

# UiPath Inc. (PATH)

Оценка капитала | DCF

США | ПО

Потенциал роста: **32%**Целевая цена: **\$65,8**Диапазон размещения: **\$43–50**

Оценка перед IPO

## IPO PATH: платформа для автоматизации рабочих процессов



Выручка, 2020 (млн USD)	<b>608</b>
EBIT, 2020 (млн USD)	<b>-110</b>
Прибыль, 2020 (млн USD)	<b>-95</b>
Чистый долг, 2020 (млн USD)	<b>0</b>

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	<b>-18</b>

Капитализация IPO (млрд USD)	<b>24</b>
Акций после IPO (млн шт.)	<b>516,54</b>
Акций к размещению (млн шт.)	<b>21,3</b>
Объем IPO (млн USD)	<b>989,5</b>
Минимальная цена IPO (USD)	<b>43</b>
Максимальная цена IPO (USD)	<b>50</b>
Целевая цена (USD)	<b>65,8</b>
Дата IPO	<b>20 апреля</b>

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

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

**20 апреля состоится IPO компании UiPath. Компания является разработчиком платформы для автоматизации процессов. Андеррайтерами размещения выступают Morgan Stanley, JPMorgan, BofA Securities, Credit Suisse, Barclays и Wells Fargo Securities.**

**О компании.** UiPath был основан в Румынии в 2005 году и насчитывал 10 сотрудников. На сегодняшний день компания представлена почти в 30 странах. Основателями компании были бывшие руководители Microsoft Corporation – Дэниел Динес и Мариус Тирка. В самом начале компания была сосредоточена на интеграции и аутсорсинге, что привело почти к банкротству в 2015 году. По состоянию на 31 января 2021 года у компании было 7968 клиентов, в том числе 80% Fortune 10 и 63% из списка Fortune Global 500. У компании более 30 инвесторов, включая Accel Partners, CapitalG (ранее Google Capital), Sequoia Capital и Kleiner Perkins. Всего компания привлекла \$2 млрд.

**Продукты компании.** Компания создала платформу, которая с помощью искусственного интеллекта может «имитировать» поведение человека и совершать определенные бизнес-процессы, избавляя сотрудников от необходимости выполнять ручные и повседневные задачи. То есть платформа анализирует поведение человека, после чего создаются «программные роботы», которые копируют рабочий процесс сотрудников, тем самым значительно снижается потребность в ручном вводе данных. Платформа компании помогла сэкономить некоторым клиентам сотни тысяч рабочих часов, которые ранее тратились на повторяющуюся работу. Платформа позволяет организациям легко автоматизировать бизнес-процессы, в том числе устаревшие информационные технологии, системы, локальные сети и приложения, переводить их в новую облачную инфраструктуру, не требуя значительных изменений в базовой технологической инфраструктуре организации. Платформа предназначена для использования сотрудниками в рамках всей компании и для решения как простых задач, так и длительных и сложных бизнес-процессов.

**Финансовые показатели.** Темпы роста выручки в 2019ФГ составили 126%, в 2021ФГ темпы роста составили 80,8%. EBIT-маржа составила -173% в 2019ФГ и -18% в 2021ФГ. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 29% от выручки в 2019ФГ до 47% в 2021ФГ, R&D – с 45 до 18%, S&M – с 128 до 63%, G&A – с 72% в 2019ФГ до 27% в 2021ФГ.

**Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$34,216 млрд при целевой цене \$65,8 на одну простую акцию с потенциалом роста 32%.**



## UiPath Inc.: ключевые факты

**О компании.** UiPath был основан в Румынии в 2005 году и насчитывал 10 сотрудников. На сегодняшний день компания представлена почти в 30 странах. Основателями компании были бывшие руководители Microsoft Corporation – Дэниел Динес и Мариус Тирка.

**Иллюстрация 1. История компании**



Источник: по данным компании

В самом начале компания была сосредоточена на интеграции и аутсорсинге, что привело почти к банкротству в 2015 году. Сейчас компания представляет собой платформу, которая автоматизирует рутинные, повторяющиеся и трудоемкие офисные задачи с помощью искусственного интеллекта и машинного обучения.

У компании более 30 инвесторов, включая Accel Partners, CapitalG (ранее Google Capital), Sequoia Capital и Kleiner Perkins. Всего компания привлекла \$2 млрд.

