

IPO

Компания IVA Technologies

Тикер

Сделка cash-out



Инвестиционный тезис

IVA Technologies является бенефициаром активно растущего рынка корпоративных коммуникаций и повышения спроса на российские технологии в сфере корпоративных коммуникаций в условиях импортозамещения. В преддверии IPO мы находим справедливой рыночной капитализацией компании оценку в диапазоне 38,5-43,9 млрд руб.

О компании

IVA Technologies (ИВКС) – разработчик программного обеспечения (ПО) и технических решений для корпоративных коммуникаций. В экосистему входят корпоративный мессенджер, платформа видеоконференцсвязи (в том числе облачная), бизнес-помощник на основе искусственного интеллекта, сервер корпоративной телефонии, IP-телефоны, видеотерминалы и другие решения. Выручка формируется в основном за счет продаж лицензий на IT-продукты, технической поддержки и услуг по разработке ПО. Таким образом, предложения компании охватывают все сегменты целевого рынка унифицированных корпоративных коммуникаций. IVA Technologies является лидером на российском рынке корпоративных коммуникаций, занимает первое место по объемам продаж решений для корпоративной видеоконференцсвязи (ВКС). Компания поставила более 200 тыс. лицензий более 500 заказчикам. Среди ее клиентов государственные и квазигосударственные структуры, а также корпоративные заказчики. Около 75% выручки приходится на крупных корпоративных заказчиков, численность персонала которых превышает 2 тыс. сотрудников.

Продуктовая линейка IVA представляет собой уникальную экосистему унифицированных решений для коммуникаций, которая эффективно замещает продукты западных игроков. Компания уже заменяет решения таких крупных иностранных компаний, как Cisco, ZOOM, Microsoft Teams, AVAYA и других поставщиков.

- IVA построила единую коммуникационную среду для Минстроя России, заменив зарубежные решения для 200 тыс. пользователей.
- IVA произвела импортозамещение оборудования Cisco для РусГидро, подключив 7 тыс. сотрудников энергетической компании к своим решениям, интегрировав их с почтовой системой, видеотерминалами и различным видеоборудованием заказчика.
- Для Белтелеком IVA внедрила платформу видеоконференцсвязи IVA MCU, заменив AVAYA Radvision. Данная платформа позволяет проводить конференции с подключением более 100 видеотерминалов в рамках одного сеанса. Было подключено около 14 тыс. пользователей оператора.

Решения IVA на замену западным аналогам

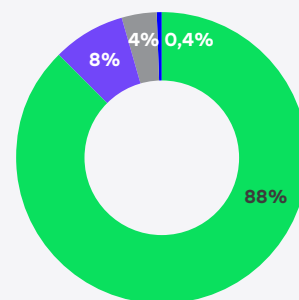
Флагманским продуктом IVA является IVA MCU – корпоративная платформа для проведения видеоконференций и вебинаров, и его доля в структуре выручки компании в 2023 году составила 82% от общего объема продаж. В ближайшие два-три года компания намерена увеличить до 50% долю выручки от не связанных с IVA MCU продуктов за счет последовательного импортозамещения и интеграции других продуктов в общую экосистему корпоративных коммуникаций заказчиков. В настоящее время экосистема объединяет решения ВКС, месседжинга и телефонии.

Во второй половине 2024 года состоятся первые релизы и начнутся продажи новых продуктов:

- VoIP шлюз телефонии IVA GW,
- пограничный контроллер сессий IVA SBC,
- корпоративная электронная почта IVA Mail,
- система мониторинга и управления IVA MS.

Таким образом, продуктовая линейка будет состоять из 14 продуктов, которые вместе создают систему единого рабочего окна.

Сегменты выручки, 2023 г.



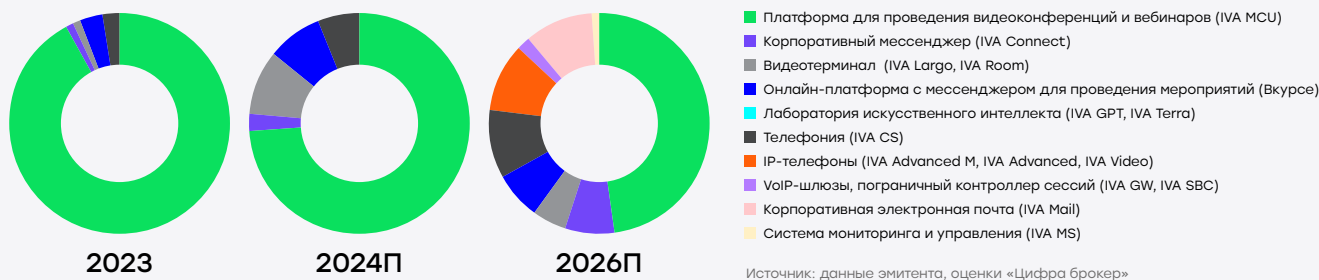
- Продажа лицензий на IT-продукты
- Услуги в области исследований и технологических разработок
- Выручка от услуг технической поддержки
- Прочее

