

Базовый актив контракта*:

Livongo Health (LVGO)

Оценка капитала | DCF

США | Здравоохранение

Потенциал роста: -

Целевая цена: -

Диапазон размещения: \$20-23

оценка перед IPO

LVGO: точка роста на рынке сервисов мониторинга организма



Выручка, 2018 (млн USD)	68
EBIT, 2018 (млн USD)	-33
Прибыль, 2018 (млн USD)	-33
Чистый долг, 1Q19 (млн USD)	0

P/E, 2019 (x)	—
P/BV, 2019 (x)	—
EV/S, 2019 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-21

Капитализация IPO (млн USD)	1 912
Акции после IPO (млн шт)	88,9
Акции к размещению (млн шт)	10,7
Объем IPO (млн USD)	230
Минимальная цена IPO (USD)	20
Максимальная цена IPO (USD)	23
Целевая цена (USD)	-
Дата IPO	24 июля

 Динамика акций | биржа/тикер **NASDAQ/LVGO**

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



24 июля состоится IPO Livongo Health — компании, которая развивает технологию для онлайн-контроля за хроническими заболеваниями.

Платформа Livongo Health помогает пациентам с хроническими заболеваниями, такими как диабет, отслеживать состояние своего организма. На сегодняшний день основное направление деятельности Livongo Health состоит в обеспечении больных диабетом возможностью контролировать состояние своего здоровья, в планах — аналогичная методика для гипертоников.

На 30 июня 2019 года на платформе Livongo Health было зарегистрировано более 192 тыс. пользователей и 720 клиентов, 20% из которых состоят в списке Fortune 500.

Какие решения предлагает Livongo Health. Платформа Livongo состоит из Livongo for Diabetes (анализирует уровень сахара в крови, в случае его превышения предлагает консультацию специалиста компании), Livongo for Hypertension (измеряет артериальное давление, напоминает о необходимости принять лекарство), Livongo для предиабета (мобильное приложение для контроля веса с возможностью получить консультацию диетолога), а также приложение для управления поведением и повышения психологической устойчивости.

Результаты: снижение затрат и улучшение состояния здоровья более чем 190 тыс. пользователей. Последние данные показали, что использование платформы снижает расходы на лечение диабета на 21,9% (\$88 в месяц), благодаря тщательному контролю за уровнем сахара в крови, снижению веса и общему улучшению самочувствия. В среднем клиенты компании экономят до \$1900 в год.

Рост свыше 100% при сокращении расходов. За 2018 год выручка компании повысилась на 122%, в первом квартале 2019-го ее рост ускорился до 157%. Маржа EBIT в 2018 году составляла -55%, в 2017-м: -51%, а по итогам первого квартала текущего года равнялась -52%.

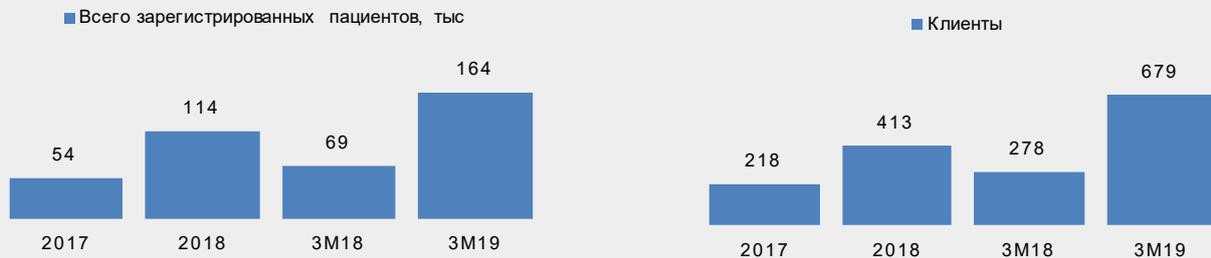
С учетом консервативных вводных модель FCFF дает оценку собственного капитала Livongo Health на уровне \$2,801 млрд.