**О платформе компании.** Компания создала платформу, которая с помощью искусственного интеллекта может «имитировать» поведение человека и совершать определенные бизнес-процессы, избавляя сотрудников от необходимости выполнять ручные и повседневные задачи. То есть платформа анализирует поведение человека, после чего создаются «программные роботы», которые копируют рабочий процесс сотрудников, тем самым значительно снижается потребность в ручном вводе данных. Платформа компании сэкономила некоторым клиентам сотни тысяч рабочих часов, которые ранее тратились на повторяющуюся работу.

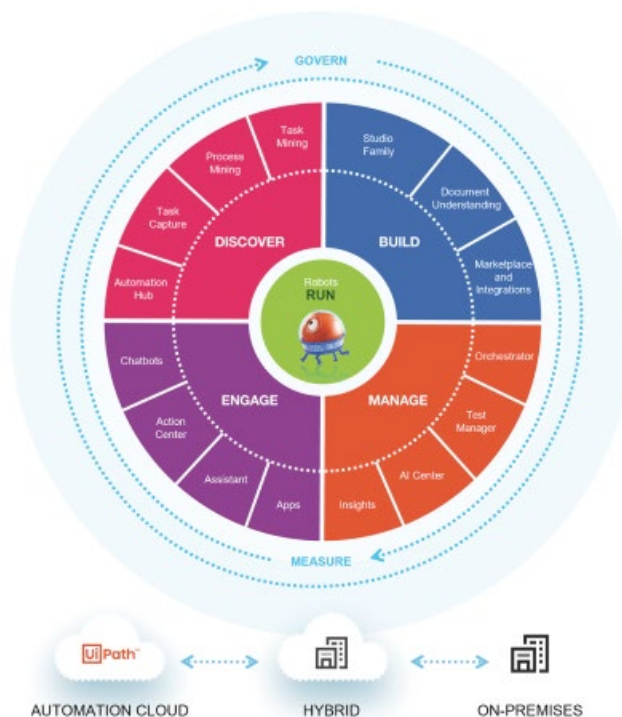
Платформа позволяет организациям легко автоматизировать бизнес-процессы, в том числе устаревшие информационные технологии, системы, локальные сети и приложения, переводить их в новую облачную инфраструктуру, не требуя значительных изменений в базовой технологической инфраструктуре организации. Платформа предназначена для использования сотрудниками в рамках всей компании и для решения как простых задач, так и длительных и сложных бизнес-процессов.

Платформа, в свою очередь, позволяет компании сокращать расходы и операционные ошибки за счет автоматизации работы.

**Основные компоненты платформы.** Платформа компании имеет семь основных блоков в использовании:

- **Discovery** – поиск, управление и контроль над автоматизацией всех процессов внутри организации, анализ бизнес-процессов (выявление проблем и улучшение процессов), захват задач (запись всего процесса для автоматизации).
- **Build** – разработанные шаблоны для создания автоматизации (можно использовать без знания программирования), разработка более сложных процессов автоматизации (для программистов) и торговая площадка (здесь представлены различные решения от сотрудников UiPath, клиентов компании, партнеров, которые проверяются самой компанией).
- **Manage** – управление, тестирование и развертывание автоматизации в масштабах всего предприятия.
- **Run** – развертывание роботов платформы.
- **Engage** – взаимодействие и связь с роботами для управления процессами и координации работы между людьми и роботами.
- **Measure** – отслеживание, измерение и прогнозирование эффективности автоматизации в рамках целой компании.
- **Govern** – ранее для управления автоматизацией внутри компании требовалось множество инструментов, бизнес-подразделения и IT-ресурсы для обеспечения контроля, платформа UiPath позволяет обеспечивать соблюдение требований и прав за счет контроля того, что можно автоматизировать и кто может создавать автоматизацию.

**Иллюстрация 2. Продукты компании**



Источник: по данным компании

**Клиенты компании и партнерские отношения.** По состоянию на 31 января 2021 года у компании было 7968 клиентов, в том числе 80% Fortune 10 и 63% из списка Fortune Global 500. Среди крупных клиентов можно отметить Adobe, Applied Materials, Chevron, Chipotle Mexican Grill, CrowdStrike, CVS Health, Deutsche Post DHL, EY, Generali, KDDI, SBA Communications, Takeda Pharmaceuticals и Uber Technologies, Inc.

