

Zymergen (ZY)

Оценка капитала | DCF

США | Биологические исследования

 Потенциал роста: **30%**

 Целевая цена: **\$40,4**

 Диапазон размещения: **\$28–31**

Оценка перед IPO

IPO ZY: биофактурирование в партнерстве с природой



| | |
|------------------------------|-----------|
| Выручка, 2020 (млн USD) | 13 |
| EBIT, 2020 (млн USD) | -241 |
| Прибыль, 2020 (млн USD) | -262 |
| Чистый долг, 2020 (млн USD) | 0 |
| P/E, 2021 (x) | — |
| P/S, 2021 (x) | — |
| EV/S, 2021 (x) | — |
| ROA (%) | — |
| ROIC (%) | — |
| ROE (%) | — |
| Маржа EBIT (%) | -1815 |
| Капитализация IPO (млрд USD) | 2,8 |
| Акции после IPO (млн шт.) | 95,41 |
| Акции к размещению (млн шт.) | 13,6 |
| Объем IPO (млн USD) | 401 |
| Минимальная цена IPO (USD) | 28 |
| Максимальная цена IPO (USD) | 31 |
| Целевая цена (USD) | 40,4 |
| Дата IPO | 21 апреля |

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

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

21 апреля состоится IPO компании Zymergen. Компания была основана в 2013 году и специализируется на разработке технологии биопроизводства материалов и химикатов. Андеррайтерами размещения выступают J.P. Morgan, Goldman Sachs, BofA Securities, Cowen, UBS Investment Bank и Lazard.

О компании. Компания называет свой процесс «биофактурой» и разрабатывает продукты на биологической основе для широкого круга отраслей. Компания утверждает, что «биофактура» позволяет создавать более качественные продукты, дешевле, быстрее и устойчивее, чем традиционная химия. Компания также участвовала в разработке и производстве биопрепаратов. Zymergen еще не сделал каких-либо серьезных публичных шагов в области биофармацевтики, но на своем веб-сайте заявляет, что активно использует свои генетические библиотеки, высокопроизводительные системы и другие технологии для разработки лекарств от онкологии и инфекционных заболеваний. Идея состоит в том, чтобы сократить время, необходимое для включения кандидата в клинические испытания, и упростить производство этих кандидатов, если они окажутся эффективными. Всего компания привлекла \$874,1 млн. Среди акционеров компании числятся Data Collective II, SVF Excalibur, True Ventures IV и Gamnat Pte.

Технология и платформа DoubleVerify Holdings. В настоящее время компания имеет разработки, которые нацелены на три основных рынках – электроника, сельское хозяйство и забота о потребителе. **Электроника** – портфель электроники включает четыре продукта. Hyaline – данный продукт был запущен в декабре 2020 года, начав 6–18-месячный процесс аттестации продуктов с клиентами. ZYM0107 и ZYM0101 также являются высокоэффективными оптическими пленками, запуск которых ожидается в 2022 и 2023 годах. **Забота о потребителе** – данный портфель включает четыре продукта. Самый продвинутый продукт – ZYM0201, репеллент от насекомых естественного происхождения, запуск которого намечен на 2023 год. Кроме того, у компании есть программы на более ранних этапах разработки естественного средства защиты от ультрафиолета (ZYM0205), экологически чистого пленкообразователя на биологической основе (ZYM0206). **Сельское хозяйство** – компания разработала продукцию, которая направлена на улучшение усвоения питательных веществ растениями (кукуруза, пшеница), также компания изучает различные возможности защиты растений в таких областях, как пестициды и гербициды.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$3,934 млрд при целевой цене \$40,4 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