Livongo Health: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2017	2018	3M19	Балансовый отчет, млн USD	2017	2018	3M19
Выручка	31	68	32	Наличность	61	109	55
Себестоимость	8	20	10	Дебиторская задолженность	8	17	30
Валовая прибыль	23	48	22	ТМЗ	3	9	8
R&D	12	25	9	Расходы будущих периодов	3	6	9
S&M	17	36	15	Денежные средства с ограничением	0	0	0
G&A	11	23	14	Прочие активы	1	5	7
Изменение справедливой стоимости	0	-1	1	Текущие активы	76	145	110
ЕВITDA	(17)	(33)	(16)	ОС	2	6	7
Амортизация	0	2	1	Денежные средства с ограничением	0	0	0
ЕВIT	(17)	(35)	(17)	Гудвил	2	16	36
Прочие доходы	0	2	0	НМА	0	5	18
Доналоговая прибыль	(17)	(33)	(16)	Расходы будущих периодов	1	2	5
Налог	(0)	0	(1)	Прочие активы	0	5	6
Чистая прибыль	(17)	(33)	(15)	Долгосрочные активы	6	35	72
				Активы	82	180	182
Рост и маржа (%)	2017	2018	3M19	Кредиторская задолженность	3	6	10
Темпы роста выручки	-	122%	157%	Начисленные расходы	6	16	23
Темпы роста ЕВITDA	-	-	-	Отложенные платежи	2	0	0
Темпы роста ЕВIT	-	-	-	Отложенный доход	1	2	3
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Аванс от партнера	0	0	0
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Текущие обязательства	13	24	36
Валовая маржа	73%	70%	68%	Доходы будущих периодов	0	0	0
ЕВITDA маржа	-54%	-48%	-49%	Аванс от партнера	4	6	6
ЕВIT маржа	-55%	-51%	-52%	Прочие	0	4	3
NOPLAT маржа	-	-	-	Долгосрочные обязательства	4	11	10
Маржа чистой прибыли	-55%	-49%	-47%	Всего обязательств	16	35	46
				Конвертируемые акции	132	237	237
				Капитал	-66	-92	-101
				Обязательства и собственный капитал	82	180	182
Cash Flow, млн USD	2017	2018	3M19				
CFO	(16)	(33)	(25)	Поэлементный анализ ROIC	2017	2018	3M19
D&A	0	2	1	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
				ICTO, x	-	-	-
CFI	(2)	(24)	(29)	АICTO, x	-	-	-
CapEx	(2)	(5)	(2)	ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-27%	-30%	-32%
CFF	49	104	0	Операционные издержки/выручка, %	-155%	-153%	-150%
				WCTO, x	-	-	-
Денежный поток	31	48	(54)	FATO, x	-	-	-
Наличность на начало года	31	62	109				
Наличность на конец года	62	109	55	Ликвидность и структура капитала	2017	2018	3M19
				ЕВIT/процентные платежи, x	-	-	-
Справочные данные	2017	2018	3M19	Текущая ликвидность, x	6,05	5,95	3,07
Акции в обращении, млн штук	-	-	-	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/активы, %	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
EV, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	84%	70%	47%
Капитальные инвестиции, USD	2	5	2	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-	Мультипликаторы	2017	2018	3M19
BV, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	P/E, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	P/S, x	-	-	-
				EV/ЕВITDA, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-

Livongo Health: ключевые цифры

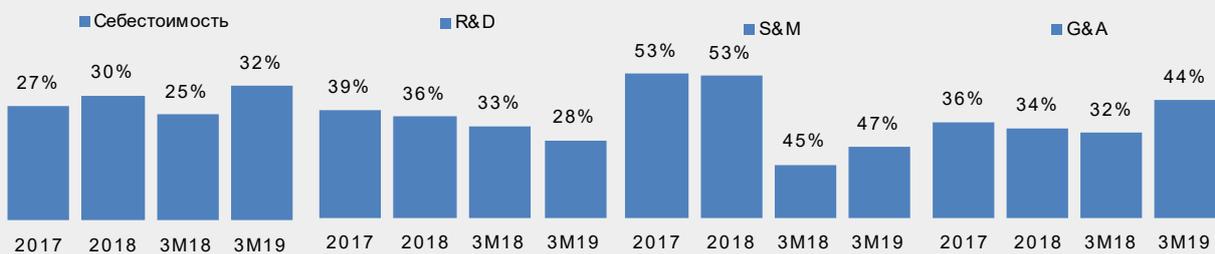
Операционная метрика



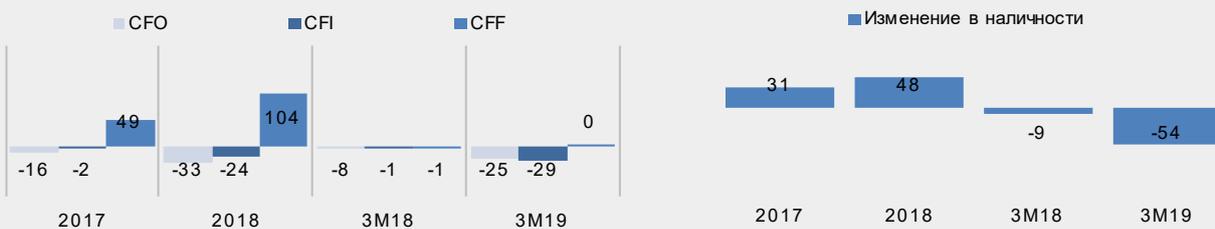
Выручка и темпы роста



Расходы и их структура



Денежные потоки



Маржа и активы



Livongo Health: общее резюме привлекательности размещения

Livongo Health предоставляет решения для профилактики обострения хронических заболеваний. Ее приложения пользуются большим спросом. Это отражается в позитивной динамике выручки, базы пользователей и клиентов. Компания работает на большом и неохваченном рынке, помогая своим клиентам не только экономить на лечении, но и улучшать состояние здоровья. В среднем пользователи экономят \$1900 и снижают вес на 7%. Кроме того, Livongo Health планирует интеграцию со смарт-часами Apple, Fitbit и Samsung.