**Иллюстрация 3. Клиенты компании**

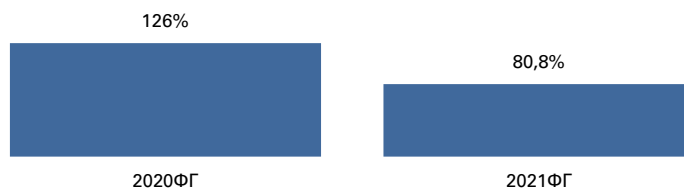
<p><b>Consumer and Retail</b>          Chipotle Mexican Grill          Foot Locker          Hudson's Bay Company          Landmark Group          The Nielsen Company          Uber Technologies, Inc.</p>	<p><b>Energy</b>          Chevron          ConocoPhillips          EDF Energy          Enel          Eversource Energy          Gazprom Neft          World Fuel Services</p>	<p><b>Financial Services</b>          Bank of America          Bank of Montreal          Credit Agricole          Equifax          Nomura          SMBC          TD Securities          Voya Financial</p>
<p><b>Healthcare / Pharmaceuticals</b>          Cleveland Clinic          CVS Health          Delta Dental of California          Merck          NYU Langone Medical Center          Regeneron          Takeda Pharmaceuticals</p>	<p><b>Insurance</b>          CSAA Insurance          Direct Line Group          Generali          MAPFRE Insurance          Nippon Life</p>	<p><b>Manufacturing</b>          Applied Materials          Canon, Inc.          Crane Co.          Ericsson          GE          Koch Industries          Nissan          Ricoh          Toyota</p>
<p><b>Technology</b>          Adobe          Autodesk          CrowdStrike          Hitachi          Rackspace          Red Hat          Ultimate Kronos Group</p>	<p><b>Telecommunications</b>          Etisalat          KDDI          Lumen Technologies          NTT DOCOMO, INC.          Orange Spain          Rogers Communications          SBA Communications</p>	<p><b>Other</b>          Cushman and Wakefield          Cognizant          DENTSU          Deutsche Post DHL          EY          Kelly          UNITED NATIONS—          International Computer Center</p>

Источник: по данным компании

Примеры доступных интеграций UiPath – Amazon Web Services Inc, Adobe Inc, Alteryx, Box, International Business Machines Corporation, Microsoft Corporation, Oracle Corporation, Salesforce.com, SAP SE, ServiceNow, Workday, Google и Microsoft Corporation.

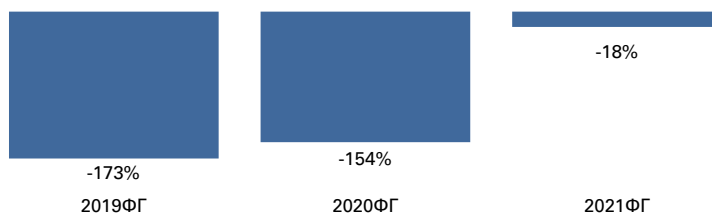
**Финансовые показатели компании.** Темпы роста выручки в 2019ФГ составили 126%, в 2021ФГ темпы роста составили 80,8%.

**График 1. Темпы роста выручки**



Источник: по данным компании

ЕВIT-маржа составила -173% в 2019ФГ и -18% в 2021ФГ. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 29% от выручки в 2019ФГ до 47% в 2021ФГ, R&D – с 45 до 18%, S&M – с 128 до 63%, G&A – с 72% в 2019 ФГ до 27% в 2021ФГ.

**График 2. EBIT-маржа**

Источник: по данным компании

**Потенциальный рынок и конкуренция.** По данным IDC, рынок интеллектуальной автоматизации процессов в 2020 году составит \$17 млрд с дальнейшим ростом до \$30 млрд к 2024 году. Сама компания оценивает свой адресный рынок в \$60 млрд.

Среди конкурентов компания отмечает Appian Corporation, Automation Anywhere, Blue Prism Group PLC, Celonis Inc, EdgeVerve Systems Limited, Kofax Inc, Kyron Systems Inc, Microsoft Corporation, NICE, NTT Ltd, Pegasystems Inc и WorkFusion Inc.

## Оценка UiPath Inc.: адресный рынок в 60 млрд и популярность платформы проецируют потенциал роста в 32%

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные по выручке от продажи лицензии, поддержки и сервисов.

