

РЕКОМЕНДАЦИЯ

Buy

Eventbrite (EB)

 Потенциал роста: **29%**

 Целевая цена: **\$27,1**

 Диапазон размещения: **\$19-21**
РЫНОК АКЦИЙ

Оценка капитала | DCF

США | сфера услуг

Оценка перед IPO

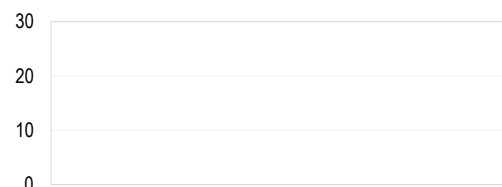
\$202 млн в год на 700 тысячах мероприятиях



Выручка, 2017 (млн USD)	202
EBIT, 2017 (млн USD)	-33
Прибыль, 2017 (млн USD)	-39
Чистый долг, 1 кв2018 (млн USD)	66

P/E, 2017 (x)	—
P/BV, 2017 (x)	—
EV/S, 2017 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-17%

Капитализация IPO (млрд USD)	1,5
Акции после IPO (млн шт)	77,6
Акции к размещению (млн шт)	10
Объем IPO (млн USD)	200
Минимальная цена IPO (USD)	19
Максимальная цена IPO (USD)	21
Целевая цена (USD)	27,1

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


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



20 сентября состоится IPO компании Eventbrite. Это сервис по созданию и управлению событиями. Компания планирует разместить 10 млн акций под тикером «EB». Объем привлечения составит \$200 млн.

Eventbrite – платформа, позволяющая пользователям просматривать, создавать и продвигать любые события. В 2017 году через платформу Eventbrite было создано и проведено более 700 тысяч мероприятий и продано около 203 млн билетов в 170 странах мира. Платформа Eventbrite подходит под любые виды мероприятий вне зависимости от страны, размера и типа событий. В 2014 году компания оценивалась в \$1 млрд.

Бизнес-модель Eventbrite. Бизнес-модель компании заключается во взимании платы с каждого платного мероприятия (доход за счет распространения платных билетов). Структура состоит из фиксированной платы и процента от цены каждого билета (от 1% до 2,5%). Также небольшую часть от общей выручки (менее 5%) компания получает за счет услуг: продажи напитков на мероприятии, брендинга, маркетинговых услуг.

Потенциальный рынок в \$3,2 млрд. Мировой рынок «живого взаимодействия с сайтами» быстрорастущий и разнообразный. По прогнозам компании, рыночная возможность в 2018 году составляет 1,1 млрд платных билетов, в результате чего доход от продаж билетов может составить \$3,2 млрд.

Темпы роста продолжают ускоряться. В 1 полугодии выручка выросла на 61% г/г против 51% роста в 2017 году. Постепенно сокращается операционный убыток. Отрицательная операционная маржа сократилась с -26% до -11% за 2,5 года за счет уменьшения расходов на разработку продуктов, маркетинг и себестоимость.

Консенсус оценок по DCF и мультипликаторам указывает на P/S 10,6x–11,2x. Отраслевой мультипликатор проецирует оценку в \$2,265 млрд. Наша целевая цена базируется на оценке по DCF на уровне \$2,144 млрд со справедливой ценой в \$27,1 (апсайд - 29%).

Абдикаримов Ерлан

 Директор Департамента финансового анализа
 (+7) 727 311 10 64 (614) | abdikarimov@ffin.kz

Бектемиров Алем

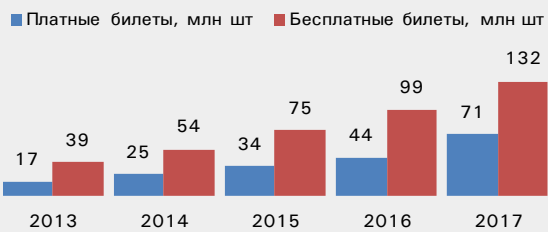
 Младший инвестиционный аналитик
 | bektemirov@ffin.kz