Zymergen: финансовые показатели

| Отчет о прибыли, млн USD | 2019 | 2020 | Балансовый отчет, млн USD | 2019 | 2020 |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---|--------------|--------------|
| Выручка | 15 | 13 | Наличность | 144 | 210 |
| Себестоимость | 103 | 85 | Дебиторская задолженность | 2 | 3 |
| R&D | 51 | 91 | Дебиторская задолженность по невыставлен-м счетам | 1 | 2 |
| S&M | 24 | 19 | Предоплаченные расходы | 5 | 7 |
| G&A | 61 | 60 | Запасы | 2 | 5 |
| Аренда | 14 | 0 | Наличность с ограничением | 10 | 0 |
| EBIT | -237 | -241 | Прочие активы | 2 | 2 |
| Процентный доход | 5 | 0 | Текущие активы | 166 | 229 |
| Процентный расход | -3 | -11 | Наличность с ограничением | 9 | 10 |
| Варранты | 0 | -10 | ОС | 45 | 49 |
| Долг | -2 | 0 | Гудвилл | 4 | 12 |
| Доналоговая прибыль | -237 | -262 | Отложенный налог | 3 | 5 |
| Налог | 0 | -0 | Расходы на размещение | 0 | 1 |
| Чистая прибыль | -237 | -262 | Депозиты | 1 | 1 |
| | | | Активы | 228 | 305 |
| | | | Кредиторская задолженность | 14 | 12 |
| | | | Начисленные расходы | 17 | 27 |
| | | | Долг | 78 | 79 |
| | | | Аренда | 1 | 0 |
| | | | Отложенный доход | 2 | 3 |
| | | | Текущие обязательства | 112 | 121 |
| | | | Аренда | 4 | 10 |
| | | | Варранты | 4 | 14 |
| | | | Прочие обязательства | 0 | 2 |
| | | | Всего обязательств | 120 | 148 |
| | | | Конвертируемые акции | 608 | 901 |
| | | | Капитал | (500) | (744) |
| | | | Обязательства и собственный капитал | 228 | 305 |
| | | | | | |
| | | | Поэлементный анализ ROIC | 2019 | 2020 |
| | | | Маржа NOPLAT, % | - | - |
| | | | ICTO, x | - | - |
| | | | AICTO, x | - | - |
| | | | ROIC, % | - | - |
| | | | Себестоимость/выручка, % | - | - |
| | | | Операционные издержки/выручка, % | - | - |
| | | | WCTO, x | - | - |
| | | | FATO, x | - | - |
| | | | | | |
| | | | Ликвидность и структура капитала | 2019 | 2020 |
| | | | EBIT/процентные платежи, x | - | - |
| | | | Текущая ликвидность, x | 1,49 | 1,88 |
| | | | Долг/общая капитализация, % | - | - |
| | | | Долг/активы, % | - | - |
| | | | Долг/собственные средства, x | - | - |
| | | | Долг/IC, % | - | - |
| | | | Собственные средства/активы, % | 63 | 69 |
| | | | Активы/собственный капитал, x | - | - |
| | | | | | |
| | | | Мультипликаторы | 2019 | 2020 |
| | | | P/B, x | - | - |
| | | | P/E, x | - | - |
| | | | P/S, x | - | - |
| | | | EV/EBITDA, x | - | - |
| | | | EV/S, x | - | - |
| | | | | | |
| Рост и маржа (%) | 2019 | 2020 | | | |
| Темпы роста выручки | - | -14 | | | |
| Темпы роста EBITDA | - | - | | | |
| Темпы роста EBIT | - | - | | | |
| Темпы роста NOPLAT | - | - | | | |
| Темпы роста инвестированного капитала | - | - | | | |
| Валовая маржа | - | - | | | |
| EBITDA-маржа | - | - | | | |
| EBIT-маржа | -1538 | -1815 | | | |
| NOPLAT-маржа | - | - | | | |
| Маржа чистой прибыли | -1536 | -1974 | | | |
| | | | | | |
| Cash Flow, млн USD | 2019 | 2020 | | | |
| CFO | (196) | (223) | | | |
| D&A | 15 | 19 | | | |
| | | | | | |
| CFI | (23) | (17) | | | |
| CapEx | (23) | (17) | | | |
| | | | | | |
| CFF | 38 | 297 | | | |
| | | | | | |
| Денежный поток | (181) | 57 | | | |
| Наличность на начало года | 344 | 163 | | | |
| Наличность на конец года | 163 | 220 | | | |
| | | | | | |
| Справочные данные | 2019 | 2020 | | | |
| Акции в обращении, млн шт. | - | - | | | |
| Балансовая стоимость акции, USD | - | - | | | |
| Рыночная стоимость акции, USD | - | - | | | |
| Рыночная капитализация, USD | - | - | | | |
| EV, USD | - | - | | | |
| Капитальные инвестиции, USD | 23 | 17 | | | |
| Рабочий капитал, USD | - | - | | | |
| Реинвестиции, USD | - | - | | | |
| BV, USD | - | - | | | |
| Инвестированный капитал | - | - | | | |
| EPS, USD на акцию | - | - | | | |