**Выручка от лицензии.** Компания продает лицензии на свои продукты на определенный период времени и бессрочные лицензии. Темпы роста выручки от лицензий в 2020ФГ составили 112%, в 2021ФГ – 72%. По состоянию на 31 января 2021 года у компании было 7968 клиентов, в том числе 80% Fortune 10 и 63% из списка Fortune Global 500, база клиентов за год выросла на 32,6%, что стало драйвером роста выручки. Также стоит отметить, что 75% выручки в 2021ФГ были от старых клиентов, что показывает эффективность продукта. Мы ожидаем, что в 2022-м прогнозном году темпы роста выручки от лицензии замедлятся до 62% с дальнейшим замедлением до 16% к 2031-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$346 млн в 2021ФГ до \$6,214 млрд к 2031-му прогнозному году.

**Выручка от поддержки.** После продажи лицензии компания предоставляет обслуживание и техническую поддержку. В 2020ФГ темпы роста выручки от поддержки составили 153%, в 2021ФГ – 94%. Мы ожидаем, что в 2022-м прогнозном году выручка замедлится до 78% с дальнейшим замедлением до 13% к 2031-му прогнозному году. Выручка от поддержки вырастет с \$232,5 млн в 2021ФГ до \$5,107 млрд к 2031-му прогнозному году.

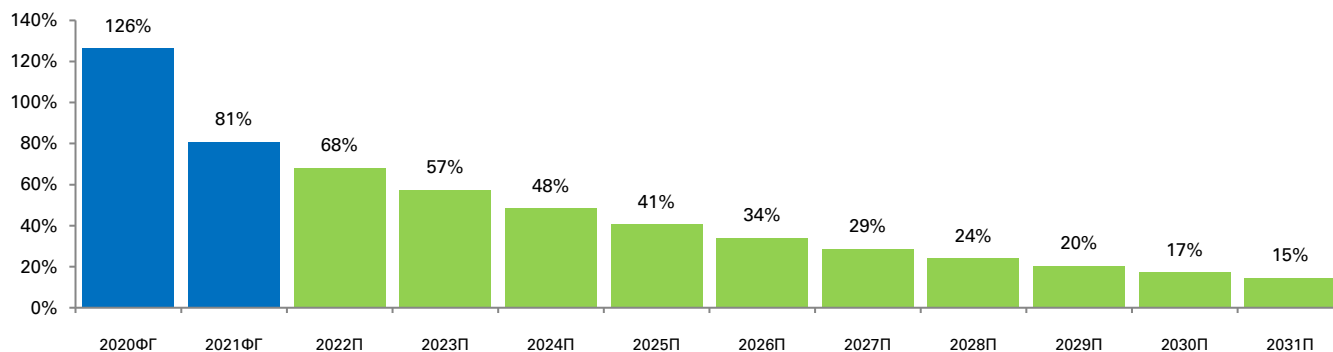
**Выручка от услуг.** Выручка от услуг представляет собой плату за автоматизацию процессов и услуги обучения. В 2020ФГ темпы роста составили 138%, в 2021ФГ – 95%. Мы ожидаем, что на фоне роста базы клиентов и популярности платформы выручка продолжит рост с 29,1 млн в 2021ФГ до 278,3 млн к 2031-му прогнозному году. Темпы роста замедлятся с 95% в 2021ФГ до 5% к 2031-му прогнозному году.

**Темпы роста общей выручки компании замедлятся с 81% в 2020 году до 68% в 2022-м прогнозном году, к 2030 году темпы роста выручки прогнозируются на уровне 15%. Выручка вырастет с \$294 млн в 2020 году до \$2,535 млрд к 2030-му прогнозному году.**

Иллюстрация 4. Прогноз выручки UiPath Inc.

