

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 12 МЕСЯЦЕВ

N-able, Inc.

NYSE: NABL · ИИ и ПО · подготовлено 21 июня 2026 г.

8.9

tiker.pro Score · 0-10

Полная интерактивная версия и обновления: tiker.pro/nabl.html

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

N-able, Inc. (NYSE: NABL)

Дата подготовки: 21 июня 2026 г. · Сектор: ИИ и ПО · Валюта: USD

Цена

\$3.16

за год −65%; у 52-нед. минимумов

Капитализация

~\$605M

P/S ~1.2x TTM — дешево для SaaS

ARR

\$548M

+11% г/г (Q1'26); гайденс \$581–586M

Adj. EBITDA

≈30%

гайденс FY2026: \$167–171M; стабильная маржа

Аналитики

Buy / Hold

цель ≈ \$8 (+153%); РЕ-навес давит

Цель 12 мес.

~\$6

+90%; консервативно с учётом РЕ-навеса



Динамика объёма торгов

относительный объём (RVOL) и тренд интереса

3 мес.

12 мес.

0.99x RVOL — интерес стабилен

2.1



Апр 26

2.8



Май 26

2.4



Июн 26

📌 Снимок на дату отчёта; средние дневные объёмы по интервалам — оценка по публичным данным.
RVOL = объём последнего интервала ÷ среднего за период: **>1** — интерес выше обычного, **<1** — ниже. Растущий объём подтверждает тренд, снижение — ослабляет.



ДЕРЖАТЬ / СЛЕДИТЬ — MSP-

платформа дёшево (P/S ~1.2x), но PE-навес и замедление роста давят на акцию

N-able — **ведущая платформа для MSP-провайдеров**: помогает поставщикам управляемых услуг удалённо мониторить и защищать ИТ-инфраструктуру SMB-клиентов. Выделена из **SolarWinds** в июле 2021 г.

Бизнес устойчив: **ARR \$548M (+11% г/г)**, adj. EBITDA-маржа **30%**, гайденс FY2026 — выручка \$554–559M, ARR \$581–586M. Оценка крайне дешёвая: **P/S ~1.2x** при росте 8–11% — аномально мало для SaaS с 30%-й EBITDA-маржой.

Но акция **упала на 65% за год** и продолжает обновлять минимумы из-за **PE-навеса** (Thoma Bravo + Silver Lake совокупно ~2/3 капитала: потенциал для масштабного выхода), **замедления роста** (8–9% ARR по гайденсу) и **GAAP-убыточности** (высокие D&A от LBO). Главный катализатор: buyout или поглощение по справедливой оценке. Без него переоценка маловероятна в краткосрочной перспективе.

tiker.pro Score

Сильный потенциал обогнать S&P 500

3 мес.

8.9/10



6 мес.

8.9/10



12 мес.