Zymergen: ключевые факты

О компании. Компания Zymergen была основана в 2013 году и специализируется на разработке технологии биопроизводства материалов и химикатов.

Компания называет свой процесс «биофактурой» и разрабатывает продукты на биологической основе для широкого круга отраслей. Компания утверждает, что «биофактура» позволяет создавать более качественные продукты, дешевле, быстрее и устойчивее, чем традиционная химия.

Компания также участвовала в разработке и производстве биопрепаратов. Zymergen еще не сделал каких-либо серьезных публичных шагов в области биофармацевтики, но на своем веб-сайте заявляет, что активно использует свои генетические библиотеки, высокопроизводительные системы и другие технологии для разработки лекарств от онкологии и инфекционных заболеваний. Идея состоит в том, чтобы сократить время, необходимое для включения кандидата в клинические испытания, и упростить производство этих кандидатов, если они окажутся эффективными.

Всего компания привлекла \$874,1 млн. Среди акционеров компании числятся Data Collective II, SVF Excalibur, True Ventures IV и Gamnat Pte.

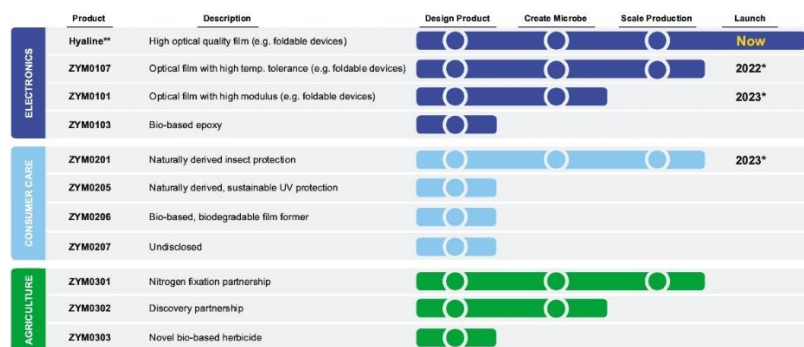
Разработки Zymergen. В настоящее время компания имеет разработки, которые нацелены на три основных рынках – электроника, сельское хозяйство и забота о потребителе.

Электроника – портфель электроники включает четыре продукта. Nyalīne – данный продукт был запущен в декабре 2020 года, начав 6–18-месячный процесс аттестации продуктов с клиентами. Nyalīne представляет собой оптическую пленку, используемую для сенсорных датчиков дисплея, которая может позволить производителям создавать более прочные «складные сенсорные экраны и гибкие печатные схемы высокой плотности». ZYM0107 и ZYM0101 также являются высокоэффективными оптическими пленками, запуск которых ожидается в 2022 и 2023 годах. Ожидается, что ZYM0103 предоставит первый клейкий продукт.

Забота о потребителе – данный портфель включает четыре продукта. Самый продвинутый продукт – ZYM0201, репеллент от насекомых естественного происхождения, запуск которого намечен на 2023 год. Кроме того, у компании есть программы на более ранних этапах разработки естественного средства защиты от ультрафиолета (ZYM0205), экологически чистого пленкообразователя на биологической основе (ZYM0206).