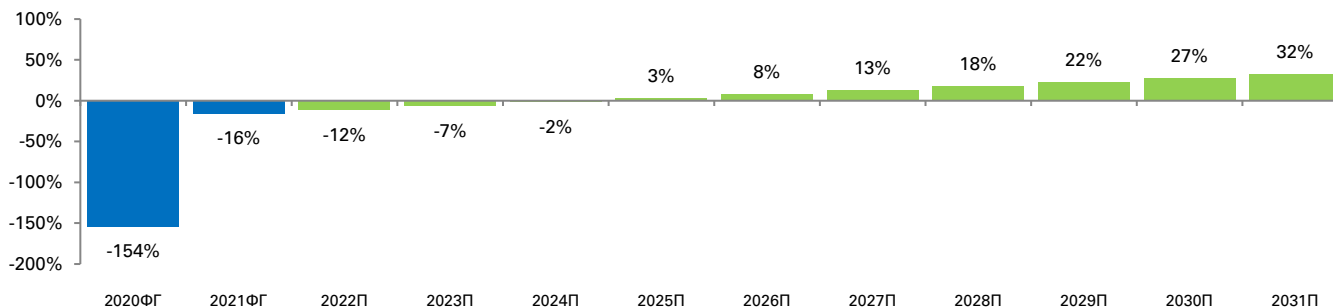
Модель выручки из целевого рынка	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П
Выручка от продажи лицензий, млн USD	94,9	201,6	346,0	559,1	855,2	1244,7	1732,2	2315,7	2986,6	3730,6	4529,9	5364,6	6214,6
Темпы роста, %		112%	72%	62%	53%	46%	39%	34%	29%	25%	21%	18%	16%
Выручка от поддержки, USD	47,3	119,6	232,5	413,2	677,5	1034,1	1482,0	2010,2	2600,0	3227,8	3869,2	4502,0	5107,9
Темпы роста, %		153%	94%	78%	64%	53%	43%	36%	29%	24%	20%	16%	13%
Выручка от услуг, USD	6,3	14,9	29,1	49,8	76,5	107,1	139,4	170,8	199,8	225,1	246,6	264,2	278,3
Темпы роста, %		138%	95%	71%	54%	40%	30%	23%	17%	13%	10%	7%	5%
Всего выручка, млн USD	148	336	608	1 022	1 609	2 386	3 354	4 497	5 786	7 184	8 646	10 131	11 601
Темпы роста, %		126%	81%	68%	57%	48%	41%	34%	29%	24%	20%	17%	15%

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

**График 3. Прогноз темпов роста UiPath Inc.**


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

**2. Консервативный прогноз маржи.** В 2021ФГ показатели EBIT-маржи были равны -18%, после амортизации R&D и операционной аренды показатели маржи составили -15,6%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 32%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет вырастут с 3,2% до среднеотраслевых 11%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$4,988 млрд, также в прогноз заложены возможные приобретения в будущем.

**График 4. 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 5,7%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 53% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$1,963 млрд) и зрелого (\$31,295 млрд) периодов, составит \$33,911 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$28 млн, наличность на счетах в \$468 млн, поступления от IPO в \$317 млн и стоимость опционов в \$451 млн, собственный капитал UiPath Inc. можно оценить в \$34,216 млрд.

Учитывая 516,54 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$65,8. Потенциал к верхней границе IPO в \$50 составляет 32%.

Компания на IPO разместит 6,81 млн акций, акционеры компании продадут на IPO 14,47 млн акций.