8.9/10



► 🔍 Из чего складывается балл

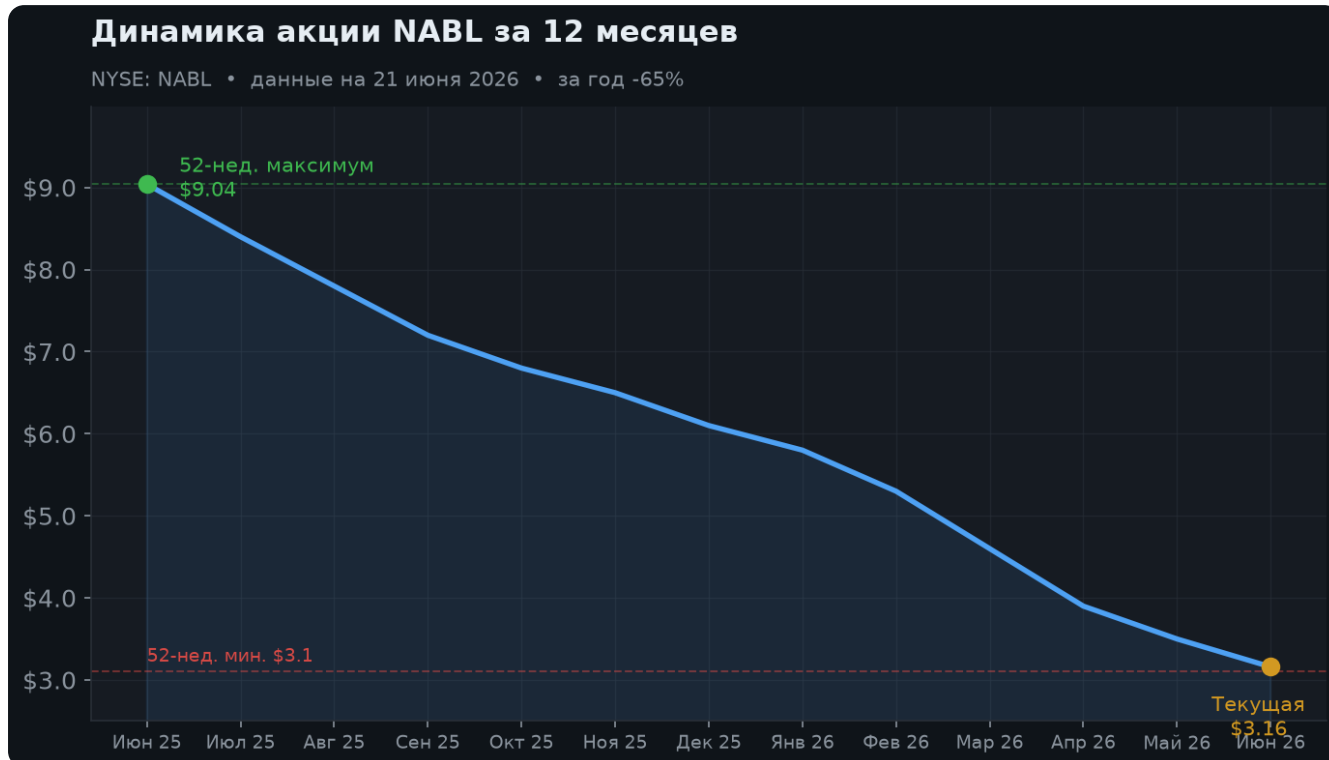
Алгоритмическая оценка привлекательности / потенциала обогнать **S&P 500** (0–10) по данным отчёта: апсайд к целям, консенсус аналитиков, вердикт, оценка и риск. **Это не гарантия и не прогноз доходности.** Весь рейтинг бумаг →

1. Резюме

N-able — **ведущая платформа для MSP** (Managed Service Providers): помогает провайдерам управляемых услуг удалённо мониторить, обслуживать и **защищать ИТ-инфраструктуру малого и среднего бизнеса**. Выделена из SolarWinds в 2021 г. Ключевые продукты: **N-central** (корпоративный RMM), **N-sight** (SMB RMM), **Cove Data Protection**, **Adlumin** (MDR-кибербезопасность). ARR \$548M (+11% г/г), adj. EBITDA-маржа 30%.

Акция **упала –65% за год** на фоне давления крупнейших акционеров (Thoma Bravo + Silver Lake в совокупности ~2/3 капитала) и замедления роста ARR до 8–9%. Оценка крайне дешёвая: **P/S ~1.2x** — аномально мало для SaaS с 30%-й EBITDA-маржой. Главный катализатор разблокирования стоимости — buyout или M&A-сделка.

2. Динамика акции за 12 месяцев



Падение с \$9.04 (52-нед. максимум, июн. 2025) до \$3.16 (июн. 2026) — снижение –65% без заметного отскока. PE-навес и слабый сентимент.

NABL показала **непрерывное снижение** на протяжении всего года: с \$9.04 до \$3.16 (–65%). Основные причины: **навес крупных продавцов** (Thoma Bravo + Silver Lake рассматривают выход из позиций), **разочарование** в скорости роста ARR (гайденс 8–9%, ниже ожиданий SaaS-сектора), **GAAP-убыточность** (высокие амортизация и процентные расходы от LBO), а также общая слабость low-growth SaaS в условиях высоких ставок. Сильные операционные метрики (30% adj. EBITDA, рост ARR) **не транслируются** в ценовую динамику из-за структурного навеса предложения.