Источник: отчетность эмитента по МСФО за 2023 год

Решения IVA на замену западным аналогам

ВКС	Zoom, Cisco, AVAYA AURA, poly, Poly Clarity	IVA MCU
Корпоративный мессенджер	Microsoft Teams, Slack, WhatsApp, Telegram	IVA Connect
Видеотерминалы	Cisco SX/EX-серии, Avaya XT-серия, Yealink Meeting Eye, Poly Studio-серия	IVA Largo, IVA Room
Онлайн-платформа для проведения мероприятий	Zoom, webex by cisco, Google Meet	БКРПCE
Сервер VoIP-телефонии	Cisco CUCM, AVAYA AURA	IVA CS
IP-телефоны	Avaya J/K-серии, Cisco 68/78/88/98, Yealink T-серия	IVA Advanced, IVA Video, IVA Advanced M
VoIP-шлюзы	Avaya G430 MP40, Grandstream GXW4504, Cisco 2811	IVA GW
Пограничный контроллер сессий	AVAYA Avaya Session Border Controller, ORACLE Oracle SBC, Cisco SBC	IVA SBC
Корпоративная электронная почта	Exchange, Outlook, Yandex 365	IVA Mail
Система управления и мониторинга	Cisco, poly, Poly CMS	IVA MS

Структура выручки по продуктам



Предпосылки для роста

- Рост рынка корпоративных коммуникаций на фоне повышения требований к кибербезопасности, популярности гибридного и удаленного формата работы.
- Увеличение рыночной доли российских производителей решений для корпоративных коммуникаций на фоне импортозамещения зарубежных решений. Такие ожидания сформированы за счет законодательных ограничений на закупку западного оборудования, рисков отключения западных продуктов.
- Повышение продаж IVA Technologies за счет дальнейшей монетизации крупной клиентской базы.
- Стратегия развития, нацеленная на рост высоко-маржинальных продаж при управлении инвестициями в капитал.
- Конкурентное преимущество в виде полного спектра интегрированных между собой решений универсальных коммуникаций.

Риски

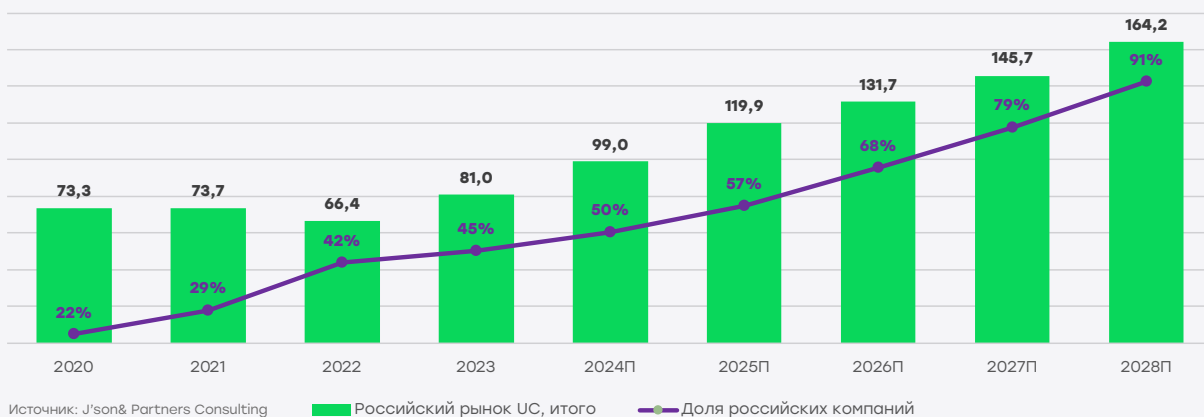
- Зависимость от мер государственной поддержки и инвестиций в развитие отечественных технологий. Льготы по налогам за счет резидентства компаний в специальных экономических зонах после 2025-2027 гг. будут постепенно сокращаться.
- В перспективе завершение активной фазы импортозамещения может нести риски замедления темпов роста в отрасли.
- Гипотетический риск потери доли рынка за счет возвращения зарубежных игроков на российский рынок в случае разрядки геополитической напряженности в отношениях между Россией и странами Запада. Вероятность такого риска мы оцениваем как низкую.
- Бизнес компании подвержен сезонности. Учитывая специфику клиентской базы (B2B, B2G), а также структуру экономики страны и планирования бюджетов заказчиками, основная часть выручки приходится на IV квартал года. В структуре общей выручки за 2022 и 2023 годы порядка 60-65% пришлось на продажи в IV квартале.
- Умеренная зависимость от крупных клиентов: на ТОП-10 крупнейших заказчиков приходится 46% выручки в 2023 году.