**Иллюстрация 5. Модель оценки UiPath Inc. методом FCFF**

Модель прогнозного периода, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	зрелый
темпы роста выручки, %	126%	81%	68%	57%	48%	41%	34%	29%	24%	20%	17%	15%	3,0%
<b>(+ ) Выручка</b>	<b>336</b>	<b>608</b>	<b>1 022</b>	<b>1 609</b>	<b>2 386</b>	<b>3 354</b>	<b>4 497</b>	<b>5 786</b>	<b>7 184</b>	<b>8 646</b>	<b>10 131</b>	<b>11 601</b>	<b>11 949</b>
(х) Операционная маржа	-15,4%	-16%	-12%	-7%	-2%	3%	8%	13%	18%	22%	27%	32%	32%
<b>(= ) EBIT</b>	<b>-517</b>	<b>-95</b>	<b>-118</b>	<b>-107</b>	<b>-43</b>	<b>103</b>	<b>356</b>	<b>739</b>	<b>1 266</b>	<b>1 944</b>	<b>2 770</b>	<b>3 735</b>	<b>3 847</b>
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	71	148	253	389	554	747	769
<b>(= ) NOPLAT</b>	<b>-517</b>	<b>-95</b>	<b>-118</b>	<b>-107</b>	<b>-43</b>	<b>103</b>	<b>285</b>	<b>591</b>	<b>1 013</b>	<b>1 555</b>	<b>2 216</b>	<b>2 988</b>	<b>3 077</b>
(-) чистые реинвестиции	130	20	41	77	132	212	320	456	622	816	1 035	1 276	1 624
<b>(= ) FCFF</b>	<b>(648)</b>	<b>(114)</b>	<b>(158)</b>	<b>(184)</b>	<b>(175)</b>	<b>(109)</b>	<b>(35)</b>	<b>135</b>	<b>391</b>	<b>739</b>	<b>1 180</b>	<b>1 712</b>	<b>1 453</b>
FCFF-маржа, %	-18,8%	-15,5%	-11,4%	-7,3%	-3,3%	-0,8%	2,3%	5,4%	8,5%	11,6%	14,8%		
(х) фактор дисконтирования		0,94x	0,94x	0,88x	0,82x	0,77x	0,73x	0,69x	0,65x	0,61x	0,58x		
<b>PV FCF</b>			(148)	(172)	(154)	(90)	(27)	98	268	478	721	989	
Терминальная стоимость													54 147
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>31 295</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>	<b>2021ФГ</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	<b>2030П</b>	<b>2031П</b>		
Выручка/капитал, x	4,33x	5,64x	6,24x	6,11x	5,57x	4,88x	4,20x	3,59x	3,07x	2,63x	2,83x		
Инвестированный капитал	140	181	258	390	603	922	1 378	2 001	2 817	3 853	4 093		
Чистое реинвестирование, %	-21%	-35%	-72%	-310%	207%	112%	77%	61%	52%	47%	43%		53%
<b>Реинвестирование к выручке, %</b>	<b>3,2%</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,8%</b>	<b>5,5%</b>	<b>6,3%</b>	<b>7,1%</b>	<b>7,9%</b>	<b>8,7%</b>	<b>9,4%</b>	<b>10,2%</b>	<b>11,0%</b>		
ROIC, %	-68%	-65%	-41%	-11%	17%	31%	43%	51%	55%	58%	73%		5,7%
Маржа NOPLAT, %	-16%	-12%	-7%	-2%	3%	6%	10%	14%	18%	22%	26%		
<b>Расчет WACC</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	<b>2030П</b>	<b>2031П</b>			
Безрисковая ставка	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%		
Бета послерыноговая	1,30	1,27	1,24	1,21	1,18	1,15	1,12	1,09	1,06	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%			
<b>Стоимость собственного капитала</b>	<b>6,9%</b>	<b>6,8%</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>5,9%</b>	<b>5,7%</b>			
Ставка долга, до налогов	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%			
<b>Ставка долга, после налогов</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>			
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%			
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>	<b>6,9%</b>	<b>6,8%</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,2%</b>	<b>6,1%</b>	<b>5,9%</b>	<b>5,7%</b>			
Кумулятивная стоимость капитала	0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x			
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(= ) Стоимость в прогнозном периоде													1 963
(+ ) Стоимость в терминальном периоде													31 295
(х) Коэффициент на дату оценки													1,02x
<b>(= ) EV</b>													<b>33 911</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													28
(+ ) Наличность													468
(+ ) Поступления от IPO													317
(-) Стоимость выпущенных опционов													451
<b>(= ) Оценка собственного капитала</b>													<b>34 216</b>
Рыночная капитализация													25 827
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>65,8</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													50
Потенциал роста, %													32%

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

## Риски: сбой, клиенты и конкуренция

---

**Сбои в платформе.** Возможные ошибки в работе платформы и продуктов могут привести к негативным последствиям, таким как отток клиентов, снижение выручки и рост расходов.

**Привлечение новых клиентов.** Если компания не сможет привлекать новых клиентов или удерживать старых, то это способно повлиять на будущий рост компании.

**Конкуренция.** Компания сталкивается с конкуренцией в лице Arriant Corporation, Automation Anywhere, Blue Prism Group PLC, Celonis Inc, EdgeVerve Systems Limited, Kofax Inc, Kyron Systems Inc, Microsoft Corporation, NICE, NTT Ltd, Pegasystems Inc и WorkFusion Inc.

### 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

**Владимир Почекуев,**  
генеральный директор

Департамент  
корпоративных финансов

**Сергей Носов,**  
заместитель генерального директора  
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