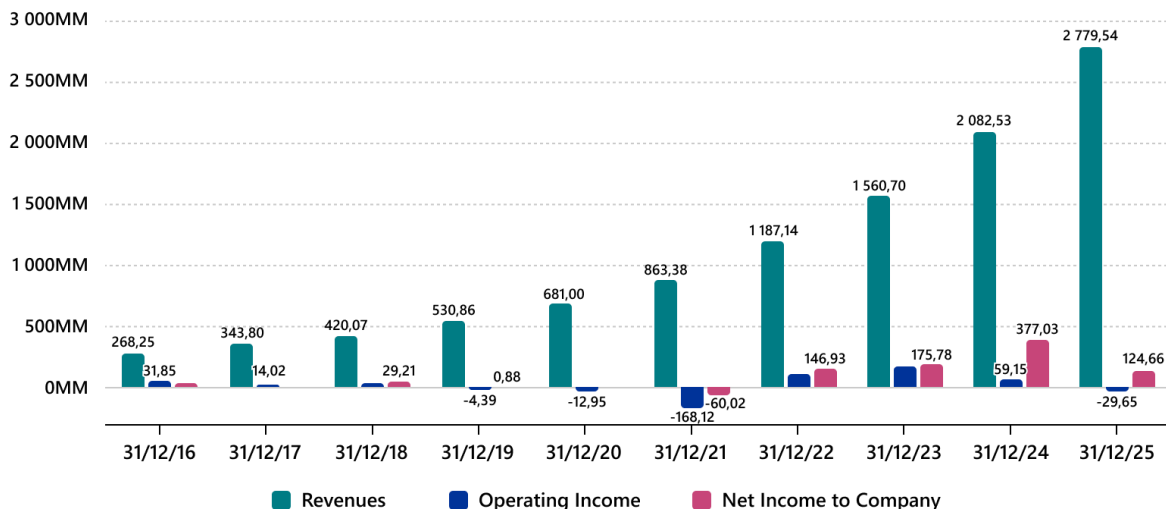
Сегодня бизнес опирается на две устойчивые и независимые крупные платформы.

Бизнес по производству электрошоковых устройств Taser приносит более 1 млрд долларов годовой выручки и растет более чем на 20% в год. То, что начиналось как отдельное аппаратное устройство, превратилось в модель подписки, сочетающую в себе оборудование, картриджи, обучение, программное обеспечение — с 95% повторяющейся выручки и сроком действия контрактов от 7 до 10 лет. На новейшее поколение — TASER 10 — по-прежнему наблюдается высокий спрос, поскольку ведомства обновляют свой список оборудования.

Выручка сегмента Personal Sensors (нательные камеры) составила \$397 млн по итогам 2025 года, тогда как Software & Services — подписочный и облачный слой, выстроенный поверх аппаратной инфраструктуры, — достиг \$1,203 млрд, что в совокупности составляет около \$1,6 млрд выручки платформы. Axon Body 4, новейшее поколение, обеспечило рост выручки в сегменте «Персональные датчики» на 23% только в первом квартале 2026 года. Нательная камера служит целым механизмом сбора данных. Каждый час записанного видео поступает в облако Axon, пополняя собственный набор данных.

В совокупности эти две платформы обеспечили 30-процентный совокупный годовой рост на протяжении 25 лет, несмотря на рецессии, политические циклы и бюджетные ограничения. На приведенном ниже графике показано, как развивалась эта траектория и какова ситуация на сегодняшний день, когда годовая выручка за первый квартал 2026 года приближается к 3,2 млрд долларов.

Прибыль, операционный доход и чистая прибыль, 2016-2025



На сегодняшний день Ахон обрабатывает более 200 петабайт видеоданных. Более 1 миллиона сотрудников правоохранительных органов используют нательные камеры Ахон. Ахон обеспечивает обработку вызовов службы 911 примерно для 30% населения США. Эти данные находятся в хранилище и на их основе обучаются модели, специально разработанные для задач правоохранительных органов: распознавание конфликтных ситуаций, выявление несанкционированного проникновения, обнаружение эскалации конфликта по аудиозаписям с нательных камер. Поскольку вместо универсальных платформ эти модели созданы на основе собственных данных, они более точные и значительно дешевле в эксплуатации.

План «AI Era»

Однако именно внедрение плана «AI Era» стало самым значительным коммерческим событием в истории компании Ахон. Подразделения, пользующиеся стандартным тарифным планом, платят \$99/месяц за доступ каждого сотрудника к устройству Taser, нательному видеорегистратору и платформе Evidence.com. План «AI Era» стоит \$569/месяц за каждого сотрудника и включает полный набор продуктов на базе ИИ в дополнение к существующей аппаратной инфраструктуре.

