

РЕКОМЕНДАЦИЯ

Buy

Livongo Health (LVGO)

 Потенциал роста: **34%**

 Целевая цена: **\$30,9**

 Диапазон размещения: **\$20-23**

РЫНОК АКЦИЙ

Оценка капитала | DCF

США | Здравоохранение

оценка перед IPO

LVGO: точка роста на рынке сервисов «управления здоровьем»



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)	30,9
Дата IPO	24 июля

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

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

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

Бектемиров Алем
 Младший инвестиционный аналитик
 (+7) 727 311 10 64 (932) | bektemirov@ffin.kz

24 июля состоится IPO Livongo Health, компании, которая развивает и поддерживает систему для управления и контроля за хроническими заболеваниями.

Платформа Livongo Health помогает пациентам с хроническими заболеваниями, такими как диабет, добиться реального улучшения результатов. На сегодняшний день основным направлением Livongo Health является лечение диабета, помимо этого, компания планирует расширить свои возможности в лечении гипертонии. На 30 июня 2019 года, в платформе Livongo Health было зарегистрировано более 192 тысяч пользователей и 720 клиентов (20% клиентов приходится на компании из списка Fortune 500).

Какие решения предлагает Livongo Health. Платформа Livongo имеет 4 основных компонента: Livongo for Diabetes (анализ уровня глюкозы, в случае плохих результатов звонок от специалиста компании), Livongo for Hypertension (измерение артериального давления с напоминанием о приеме лекарств), Livongo для предиабета и контроля веса (мобильное приложение с весами для контроля веса с обучением у диетологов) и Livongo для поведенческого здоровья (повышение психологической устойчивости).

Результаты: снижение затрат и улучшение состояния здоровья более чем 190 тысяч пользователей. Последние данные показали, что использование платформы снижает расходы на лечение диабета на 21,9% (\$88 в месяц), и при этом люди добились значительных результатов с показателем глюкозы в крови, снижением веса и состоянием здоровья. В среднем клиенты компании экономят до \$1900 в год.

Рост свыше 100% при сокращении расходов. За 2018 год темпы роста составили 122% при ускорении до 157% в 1Q 2019 года. Наблюдается положительная динамика маржи EBIT до -51% в 2018 году против -55% годом ранее и -52% в 1Q 2019 года.

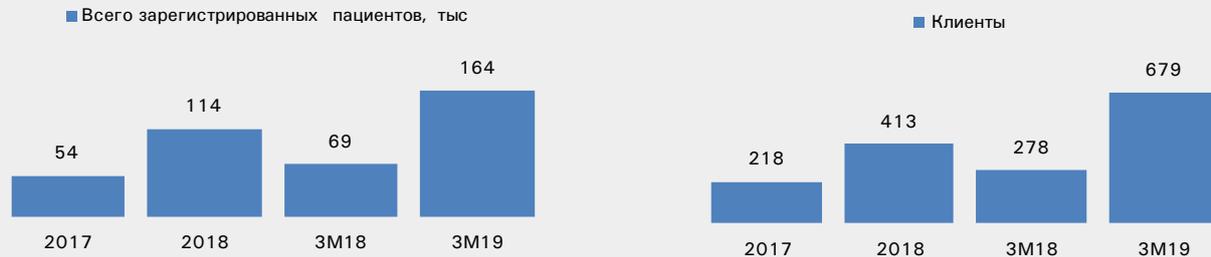
С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$2,801 млрд при целевой цене в \$30,9 на 1 простую акцию с потенциалом роста 34%.

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
EBITDA	(17)	(33)	(16)	ОС	2	6	7
Амортизация	0	2	1	Денежные средства с ограничением	0	0	0
EBIT	(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 EBITDA	-	-	-	Отложенные платежи	2	0	0
Темпы роста EBIT	-	-	-	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
EBITDA маржа	-54%	-48%	-49%	Аванс от партнера	4	6	6
EBIT 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)	AICTO, x	-	-	-
CapEx	(2)	(5)	(2)	ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-27%	-30%	-32%
CFE	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
				EBIT/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/EBITDA, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-