Eventbrite: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2016	2017	1П18
Выручка	133	202	142
Себестоимость	56	82	58
Валовая прибыль	78	120	84
Разработка продукта	23	31	20
S&M	48	55	36
G&A	42	68	45
EBITDA	(25)	(10)	4
Амортизация	10	24	20
EBIT	(35)	(33)	(16)
Процентные расходы	(4)	(6)	(6)
Доналоговая прибыль	(40)	(39)	(14)
Чистая прибыль	(40)	(39)	(8)
Рост и маржа (%)	2016	2017	1П18
Темпы роста выручки	-	51%	61%
Темпы роста EBITDA	-	-	-
Темпы роста EBIT	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-
Валовая маржа	58%	59%	59%
EBITDA маржа	-18%	-5%	3%
EBIT маржа	-26%	-17%	-11%
NOPLAT маржа	-	-	-
Маржа чистой прибыли	-30%	-19%	-6%
Cash Flow, млн USD	2016	2017	1П18
CFO	3	30	49
D&A	10	24	20
CFI	(10)	(141)	7
CapEx	(8)	(9)	(7)
CFF	2	160	13
Денежный поток	(5)	49	69
Наличность на начало года	149	144	192
Наличность на конец года	144	192	261
Справочные данные	2016	2017	1П18
Акции в обращении, млн штук	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-
EV, USD	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	8,5	8,7	7,1
Рабочий капитал, USD	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-
BV, USD	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-
Балансовый отчет, млн USD	2016	2017	1П18
Денежные средства	140	189	259
Дебиторская задолженность	26	52	37
Средства к получению	2	3	4
Плата за подписку	3	4	6
Ссуда организаторов	8	20	22
Прочие активы	6	12	16
Текущие активы	184	280	342
ОС	41	42	44
Гудвил	10	159	168
НМА	2	80	71
Денежные средства с ограничением	4	3	3
Плата за подписку	4	6	8
Прочие активы	1	2	3
Долгосрочные активы	62	292	296
Активы	245	572	639
Кредиторская задолженность организаторов	137	228	278
Кредиторская задолженность за торговлю	1	1	2
Отложенная заработная плата	2	4	3
Отложенный налог	0	4	5
Прочие обязательства	9	11	21
Текущие обязательства	149	247	309
Лизинг	30	29	29
Отложенный налог	13	30	31
Прив-ые акции	0	7	18
Векселя	0	51	0
Долг	0	27	66
Прочие обязательства	2	2	2
Долгосрочные обязательства	45	146	147
Конвертируемые прив-ые акции	200	334	334
Капитал	(149)	(156)	(151)
Обязательства и собственный капитал	245	572	639
Поэлементный анализ ROIC	2016	2017	1П18
Маржа NOPLAT, %	-	-	-
ICTO, x	-	-	-
AICTO, x	-	-	-
ROIC, %	-	-	-
Себестоимость/выручка, %	-42%	-41%	-41%
Операционные издержки/выручка, %	-126%	-117%	-111%
WCSTO, x	-	-	-
FATO, x	-	-	-
Ликвидность и структура капитала	2016	2017	1П18
EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
Текущая ликвидность, x	1,23x	1,13x	1,11x
Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Долг/активы, %	-	-	-
Долг/собственные средства, x	-	-	-
Долг/IC, %	-	-	-
Собственные средства/активы, %	-	-	-
Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Мультипликаторы	2016	2017	1П18
P/B, x	-	-	-
P/E, x	-	-	-
P/S, x	-	-	-
EV/EBITDA, x	-	-	-
EV/S, x	-	-	-