Сельское хозяйство – компания разработала продукцию, которая направлена на улучшение усвоения питательных веществ растениями (кукуруза, пшеница), также компания изучает различные возможности защиты растений в таких областях, как пестициды и гербициды.

Иллюстрация 1. Разработки компании



Источник: по данным компании

Zymergen планирует начать разработки в других областях, таких как пищевые белки, расходные материалы для здравоохранения, кормление животных, добыча или восстановление природных ресурсов, упаковка и другие сферы. Например, компания изучает, как можно улучшить качество и эффективность питания людей и животных с помощью микробной ферментации, которая может увеличить доступность важнейших питательных веществ при меньших затратах.

Потенциальный рынок и конкуренция. Компания оценивает свой потенциальный рынок не менее чем в \$1,2 трлн в 20 отраслях.

Отрасль электроники, бытовой техники и сельского хозяйства оценивается в \$150 млрд. По оценкам компании, рынок дисплеев для Hyaline оценивается в \$1 млрд в 2020 году, также, по данным Transparency Market Research, мировой рынок репеллентов от насекомых составляет более \$1,5 млрд в спреях и других традиционных форматах.

Оценка Zymergen: новые продукты с огромным рынком проецируют потенциал свыше 30%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные по потенциальному рынку и доле рынка компании, также выручки от коллаборации и выручки от оказания услуг в области НИОКР.

Выручка от продуктов и потенциальная доля рынка компании.

Nyaline – данный продукт был запущен в декабре 2020 года, начав 6–18-месячный процесс аттестации продуктов с клиентами. Мы ожидаем, что его полномасштабный запуск может быть после 1ПГ 2022 года и выручка от него может составить \$31,8 млн с учетом адресного рынка в \$1 млрд в 2020 году. К 2023 году планируется запуск ZYM0107 и ZYM0101, которые также являются высокоэффективными оптическими пленками, что может увеличить долю рынка до 0,05%. Сельскохозяйственные продукты могут быть запущены для продажи к 2025 году, что также может позволить нарастить долю до 0,21%. Что касается продуктов заботы о потребителе, то запуск продаж ожидается к 2024 году. Таким образом, доля компании вырастет с 0,02% в 2022-м прогнозном году с ростом до 1,5% к 2030-му прогнозному году. Выручка компании вырастет с \$31,8 млн в 2022 году до \$3,021 млрд к 2030 году. Основной драйвер роста – это создание более качественных продуктов посредством более дешевых, быстрых и устойчивых технологий, чем традиционная химия. Также снижение выбросов в атмосферу при производстве данных продуктов.

Выручка от оказания услуг в области НИОКР. Компания получает доход за счет оказания услуг в области НИОКР, для помощи клиентам компании и улучшения биопродуктов. Мы ожидаем, что выручка вырастет с \$9,8 млн в 2020 году до \$16 млн к 2030-му прогнозному году.

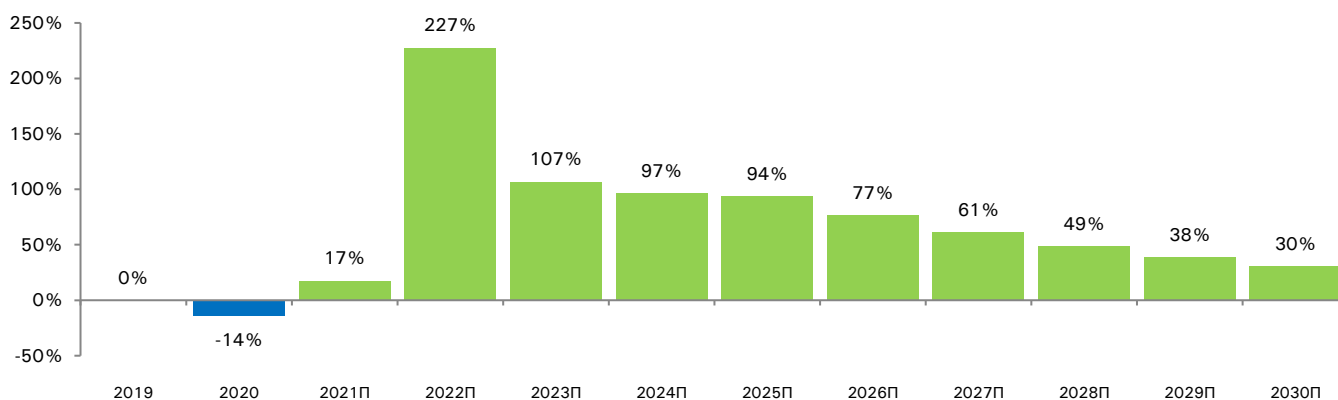
Выручка от коллаборации. Мы ожидаем, что выручка от коллаборации продолжит расти, так как компания планирует разработки в новых областях, что может привести к новым партнерствам и увеличению выручки. Таким образом, мы прогнозируем рост выручки с \$3,5 млн в 2020 году до \$29,6 млн к 2030 году.