3. Бизнес-модель: MSP-платформа



N-able продаёт **SaaS-подписки MSP-провайдерам**: каждый MSP использует платформу для обслуживания десятков-сотен SMB-клиентов. Это создаёт **двойной рычаг**: рост числа MSP + рост клиентской базы каждого MSP. 2 710 клиентов с ARR >\$50K (+13% г/г в Q1'26). **Adlumin** (MDR) добавляет премиальный слой кибербезопасности с гарантией \$100K по киберинциденту.

Конкурентное преимущество: **экосистема Head Nerds**, учебный центр N-able Academy, Partner Success Manager. Барьеры переключения высокие (интеграции, обученный персонал). Конкуренты: Kaseya (ex-Datto), ConnectWise, NinjaRMM, Atera.

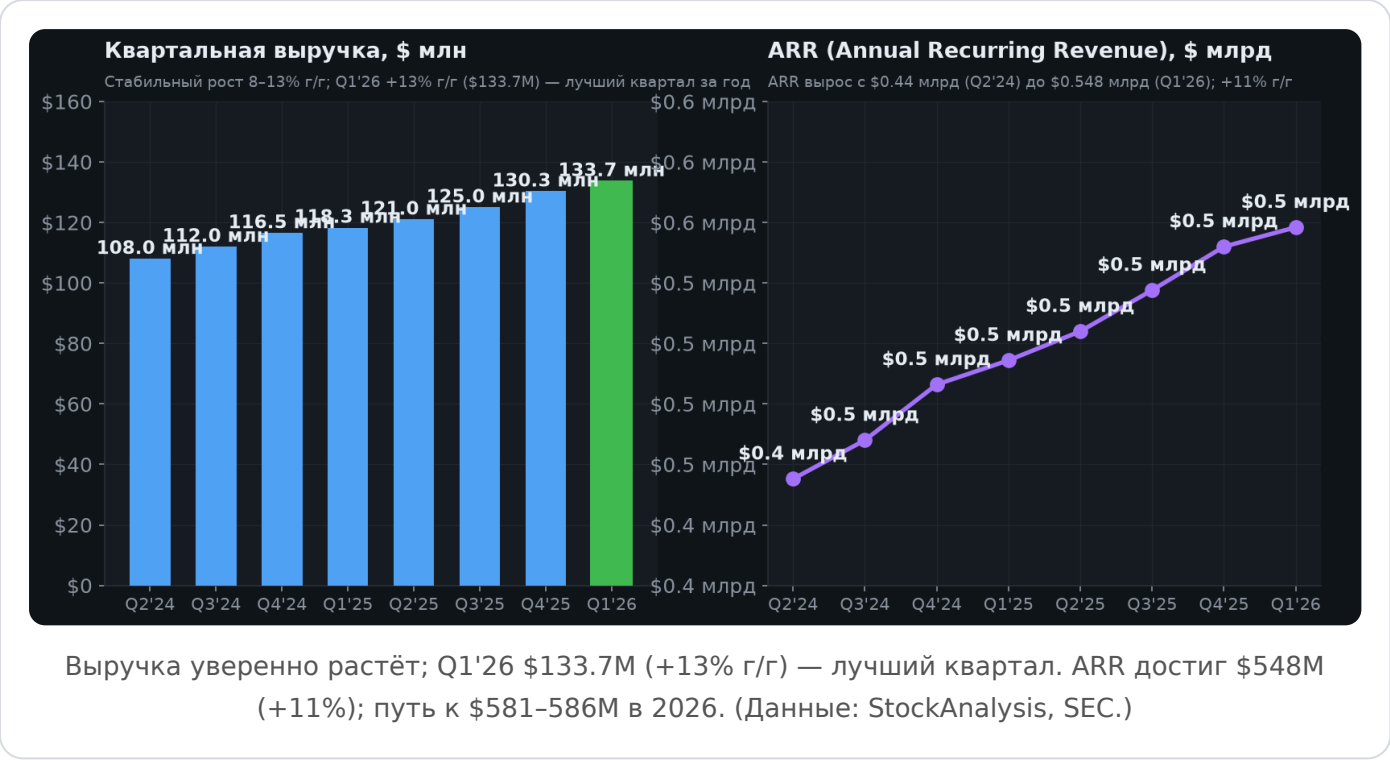
Показатель	Значение	Динамика г/г
ARR	\$548M	+11% г/г (Q1'26)
Gross Margin	~77-80%	стабильная, SaaS-уровень
Adj. EBITDA	27.5% (Q1'26)	гайденс FY26: 30-31%
Клиенты >\$50K	2 710	+13% г/г (Q1'26)
Конкуренты	Kaseya, ConnectWise	активные, в основном частные
PE-навес	Thoma Bravo + SL	~2/3 капитала; готовятся к выходу