Eventbrite: ключевые цифры

Операционные метрики



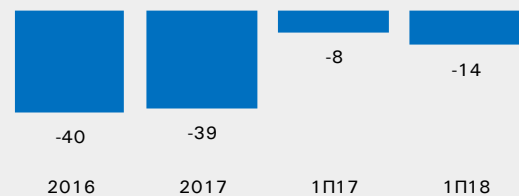
Коэффициент удержания



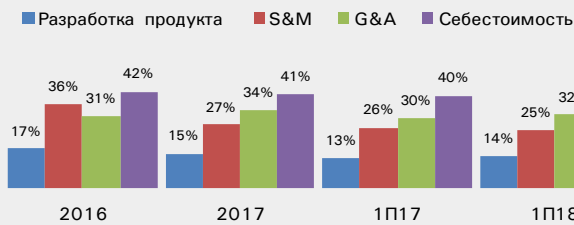
Выручка и прибыль



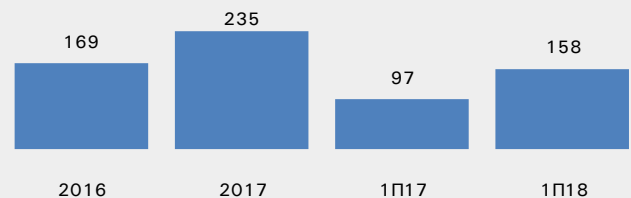
Чистая прибыль



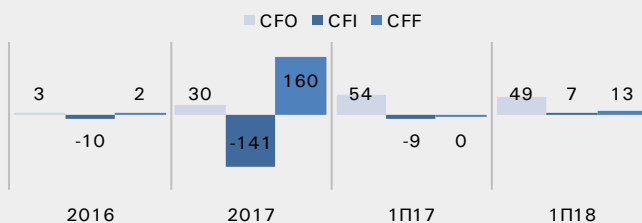
Расходы и их структура



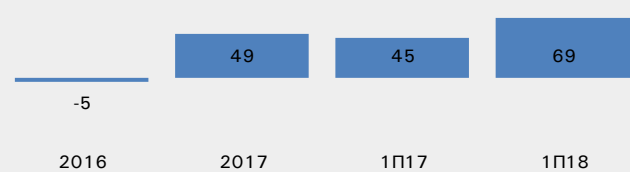
Операционные затраты



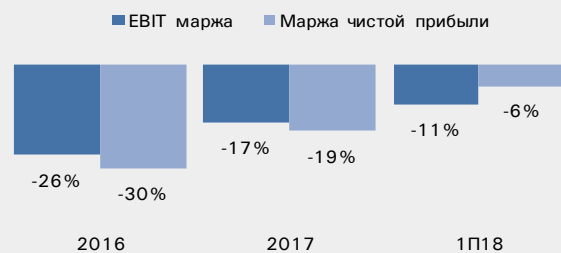
Денежные потоки



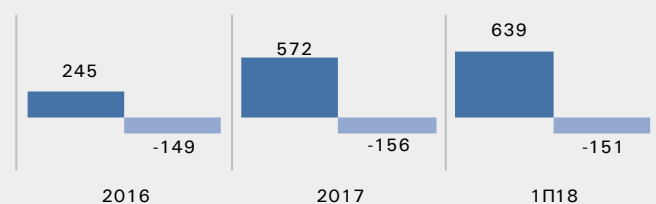
Изменение в наличности



Маржа и активы



Активы и Капитал



Eventbrite: ключевые факты

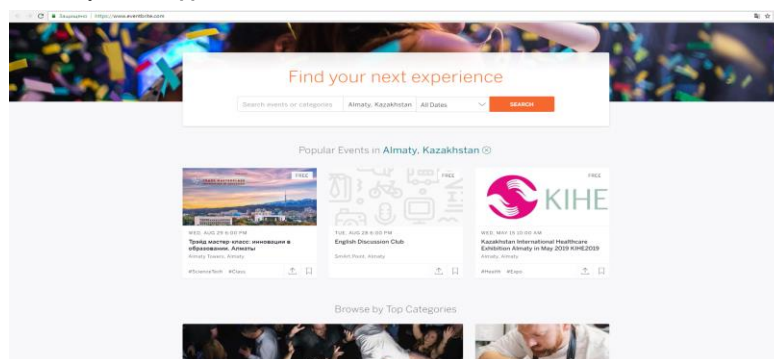
Eventbrite – это платформа по созданию и управлению событиями или мероприятиями. Платформа позволяет пользователям просматривать, создавать и продвигать любые события. Также имеется функция для организаторов - онлайн-продажа билетов для своих мероприятий (также есть функция предоставления бесплатных билетов, где Eventbrite не взимает плату).

Бизнес-модель компании заключается во взимании платы с каждого платного мероприятия. В 2017 году через платформу Eventbrite было создано и проведено более 700 тысяч мероприятий, также было продано около 203 млн билетов в 170 странах мира. Платформа Eventbrite подходит под любые виды мероприятий вне зависимости от страны, размера и типа событий.

Компания получает доход за счет распространения платных билетов на мероприятия. Структура состоит из фиксированной платы и процента от цены каждого билета (от 1% до 2,5%). Также небольшую часть от общей выручки (менее 5%) компания получает за счет услуг: продажи напитков на мероприятии, брендинга, маркетинговых услуг.

В 2014 году компания оценивалась в \$1 млрд. Всего собрано более \$332,3 млн. Крупнейшим акционером Eventbrite является Tiger Global, которому принадлежит 21%, Sequoia Capital - 20%, Hartz - 17%.

Иллюстрация 1. Дизайн сайта Eventbrite



Источник: на основе данных компании

Как работает и чем помогает? С помощью сервиса Eventbrite можно создать настроенную веб-страницу событий, продавать билеты онлайн, собирать информацию о посетителях. Это помогает организаторам планировать мероприятия и управлять ими. Основные характеристики: веб-страницы мероприятий с логотипами, отправка баркодов билетов, оплата через интернет, продвижение мероприятия через социальные сети Facebook, Twitter, LinkedIn, отправка приглашений, графики и данные в режиме реального времени (посещения, количество купленных билетов).

Конкуренция, рыночная позиция, и как Eventbrite удерживает лидерские позиции на рынке. По данным MarketsandMarkets, Eventbrite считается одним из мировых лидеров рынка: Eventbrite (US), Cvent (US), XING Events (Germany), ACTIVE Network (US), etouches (US), EMS Software (US), Ungerboeck Software International (US), SignUpGenius (US), Certain (US), Social Tables (US), Eventmobi

(Canada), Hubb (US), Babylon Software Solution (Macedonia), and Regpack (US).