Размещение Livongo Health, учитывая востребованность ценностного предложения, очень высокие темпы роста и значительный целевой рынок можно отнести к топовому. Однако сдерживающими факторами выступают уровень затрат, которые сокращаются не так быстро, как можно было бы ожидать, и возможность усиления конкуренции.

(+) Высокие темпы роста и их ускорение: +122% в 2018 году, +157% в первом квартале 2019 года.

(+) Крупный неохваченный целевой рынок примерной стоимостью более \$30 млрд.

(+) Крупные клиенты: 144 компаний из списка Fortune 500.

(+) Известные инвестфонды с крупными долями: General Catalyst (25,4%), Kinnevik Online AB (12%), KPCB Holdings (8,9%), Merck Global Health Innovation Fund (7,6%) и 7WireVentures (7,1%).

(+) Мощный прирост базы пользователей и клиентов с 2017 года по первое полугодие 2019-го – на 256% и 230% соответственно.

(+) Комфортная оценка на IPO.

(+) Отсутствие долга.

(=) При высоких темпах роста выручки снижаются расходы (ЕБИТ маржа: -55% в 2017 году, -51% в 2018-м и -52% в первом квартале 2019 года), однако этот процесс идет достаточно медленно. Возможно, отчасти это связано с аппаратным обеспечением и поставкой девайсов.

(-) Наличие довольно высокой конкуренции с Virta Health, Omada Health, Glooko, Hello Heart, Lyra Health, Onduo, Ginger.io, Allscripts Healthcare Solutions.

Livongo Health: ключевые факты

Livongo Health – это стартап, который предоставляет онлайн-приложение для контроля за хроническими заболеваниями. Ее платформа на основе искусственного интеллекта позволяет пациентам с хроническими заболеваниями улучшать свое самочувствие посредством мониторинга организма и получения консультаций специалиста в онлайн-режиме.

На сегодняшний день основным направлением Livongo Health является профилактика обострений у больных диабетом, в планах компании аналогичная методика для пациентов с гипертонией.

На 30 июня 2019 года на платформе Livongo Health было зарегистрировано более 192 тыс. пользователей. В клиентскую базу на эту же дату входило 720 компаний. Среди крупнейших партнеров Livongo Health Microsoft, Merck и Delta Air Lines. Также в числе клиентов компании различные медицинские учреждения.

За время своего существования Livongo Health привлекла \$235 млн и сделала три приобретения, последнее из которых – в январе 2019 года.

На момент IPO среди крупных акционеров компании были General Catalyst (25,4%), Kinnevik Online AB (12%), KPCB Holdings (8,9%), Merck Global Health Innovation Fund (7,6%) и 7WireVentures (7,1%).

Какие решения предлагает Livongo Health. Платформа Livongo представляет собой патентованную технологию на основе искусственного интеллекта по сбору и сортировке данных из разных источников. Платформа включает различные компоненты, которые могут использоваться совместно или отдельно. Кроме того, ресурс позволяет пользователям обмениваться результатами как со своими близкими, так и с поставщиками медицинских услуг.

Основные компоненты платформы Livongo Health

Livongo for Diabetes – глюкометр, подключенный к интернету, с неограниченным количеством тест-полосок для определения уровня сахара в крови, сохраняющий личные данные пользователя для отслеживания динамики состояния здоровья. Включена также функция обучения пациента мониторингу своего самочувствия и консультации со специалистом в случае неудовлетворительных результатов тестов на сахар в крови.

Livongo for Hypertension – интернет-тонометр, который передает данные в мобильное приложение Livongo. При помощи этого приложения пользователи могут сохранять и отслеживать свои результаты. Также в него включены функции напоминания о необходимости принять лекарство, информация о правилах здорового питания и обучающие программы.

Livongo для предиабета и контроля веса – подключенные к мобильному приложению весы со шкалой для контроля за массой тела. В приложении также есть учебные программы, групповые занятия, возможности для обмена информацией между пользователями и получения консультаций от диетологов.

