

Akoya Biosciences (AKYA)

Потенциал роста: **47%**
 Диапазон размещения: **\$18–20**
 Целевая цена: **\$29,3**

Оценка капитала | DCF

США | Биотехнологии

Оценка перед IPO

Прорыв в пространственном фенотипировании



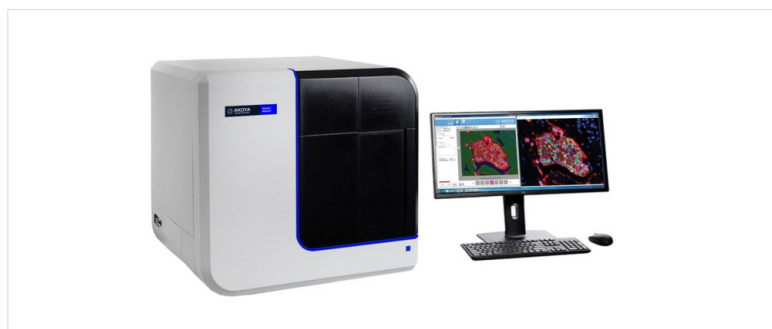
Выручка, 20 (млн USD)	42,4
EBIT, 20 (млн USD)	-12
Чистая прибыль, 20 (млн USD)	-16,7
Чистый долг (млн USD)	16,4

P/E, 2020 (x)	—
P/BV, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	17,2
ROA, 2020 (%)	—
ROIC, 2018 (%)	—
ROE, 2018 (%)	—
Маржа EBIT, 2018 (%)	-28

Капитализация IPO (млн USD)	714
Акции после IPO (млн шт.)	35,7
Акции к размещению (млн шт.)	6,6
Объем IPO (млн USD)	131,6
Диапазон IPO (USD)	18-20
Дата размещения	15 апреля
Потенциал роста (%)	47

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

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



16 апреля откроются торги акциями Akoya Biosciences – биотехнологической компании, разрабатывающей устройства, реагенты и софт для использования революционного, нового класса пространственно получаемых биомаркеров, которые позволяют лучше понимать прогрессирование заболеваний и реакцию пациентов на терапию. Объем размещения составит \$131 млн по верхней границе диапазона размещения в \$20.

Компания работает над тем, чтобы предоставить революционно новый класс пространственно получаемых биомаркеров, которые позволят исследователям в области наук о жизни лучше понимать болезнь, а врачам – улучшить результаты лечения пациентов. Решения компании измеряют клетки и белки, предоставляя данные биомаркеров в их пространственном контексте, сохраняя при этом целостность ткани. **Сооснователь и директор Akoya, доктор Гарри Нолан разработал технологию CODEX, руководя командой в Стэнфордском университете.**

На данный момент компания предлагает два устройства – CODEX, экономичную платформу, способную идентифицировать более 40 биомаркеров в образце ткани, и Phenoptics, высокопроизводительную платформу с автоматизацией для клинических приложений.

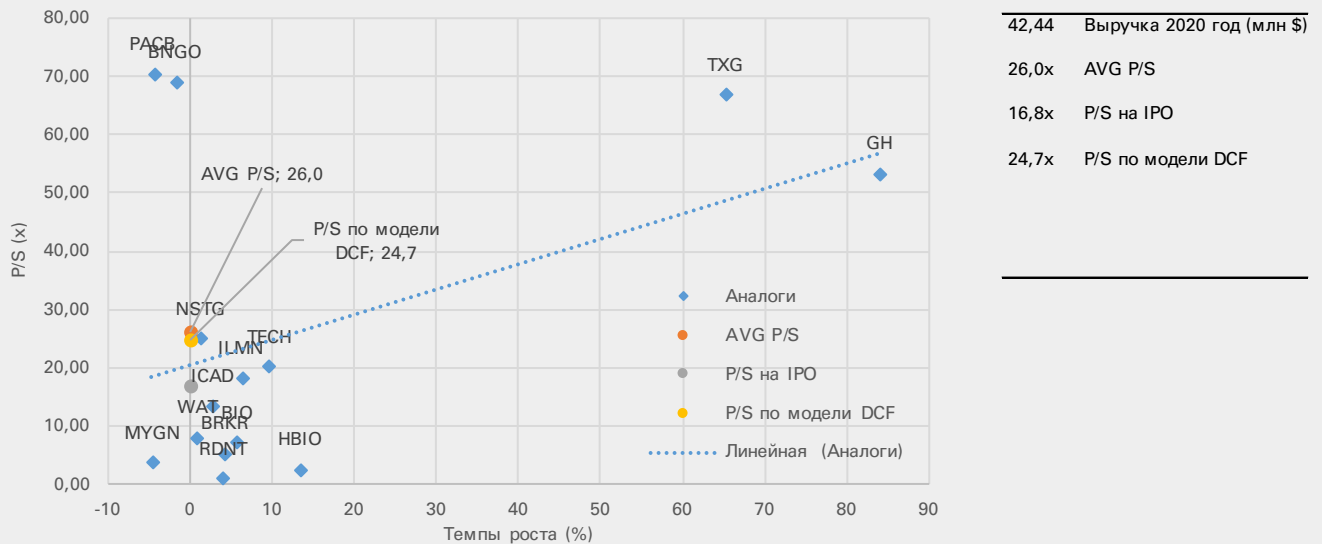
Сейчас компания зарабатывает до \$42 млн в год на продаже устройств, расходных материалов, ПО и сервисе. Целевые приложения технологии Akoya весьма обширны – потенциальный рынок доходит до \$17 млрд, в то время как текущая сфера применения – обнаружение и трансляция раковых заболеваний – это рынок с оборотом \$5 млрд. **Мы использовали предположение в достижении 10% этого целевого рынка через 10 лет для DCF-модели Akoya. В итоге наша модель проецирует \$1,047 млрд, или 47% потенциала.**