Рынок присутствия и рыночное позиционирование

Заметный тренд на увеличение рынка решений для корпоративных телекоммуникаций (УС) в России связан с глобальным развитием цифровых технологий и ростом популярности самих систем коммуникаций среди компаний. Значительный импульс к развитию отечественных разработок и повышению доли их внедрения предоставляет обширная государственная поддержка IT-отрасли, направленная на достижение технологического суверенитета России.

В период с 2021 по 2023 годы весь российский рынок решений для корпоративных коммуникаций, включая продажи зарубежных компаний, показывал среднегодовые темпы роста на уровне 5%. Между тем, рынок решений российских поставщиков в том же периоде показал среднегодовые темпы роста на уровне 31%. Рыночная доля российских разработчиков увеличилась с 29% в 2021 году до 45% в 2023 году. При этом потенциал замещения зарубежных решений на российские на конец 2023 года оценивался в объеме 44,6 млрд руб. По оценкам J'son& Partners Consulting, в перспективе до 2028 года среднегодовые темпы роста рынка российских решений для корпоративных коммуникаций ускорятся до 32,5%, а рыночная доля российских разработчиков достигнет 91%.

Продажи продуктов унифицированных коммуникаций (УС) в России
(включая продажи оборудования), млрд руб.



Рынок российских решений для видеоконференций (ВКС) оценивается в 10 млрд руб. на конец 2023 года и имеет потенциал для роста до 44 млрд руб. к 2028 году, что соответствует среднегодовым темпам роста на уровне 35%. Законодательные ограничения на закупку иностранного оборудования и ПО, повышенные требования к кибербезопасности, снижение риска отключений западных решений, рост уровня рыночного проникновения и сервисы на базе ИИ – основные факторы поддержки дальнейшего роста рынка решений для ВКС.

IVA занимает лидирующие позиции в сегменте российских решений для ВКС с рыночной долей на уровне 24%, и компания рассчитывает сохранить за собой лидирующую позицию на рынке, предлагая клиентам широкий функционал со строгим соблюдением всех возможных требований по части безопасности. IVA предлагает решения во всех сегментах ВКС: on-premise – IVA MCU, cloud – Вкурсе, оборудование – IVA Largo, IVA Room. Компания планирует увеличить производство терминалов до 800 единиц в 2024 году и до 1-1,3 тыс. в 2025-2026 гг.

Сокращение клиентских издержек при переходе с аналогового оборудования на IP-телефонию наряду с повышением эффективности коммуникаций и бизнес-процессов в целом сохранит сильный импульс к росту рынка **корпоративной телефонии** в перспективе до 2028 года. На конец 2023 года доля российских решений составляет 66%, и ожидается, что к 2028 году уровень проникновения отечественных игроков достигнет 91%, а потенциал замещения зарубежных устройств составляет более 10 млн единиц.

Решения IVA представлены в сегменте on-premise корпоративной платформой IVA CS, в оборудовании – IP-телефонами IVA Advanced, IVA Video, IVA Advanced M. На текущий момент доля компании на рынке корпоративной телефонии незначительна, но в среднесрочной перспективе (до пяти лет) IVA планирует занять 9-10% рынка за счет расширения объемов производства до немногим более 10 тыс. IP-телефонов в 2024 году и до 100 тыс. устройств в 2025-2026 гг. Вместе с ожидаемым ростом производства и продаж IP-телефонов, будут также расти продажи сопутствующих инфраструктурных продуктов и услуг технической поддержки.