Чтобы получить более обширную рыночную позицию, компания Eventbrite приобретает своих конкурентов. За последние 5 лет было приобретено порядка 9 компаний.

Большая часть доходов компании обрабатывается через их систему, но некоторые проходят через сторонние системы, например PayPal. Также Square стал партнером по обработке платежей компании в Австралии, Канаде, Великобритании и США.

Исходя из данных сайта Datanyze (анализ посещаемости похожих сайтов), Eventbrite занимает лидирующую позицию с 61,5% доли рынка. Всего в списке присутствует 161 компания. Ближайший конкурент SignUpGenius занимает 5,9% рыночной доли.

Потенциальный рынок в \$3,2 млрд. Мировой рынок «живого взаимодействия с сайтами» быстрорастущий и разнообразный. Значительная возможность Eventbrite представлена категориями, которые ранее не были часто использованы. По прогнозам компании, рыночная возможность в 2018 году составляет 1,1 млрд платных билетов, в результате чего доход от продаж билетов может составить \$3,2 млрд.

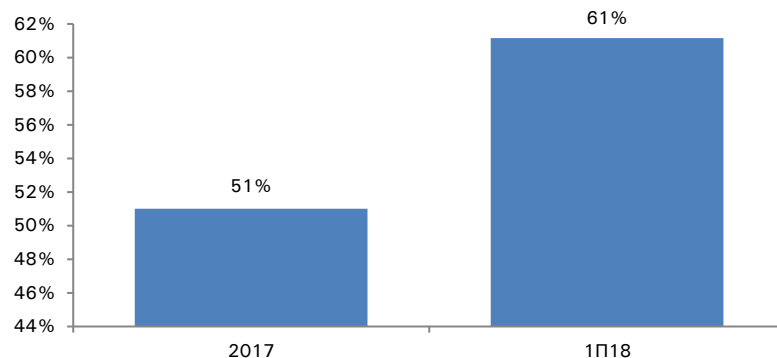
История приобретений Eventbrite и развитие за пределами США.

- Компания получила выручку за пределами США в 2016-2017 гг. в размере 30,3% и 36% от общей выручки.
- В январе 2017 года Eventbrite приобрела компанию TSTM Group Limited – голландскую компанию по продаже билетов в Европе. Сумма сделки составила \$33,4 млн.
- В сентябре 2017 года также была приобретена компания Ticketfly, LLC – дочерняя компания Pandora Media. Данная компания была приобретена для развития музыкального направления. Сумма сделки составила \$201,1 млн.
- В апреле 2018 года была приобретена компания Ticketea SL - ведущий поставщик билетов в Испании. Компания была приобретена для расширения возможностей на испанском рынке. Сумма сделки составила \$11,2 млн.
- В августе 2018 года была приобретена компания Picatic E-Ticket Inc – платформа для регистрации мероприятий и билетов в Ванкувере. Сумма сделки составила 1,8 млн канадских долларов.

Темпы роста выручки в 61% и тренд на снижение убытков.

В 1 полугодии выручка выросла на 61% г/г против 51% роста в 2017 году.

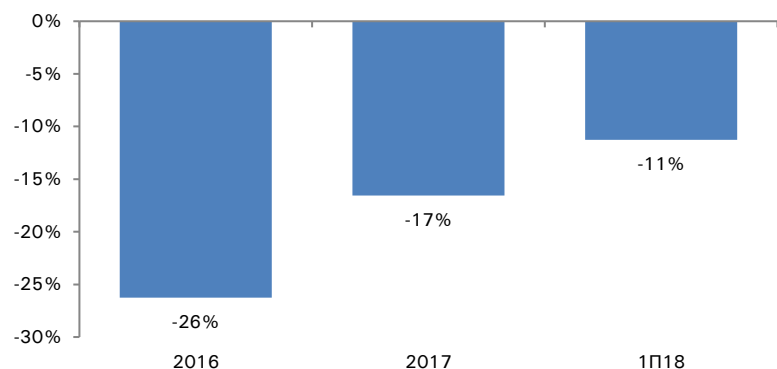
График 1. Темпы роста



Источник: на основе данных компании

Поступательно сокращается операционный убыток. Отрицательная операционная маржа сократилась с -26% до -11% за 2,5 года за счет уменьшения расходов на разработку продуктов, маркетинг и себестоимость.