Акоя Biosciences: финансовая отчетность

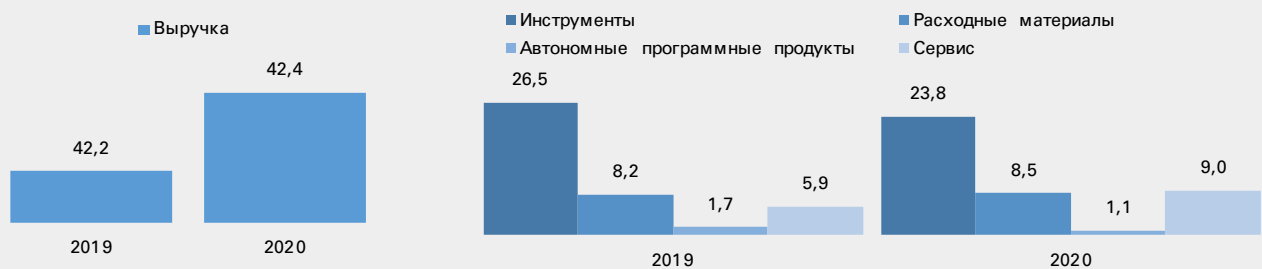
Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	Балансовый отчет, млн USD	дек 19	дек 20
Выручка	42	42	Денежные средства и их эквиваленты	12	17
Себестоимость	18	17	Депозитные сертификаты	12	17
Валовая прибыль	25	26	Дебиторская задолженность, нетто	10	0
SG&A	26	24	Запасы, нетто	13	6
R&D	9	10	Предоплаченные расходы и прочие оборотные средства	4	4
ЕБИТДА	(9)	(8)	Текущие активы	41	29
Амортизация	3	4	ОС	5	6
ЕБИТ	(12)	(12)	НМА	24	23
Процентные доходы	(2)	(3)	Гудвилл	18	18
Доналоговая прибыль	(15)	(17)	Прочие активы	0	0
Налог	0	0	Долгосрочные активы	49	49
Чистая прибыль	(15)	(17)	Активы	89	78
			Кредиторская задолженность	8	5
			Начисленные обязательства	9	7
			Обязательства по капитальной аренде	0	0
			Отложенный доход	4	4
			Текущая часть долгосрочного долга	0	1
			Текущие обязательства	21	17
			Доходы будущих периодов	1	1
			Долгосрочная задолженность	24	33
			Отложенное налоговое обязательство	0	0
			Обязательства по капитальной аренде	0	0
			Гарантийная ответственность	0	0
			Долгосрочные обязательства	34	42
			Конвертируемые акции	64	69
			Капитал	-30	-51
			Обязательства и собственный капитал	89	78
Рост и маржа (%)	2019	2020	Общие сведения		
Темпы роста выручки	-	0,5	Название компании	Akoya Biosciences	
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	Биржа	NASDAQ	
Темпы роста ЕБИТ	-	-	Тикер	AKYA	
Темпы роста NOPLAT	-	-	Страна	США	
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	Индустрия	Биотехнологии	
Валовая маржа	58	61	Акций к размещению на IPO, млн	6,6	
ЕБИТДА-маржа	-22	-19	Акций после IPO, млн шт.	35,7	
ЕБИТ-маржа	-29	-28	Опцион андеррайтеров, млн шт.	1,0	
Маржа чистой прибыли	-35	-39	Размещаемая доля, %	18,4	
			Объем размещения, млн USD	132	
			Минимум диапазона, \$ за акцию	18	
			Максимум диапазона, \$ за акцию	20	
			Минимальная капитализация на IPO, млн USD	642	
			Максимальная капитализация на IPO, млн USD	714	
			Дата IPO	15.04.2021	
			Дата начала торгов	16.04.2021	
			Менеджеры размещения	J.P. Morgan/ Morgan Stanley/ Piper Sandler/ Canaccord Genuity	
Cash Flow, млн USD	дек 19	дек 20			
CFO	(7)	(14)			
D&A	3	4			
CFI	(13)	7			
CapEx	(3)	(3)			
CFF	29	5			
Денежный поток	2	5			
Наличность на начало года	10	12			
Наличность на конец года	12	18			