Livongo для укрепления психологического здоровья от myStrength цифровая методика для повышения психологической устойчивости и управления стрессом при лечении диабета, снижении веса и так далее.

Иллюстрация 1. Все линейка продуктов Livongo Health

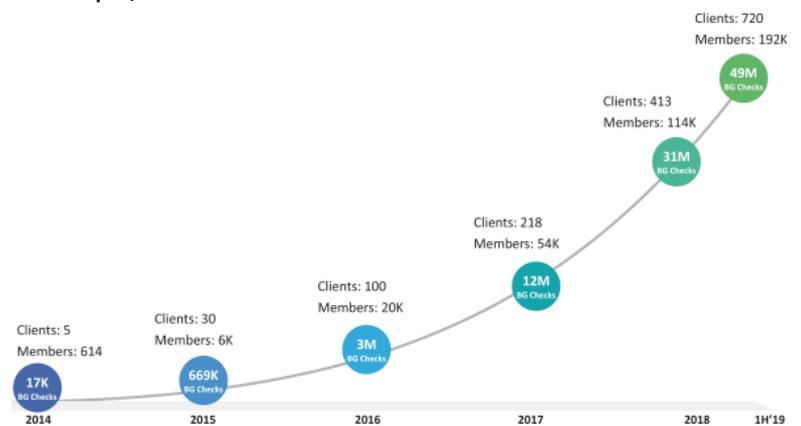


Источник: на основе данных компании

Пользовательская база и важные события

- сентябрь 2014 – запуск первого решения Livongo для профилактики обострения диабета
- апрель 2018 – приобретение компании Retrofit Inc и запуск Livongo для предиабета и контроля веса
- август 2018 – появление приложения для гипертоников
- февраль 2019 – покупка myStrength и запуск приложения для контроля за психологическим состоянием

Иллюстрация 2. Развитие базы пользователей и клиентской базы



Источник: на основе данных компании

Бизнес-модель и основной рынок. Бизнес компании построен на модели периодических доходов с длительностью контракта от года до трех.

Livongo Health сотрудничает с компаниями любого размера – от небольших фирм до корпораций из списка Fortune 500 (их на сегодня 20% из 720 клиентов Livongo Health).

Среди крупнейших клиентов компании – AECOM Technology Corporation, Cox Enterprises, Dean Foods Company, Delta Air Lines, Fortune Brands Home & Security, Hyatt Hotels Corporation, Microsoft, PepsiCo, SAP SE, US Foods Holding и WEA.

Результаты использования платформы. Большинство пользователей платформы Livongo – это люди с диабетом. По данным Американской диабетической ассоциации (ADA) ежегодные расходы на одного больного диабетом – \$16,75 тыс.

Использование платформы Livongo позволило двум крупным работодателям, обязанным предоставлять страхование сотрудникам, в 2017 году ежемесячно экономить 5,8% расходов (\$83 на одного работника).

The Journal of Medical Economics провел исследование среди 2,2 тыс. человек, использующих платформу Livongo Health, и 8,7 тыс., не пользовавшихся ею. Расходы первой группы снизились на 21,9% (\$88), при этом у ее участников стабилизировался уровень сахара в крови, снизился вес и улучшилось общее самочувствие.

Иллюстрация 3. Результаты использования платформы Livongo



Источник: на основе данных компании (роуд-шоу)

Потенциальный рынок и конкуренция. Основное направление деятельности Livongo Health — профилактика развития диабета. Адресный рынок расходов на лечение этого заболевания оценивается в \$15,9 млрд. При этом компания планирует развивать технологию для предотвращения развития гипертонии. Этот рынок оценивается в \$18,5 млрд с числом потенциальных пользователей 76,6 млн.

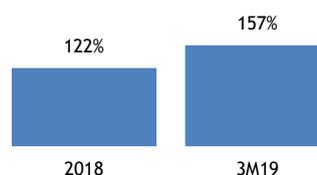
Среди конкурентов Livongo Health:

- Virta Health
- Omada Health
- Glooko
- Hello Heart
- Lyra Health
- Onduo
- Ginger.io
- Allscripts Healthcare Solutions

Livongo Health: рост свыше 100% при стабильных затратах

Ускорение выручки в первом квартале. В 2018 году выручка Livongo Health повысилась на 122%, в первом квартале 2019-го ее рост ускорился до 157% на фоне повышения абонентской платы и расширения базы пользователей.