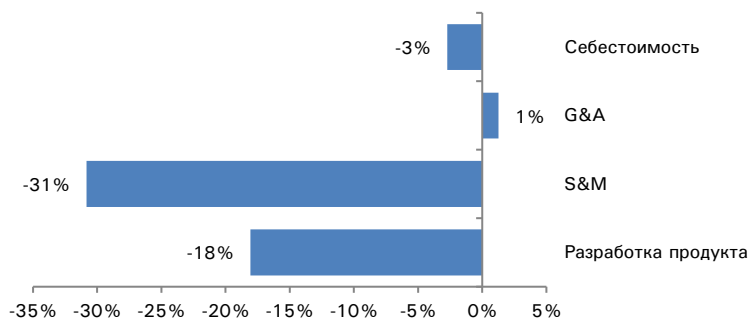
График 2. Маржа EBIT, %



Источник: на основе данных компании

Снижение расходов коснулось таких статей, как себестоимость - с 42% до 41%, S&M - с 36% до 25% и разработка продуктов - с 17% до 14% от выручки.

График 3. Изменение структуры затрат за период 2015-2017 гг.



Источник: на основе данных компании

Eventbrite: консервативный сценарий проецирует апсайд в 29%

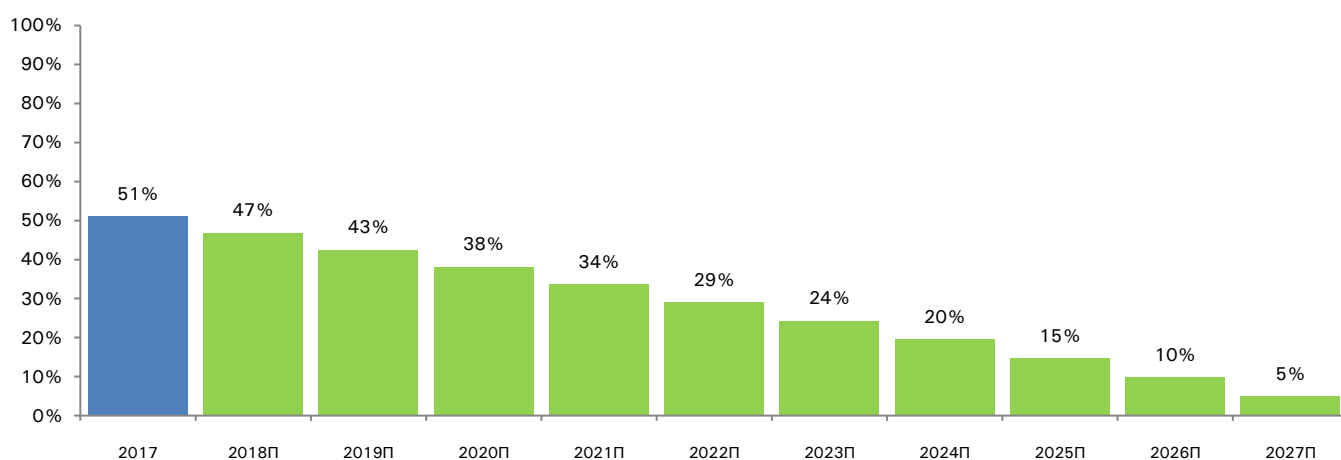
1. Прогноз по выручке – продолжение тренда роста с постепенным замедлением с учетом конкуренции. Eventbrite является одним из лидеров международного рынка, средний рост которого за последние 2,5 года составляет 56%. Компания генерирует выручку из 2 сегментов: выручки от продаж билетов и дохода от комиссий от выручки мероприятий.

Выручка от продаж билетов. Eventbrite получает доход с 1 проданного билета, и средний доход составляет \$1,19. За последние 3 года средняя сбор за 1 проданный билет существенно не менялся, поэтому в прогнозе он остается неизменным. В 2016 и 2017 годах Eventbrite продал 44 и 71 млн платных билетов, рост за этот период составил 61%. В 10-летнем прогнозе по распространению и продаже билетов мы замедлили темпы роста с 61% до 5%, и к 2027 году компания получит выручку в \$1,1 млрд.

Доход от комиссий от выручки мероприятий. Помимо сборов с 1 проданного билета, Eventbrite также получает комиссию с каждого проведенного мероприятия. Средняя комиссия за последние 3 года не подвергалась особым изменениям и составляла 2,75%. В прогнозе комиссия осталась неизменной, так как с учетом конкуренции вероятность повышения маловероятна. Общая выручка от проведения мероприятий и разных событий, организованных с помощью платформы Eventbrite в 2016 году, составила 3 млрд, в 2017 году - 4,3 млрд, рост составил 44%. Здесь мы также консервативно подошли к прогнозу и замедлили темпы роста с 44% до 5% к 2027 году. В 2027 году общая выручка от проведенных мероприятий и событий через платформу Eventbrite составит \$31,6 млрд, а доход от комиссий - \$868 млн.