Акоya Biosciences: ключевые цифры

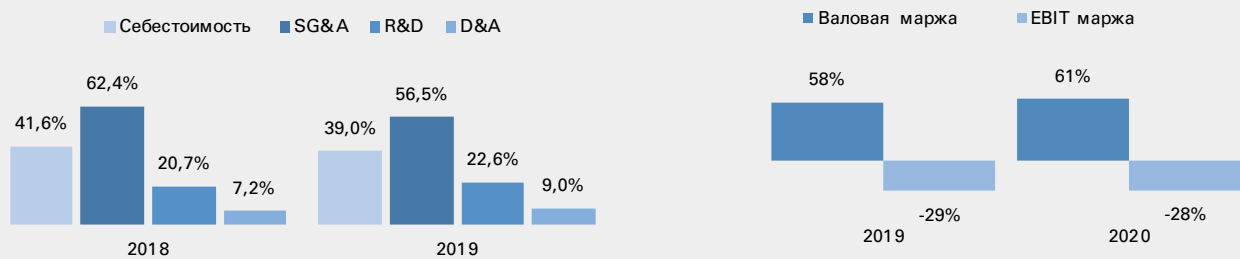
Сравнительная оценка



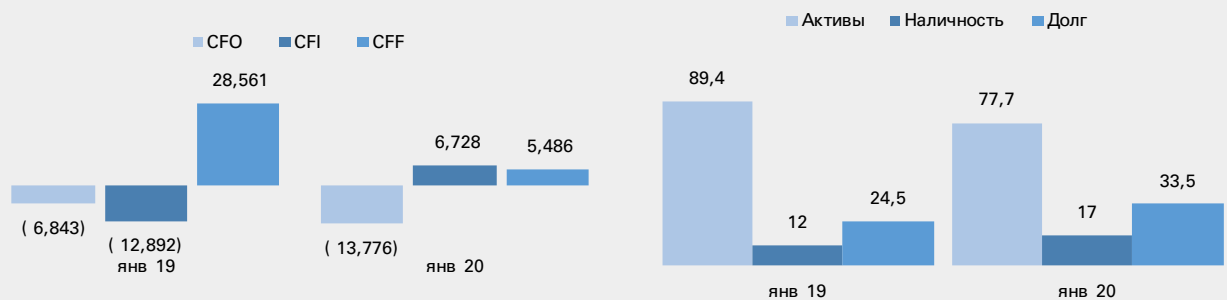
Выручка и ее структура



Структура затрат и маржа



Денежные потоки и баланс



Акоуа Biosciences: ключевые факты

Акоуа Biosciences предлагает решения в области пространственной биологии, направленные на преобразование открытий и клинических исследований. Посредством платформ, реагентов, программного обеспечения и услуг CODEX и Rhenoptics компания предлагает комплексные решения для проведения анализа тканей и пространственного фенотипирования во всем континууме, от открытия до трансляционных и клинических исследований.

Пространственная биология – сфера деятельности Акоуа – быстроразвивающаяся технология, которая:

(1) позволяет академическим и биофармацевтическим ученым обнаруживать и отображать распределение типов клеток и биомаркеров в образцах цельной ткани с разрешением одной клетки;

(2) это позволяет им лучше понимать прогрессирование заболевания и реакцию пациентов на терапию.

Компания работает над тем, чтобы предоставить революционно новый класс пространственно получаемых биомаркеров, которые позволят исследователям в области наук о жизни лучше понимать болезнь, а врачам – улучшать результаты лечения пациентов.

Биомаркеры – это объективные показатели, которые фиксируют то, что происходит в клетке или ткани в данный момент.

Решения компании измеряют клетки и белки, предоставляя данные биомаркеров в их пространственном контексте, сохраняя при этом целостность ткани.

Сооснователь и директор Акоуа, доктор Гарри Нолан изначально разработал технологию CODEX, чтобы лучше идентифицировать биомаркеры в научных исследованиях, руководя командой в Стэнфордском университете им. Леланда. Компания лицензирует определенные патенты, ноу-хау и собственные технологии, используемые в платформе CODEX из Стэнфорда.

Отношения с ведущими биофармацевтическими компаниями, ведущими исследовательскими институтами и медицинскими центрами. У компании есть отношения с лидерами мнений, такими как Институт рака Даны Фарбер, Университет Джона Хопкинса, Калифорнийский университет в Сан-Франциско (UCSF) и доктор медицины Андерсон, а также со многими другими ведущими биофармацевтическими компаниями, исследовательскими учреждениями и медицинскими центрами, а также контрактными исследовательскими организациями.