Livongo Health: ключевые цифры

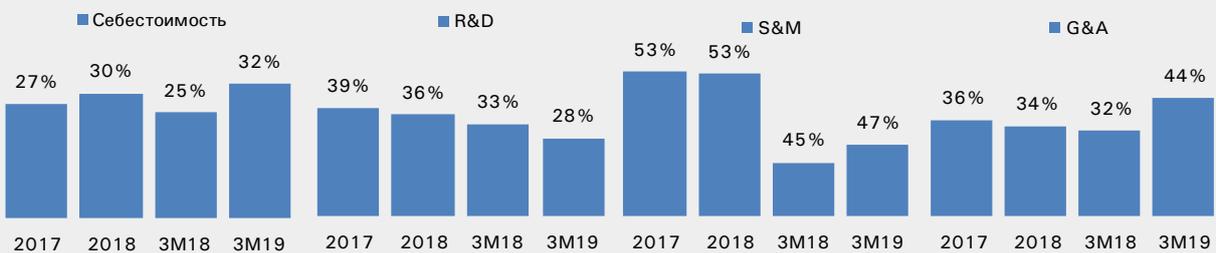
Операционная метрика



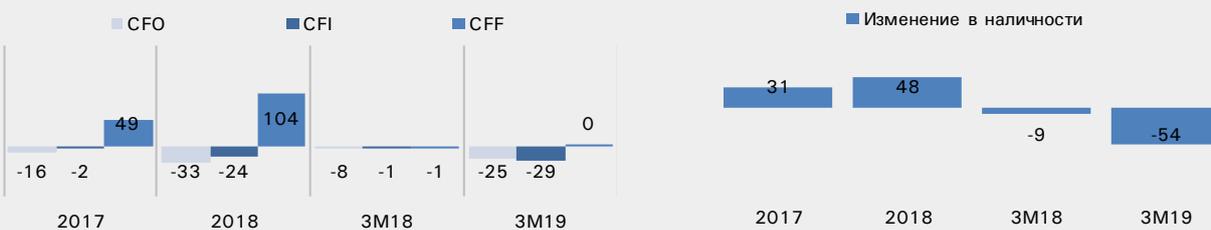
Выручка и темпы роста



Расходы и их структура



Денежные потоки



Маржа и активы



Livongo Health: общее резюме привлекательности размещения

Livongo Health предоставляет своим пользователям и клиентам решения для лечения хронических заболеваний. Решения пользуются большим спросом – это можно наблюдать в росте выручки, базы пользователей и клиентов. Компания работает на большом и неохваченном рынке, помогая своим клиентам не только экономить средства на лечении, но и улучшая состояние здоровья пользователей. В среднем пользователи экономят \$1900 и снижают вес на 7%. Livongo Health планирует интеграцию со смарт-часами известных компаний – Apple, Fitbit и Samsung.

Это размещение, учитывая востребованность ценностного предложения, очень высокие темпы роста и значительный целевой рынок, можно отнести в целом к «топовому» уровню. Однако некоторыми сдерживающими факторами можно назвать 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 и +157% в 1 квартале 2019 года.

(=) При высоких темпах роста расходы снижаются: -55% в 2017 году, -51% в 2018 году и -52% в 1 квартале 2019 года. Однако траектория их снижения пока довольно медленная, возможно, отчасти это связано с «железным» компонентом в бизнесе, поставкой девайсов.

(+) Крупный и неохваченный целевой рынок. Примерная оценка в более \$30 млрд.

(+) Крупные клиенты – 144 компании 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 в 256% за период с 2017 года по 1 полугодие 2019 года и 230% прироста клиентов за тот же период.

(+) Комфортная оценка на IPO оставляет потенциал по DCF свыше 37%.

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

(+) Отсутствие долга.

Livongo Health: ключевые факты

Livongo Health – это стартап, который предоставляет систему управления хроническими заболеваниями. Компания предоставляет свою платформу с искусственным интеллектом, которая позволяет пациентам с хроническими заболеваниями (например, диабет) добиться улучшения состояния здоровья посредством мониторинга и инструктажа в режиме реального времени.

На сегодняшний день основным направлением Livongo Health является лечение диабета, помимо этого, компания планирует расширить свои возможности в лечении гипертонии.

На 30 июня 2019 года, в платформе Livongo Health было зарегистрировано более 192 тысяч пользователей. Клиентская база на 30 июня 2019 года составляла 720 компаний. Среди крупнейших числятся Microsoft, Merck и Delta Air Lines. Также, помимо компаний, в базу входят больницы и медицинские учреждения.

За всю историю компания привлекла \$235 млн и сделала 3 приобретения. Последнее приобретение было в январе 2019 года.

На момент IPO среди крупных акционеров компании числились 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 запатентованный продукт (искусственный интеллект), который собирает данные из разных источников, отделяя важные факты от информационного шума. Платформа включает в себя также различные компоненты, которые могут использоваться совместно или отдельно. Помимо этого, пользователи могут обмениваться результатами с друзьями, семьей и поставщиками медицинских услуг.