4. Ключевые риски

Честный разбор медвежьего кейса:

- **PE-навес:** Thoma Bravo и Silver Lake совокупно контролируют ~2/3 акций NABL. Оба фонда рассматривали продажу пакета ещё в 2024 г. Масштабный выход создаёт устойчивое давление на котировки;
- **Медленный рост:** ARR +8-9% по гайденсу 2026 — ниже медианы публичных SaaS (15-20%); сложно оправдать рост мультипликаторов;
- **Высокий долг:** унаследован от LBO SolarWinds; высокие процентные расходы лишают GAAP-прибыли;
- **GAAP-убыток:** Q4 2025 чистый убыток —\$7.2M при GAAP против прибыли \$3.3M в Q4 2024; D&A от LBO-активов давит;
- **SMB-зависимость:** клиенты MSP обслуживают малый бизнес — сегмент, чувствительный к экономическому спаду;
- **SolarWinds-тень:** часть клиентов до сих пор ассоциирует N-able с брендом SolarWinds после инцидента 2020 г. (NABL — юридически отдельная компания).

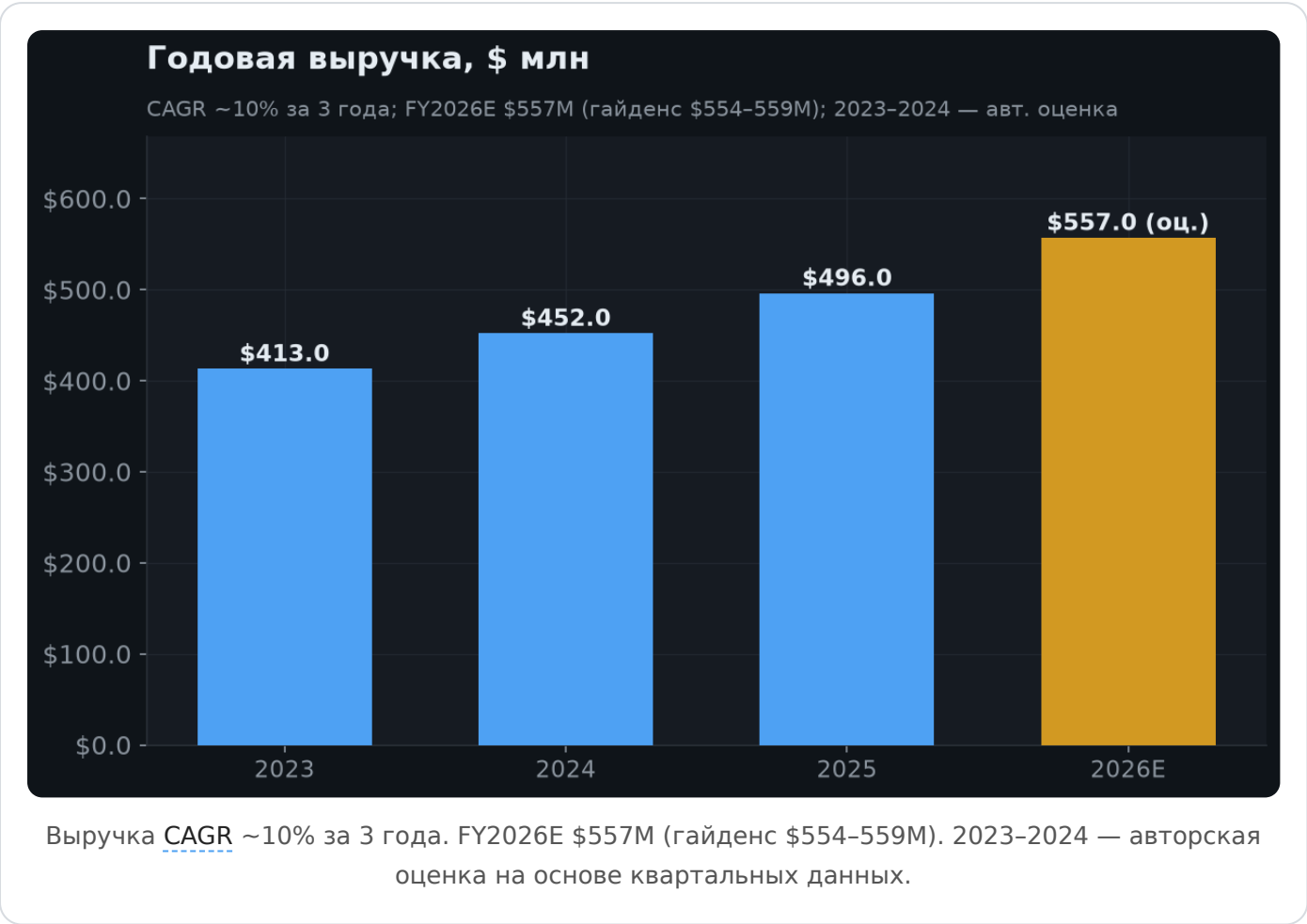
5. Квартальная выручка и ARR



Квартальная выручка демонстрирует **стабильный рост** 8–13% г/г без рецессий: высокая предсказуемость SaaS-подписки. Q1'26 \$133.7M — **ускорение до 13%** г/г, при том что гайденс на FY2026 подразумевает 8–9%. Adj. EBITDA Q1'26 \$36.7M (27.5% маржа) — чуть ниже годового ориентира 30–31% из-за сезонного расходного профиля.

ARR вышел на **\$548M** в Q1'26 (+11.2% г/г): ускорение с 8% в Q4'25 сигнализирует об улучшении NNR. Гайденс \$581–586M к концу года подразумевает прирост ~\$33–38M за три оставшихся квартала. *(Q2–Q3 2024 — авт. оценка.)*

6. Годовая выручка



Годовая выручка: \$413M (2023E) → \$452M (2024E) → **\$496M (2025)** → прогноз **\$557M (2026E)**. CAGR ~10% в год — не гиперрост, но **предсказуемость и EBITDA 30%** делают бизнес привлекательным для потенциального покупателя: EV/EBITDA 2026E ≈ 5-7x (с долгом) — крайне дешево для SaaS. *(2023-2024 — авт. оценка; гайденс 2026 подтверждён компанией.)*