Преимущества технологии Акоуа Biosciences

Современные геномные и протеомные методы, такие как секвенирование следующего поколения (NGS), анализ отдельных клеток, проточная цитометрия и масс-спектрометрия, **предоставляют значимые данные, но требуют разрушения образца ткани для анализа.**

Современные методы неразрушающего анализа тканей и гистологические методы предоставляют некоторую ограниченную пространственную информацию, **измеряют минимальное количество биомаркеров за раз и требуют интерпретации экспертом-патологом.**

В то время как платформа Акаоа устраняет эти ограничения, предоставляя комплексные решения, которые позволяют исследователям количественно идентифицировать большое число биомаркеров и типов клеток в разрезе ткани с разрешением одной клетки.

Результатом является подробная и рассчитываемая карта образца ткани, которая полностью фиксирует динамику лежащих в основе ткани и взаимодействия между ключевыми типами клеток и биомаркерами, **процесс, который теперь называется пространственным фенотипированием.**

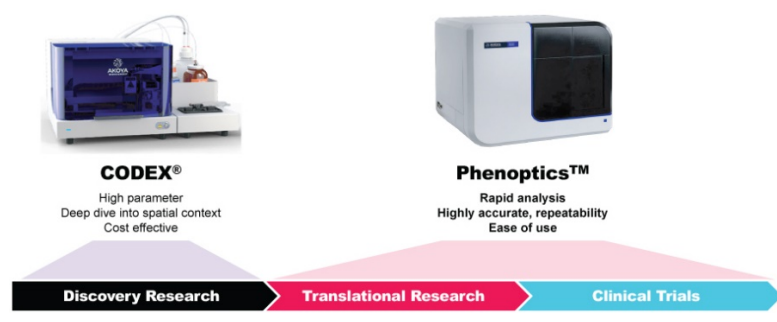
Платформа и продукты Акаоа Biosciences

На данный момент компания предлагает две платформы.

Первая, CODEX, представляет собой экономичную платформу со сверхвысокими параметрами, идеально подходящую для открытий и способную идентифицировать более 40 биомаркеров в образце ткани.

Вторая, Phenoptics, представляет собой высокопроизводительную платформу с автоматизацией и надежностью, необходимой для переводческих и клинических приложений.

Иллюстрация 1. Схематическое изображение платформы Акаоа Biosciences



Источник: данные компании

Платформы также предлагают клиентам **бесшовные и интегрированные решения для рабочих процессов,** включая такие важные преимущества, как гибкие типы образцов, автоматическая обработка образцов, масштабируемость, комплексный анализ данных и программные решения, а также специализированная поддержка в полевых условиях и приложениях.

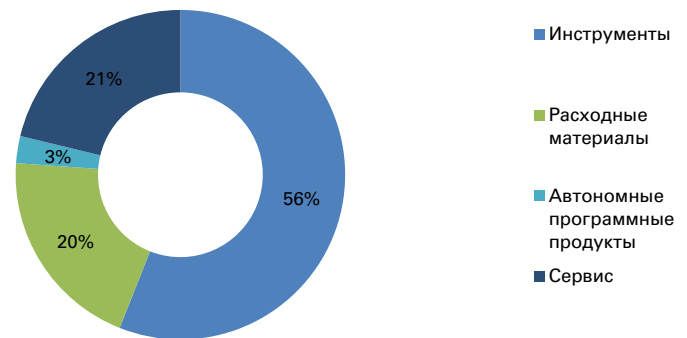
Выручка, прибыль и целевые рынки

Компания уже имеет **выручку в \$42,4 млн и 550 установок своих платформ в Северной Америке, Европе и АТР.** Выручка в 2020 году – \$42,3 млн (+0,49% г/г), валовая прибыль – \$25,8 млн (маржа – 61%). Операционная маржа составила -28% в 2020 году.

Компания зарабатывает на продаже устройств, поставке расходных материалов для них, на продаже автономных программных продуктов и на сервисе.

Методы геномного анализа эволюционировали от общей геномики до анализа отдельных клеток, а протеомные методы, такие как масс-спектрометрия, развиваются, чтобы обеспечить передовые объективные подходы.

График 1. Структура доходов Akoya Biosciences



Источник: данные компании

Параллельно с традиционными методами геномного и протеомного анализа растет потребность в таких областях, как иммуноонкология, в более прогностических биомаркерах, которые могут точно предсказать реакцию пациента на терапию.

Пространственная биология стала потенциальным ответом на эти потребности и представляет собой один из следующих основных рубежей в исследованиях наук о жизни. **Это стало ключевым направлением** как для исследователей, так и для практиков, поскольку пространственное фенотипирование позволяет измерять белковые и клеточные взаимодействия, сохраняя при этом пространственный контекст в выбранном образце ткани.

В целом области приложения пространственной биологии довольно обширны, начиная от открытий и заканчивая трансляционными и клиническими исследованиями, но **сегодня ведущие приложения включают шесть основных направлений:**

- **Иммуноонкология:** профилирование опухолей и их микросреды.
- **Иммунология:** вспомогательные специальности, такие как аутоиммунные заболевания и трансплантология.
- **Неврология:** характеристика нейровоспаления и нейродегенерации.
- **Инфекционные заболевания:** понимание биологии, лежащей в основе инфекционных заболеваний и иммунного ответа.
- **Биология развития:** понимание дифференциации тканей и биологии стволовых клеток для разработки клеточной терапии.
- **Дерматология:** иммунофенотипирование атопического дерматита, псориаза и подобных дерматологических состояний.