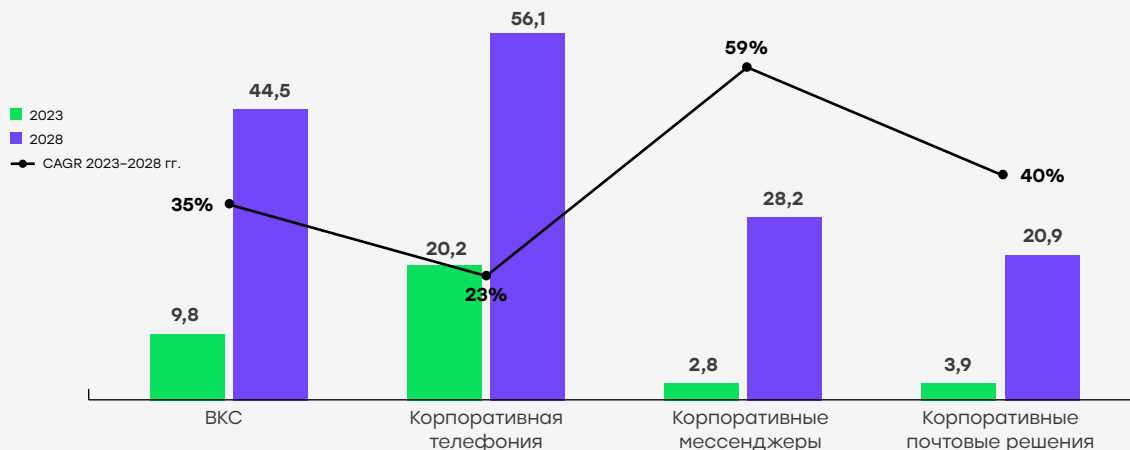
Российский рынок **корпоративного мессенджинга** будет расти опережающими темпами в условиях повышения требований к безопасности и ухода западных игроков в лице Slack и Microsoft Teams, за счет чего доля российских разработчиков повысится с 25% в 2023 году до 93% к 2028 году.

IVA планирует нарастить выручку IVA Connect от продаж решений на базе искусственного интеллекта (ИИ), корпоративных решений с функцией мессенджера, видеозвонков до 2% в структуре общей выручки по продуктам в 2024 году и до 7% – в среднесрочной (до пяти лет) перспективе. Компания нацелена занять до 5-6% рынка мессенджинга.

Рынок российских решений **для корпоративной электронной почты** будет демонстрировать среднегодовые темпы роста на уровне 40% и к 2028 году достигнет 20,9 млрд руб. по сравнению с 3,9 млрд руб. в 2023 году. Высокая чувствительность данных, используемых в почтовых коммуникациях, будет способствовать переходу на отечественные решения. При этом, on-premise решения обойдутся крупным компаниям дешевле облачных предложений, что будет дополнительно стимулировать повышение спроса.

Корпоративная электронная почта IVA Mail, первый релиз которой ожидается во втором полугодии 2024 года, сможет активно конкурировать с зарубежными и российскими аналогами, обладая следующими конкурентными преимуществами: доступность на всех основных типах платформ, интеграция с большинством инфраструктурных решений, собственный программный код, регистрация в реестре Минкомсвязи. IVA стремится нарастить долю в выручке по продуктам до 10% к 2028 году и занять до 10-12% рынка почтовых решений.

Объем сегментов рынка российских разработчиков УС, млрд руб.