Livongo for Diabetes – это глюкометр, подключенный к интернету с неограниченным количеством тест-полосок для определения глюкозы в крови, включающий персонализированные данные (личные данные пользователя для отслеживания изменения состояния), мониторинг и обучение (мониторинг уровня глюкозы, в случае низкого или высокого уровня пользователь получает звонок от квалифицированного специалиста в течение пары минут вне зависимости от местоположения в мире).

Livongo for Hypertension – это оборудование для измерения артериального давления, которое передает данные в мобильное приложение Livongo. Пользователи могут получать результаты, напоминания о приеме лекарств, правила здорового питания, прохождение инструктажа (обучение от экспертов) и мониторинг.

Livongo для предиабета и контроля веса – это весы, которые подключены к мобильному приложению, где показана шкала для контроля веса (избыточного). Приложение содержит учебные программы и персонализированные обучения у диетологов, групповые занятия и доступ к интернет-сообществам.

Livongo для поведенческого здоровья от myStrength: в данном решении используется цифровой подход для улучшения психологической устойчивости, например, придерживаться лечения диабета, снижения веса, управления стрессом и др.

Иллюстрация 1. Вся линейка продуктов Livongo Health

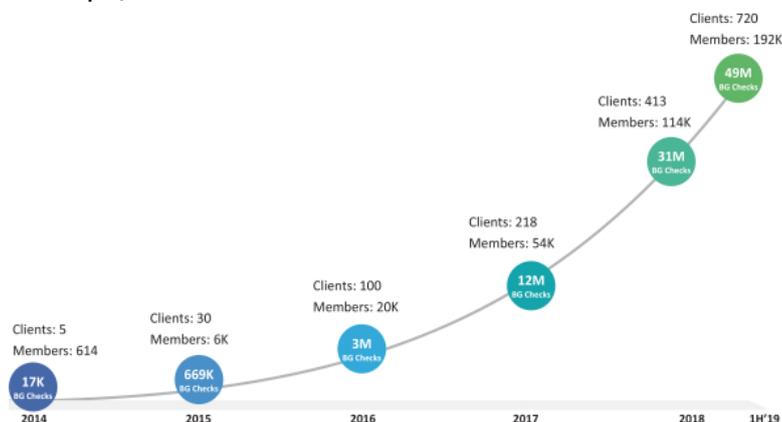


Источник: на основе данных компании

Пользовательская база и важные события.

- Сентябрь 2014 – запуск первого решения Livongo для лечения диабета.
- Апрель 2018 – приобретение компании Retrofit Inc и запуск 2-го решения Livongo для предиабета и контроля веса.
- Август 2018 – запуск 3-го решения для лечения гипертонии.
- Февраль 2019 – приобретение компании myStrength и запуск 4-го решения для поведенческого здоровья.

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. Контракты длятся от 1 до 3 лет.

Компания предоставляет услуги компаниям любого размера, начиная от мелких предприятий до компаний из списка Fortune 500. На сегодняшний день из 720 клиентов 20% приходится на компании из списка Fortune 500.

Среди крупнейших клиентов можно отметить 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 1 человека с диабетом составляют \$16,75 тысяч.

Использование платформы Livongo обеспечило экономию для 2 крупных работодателей с обязательным страхованием сотрудников. Расходы на страхование сотрудников снизились на 5,8%, что равняется экономии \$83 среднемесячных расходов на 1 сотрудника в 2017 году.

The Journal of Medical Economics провел сравнение 2,2 тысяч человек, использующих платформу, и 8,7 тысяч человек, не использующих платформу. Для пользователей платформы расходы снизились на 21,9%, или на \$88. При этом люди добились значительных результатов с показателем глюкозы в крови, снижением веса и состоянием здоровья.

Иллюстрация 3. Результаты использования платформы Livongo



Источник: на основе данных компании (из роудшоу компании)

Потенциальный рынок и конкуренция. Основным рынком компании считается помощь в лечении диабета. Адресный рынок расходов на лечение диабета оценивается в \$15,9 млрд. При этом компания начинает расширение выхода на новые рынки, например, лечение гипертонии, который оценивается в \$18,5 млрд, или 76,6 млн человек.

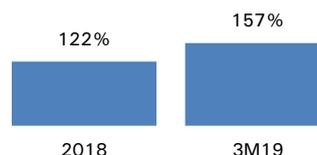
Среди конкурентов можно отметить:

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

Livongo Health: рост свыше 100% при стабильных затратах

Ускорение темпов роста в 1 квартале. В 2018 году компания зафиксировала рост в 122%, при этом в 1 квартале 2019 года наблюдается ускорение до 157%. Причиной роста выручки стало увеличение ежемесячной абонентской платы и роста базы пользователей.