Рынок приложений пространственной биологии, входящий в более крупный рынок медико-биологических технологий, в настоящее время оценивается более чем в \$17 млрд.

Сейчас продукты и решения Акоуа в основном продаются на рынках обнаружения и трансляции раковых заболеваний, что составляет доступный рынок с оборотом \$5 млрд. При этом компания считает, что ее продукты могут быть легко расширены для обслуживания смежных областей применения, включая иммунологию (**очень крупный рынок в \$33 млрд в 2019 году и с более чем 5000 активных клинических испытаний**) и нейробиологию, а также приложений на клинических рынках.

Также компания отмечает, что для некоторых из них может потребоваться получение одобрения FDA.

DCF-оценка проецирует оценку в \$1,047 млрд при условии достижения доли ее текущего рынка в 9,8% через 10 лет

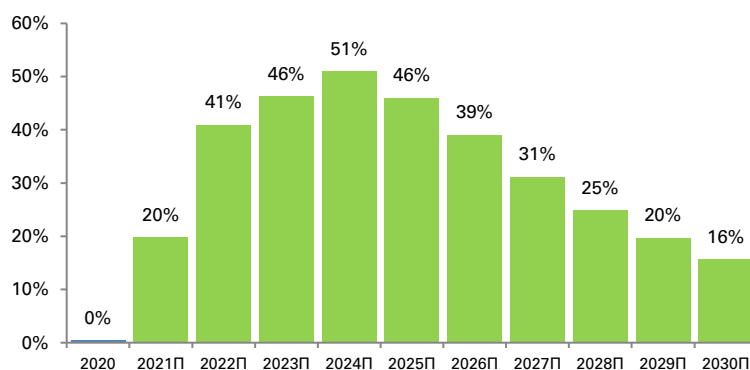
Выручка – ускорение продаж устройств до 2024 года, затем медленное затухание прироста. Учитывая большой неохваченный и растущий целевой рынок в \$5 млрд, мы заложили ускорение темпов роста продаж устройств с 27% в 2020 году до 54% в 2024 году, а затем медленное снижение до 16% к 2030 году.

Затем мы заложили некоторое снижение средней выручки на устройства с 43 тысяч до 38 тысяч в ближайшие три года.

Доходы от расходных материалов и выручку от сервисных услуг мы привязали в соотношении к выручке от установок устройств.

В итоге темпы роста выручки в 2021 году, по нашим прогнозам, достигнут 20% а затем начнут ускоряться до 41% в 2022 году и до 51% в 2024 году, после чего начнется снижение темпов до 16% через 10 лет.

График 2. Прогноз темпов роста Акою Biosciences

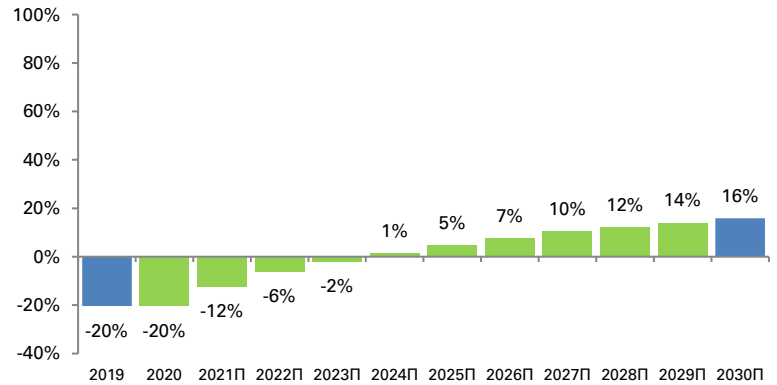


Источник: данные компании, прогноз ООО ИК «Фридом Финанс»

Исходя из этого прогноза выручки к концу 10-летнего прогнозного периода доходы компании **будут составлять \$728 млн.**

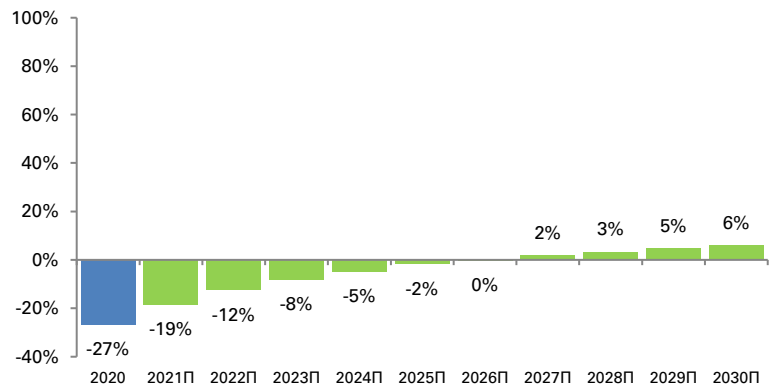
Одновременно это будет равно 9,84% целевого рынка в \$7,41 млрд обнаружения и трансляции раковых заболеваний.