7. Оценка и целевые цены

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — NABL

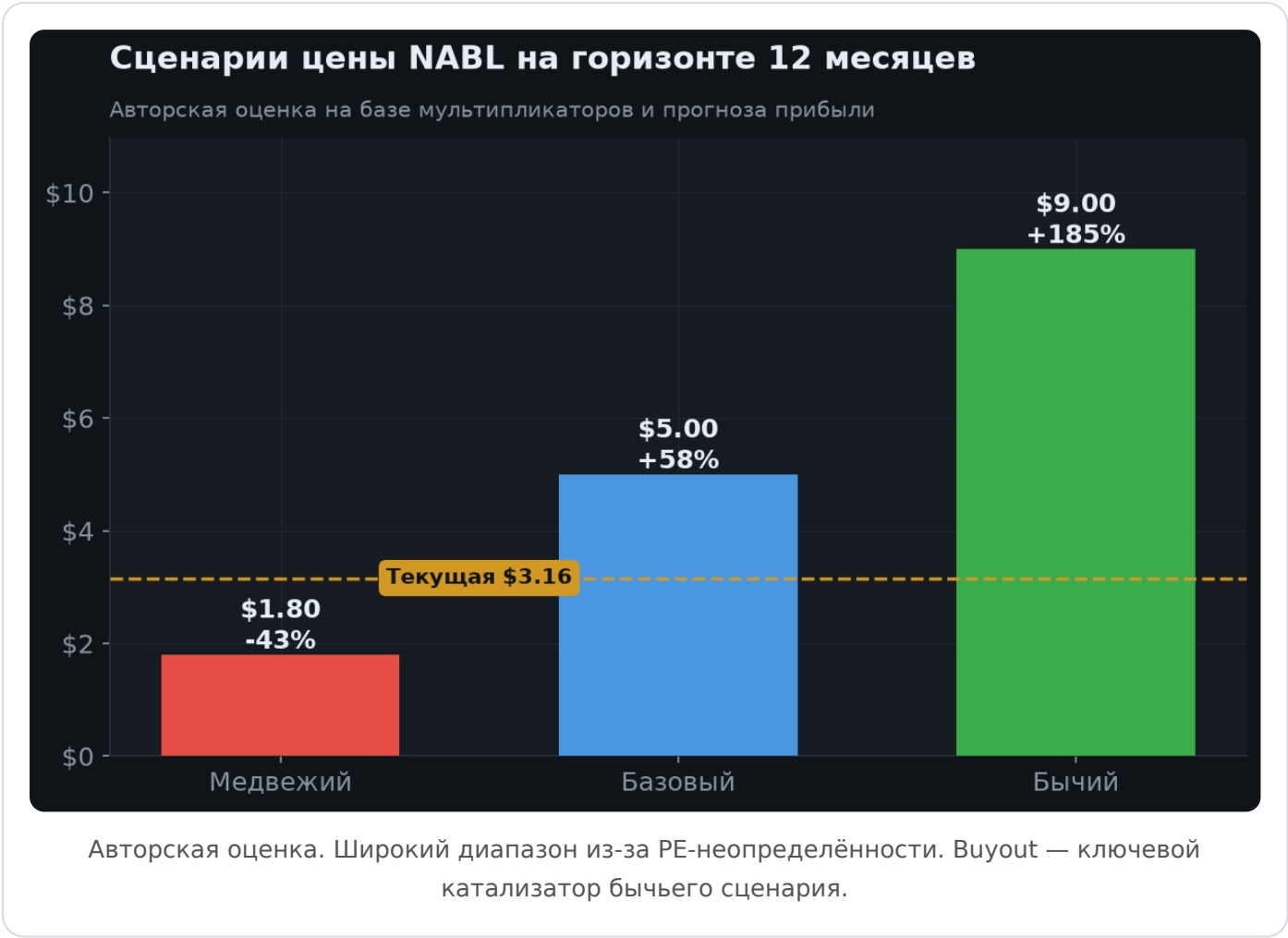
Консенсус Buy • 3 Buy / 2 Hold / 0 Sell • потенциал к консенсусу +153%



Консенсус Buy; средняя цель ~\$8 (+153%). Котировки \$3.16 несут огромный дисконт к оценкам аналитиков. PE-навес объясняет расхождение.

Аналитики единодушны: акция **стоит дороже** текущей цены. Цели: от \$5.75 (Scotiabank, Sector Perform) до \$10.00, средняя ~\$8.00 — **+153% апсайда**. Рынок торгует NABL по P/S ~1.2x TTM при adj. EBITDA-марже **30%** — крайне дешево. Основная причина расхождения: **РЕ-навес и медленный рост**, которые инвесторы не готовы игнорировать. Buyout / поглощение по EV/EBITDA 12-15x дал бы цену \$10-14.