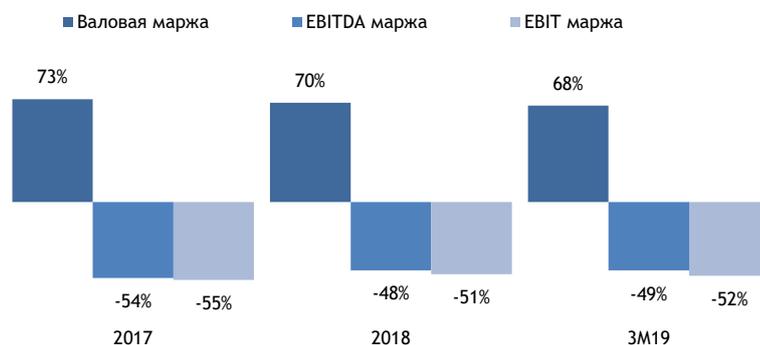
График 1. Темпы роста, %



Источник: на основе данных компании

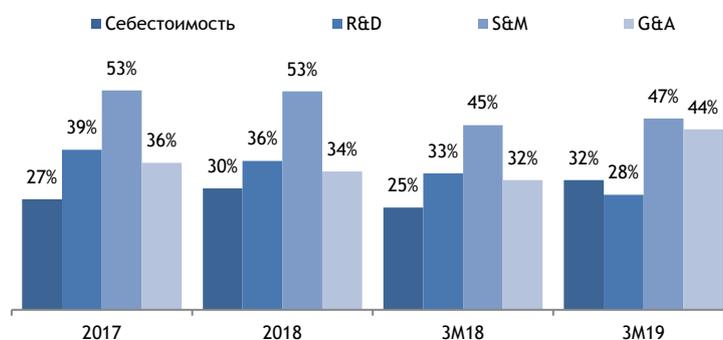
Основные показатели маржи. Валовая маржа снизилась с 73% в 2017 году до 68% в первом квартале 2019-го из-за увеличения объема поставок диагностического оборудования. EBIT маржа с -55% в 2017 году поднялась до -51% в 2018 году, но опустилась до -52% за первый квартал 2019-го. Причина этого в расширении численности персонала и компенсации на основе акций.

График 2. Основные индикаторы маржинальности бизнеса, %



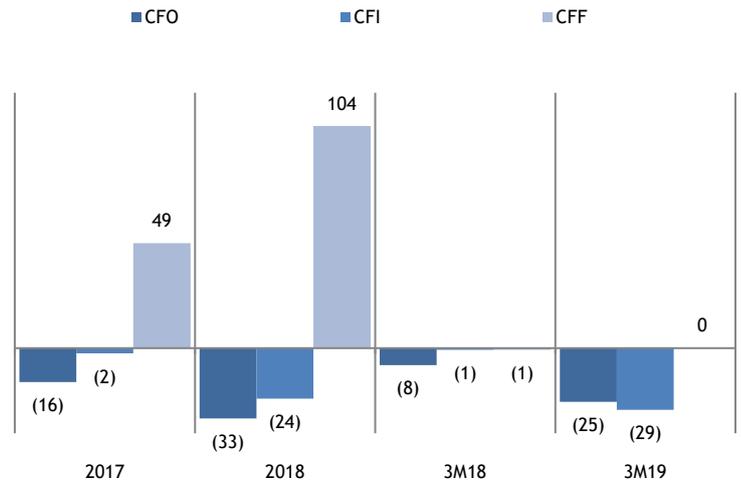
Источник: на основе данных компании

График 3. Структура расходов Livongo Health за 2017-3М19 гг.



Источник: на основе данных компании

Денежный поток. Компания последние два года генерировала наличность благодаря своей финансовой деятельности (выпуск привилегированных акций).

График 4. Денежный поток Livongo Health с 2017 по 3М19 гг.


Источник: на основе данных компании

Оценка Livongo Health: дальнейшее развитие и способность занять 0,07% рынка обеспечивает потенциал роста свыше 30%

1. Прогноз выручки Livongo Health: потенциальная доля на рынке ухода за пациентами 0,07%. В 2018 году компания занимала 0,01% на этом рынке, а с учетом ее функционала и быстрого развития мы считаем, что в течение 10 лет эта доля увеличится до 0,07%. Выручка компании этот период может вырасти с \$68 млн до \$2,149 млрд.