Общая выручка Eventbrite. К 2027 году общая выручка вырастет с \$202 млн до \$1,9 млрд, а темпы роста замедлятся с 51% до 5%.

График 4. Темпы роста выручки Eventbrite



Источник: на основе данных компании

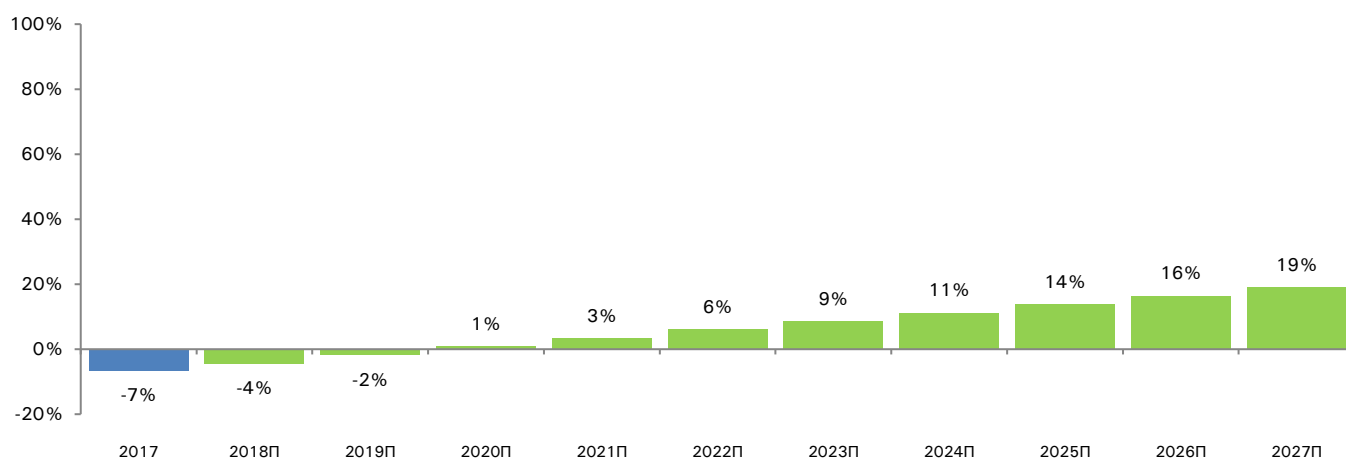
Иллюстрация 2. Модель выручки Eventbrite

Модель выручки из целевого рынка	2016	2017	2018П	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П
Платные билеты, млн шт	44	71	111	166	240	333	443	565	689	801	886	931
Темпы роста, %		61%	56%	50%	44%	39%	33%	28%	22%	16%	11%	5%
Средний сбор с 1 проданного билета, USD	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19
Темпы роста, %		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Выручка от продажи билетов, млн USD	52	84	132	197	285	396	527	673	820	954	1 055	1 108
Темпы роста, %		61%	56%	50%	44%	39%	33%	28%	22%	16%	11%	5%
Общая выручка от проведения концертов, млрд USD	3,0	4,3	6,0	8,2	10,8	13,9	17,3	20,9	24,4	27,6	30,1	31,6
Темпы роста, %		44%	40%	36%	33%	29%	25%	21%	17%	13%	9%	5%
Средняя комиссия от выручки по мероприятию, %	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%	2,75%
Темпы роста, %		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Доход от комиссий от выручки мероприятий, млн USD	81	117	164	224	297	382	477	576	672	759	826	868
Темпы роста, %		44%	40%	36%	33%	29%	25%	21%	17%	13%	9%	5%
Выручка, млн USD	133	202	296	422	583	778	1 004	1 248	1 492	1 712	1 881	1 975
Темпы роста, %		51%	47%	43%	38%	34%	29%	24%	20%	15%	10%	5%

Источник: данные компании, предположения АО «Фридом Финанс»

2. Eventbrite в данный момент убыточна по марже EBIT на уровне -7%. Тем не менее тренд на снижение затрат очевиден: за последние 2 года отрицательная маржа снизилась с -16% в 2016 году до -7% в 2017 г. При прогнозе операционных затрат мы учли среднеотраслевые значения. Исходя из среднеотраслевых показателей, мы заложили снижение себестоимости с 41% до 32%. Затраты на маркетинг снизятся с 36% до 25%, административные расходы - с 34% до 20%, расходы на разработку продукта - с 6% до 4%. Целевая маржа EBIT к 2027 году составит 19%, исходя из среднеотраслевых показателей и стратегии компании.

График 5. Маржа EBIT Eventbrite



Источник: на основе данных компании

3. Проверка реалистичности модели через ROIC, оборачиваемость и потребность в капитале. К 2027 году ROIC достигнет отметки в 23%, это средний показатель по отрасли. Оборачиваемость капитала повысится с 0,93 до 1,53, а маржа NOPLAT составит 15%.