8. Сценарии на 12 месяцев



Сценарий	Цена	Доходность	Условия
Бычий	\$9.00	+185%	Buyout / поглощение по справедливой цене; РЕ-фонды объявляют о сделке с премией, переоценка до EV/EBITDA 12-15x
Базовый	\$5.00	+58%	РЕ-навес постепенно рассасывается через вторичные предложения; ARR-рост ~10%; частичная переоценка до P/S 2-3x
Медвежий	\$1.80	-43%	Крупный блок-продажа РЕ-фондами давит на котировки; замедление ARR до <5%, рецессия среди SMB; дополнительный долговой риск при высоких ставках

9. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- ARR \$548M (+11% г/г, Q1'26): ускорение относительно 8% в Q4'25
- Adj. EBITDA-маржа 30%: редкое сочетание роста и прибыльности для mid-cap SaaS
- P/S ~1.2x TTM — аномально дёшево; EV/EBITDA 2026E ~5-7x привлекательно для buyout
- Консенсус аналитиков Buy, средняя цель ~\$8 (+153% к текущей цене)
- Adlumin (MDR) добавляет премиальный кибербезопасный слой — растущий рынок
- Потенциал buyout: PE-фонды рассматривали сделку в 2024 г. — тема актуальна

● Медвежий кейс

- PE-навес: Thoma Bravo + Silver Lake ~2/3 капитала — давление продавцов без конца
- Акция –65% за год; устойчивый нисходящий тренд без признаков разворота
- Медленный рост: ARR +8-9% по гайденсу — ниже SaaS-медианы (15-20%)
- Высокий долг (LBO-наследие): GAAP-убыток, несмотря на 30% adj. EBITDA
- Малый размер (~\$605M кап.): низкая ликвидность, мало институционального интереса
- SMB-зависимость: клиентская база уязвима при экономическом спаде

10. Итоговое заключение

N-able — **качественный, но медленный SaaS-бизнес** с устойчивым ARR \$548M, 30%-й adj. EBITDA-маржой и предсказуемой подписочной моделью. На бумаге: **P/S ~1.2x** и потенциальный **EV/EBITDA 2026E ~5-7x** (с учётом долга) — крайне дёшево для SaaS-платформы с положительной adj. EBITDA.

Честно о рисках: акция падает уже 12 месяцев (–65%), и у рынка есть причина.

PE-навес (Thoma Bravo + Silver Lake ~2/3) — реальный риск: любой из фондов может продать большой блок в любой момент. Рост ARR 8-9% не двигает

мультипликаторы вверх. Долговая нагрузка от LBO делает GAAP-убыточность структурной. Без buyout / M&A катализатора **переоценка маловероятна**.

Аналитический вывод: держать / следить. Если держите — не паниковать. Если смотрите впервые — **не покупать до прояснения судьбы РЕ-пакета**. Ждать: объявление buyout или крупного вторичного предложения. Базовый сценарий: \$5.00 (+58%) на 12 мес.; бычий при buyout — \$9.00 (+185%). Стоп-сигнал: нарушение ARR-гайденса или объявление о крупной блок-продаже.

Похожие бумаги

Бумаги близкого профиля и фонды по теме — для сравнения и более широкого взгляда (цифра — наш tiker.pro Score на 12 мес.).

В ТОМ ЖЕ СЕКТОРЕ · ИИ И ПО

MSFT Microsoft 9.4	VEEV Veeva Systems 9.3	PDD PDD Holdings 9.2	NOW ServiceNow 9.2
BRZE Braze 9.2	META Meta Platforms 9.1		

ETF-АЛЬТЕРНАТИВА

SMH VanEck Semiconduct... 4.4	SPY SPDR S&P 500 ETF 6.1
--	---

Поделиться результатом

Сохраните или отправьте карточку с оценкой — другу, в чат, в канал. Это наглядно и помогает нам расти.

Источники

- StockAnalysis — NABL
- StockAnalysis — NABL Forecast
- StockAnalysis — NABL Financials
- SEC — N-able Q1 2026 10-Q
- SEC — N-able FY2025 8-K

- Yahoo Finance — NABL
- StockTitan — NABL Q1 2026
- MarketBeat — NABL Forecast

Дисклеймер. Материал подготовлен в информационно-аналитических целях и **не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией**. Рыночные метрики собраны из публичных источников по состоянию на 21 июня 2026 г. Промежуточные точки годового ценового графика — иллюстративная аппроксимация между подтверждёнными опорными уровнями (52-нед. макс./мин., истор. максимум, текущая цена). Сценарные цели — авторская оценка. Инвестиции сопряжены с риском потери капитала. Решения принимайте самостоятельно и/или после консультации с лицензированным консультантом.