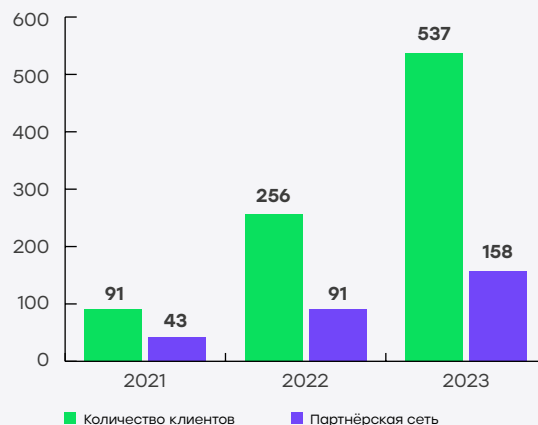


Источник: J'son& Partners Consulting

Перспективы развития

- IVA является единственным российским вендором единой экосистемы корпоративных коммуникаций, поэтому по мере дальнейшего перехода на отечественные технологии заказчики будут выбирать продукты IVA за счет удобства и возможности их интеграции.
- Компания обладает собственными решениями, не зависящими от open-source решений, что минимизирует риски проблем с поставками импортных комплектующих и предоставляет возможность для международной экспансии на дружественные рынки. IVA уже присутствует на рынках Белоруссии и Казахстана и планирует увеличить число партнерских стран до 10 к 2028 году. К 2030 году IVA намерена довести долю международной выручки до 20% в общей структуре выручки. В первую очередь IVA настроена на сотрудничество со странами БРИКС.
- Продукты компании входят в реестры Минпромторга и Минцифры.
- У компании обширная сеть партнеров с высоким потенциалом для расширения клиентской базы. Партнерская сеть IVA увеличилась с 43 партнеров в 2021 году до 158 в 2023 году.
- У IVA крупная и быстрорастущая клиентская база с повышающейся рекуррентностью и потенциалом экспансии в сегменте B2B. С 2021 года число клиентов выросло с 91 до 537 в 2023 году, а доля рекуррентной выручки увеличилась с 16% до 23%. Компания рассчитывает повысить долю доходов от повторяющихся подписок до 30% к 2030 году. Ключевыми клиентами компании являются государственные и квазигосударственные структуры: 1,8 млн пользователей составляет потенциальная аудитория для внедрения решений IVA в системы корпоративных коммуникаций государственных заказчиков. В то же время компания располагает высоким потенциалом для внедрения своих решений среди корпоративных заказчиков, которые в настоящее время продолжают пользоваться импортными разработками. В отличие от госсектора, корпоративные клиенты не спешили до последнего времени с переходом на отечественные решения и теперь сталкиваются с высокой потребностью в таких решениях. IVA оценивает потенциал внедрения своих решений среди клиентов среднего и крупного бизнеса свыше 300 тыс. пользователей. Портфель клиентов, в свою очередь, диверсифицирован по девяти отраслям экономики.
- Значительный рост количества клиентов обеспечил кратный рост продаж лицензий – с 29,1 тыс. в 2021 году до 115,8 тыс. в 2023 году. Доля срочных лицензий составляет 20%. При этом все лицензии продлеваются на следующий период или закупаются бессрочные.
- Индекс потребительской лояльности NPS у компании оценивается на уровне 63%, что отражает хорошее отношение клиентов к бренду. При этом Churn Rate или коэффициент оттока клиентов, составляет 0%. IVA планирует в дальнейшем поддерживать высокий уровень лояльности клиентов за счет реализации у заказчиков выгоды от использования всех решений экосистемы компании и их интеграции составляющих между собой.

Партнерская сеть IVA



- Компания открыта к M&A, и в качестве одного из сегментов экспансии рассматривает LMS платформы для обучения. В планы IVA входит создание и предоставления удобного и гибкого инструмента для проведения онлайн-обучений без наполнения контентом по аналогии с сервисом продажи автомобилей (Auto.ru) или квартир (Циан).
- Компании IVA являются резидентами в специальных экономических зонах, что предполагает льготу на налог в 2%. В Технополисе Москва ставка действует до конца 2027 года, в Иннополисе до конца 2025 года (первые пять лет резидентства).

Финансовые результаты

Благоприятная рыночная ситуация и уникальные продуктовые решения позволяют компании демонстрировать высокие темпы роста бизнеса. В период с 2021 по 2023 годы клиентская база выросла в шесть раз, партнерская сеть – почти в четыре раза.

В результате продажи лицензий на ПО компании за это время увеличились практически вчетверо. Соответственным образом растет и выручка, которая в основном формируется за счет продажи лицензий. Наиболее популярным продуктом является IVA MCU – корпоративная платформа для проведения видеоконференций и вебинаров. Между тем встраивание собственной продуктовой линейки в единую экосистему компании предполагает, что и объемы, и доля в выручке других продуктов в перспективе будут расти благодаря синергетическому эффекту и нарабатанной клиентской базе. Конечными пользователями ИТ-продуктов группы являются в основном крупные и средние предприятия различных отраслей, 75% выручки приходится на корпоративных клиентов. В среднем в каждой из этих компаний занято не менее 2000 человек.