4. Стоимость собственного капитала и WACC. Eventbrite имеет процентный долг в \$71 млн. При этом компания имеет \$259 млн наличности на счетах. При коэффициенте бета в 0,67 (уровень молодых аналогов), безрисковой ставке в 2,96% и премии за риск инвестирования в акции в 4,68% WACC составил 6,2%. К 2027 году он составит 7,7%, что чуть ниже среднеотраслевых показателей в 8,3%.

5. Стоимость в зрелом возрасте. В зрелом возрасте мы заложили темпы роста 3%, что не превышает средний темп роста мировой экономики. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к 7,6%. В итоге средние реинвестиции для дальнейшего роста будут составлять 39% от NOPLAT.

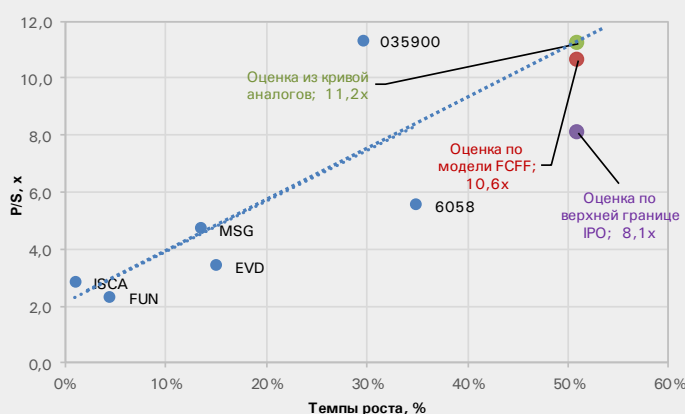
6. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$136 млн) и зрелого (\$2,063 млрд) периода, составит \$2,009 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга на балансе (\$71 млн), поступления от IPO (\$200 млн), наличность на счетах в \$259 млн и стоимость выпущенных опционов (\$254 млн), собственный капитал Eventbrite можно оценить в \$2,144 млрд.

Учитывая суммарно 77,6 млн акций, после IPO целевая цена на 1 простую акцию равна \$27,1. Потенциал к верхней границе IPO в \$21 составляет 29%.

Иллюстрация 3. Модель оценки Eventbrite

Модель прогнозного периода, млн USD	2016	2017	2018П	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	зрелый
темпы роста выручки, %		51%	47%	43%	38%	34%	29%	24%	20%	15%	10%	5%	3,0%
(+) Выручка	133	202	296	422	583	778	1 004	1 248	1 492	1 712	1 881	1 975	2 035
(x) Операционная маржа	-16%	-7%	-4%	-2%	1%	3%	6%	9%	11%	14%	16%	19%	19%
(=) ЕБИТ	-21	-13	-13	-8	5	26	60	107	167	236	309	375	387
NOL	0	136	149	157	152	126	66	0	0	0	0	0	0
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на ЕБИТ	0	0	0	0	0	0	0	21	33	47	62	75	77
(=) NOPLAT	-21	-13	-13	-8	5	26	60	86	134	189	247	300	309
(-) чистые реинвестиции	79	71	74	76	82	86	100	112	134	137	132	138	121
(=) FCFF	(99)	(84)	(87)	(84)	(77)	(59)	(40)	(27)	(1)	52	115	162	189
FCFF маржа, %	-74%	-42%	-29%	-20%	-13%	-8%	-4%	-2%	0%	3%	6%	8%	8%
(x) фактор дисконтирования			0,94x	0,89x	0,83x	0,78x	0,73x	0,68x	0,64x	0,59x	0,55x	0,51x	
PV FCF			(82)	(74)	(64)	(46)	(29)	(18)	(0)	31	64	83	
Терминальная стоимость													4 020
PV Терминальной стоимости													2 063
Имплицированные переменные модели	2016	2017	2018П	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	
Выручка/капитал, x	0,93x	1,01x	1,15x	1,30x	1,46x	1,58x	1,67x	1,69x	1,68x	1,64x	1,53x		
Инвестированный капитал	218	292	368	449	535	635	748	882	1 019	1 151	1 289		
Чистое реинвестирование, %	-529%	-565%	-989%	1788%	325%	167%	131%	101%	72%	53%	46%		39%
Реинвестирование к выручке, %	35,2%	25,0%	18,0%	14,0%	11,0%	10,0%	9,0%	9,0%	8,0%	7,0%	7,0%		
ROIC, %	-6%	-4%	-2%	1%	5%	9%	11%	15%	19%	21%	23%		7,7%
Маржа NOPLAT, %	-7%	-4%	-2%	1%	3%	6%	7%	9%	11%	13%	15%		
Расчет WACC			2018П	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	
Безрисковая ставка			3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	3,0%	
Бета послерыноговая			0,67	0,71	0,74	0,77	0,80	0,84	0,87	0,90	0,93	1,00	
Премия за риск инвестирования			4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	
Стоимость собственного капитала			6,1%	6,3%	6,4%	6,6%	6,7%	6,9%	7,0%	7,2%	7,3%	7,6%	
Ставка долга, до налогов			11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	11,5%	
Ставка долга, после налогов			9,2%	9,2%	9,2%	9,2%	9,2%	9,2%	9,2%	9,2%	9,2%	9,2%	
СК/Стоимость компании			97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	
Долг/Стоимость компании			3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	
Средневзвешенная стоимость капитала			6,2%	6,4%	6,5%	6,7%	6,8%	7,0%	7,1%	7,3%	7,4%	7,7%	
Кумулятивная стоимость капитала			0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,5x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозируемом периоде													(136)
(+) Стоимость в терминальном периоде													2 063
(x) Коэффициент на дату оценки													1,04x
(=) EV													2 009
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													71
(+) Наличность													259
(+) Поступления от IPO													200
(-) Стоимость выпущенных опционов													254
(=) Оценка собственного капитала													2 144
Рыночная капитализация													1 629
Целевая цена на акцию, USD													27,1
Максимум диапазона на IPO, USD													21,0
Потенциал роста, %													29%
Уровни оценки по P/S													
Оценка по модели FCFF													10,6x
Оценка из кривой аналогов													11,2x
Оценка по верхней границе IPO													8,1x