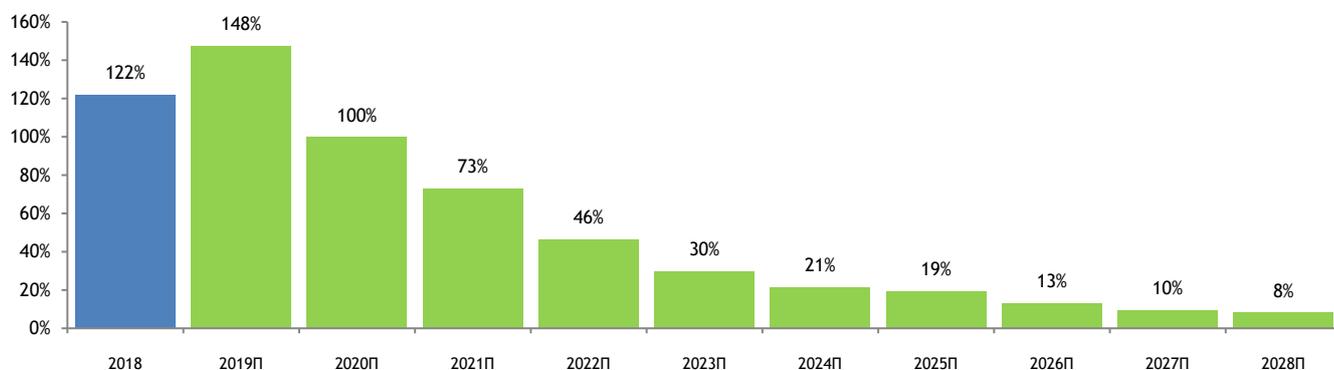
Мы закладываем сохранение темпов роста в первом прогнозном году и ожидаем по итогам 2019-го повышения выручки на 148% против 122% в 2018-м и с учетом увеличения показателя в первом квартале текущего года на 157%. С 2020 прогнозного года рост выручки начнет замедляться.

Иллюстрация 4. Модель выручки Livongo Health

Модель выручки из целевого рынка	2017	2018	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П
Рынок услуг ухода за пациентами, млрд USD	8	10	12	14	17	19	21	24	26	28	30	31
Темпы роста, %		31%	23%	19%	16%	14%	12%	11%	10%	8%	6%	5%
Доля рынка Livongo Health	0,02%	0,01%	0,01%	0,02%	0,04%	0,05%	0,05%	0,06%	0,06%	0,07%	0,07%	0,07%
Всего выручка, млн USD	31	68	169	338	585	855	1 108	1 345	1 606	1 815	1 987	2 149
Темпы роста, %		122%	148%	100%	73%	46%	30%	21%	19%	13%	10%	8%

Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

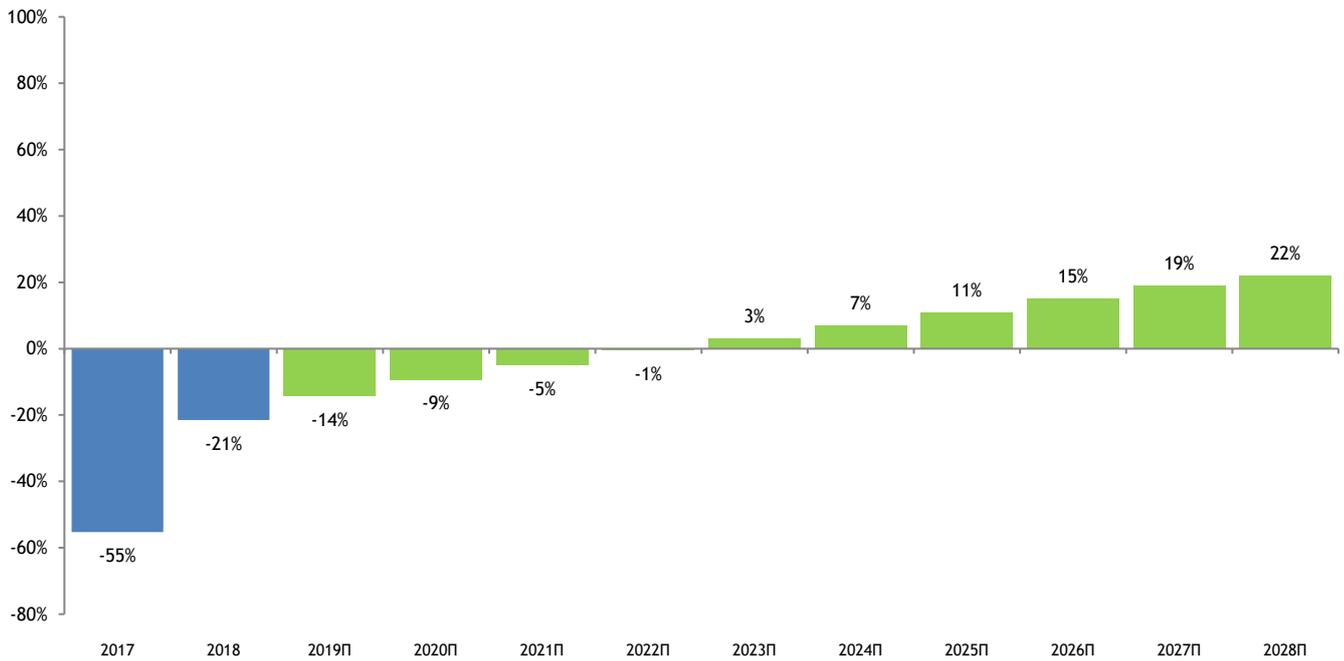
График 5. Прогноз темпов роста Livongo Health



Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

2. Достижение прибыльности к 2023 прогнозному году. Мы заложили продолжение тренда на сокращение убытков и увеличение EBIT-маржи (на скорректированной основе с учетом амортизации) с -21% в 2018 до -1% к 2022 году. При текущих исходных данных мы предполагаем, что к 2023 прогнозному году компания достигнет прибыльности, а в течение 10 лет (2028 ПГ) выйдет на средний по отрасли результат 22%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 19,6% до среднеотраслевых 5%. Чистые реинвестиции за этот период, по нашим расчетам, составят \$1,105 млрд.

График 9. Прогноз EBIT маржи



Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

3. Предположения для зрелого периода. В зрелом возрасте мы заложили 3% роста, а ROIC консервативно приравняли к затратам на капитал в 7,2%. В итоге средние реинвестиции по достижении периода зрелости для дальнейшего развития будут составлять 42% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$159 млн) и зрелого (\$2,776 млрд) периода, составит \$2,710 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды \$3 млн, поступления от IPO в \$230 млн, наличность на счетах в \$55 млн и стоимость опционов в \$192 млн, собственный капитал Livongo Health можно оценить в \$1,106 млрд.

Иллюстрация 5. Модель оценки Livongo Health методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2017	2018	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	зрелый
<i>темп роста выручки, %</i>		122%	148%	100%	73%	46%	30%	21%	19%	13%	10%	8%	3,0%
(+) Выручка	31	68	169	338	585	855	1 108	1 345	1 606	1 815	1 987	2 149	2 213
(х) Операционная маржа	-55%	-21%	-14%	-9%	-5%	-1%	3%	7%	11%	15%	19%	22%	22%
(=) EBIT	-17	-15	-24	-32	-30	-4	33	93	177	272	378	473	487
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	0	1	35	54	76	95	97
(=) NOPLAT	-17	-15	-24	-32	-30	-4	33	92	141	218	302	378	390
(-) чистые реинвестиции	10	13	31	56	89	118	136	146	151	144	128	107	162
(=) FCFF	(27)	(28)	(55)	(88)	(119)	(122)	(103)	(54)	(9)	74	174	271	227
FCFF маржа, %	-88,3%	-41,1%	-32,4%	-26,1%	-20,3%	-14,2%	-9,3%	-4,0%	-0,6%	4,1%	8,7%	12,6%	
(х) фактор дисконтирования			0,94x	0,88x	0,82x	0,77x	0,72x	0,67x	0,63x	0,59x	0,55x	0,51x	
PV FCF			(51)	(77)	(98)	(94)	(74)	(36)	(6)	44	95	139	
Терминальная стоимость													5 415
PV Терминальной стоимости													2 776
Имплицированные переменные модели	2017	2018	2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	
Выручка/капитал, х		0,88x	1,56x	2,05x	2,30x	2,30x	2,18x	2,06x	2,00x	1,91x	1,85x	1,82x	
Инвестированный капитал		78	109	165	254	372	508	653	804	948	1 076	1 183	
Чистое реинвестирование, %		-91%	-127%	-177%	-298%	-2749%	410%	159%	107%	66%	42%	28%	42%
Реинвестирование к выручке, %		19,6%	18,1%	16,7%	15,2%	13,7%	12,3%	10,8%	9,4%	7,9%	6,5%	5,0%	
ROIC, %		-19%	-22%	-19%	-12%	-1%	7%	14%	18%	23%	28%	32%	7,2%
Маржа NOPLAT, %		-21%	-14%	-9%	-5%	-1%	3%	7%	9%	12%	15%	18%	
Расчет WACC			2019П	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	
Безрисковая ставка			2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	
Бета послерыноговая			0,90	0,91	0,92	0,93	0,94	0,95	0,96	0,97	0,98	1,00	
Премия за риск инвестирования			5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	5,1%	
Стоимость собственного капитала			6,7%	6,7%	6,8%	6,8%	6,9%	6,9%	7,0%	7,0%	7,1%	7,2%	
Ставка долга, до налогов			0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Ставка долга, после налогов			0,0%										
СК/Стоимость компании			100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	
Долг/Стоимость компании			0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
Средневзвешенная стоимость капитала			6,7%	6,7%	6,8%	6,8%	6,9%	6,9%	7,0%	7,0%	7,1%	7,2%	
Кумулятивная стоимость капитала			0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,5x	0,5x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде			(159)										
(+) Стоимость в терминальном периоде													2 776
(х) Коэффициент на дату оценки													1,04x
(=) EV													2 710
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													3
(+) Наличность													55
(+) Поступления от IPO													230
(-) Стоимость выпущенных опционов													192
(=) Оценка собственного капитала													2 801
Рыночная капитализация													2 045
Целевая цена на акцию, USD													30,9
Максимум диапазона на IPO, USD													23
Потенциал роста, %													34%
Уровни оценки по P/S		2019	F20П	F21П									
Оценка по модели FCFF		40,9x	16,5x	8,3x									
Оценка по верхней границе IPO		29,9x	12,1x	6,0x									

Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

Риски: текучесть кадров, инвестиции и новые решения

Уменьшение количества сотрудников. Сокращение численности экспертов на платформе приведет к оттоку пользователей и снижению выручки.

Инвестиции. Приобретения и инвестиции могут вызвать проблемы на операционном уровне и отрицательно повлиять на финансовое состояние компании.

Выпуск новых решений. Если компания не сможет предлагать новые функции приложения и расширять спектр услуг, она столкнется с сокращением базы пользователей и падением доходов.

Дисклеймер

Данный обзор является справочно-информационными материалами, адресован клиентам ООО ИК «Фридом Финанс», не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном обзоре, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). В информации, указанной в данном обзоре, 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, упомянутые в данном обзоре, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Данный обзор не является предложением инвестировать в акции иностранных компаний.

*ООО ИК «Фридом Финанс» оказывает услуги заключения расчетных внебиржевых форвардных контрактов, базовым активом которых могут являться инструменты, размещаемые на торгах иностранных организаторов торгов, согласно пункта 4 Указания Банка России от 16.02.2015 N 3565-У "О видах производных финансовых инструментов" в Порядке оказания услуг по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами ([Приложение №5](#) к Регламенту обслуживания Клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», далее — Порядок) и в соответствии со Стандартными условиями форвардного контракта на цену иностранного финансового инструмента (Тип «IPO») ([Приложение №2](#) к Порядку). ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре. Согласно ч. 2 ст. 1062 ГК РФ требования граждан, связанные с участием в сделках, предусматривающих обязанность стороны или сторон сделки уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на ценные бумаги, курса валюты, подлежат судебной защите только при условии их заключения на бирже.

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
E-mail: nosov@ffin.ru

Роман Соколов

Заместитель директора департамента
корпоративных финансов
E-mail: sokolov@ffin.ru

Trading

Георгий Ващенко

Никита Коньков
E-mail: traders@ffin.ru
Время работы: 10.00–00.00 Msk

Sales

Георгий Волосников (руководитель)

Рональд Вусик (заместитель)
Вячеслав Степанов (заместитель)
Андрей Волощенко (заместитель)
Арсений Цванг (заместитель)
E-mail: sales@ffin.ru
Время работы: 10.00–20.00 Msk

Аналитика и обучение

Игорь Ключнев (руководитель)
E-mail: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью

Наталья Харлашина (руководитель)
E-mail: pr@ffin.ru

Бэк-офис

Александр Хрипунов (начальник бэк-офиса)
E-mail: back@ffin.ru
Время работы: 10.00–00.00 Msk

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

Барнаул

+7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная,
дом 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. Кирова, 4,
БЦ «Эдельвейс»,
офис 311
voronezh@ffin.ru

Екатеринбург - 1

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

Екатеринбург - 2

+7 (343) 351-09-90
ул. Хохрякова, 10, офис 25, 26
БЦ «Палладиум»
yekaterinburg@ffin.ru

Иркутск

+7 (3952) 79-99-02
ул. Горького, дом 36 Б, оф II-5
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 «Кловер», 1-й этаж
kaliningrad@ffin.ru

Кемерово

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

Краснодар

+7 (861) 262-11-21, 262-72-77
ул. Гимназическая, 51
krasnodar@ffin.ru

Красноярск

+7 (391) 204-65-06
ул. Ленина, 21
krasnoyarsk@ffin.ru

Курск

+7 (4712) 77-13-37
ул. Радищева, 64
kursk@ffin.ru

Липецк

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

Набережные Челны

+7 (8552) 204-777
проспект Хасана Туфана,
д. 12, офис 1915
n.chelny@ffin.ru

Нижний Новгород

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

Новосибирск

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

Омск

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

Пермь

+7 (342) 255-46-65
ул. Екатерининская, 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
ул. Молодогвардейская,
204, 4-й этаж
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

Тольятти

+7 (848) 265-16-41
ул. Фрунзе, д.8
ДЦ «PLAZA»,
оф. 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. Трефолева, 22, 2 этаж
yarovslavl@ffin.ru