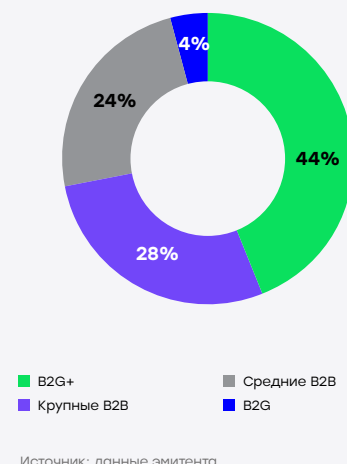
Как и у большинства компаний отрасли, структура баланса отличается повышенным весом нематериальных активов. Это крупнейшая статья активов, на которую приходится более 40% валюты баланса. Создание нематериальных активов представляет из себя капитализацию ФОТ разработчиков и суммы авансов, выданных для разработки ПО. Капитализируется до 100% таких расходов. При первоначальном признании на начало 2021 года их размер составил 1383 млн руб. Размеры нематериальных активов стабильно растут благодаря ежегодно увеличивающимся инвестициям в исследования и разработки (R&D). Компания планирует поддерживать ежегодные вложения в нематериальные активы и основные средства на уровне 17-20% выручки (учитывая 100% капитализации ФОТ разработчиков и сервисной поддержки). Численность сотрудников стабильно растет, 72% персонала компании – специалисты в области R&D.

Деятельность компании характеризуется ярко выраженной сезонностью: большая часть выручки поступает в IV квартале, когда происходит оплата по контрактам с госструктурами и крупными заказчиками из числа госпредприятий. По этой причине промежуточная отчетность, особенно на начало года, не в полной мере раскрывает позитивную динамику бизнеса.

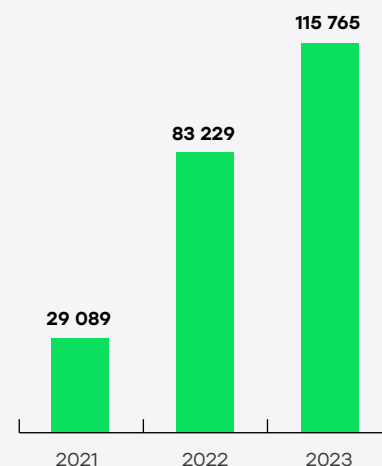
Сильные конкурентные позиции группы и эффективная бизнес-модель обеспечили высокую рентабельность бизнеса компании: в 2023 году по EBITDA она приближается к уровню 80%, по чистой прибыли достигает 72%. Доля себестоимости в выручке при этом составила 13%. Отчасти этому способствует структура расходов: основная их часть капитализируется и, таким образом, не списывается в себестоимость в отчетном периоде. В 2023 году размер капитализированных расходов составил 648 млн руб. Компания рассчитывает скорректированную EBITDA, более точно отражающую свободные денежные потоки: в 2023 году она составила 1305 млн руб. Рентабельность по скорректированной EBITDA в 2023 году достигла 53%, что также является хорошим по меркам отрасли показателем. Позитивно на показателях рентабельности отражаются льготы для ИТ-компаний. С 1 января 2021 года ставка по налогу на прибыль для компаний отрасли была снижена с 20% до 2%. Кроме того, в рамках комплексного пакета мер поддержки ИТ-отрасли, принятого в марте 2022 года, эта ставка на период с 2022 по 2024 годы снижена до 0%.

По прогнозам самой компании, в 2024 году себестоимость может вырасти до 20-22% от выручки на фоне изменения структуры продуктового портфеля и повышения материальных затрат. Доля операционных расходов в выручке тоже может вырасти, с текущих 15 до 17%. В долгосрочном периоде компания планирует сохранить долю себестоимости в выручке на уровне не выше 26%, долю операционных расходов в выручке снизить до 13%. Долгосрочный целевой уровень маржи по EBITDA – 65%, скорректированной EBITDA – около 45-50%.

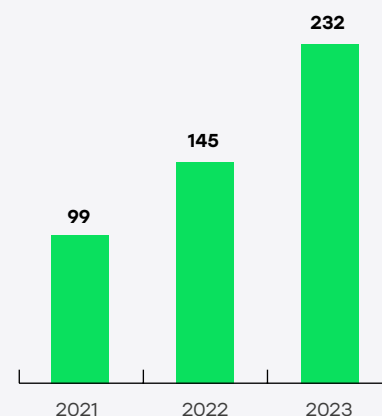
Структура клиентской базы



Количество проданных лицензий



Численность персонала, чел.