Маржа – выход в прибыльность через четыре года. Учитывая все еще высокий уровень отрицательной очищенной от R&D операционной маржи в -12%, мы постепенно в течение четырех лет прогнозного периода довели ее до положительного уровня в 1% и затем до целевого уровня в 16%, среднего для биотехнологических компаний с учетом корректировок на R&D.

График 3. Прогноз операционной маржи Акою Biosciences


Источник: данные компании, прогноз ООО ИК «Фридом Финанс»

Реинвестиции для обеспечения роста соответствуют марже FCFF в 6% к концу прогнозного периода. Для прогноза будущих реинвестиций мы спроецировали текущее соотношение реинвестиций к выручке в 6,2% до конца прогнозного периода. При этом маржа FCF к концу прогнозного периода достигнет 1%.

График 4. Прогноз маржи FCF Акою Biosciences


Источник: данные компании, прогноз ООО ИК «Фридом Финанс»

Предположения для терминального периода. Зрелые темпы роста взяты нами как 3% долгосрочного роста, коэффициент реинвестирования взят как 6,5% от выручки.

Финальная оценка по DCF: \$1,047 млрд за собственный капитал Акою, или \$29,3 за акцию. Учитывая \$25 млн в прогножном периоде и \$973 млн в терминальном, EV равен \$1,047 млрд. Учитывая долг в \$39 млн, наличность в \$17 млн, поступления от IPO в \$132 млн и стоимость опционов в \$76, собственный капитал Акою равен \$1,047 млрд, что на 47% выше верхней оценки при IPO в \$714 млн.

Иллюстрация 2. Модель выручки Акоya Biosciences

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Кол-во установленных инструментов	433	550	728	1 035	1 536	2 340	3 441	4 818	6 360	7 989	9 626	11 204
Темп роста (%)		27%	32%	42%	48%	52%	47%	40%	32%	26%	20%	16%
Выручка от установок на инструмент (млн USD)	0,061	0,043	0,039	0,038	0,038	0,038	0,038	0,038	0,038	0,038	0,038	0,038
Темп роста (%)		-29%	-9%	-3%	-1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Выручка от установок (млн USD)	26	24	29	40	58	89	131	183	241	303	365	425
Темп роста (%)		-10%	21%	38%	47%	52%	47%	40%	32%	26%	20%	16%
Расходные материалы (млн USD)	8	9	9	12	17	25	36	50	65	80	94	107
Темп роста (%)		2%	36%	36%	44%	49%	44%	37%	29%	23%	18%	14%
Доля от выручки от инструментов (%)	31%	31%	30%	30%	29%	28%	28%	27%	27%	26%	26%	25%
Автономные программные продукты (млн USD)	1,7	1,1	1,9	2,6	3,8	5,7	8,4	11,8	15,6	19,6	23,6	27,4
Темп роста (%)		-34%	64%	38%	47%	52%	47%	40%	32%	26%	20%	16%
Доля от выручки от инструментов (%)	6%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%
Выручка от продуктов (млн USD)	36	33	39,2	54,1	79,3	119,9	175,5	244,6	321,6	402,4	482,9	559,8
Темп роста (%)		-8%	17%	38%	47%	51%	46%	39%	31%	25%	20%	16%
Доля от суммарной выручки (%)	86%	79%	77%	75%	76%	76%	76%	76%	76%	77%	77%	77%
Выручка от сервиса (млн USD)	5,9	9,0	11,6	17,6	25,6	38,3	55,5	76,6	99,7	123,4	146,7	168,3
Темп роста (%)		29%	52%	52%	45%	50%	45%	38%	30%	24%	19%	15%
Доля от выручки от продуктов (%)	16%	27%	30%	33%	32%	32%	32%	31%	31%	31%	30%	30%
Всего выручка, млн USD	42	42	51	72	105	158	231	321	421	526	630	728
Темпы роста, %		0,49%	20%	41%	46%	51%	46%	39%	31%	25%	20%	16%
Доля от целевого рынка (%)		0,85%	0,96%	1,29%	1,81%	2,63%	3,69%	4,93%	6,22%	7,54%	8,76%	9,84%
Целевой рынок - рынок обнаружения и трансляции раковых заболеваний (млрд USD)	5,00	5,30	5,57	5,79	6,02	6,26	6,51	6,77	6,97	7,18	7,40	
Темпы роста, %		6%	6%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	3%	3%	3%