Темпы роста общей выручки компании ускорятся с -8% в 2020 году до 17% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим ускорением до 227% к 2022 году. К 2030 году темпы роста выручки прогнозируются на уровне 30%. Выручка вырастет с \$13 млн в 2020 году до \$3,067 млрд к 2030-му прогнозному году.

Иллюстрация 2. Прогноз выручки Zymergen

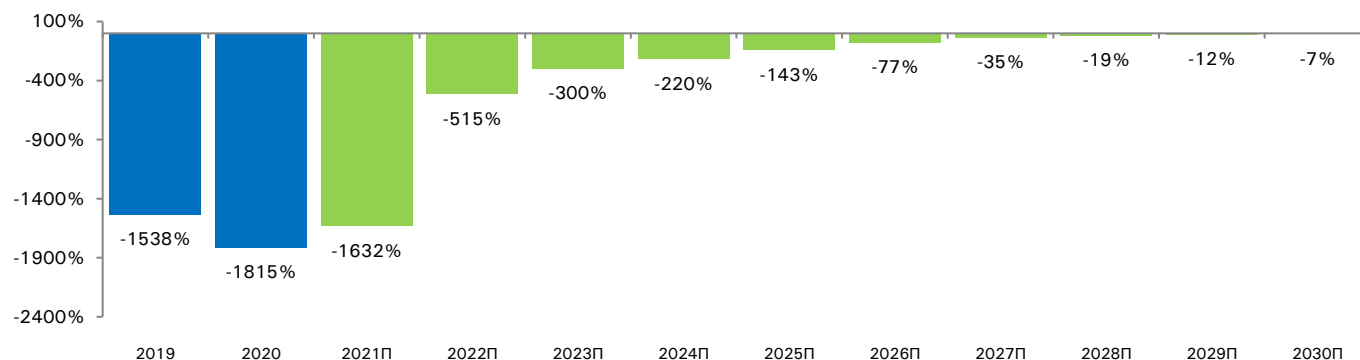
| Модель выручки из целевого рынка | 2019 | 2020 | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | 2030П |
|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Потенциальный рынок компании, млрд USD | | 150,0 | 154,5 | 159,1 | 163,9 | 168,8 | 173,9 | 179,1 | 184,5 | 190,0 | 195,7 | 201,6 |
| Темпы роста, % | | | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| Доля рынка Zymergen, млн USD | 0% | 0% | 0% | 0,02% | 0,05% | 0,11% | 0,21% | 0,38% | 0,60% | 0,87% | 1,18% | 1,50% |
| Темпы роста, % | | 0% | 0% | 0% | 150% | 113% | 100% | 77% | 59% | 46% | 35% | 27% |
| Выручка компании от продажи продуктов, млн USD | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 31,8 | 82,0 | 179,4 | 369,5 | 673,7 | 1105,3 | 1658,2 | 2308,3 | 3021,1 |
| Темпы роста, % | | 0% | 0% | 0% | 158% | 119% | 106% | 82% | 64% | 50% | 39% | 31% |
| Выручка от оказания услуг в области НИОКР, млн USD | 12,2 | 9,8 | 9,3 | 9,4 | 9,9 | 10,6 | 11,4 | 12,4 | 13,7 | 14,8 | 15,5 | 16,0 |
| Темпы роста, % | | -20% | -5% | 1% | 5% | 7% | 8% | 9% | 10% | 8% | 5% | 3% |
| Выручка от коллаборации, млн USD | 2,2 | 3,5 | 6,3 | 9,8 | 13,7 | 17,4 | 20,7 | 23,5 | 25,8 | 27,4 | 28,7 | 29,6 |
| Темпы роста, % | | 60% | 80% | 56% | 39% | 27% | 19% | 13% | 9% | 7% | 5% | 3% |
| Всего выручка, млн USD | 14 | 13 | 16 | 51 | 105 | 207 | 402 | 710 | 1 145 | 1 700 | 2 353 | 3 067 |
| Темпы роста, % | | -8% | 17% | 227% | 107% | 97% | 94% | 77% | 61% | 49% | 38% | 30% |