Инструменты, входящие в «AI Era»

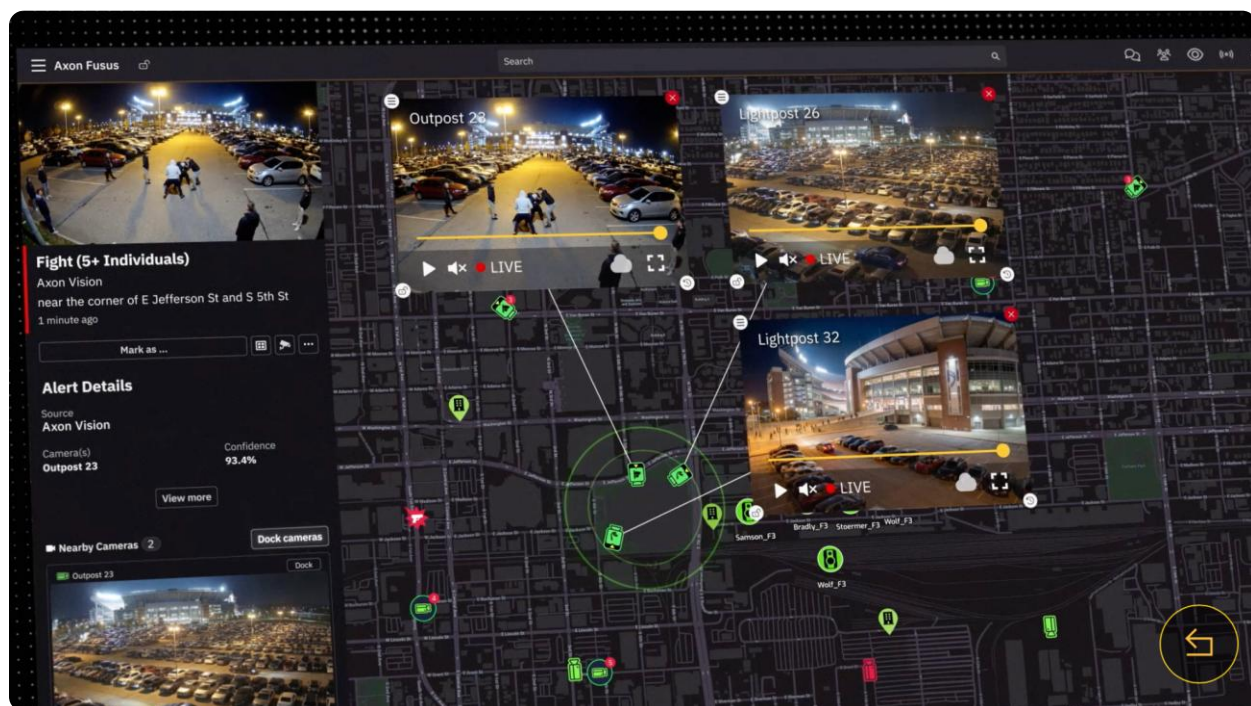


Это платформа, состоящая из взаимосвязанных инструментов, каждый из которых предназначен для решения отдельной задачи в рабочем процессе сотрудника правоохранительных органов.

Взаимодействие между Axon Vision и Draft One является наглядной иллюстрацией того, как платформа функционирует как единая система. Эти два продукта работают на противоположных концах одного и того же операционного цикла и предназначены для взаимного взаимодействия.

Axon Vision работает до и во время происшествия. Система в режиме реального времени отслеживает городскую сеть камер видеонаблюдения и мгновенно выявляет нестандартные события. Как только обнаруживается происшествие — например, столкновение двух автомобилей на оживленном перекрестке — система автоматически запускает дрон с ближайшей крыши для непрерывного наблюдения, обобщает все поступающие звонки в службу 911 от свидетелей, находящихся в этом районе, и предоставляет структурированную оперативную картину всем службам экстренного реагирования, находящимся в пути. Сотрудники прибывают на место уже осведомленными: еще до того, как выйти из автомобиля, они знают, что произошло, сколько человек вовлечено в инцидент и как выглядит место происшествия. Это сокращает время реагирования и повышает качество решений, принимаемых в первые критические минуты.

Axon Vision, один из ключевых продуктов пакета «AI Era»
(Скриншот с официального вебсайта компании)



После инцидента в дело вступает «Draft One». Используя видеозаписи с нательного видеорегистратора того же сотрудника, который выезжал на вызов, система автоматически формирует полицейский отчет, соответствующий всем применимым местным законам и нормам. Сотрудник открывает документ, при необходимости вносит правки и отправляет его.

В среднем это позволяет сэкономить 67% времени, ранее затрачиваемого на оформление документов — примерно 11 часов в неделю на одного сотрудника — время, которое можно напрямую направить на патрулирование.