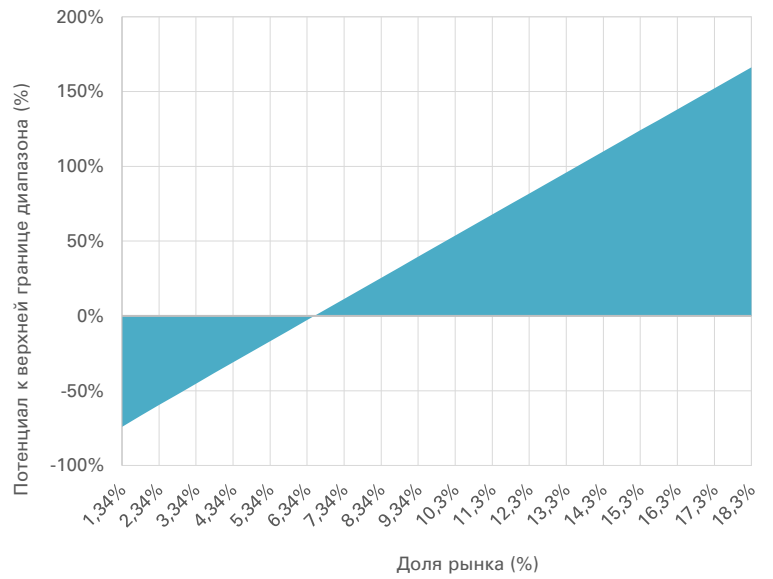
Источник: данные компании, прогноз ООО ИК «Фридом Финанс»

Иллюстрация 3. Модель денежных потоков и оценки Akoya Biosciences

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		0,49%	20%	41%	46%	51%	46%	39%	31%	25%	20%	16%	3,0%
(+) Выручка	42	42	51	72	105	158	231	321	421	526	630	728	750
(x) Операционная маржа	-20%	-20%	-12%	-6%	-2%	1%	5%	7%	10%	12%	14%	16%	16%
(=) EBIT	-9	-9	-6	-4	-2	2	11	24	44	64	88	115	120
Налоговая ставка			21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%	21%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	0	5	9	13	19	24	25
(=) NOPLAT	-9	-9	-6	-4	-2	2	11	19	35	51	70	91	95
(-) чистые реинвестиции	3	3	3	4	7	10	15	20	27	34	40	47	49
(=) FCF	(11)	(9)	(9)	(9)	(8)	(8)	(4)	(1)	8	17	29	44	46
FCFF маржа, %		-27%	-19%	-12%	-8%	-5%	-2%	0%	2%	3%	5%	6%	
(x) фактор дисконтирования		0,95x	0,89x	0,85x	0,80x	0,76x	0,72x	0,68x	0,64x	0,61x	0,57x	0,54x	
PV FCF			(9)	(8)	(7)	(6)	(3)	(1)	5	11	18	25	
Терминальная стоимость													1 697
PV Терминальной стоимости													973
Имплицированные переменные модели	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x		0,26x	0,30x	0,42x	0,59x	0,84x	1,14x	1,44x	1,69x	1,86x	1,94x	1,96x	
Инвестированный капитал		164	167	172	178	188	203	223	250	283	324	371	
Чистое реинвестирование, %	33%	30%	-50%	-99%	-323%	470%	137%	107%	78%	66%	58%	52%	53%
Реинвестирование к выручке, %	6,8%	6,2%	6,2%	6,2%	6,2%	6,3%	6,3%	6,3%	6,4%	6,4%	6,4%	6,5%	6,5%
ROIIC, %		-5%	-4%	-3%	-1%	1%	5%	9%	14%	18%	22%	25%	5,7%
Маржа NOPLAT, %		-20%	-12%	-6%	-2%	1%	5%	6%	8%	10%	11%	13%	
Расчет WACC			2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Безрисковая ставка			1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	
Бета послерычаговая			1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
Премия за риск инвестирования			4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	
Стоимость собственного капитала			5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	
Ставка долга, до налогов			4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	
Ставка долга, после налогов			3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	3,2%	
СК/Стоимость компании			96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	
Долг/Стоимость компании			4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	
Средневзвешенная стоимость капитала			5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	5,7%	
Кумулятивная стоимость капитала			0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(-) Стоимость в прогнозном периоде													25
(+) Стоимость в терминальном периоде													973
(x) Коэффициент на дату оценки													1,02x
(=) EV													1 014
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													39
(+) Наличность													17
(+) Поступления от IPO													132
(-) Стоимость выпущенных опционов													76
(=) Оценка собственного капитала													1 047
Рыночная капитализация													714
Целевая цена на акцию, USD													29,3
Максимум диапазона на IPO, USD													20
Потенциал роста, %													47%

Источник: данные компании, прогноз ООО ИК «Фридом Финанс»

Иллюстрация 4. Анализ чувствительности модели оценки Акоуа Biosciences к доле охвата целевого рынка через 10 лет



Источник: данные компании, прогноз ООО ИК «Фридом Финанс»

Риски: сложности в продвижении и колебания спроса

Сложности продвижения продаж платформ. Успех компании зависит от способности стимулировать внедрение платформ CODEX и Pheoptics. Так как большая часть дохода сейчас генерируется продажами платформ и реагентов CODEX и Pheoptics, в случае если продукты не будут и дальше завоевывать признание рынка, это может существенно отрицательно сказаться на выручке.