Оценка по мультипликаторам на фоне отраслевой зависимости P/S от темпов роста



Источник: данные компании, предположения АО «Фридом Финанс»

Риски: конкуренция, кибератака и партнерские отношения

Кибератака в 2018 году. В мае 2018 года на одно из подразделений Eventbrite, Ticketfly, была совершена кибератака, после сервис временно был отключен. Как утверждает хакер, он получил доступ к 27 миллионам учетных записей (там хранилась вся личная информация пользователей).

Дебиторская задолженность. Компания имеет такой риск в виде инкассации дебиторской задолженности. При поиске новых клиентов Eventbrite может предоставить услуги на «авансовой» основе. В некоторых случаях Ticketfly (компания была приобретена в 2017 году) приходилось подавать судебные иски, чтобы вернуть свои деньги. Например, такие иски были направлены против организаторов фестиваля Rock the Bells, Bay Parish и Fillmore Live за последние 4 года.

Партнерские отношения и конкуренция. Facebook и Spotify являются ключевыми партнерами для распространения Eventbrite, что создает дополнительные риски. Например, Facebook убрал функцию интеграции, которая позволяла пользователям легко включать несколько «хостов» одного события на разных платформах. Также не исключается риск конкуренции со своими партнерами: Facebook, Google, Twitter.

Настоящий отчет подготовлен аналитиками компании АО «Фридом Финанс». Каждый аналитик подтверждает, что все позиции, изложенные в настоящем отчете в отношении какой-либо ценной бумаги или эмитента, точно отражают личные взгляды этого аналитика касательно любого анализируемого эмитента/ценной бумаги. Любые рекомендации или мнения, представленные в настоящем отчете, являются суждением на момент публикации настоящего отчета. Настоящий отчет был подготовлен независимо от Компании, и любые рекомендации, и мнения, представленные в настоящем отчете, отражают исключительно точку зрения аналитика. При всей осторожности, соблюдаемой для обеспечения точности изложенных фактов, справедливости и корректности представленных рекомендаций и мнений, ни один из аналитиков, Компания, ее директора и сотрудники не устанавливали подлинность содержания настоящего отчета и, соответственно, ни один из аналитиков, Компания, ее директора и сотрудники не несут какой-либо ответственности за содержание настоящего отчета, в связи с чем информация, представленная в настоящем отчете, не может считаться точной, справедливой и полной. Ни одно лицо не несет какой-либо ответственности за какие-либо потери, возникшие в результате какого-либо использования настоящего отчета или его содержания, либо возникшие в какой-либо связи с настоящим отчетом. Каждый аналитик и/или связанные с ним лица могут предпринять действия в соответствии либо использовать информацию, содержащуюся в настоящем отчете, а также результаты аналитической работы, на основании которых составлен настоящий отчет, до его публикации. Информация, представленная в настоящем документе, не может служить основанием для принятия инвестиционных решений любым его получателем или иным лицом в отношении ценных бумаг Компании. Настоящий отчет не является оценкой стоимости бизнеса Компании, ее активов либо ценных бумаг для целей, предусмотренных законодательством Республики Казахстан, в сфере деятельности оценки стоимости.