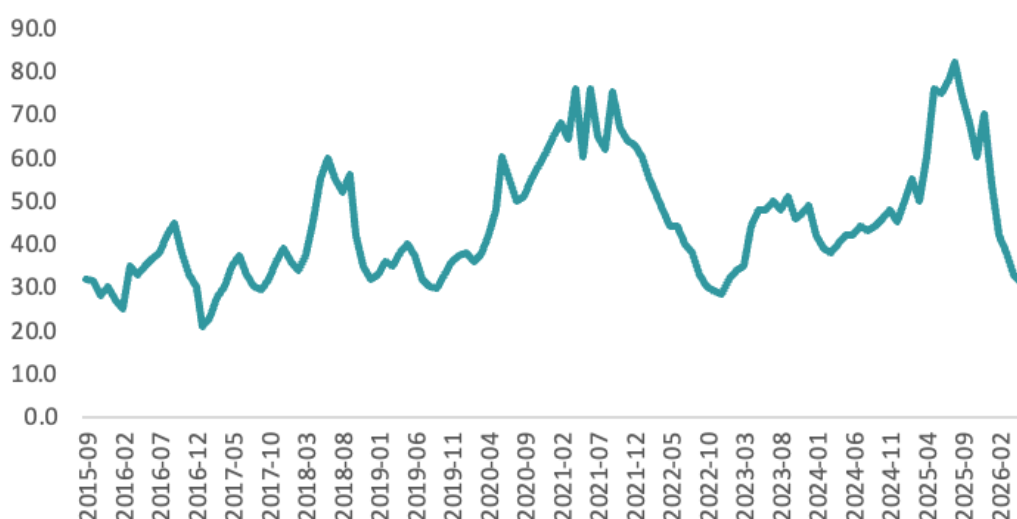
За первый полный год после запуска «AI Era» объем заказов составил \$750 миллионов. В первом квартале 2026 года выручка от продаж продуктов на базе ИИ выросла более чем на 700% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Для сравнения: ни электрошокеры Taser, ни нательные камеры не достигли сопоставимых темпов внедрения на ранних этапах.

Также стоит отметить, что объем будущих контрактных заказов в первом квартале 2026 года достиг 14,3 млрд долларов, что на 44% больше, чем годом ранее. Более того, подавляющее большинство из 85% ведомств США, уже использующих оборудование Ахон, ещё не перешли на тарифный план «AI Era». Общий доход от ИИ сегодня составляет лишь небольшую часть того, что он будет представлять собой после перехода всей установленной базы.

Международная экспансия

Доля международной выручки за Q1 2026 выросла с 12% до 20% от общей выручки компании всего за один год. Такая динамика отражает целенаправленное и ускоряющееся проникновение на рынки за пределами США, где наблюдаются те же фундаментальные тенденции: правоохранительные органы сталкиваются с необходимостью повысить подотчетность, сократить количество случаев применения силы и добиваться больших результатов при ограниченных бюджетах. Ценностное предложение Ахон хорошо адаптируется к этим условиям. Международный рынок потенциально значительно больше внутреннего.

Мультипликатор «EV/EBITDA», 2015-2026



Акции Ахон в настоящее время торгуются вблизи нижней границы своего исторического диапазона по мультипликатору EV/EBITDA, на уровне, который не наблюдался на протяжении большей части диапазона последних лет. Такое снижение не имеет никакого отношения к качеству основного бизнеса компании — оно является результатом более широкой переоценки акций компаний, работающих в сфере программного обеспечения и технологий, которая охватила публичные рынки, начиная с 2022 года.



Вывод

На протяжении более 25 лет компания обеспечивала совокупный рост выручки на уровне 30 % в год, не теряя при этом операционной дисциплины. Сегодня она растет быстрее, чем когда-либо в своей истории: годовой рост выручки составляет 34%, годовой повторяемый доход (ARR) — 1,5 млрд долларов при коэффициенте удержания чистой выручки 125%, а объем будущих контрактных заказов составляет 14,3 млрд долларов. Тем не менее, акции компании по-прежнему торгуются с мультипликаторами, достигшими десятилетнего минимума, став жертвой общей распродажи акций компаний сектора SaaS (о ней мы упоминали в прошлых постах), в ходе которой цены на компании с повторяющейся выручкой переоценивались без учета фундаментальной динамики



TENİZ CAPITAL

INVESTMENT BANKING

Информация, содержащаяся в настоящем отчете, носит исключительно информационный характер и не является предложением на совершение операций. Отмечаем, что прошлая доходность не является показателем доходности инвестиций в будущем.

АО «Teniz Capital Investment Banking» не несет ответственности за использование клиентами приведенной информации, а также за сделки и операции с финансовыми инструментами, упоминающимися в ней.

Финансовые инструменты, номинированные в иностранной валюте, могут быть подвержены влиянию динамики курса валют.

Рекомендуем оценивать целесообразность и риск тех или иных инвестиций и стратегий и учитывать волатильности рыночной конъюнктуры.

АО «Teniz Capital Investment Banking»

Республика Казахстан,
г. Алматы, пр. Назарбаева, 240 г,
БЦ Teniz Towers

г. Астана, ул. Сыганак, д.60/4,
БЦ Abu Dhabi Plaza

г. Уральск,
ул. Мухита, 110

г. Актау, 12-й микрорайон, 79/1,
БЦ Меридиан

e-mail: clients@tenizcap.kz | tenizcap.kz
+7 771 722 79 51 (WhatsApp)
+7 778 208 88 80
+7 727 355 37 22

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНКИНГ
ib@tenizcap.kz

ДЕПАРТАМЕНТ ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ
sales@tenizcap.kz