Снижение затрат на научные исследования. Среди клиентов компании биофармацевтические компании, академические и клинические учреждения. Многие факторы, включая приоритеты государственных расходов, доступные ресурсы и внутренние бюджеты, а также продуктовые и экономические циклы, оказывают значительное влияние на политику капитальных расходов этих организаций. Колебания бюджетов клиентов Асоуа на исследования и разработки могут существенно повлиять на спрос продукции компании.

Дисклеймер

Данный обзор не является предложением неограниченному кругу лиц инвестировать в акции иностранных компаний, предназначен для клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», являющихся квалифицированными инвесторами. ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре, за счет клиентов, не являющихся квалифицированными инвесторами.

Данный обзор носит исключительно информационный характер, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации 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, и не рекомендует использовать данную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Упомянутые в данном обзоре величины: Потенциал роста, Целевая цена, являются оценочным суждением ООО ИК «Фридом Финанс», не является гарантией или обещанием доходности вложений в будущем.

ООО ИК «Фридом Финанс» не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Тимур Турлов,
главный инвестиционный стратег

Департамент
корпоративных финансов
Сергей Носов,
директор департамента
корпоративных финансов
Email: nosov@ffin.ru

Роман Соколов,
заместитель директора департамента
корпоративных финансов
Email: sokolov@ffin.ru

Трейдинг
Российский рынок
Email: rustraders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Американский рынок
E-mail: traders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Отдел продаж (руководители департаментов)

Георгий Волосников
Станислав Дрейлинг
Владимир Козлов
Мстислав Кудинов
Антон Мельцов

Email: sales@ffin.ru
Время работы: 10:00–20:00 мск

Аналитика и обучение
Игорь Ключнев (руководитель)
Email: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью
Наталья Харлашина (руководитель)
Email: pr@ffin.ru

Бэк-офис
Галина Карякина (операционный директор)
Email: office@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

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

Архангельск
☎ +7 (8182) 457-770
наб. Северной Двины, 52, корп. 2
arhangel'sk@ffin.ru

Астрахань
☎ +7 (8512) 990-911
ул. Кирова, д. 34
astrakhan@ffin.ru

Барнаул
☎ +7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная, 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. Карла Маркса, 67/1
voronezh@ffin.ru

Екатеринбург
☎ +7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, 61
☎ +7 (343) 351-09-90
ул. Хохрякова, д.10
yekaterinburg@ffin.ru

Ижевск
☎ +7 (3412) 278-279
ул. Пушкинская д. 277
БЦ «Парус Плаза»
safin@ffin.ru

Иркутск
☎ +7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, 2
(вход с ул. Карла Маркса)
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 «Кlover», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

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

Краснодар
☎ +7 (861) 203-45-58
ул. Кубанская Набережная, 39/2
ТОЦ «Адмирал»
krasnodar@ffin.ru

Красноярск
☎ +7 (391) 204-65-06
пр-т Мира, 26
krasnoyarsk@ffin.ru

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

Набережные Челны
☎ +7 (8552) 204-777
пр-т Хасана Туфана, д. 26
n.chelny@ffin.ru

Нижний Новгород
☎ +7 (831) 261-30-92
ул. Минина, д. 1
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк
☎ +7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,
офис 118
novokuznetsk@ffin.ru

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

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

Оренбург
☎ +7 (3532) 48-66-08
ул. Чкалова, 70/2
orenburg@ffin.ru

Пермь
☎ +7 (342) 255-46-65
ул. Екатерининская, 120
per@ffin.ru

Ростов-на-Дону
☎ +7 (863) 308-24-54
БЦ Форте,
пр. Буденновский, д. 62/2
rostovnadonu@ffin.ru

Самара
☎ +7 (846) 229-50-93
Ульяновская улица, 45
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

Ставрополь
☎ +7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, 219, (БЦ)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Сургут
☎ +7 (3462) 39-09-00
проспект Мира, дом 42,
офис 305
surgut@ffin.ru

Тверь
☎ +7 (4822) 755-881
бульвар Радищева, д.31 Б
(офис 22)
tver@ffin.ru

Тольятти
☎ +7 (848) 265-16-41
ул. Фрунзе, 8
ДЦ PLAZA, офис 909
tol'yatti@ffin.ru

Тюмень
☎ +7 (3452) 56-41-50
ул. Челюскинцев, 10,
офис 112
tyumen@ffin.ru

Ульяновск
☎ +7 (842) 242-52-22
ул. Карла Либкнехта, 24/5А, оф. 77
Бизнес центр «Симбирск», 7 этаж
ulyanovsk@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
пр-т. Победы, д. 60
cherepovets@ffin.ru

Ярославль
☎ +7 (4852) 60-88-90
ул. Свободы, 34, 1 этаж,
yarovslavl@ffin.ru