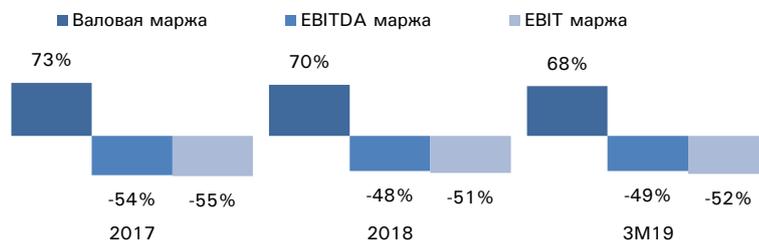
График 1. Темпы роста, %



Источник: на основе данных компании

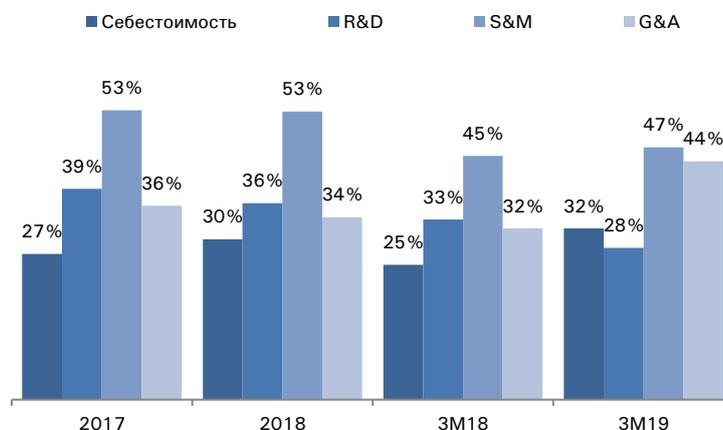
Основные показатели маржи. Валовая маржа демонстрирует снижение с 73% в 2017 году до 68% в 1 квартале 2019 года. Причиной снижения стало увеличение количества поставок различных наборов продукции компании, в том числе новых устройств от гипертонии. EBIT-маржа демонстрировала рост с -55% в 2017 году до -51% в 2018 году. При этом в 1 квартале наблюдается снижение до -52%. Причиной стало увеличение персонала и компенсация на основе акций.

График 2. Основные индикаторы маржинальности бизнеса, %



Источник: на основе данных компании

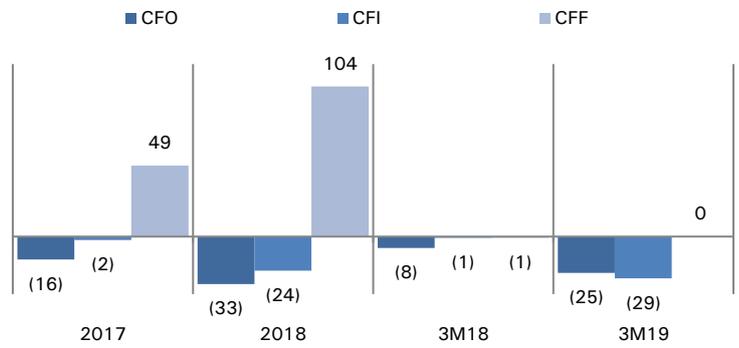
График 3. Структура расходов Livongo Health за 2017-3М19 гг.



Источник: на основе данных компании

Денежный поток. Компания сгенерировала наличность в последние 2 года 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: потенциал роста и возможная доля рынка в 0,07% дает «здоровый» потенциал свыше 30%

1. Прогноз выручки Livongo Health: потенциальная доля рынка услуг ухода за пациентами в 0,07%. Для прогноза мы использовали потенциальный рынок услуг ухода за пациентами. В 2018 году доля составляла 0,01% от всего рынка. С учетом всех продуктов и быстрого развития компании мы считаем, что в течение 10 ближайших лет доля может вырасти с 0,01% до 0,07%. Выручка компании за 10 лет может вырасти с \$68 млн до \$2,149 млрд.