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

График 1. Прогноз темпов роста Zymergen


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

2. Прогноз маржи. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -1815%. Мы заложили снижение маржи с -1815% в 2020 году до -7% к 2030 году. В зрелом периоде мы заложили маржу на уровне 26%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 249,7% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,383 млрд.

График 2. 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. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 5,3%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 56% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$3,9 млрд) и зрелого (\$7,573 млрд) периодов, составит \$3,741 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$280 млн, наличность на счетах в \$210 млн, поступления от IPO в \$347 млн и стоимость опционов в \$117 млн, собственный капитал Zumergen можно оценить в \$3,934 млрд.

Учитывая 95,41 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$40,4. Потенциал к верхней границе IPO в \$31 составляет 30%.

Иллюстрация 3. Модель оценки Zymergen методом FCFF

| Модель прогнозного периода, млн USD | 2019 | 2020 | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | 2030П | зрелый |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|---------|
| темпы роста выручки, % | 0% | -14% | 17% | 227% | 107% | 97% | 94% | 77% | 61% | 49% | 38% | 30% | 3,0% |
| (+) Выручка | 15 | 13 | 16 | 51 | 105 | 207 | 402 | 710 | 1 145 | 1 700 | 2 353 | 3 067 | 3 159 |
| (x) Операционная маржа | -1538% | -1815% | -1632% | -515% | -300% | -220% | -143% | -77% | -35% | -19% | -12% | -7% | 26% |
| (=) EBIT | -237 | -241 | -254 | -263 | -316 | -456 | -574 | -546 | -401 | -323 | -282 | -215 | 828 |
| 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 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 166 |
| (=) NOPLAT | -237 | -241 | -254 | -263 | -316 | -456 | -574 | -546 | -401 | -323 | -282 | -215 | 662 |
| (-) чистые реинвестиции | 69 | 33 | 35 | 102 | 105 | 156 | 181 | 185 | 172 | 153 | 141 | 153 | 372 |
| (=) FCFF | (306) | (274) | (290) | (365) | (422) | (612) | (755) | (731) | (572) | (476) | (423) | (368) | 291 |
| FCFF-маржа, % | -2065% | -1857% | -716% | -400% | -295% | -188% | -103% | -50% | -28% | -18,0% | -12,0% | | |
| (x) фактор дисконтирования | | 0,94x | 0,94x | 0,89x | 0,84x | 0,80x | 0,76x | 0,72x | 0,68x | 0,64x | 0,61x | | |
| PV FCFF | | | (273) | (345) | (377) | (517) | (604) | (553) | (410) | (323) | (273) | (225) | |
| Терминальная стоимость | | | | | | | | | | | | | 12 383 |
| PV Терминальной стоимости | | | | | | | | | | | | | 7 573 |
| Имплицированные переменные модели | | 2020 | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | 2030П | |
| Выручка/капитал, x | | 0,03x | 0,03x | 0,09x | 0,16x | 0,25x | 0,40x | 0,60x | 0,84x | 1,13x | 1,42x | 1,84x | |
| Инвестированный капитал | | 422 | 457 | 559 | 665 | 820 | 1 001 | 1 186 | 1 357 | 1 510 | 1 652 | 1 664 | |