Показатели, млн руб.	2021	2022	2023	3М2024
Активы	1 978	3 340	4 952	4 983
в том числе нематериальные активы	1 436	1 825	2 070	2 226
Капитал и резервы	1 808	2 603	3 792	3 248
Долгосрочные обязательства	19	218	381	571
Краткосрочные обязательства	151	519	778	1 164
Чистый долг	43	-344	-43	368
Выручка	559	1 383	2 454	234
Чистая прибыль	187	1 006	1 764	45
ЕБИТДА*	432	1 069	1 953	109
ЕБИТДА (LTM)*				1 989
Собственный капитал / активы, %	91,40%	77,90%	76,60%	65,20%
Рентабельность по чистой прибыли, %	33,60%	72,70%	71,90%	19,30%
Рентабельность по ЕБИТДА, %	77,40%	77,30%	79,60%	46,70%
Чистый долг / ЕБИТДА (LTM)	0,1	-0,32	-0,02	0,19
Текущая ликвидность	2,7	2	2,77	1,53

*Показатель ЕБИТДА – это прибыль или убыток группы за период, скорректированные на расходы по налогу на прибыль, финансовые доходы и расходы, прочие операционные доходы и расходы, доходы и расходы от курсовых разниц, амортизацию и выбытие основных средств, нематериальных активов и активов в форме права пользования.

Прирост активов, наблюдавшийся в 2023 году, произошел в основном за счет инвестиций в НМА и на фоне повышения объемов продаж и увеличения дебиторской задолженности, которая выросла за год с 459 до 1291 млн руб. Компания заключила крупный контракт, оплата по которому будет полностью завершена в 2024 г. Благодаря высокой рентабельности бизнеса компания смогла обеспечить финансирование работ по столь крупному контракту практически полностью за счет собственных средств, не прибегая к существенному увеличению размеров долга. Чистый долг по итогам 2023 года остался отрицательным, по итогам I квартала текущего года соотношение чистый долг / ЕБИТДА (LTM) составило достаточно комфортные 0,19х. Компания ставит задачу избавиться от долговой нагрузки в среднесрочной перспективе. Помимо высокой рентабельности, этому будет способствовать планируемое повышение оборачиваемости дебиторской задолженности, до 50 дней по сравнению со 100 днями на данный момент.

Низкий размер финансового долга предопределяет высокую по меркам отрасли обеспеченность собственными средствами. Доля собственного капитала в пассивах на конец 2023 года составила 76,6%. Некоторое снижение собственного капитала в I квартале текущего года обусловлено выплатой дивидендов: в течение I квартала на внеочередных общих собраниях участников ООО «ИВКС» были утверждены дивиденды за 2020, 2022 гг. в сумме 589 615 тыс. руб. Высокая рентабельность и относительно большие объемы зарабатываемой прибыли предполагают дальнейшее увеличение собственного капитала по итогам текущего года.

Акционерный капитал и дивиденды

Акционерный капитал состоит из 100 млн обыкновенных акций. В настоящее время ключевыми акционерами выступают: Зокин А.А. (25,8320%), Ивнев Н.Н. (25,0864%), Иодковский С.Э. (19,4548%), Терентьев Е.В. (17,7909%), Черных С.Д. (6,5704%), Петров В.А. (3,9155%), оставшаяся доля в 1,35% приходится на прочих акционеров и работников компании.

Дивидендная политика на ближайшие три года предполагает выплаты из скорректированной чистой прибыли не реже одного раза в год. Коэффициент выплат при долговой нагрузке менее 2,0х по коэффициенту чистый долг / LTM ЕБИТДА усмотрение не менее 25% скорректированной чистой прибыли, при коэффициенте выше 2,0х решение по выплатам остается на усмотрении совета директоров.

Базовый сценарий по дивидендам за 2024 год предполагает выплату не менее 50% от скорректированной чистой прибыли.

Сравнительная оценка

Мы провели оценку справедливой рыночной капитализации IVA Technologies на основе сравнительного анализа с российскими и зарубежными аналогами по мультипликаторам P/E и EV/ЕБИТДА. По нашим расчетам, диапазон 38,5-43,9 млрд руб. является справедливой оценкой компании перед IPO.