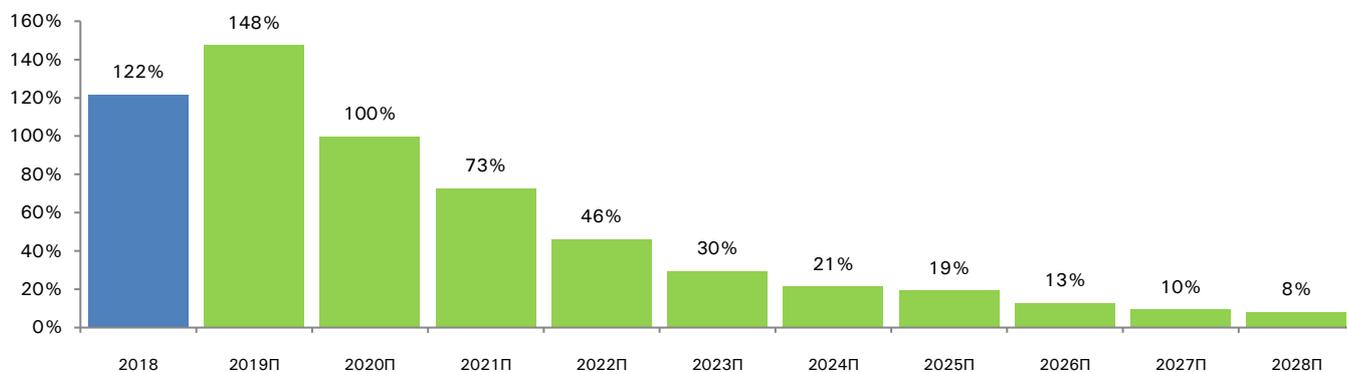
Мы сохранили импульс роста в 1 прогнозном году (в 1 квартале 2019 года темпы роста составили 157% против 122% за 2018 год), который составит 148%. С 2020 прогнозного года мы ожидаем замедления темпов роста.

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%

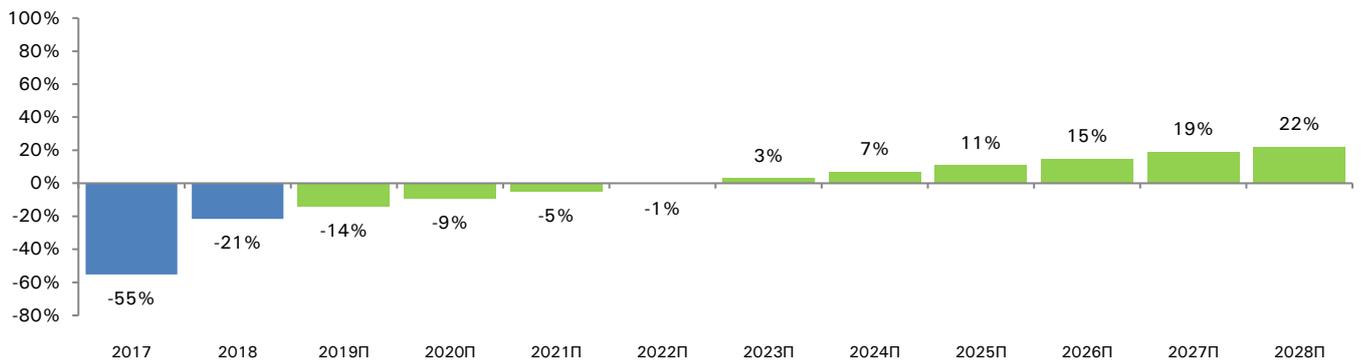
Источник: на основе данных компании и прогноза АО «Фридом Финанс»

График 5. Прогноз темпов роста Livongo Health



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

2. Достижение прибыльности к 2023 прогнозному году. Мы заложили продолжение тренда сокращения убытков и роста EBIT-маржи 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) достигнет среднеотраслевых значений в 22%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 19,6% до 5%, что равняется среднеотраслевым показателям. Исходя из нашего прогноза в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,105 млрд.

График 9. Прогноз EBIT маржи


Источник: на основе данных компании и прогноза АО «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 7,2%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста 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.

Учитывая 88,9 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$30,9. Потенциал к верхней границе IPO в \$23 составляет 34%.

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>темпы 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
(x) 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)	(65)	(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%	
(x) 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, x	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%	7,0%	7,0%	7,1%	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
(x) 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 АО «Фридом Финанс»

Риски: сотрудники клиентов, инвестиции и новые решения

Уменьшение количества сотрудников у клиентов. Уменьшение количества сотрудников снизит количество участников платформы, что повлечет за собой снижение выручки.

Инвестиции. Приобретения и инвестиции могут привести к операционным трудностям, отрицательно повлиять на финансовое состояние компании.

Выпуск новых решений. Если компания не сможет разрабатывать и выпускать новые решения и услуги, это может существенно повлиять на доходы компании, в том числе вызвать отток клиентов.

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