| Чистое реинвестирование, % | | -14% | -14% | -39% | -33% | -34% | -31% | -34% | -43% | -47% | -50% | -71% | 56% |
| Реинвестирование к выручке, % | | 249,7% | 225,3% | 200,8% | 100,0% | 75,0% | 45,0% | 26,0% | 15,0% | 9,0% | 6,0% | 5,0% | |
| ROIC, % | | -57% | -56% | -47% | -48% | -56% | -57% | -46% | -30% | -21% | -17% | -13% | 5,3% |
| Маржа NOPLAT, % | | -1815% | -1632% | -515% | -300% | -220% | -143% | -77% | -35% | -19% | -12% | -7% | |
| Расчет WACC | | | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | 2030П | |
| Безрисковая ставка | | | 1,6% | 1,6% | 1,6% | 1,6% | 1,6% | 1,6% | 1,6% | 1,6% | 1,6% | 1,6% | |
| Бета послерыночная | | | 1,14 | 1,13 | 1,11 | 1,10 | 1,09 | 1,07 | 1,06 | 1,04 | 1,03 | 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 | | | 6,3% | 6,3% | 6,2% | 6,1% | 6,1% | 6,0% | 6,0% | 5,9% | 5,8% | 5,7% | |
| 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% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | |
| СК/Стоимость компании | | | 93% | 93% | 93% | 93% | 93% | 93% | 93% | 93% | 93% | 93% | |
| Долг/Стоимость компании | | | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | 7% | |
| Средневзвешенная стоимость капитала | | | 5,9% | 5,8% | 5,8% | 5,7% | 5,7% | 5,6% | 5,6% | 5,5% | 5,5% | 5,3% | |
| Кумулятивная стоимость капитала | | | 0,9x | 0,9x | 0,9x | 0,8x | 0,8x | 0,8x | 0,7x | 0,7x | 0,6x | 0,6x | |
| Оценка капитала, млн USD | | | | | | | | | | | | | |
| (=) Стоимость в прогнозном периоде | | | | | | | | | | | | | (3 900) |
| (+) Стоимость в терминальном периоде | | | | | | | | | | | | | 7 573 |
| (x) Коэффициент на дату оценки | | | | | | | | | | | | | 1,02x |
| (=) EV | | | | | | | | | | | | | 3 741 |
| (-) Долг (вкл. операционную аренду) | | | | | | | | | | | | | 280 |
| (+) Наличность | | | | | | | | | | | | | 210 |
| (+) Поступления от IPO | | | | | | | | | | | | | 401 |
| (-) Стоимость выпущенных опционов | | | | | | | | | | | | | 139 |
| (=) Оценка собственного капитала | | | | | | | | | | | | | 3 934 |
| Рыночная капитализация | | | | | | | | | | | | | 2 958 |
| Целевая цена на акцию, USD | | | | | | | | | | | | | 40,4 |
| Максимум диапазона на IPO, USD | | | | | | | | | | | | | 31 |
| Потенциал роста, % | | | | | | | | | | | | | 30% |

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

Риски: персонал и дефекты в продуктах

Ключевой персонал. Если компания не сможет удерживать ключевой персонал или нанять дополнительный квалифицированный персонал, то это способно повлиять на конкурентоспособность компании.

Дефекты в продуктах. Компоненты могут иметь дефекты или ошибки, которые способны повлечь за собой претензии к компании или задержки в производстве.

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,
генеральный директор,
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
пл. Ленина, 4, 1 этаж
arhangelsk@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
perm@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
tollyatti@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,
yaroslavl@ffin.ru