Аналоги зарубежные	Тикер	P/E	EV/EBITDA
Cisco	CSCO	14,6	10,2
Zoom Video Communications	ZM	30	17,6
Microsoft	MSFT	35,9	24,8
	Медиана	30	17,6
Аналоги российские	Тикер	P/E	EV/EBITDA
ВК	VKCO	-3,8	495,7
Яндекс	YNDX	59,3	17,2
Positive Technologies	POSI	20,7	18,9
Астра	ASTR	37,5	30,3
Диасофт	DIAS	23,9	19,1
Softline	SOFL	19,6	14,9
	Медиана	22,3	19

Контактная информация

Юридический адрес

123112, г. Москва,
1-й Красногвардейский проезд, д. 15,
офис 18.02
м. Выставочная или Москва-Сити
Тел.: +7 (495) 783-91-73
E-mail: info@cifra-broker.ru

Фактический адрес

123112, г. Москва,
1-й Красногвардейский проезд, д. 15,
18 этаж,
(Башня «Меркурий Тауэр»,
ММДЦ «Москва-Сити»)

Поддержка клиентов

Тел.: +7 (495) 783-91-73,
8-800-100-40-82
E-mail: shop@cifra-broker.ru
Для корпоративных клиентов
Тел.: +7 (495) 783-91-73 доб. 90999
E-mail: corp.clients@cifra-broker.ru

НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ВАМ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В СПРАВОЧНЫХ ЦЕЛЯХ. НИ НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ, НИ КАКАЯ-ЛИБО ЕГО КОПИЯ ИЛИ ФРАГМЕНТ НЕ ПОДЛЕЖАТ ВЫВОЗУ, ПЕРЕСЫЛКЕ ИЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЮ, БУДЬ ТО НАПРЯМУЮ ИЛИ КОСВЕННО, ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИИ. РАСПРОСТРАНЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА В ДРУГИХ ЮРИДИКЦИЯХ МОЖЕТ БЫТЬ ОГРАНИЧЕНО ЗАКОНОМ, И ЛИЦАМ, В ЧЬЕ РАСПОРЯЖЕНИЕ ПОПАДЕТ НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ, СЛЕДУЕТ ОЗНАКОМИТЬСЯ С ЛЮБЫМИ ТАКИМИ ОГРАНИЧЕНИЯМИ И СОБЛЮДАТЬ ИХ. ЛЮБОЕ НЕСОБЛЮЖДЕНИЕ ТАКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ МОЖЕТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ СОБОЙ НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ЛЮБОЙ ТАКОЙ ИНОЙ ЮРИДИКЦИИ. ПРИНИМАЯ НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ, ВЫ СОГЛАШАЕТЕСЬ СОБЛЮДАТЬ ВЫШЕУКАЗАННЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.

НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ПРИОБРЕСТИ КАКИЕ-ЛИБО ЦЕННЫЕ БУМАГИ ИЛИ ПРИГЛАШЕНИЕМ ДЕЛАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О ПРИОБРЕТЕНИИ КАКИХ-ЛИБО ЦЕННЫХ БУМАГ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ ТАКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИЛИ ПРИГЛАШЕНИЯ И НЕ ПОДЛЕЖИТ ИСТОЛКОВАНИЮ В КАЧЕСТВЕ ТАКОВЫХ. НИ НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ, НИ КАКАЯ-ЛИБО ЧАСТЬ ЕГО СОДЕРЖАНИЯ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КАКОЙ-ЛИБО СДЕЛКИ ИЛИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КАКОГО-ЛИБО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ОНИ НЕ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ В СВЯЗИ С КАКИМИ-ЛИБО СДЕЛКАМИ ИЛИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ ИЛИ СЛУЖИТЬ СТИМУЛОМ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ КАКИХ-ЛИБО СДЕЛОК ИЛИ ПРИНЯТИЮ КАКИХ-ЛИБО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ. НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ НЕ БЫЛ ОПУБЛИКОВАН В ОТКРЫТОМ ДОСТУПЕ, А БЫЛ ПРЕДОСТАВЛЕН ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО РЯДУ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕТОРОВ. ЛЮБОЕ РЕШЕНИЕ О ПРИОБРЕТЕНИИ КАКИХ-ЛИБО ЦЕННЫХ БУМАГ ДОЛЖНО ПРИНИМАТЬСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА ОСНОВАНИИ ИНФОРМАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЕННОЙ ИЛИ РАСКРЫТОЙ ПРОДАВЦАМИ ИЛИ ЭМИТЕНТОМ ЦЕННЫХ БУМАГ, НАПРИМЕР, НА ОСНОВАНИИ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ.

НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ ИНДИВИДУАЛЬНУЮ ИНВЕСТИЦИОННУЮ РЕКОМЕНДАЦИЮ И НЕ СОДЕРЖИТ ИНВЕСТИЦИОННОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ (В ЗНАЧЕНИИ, ОПРЕДЕЛЕННОМ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (В ТОМ ЧИСЛЕ, В ФЕДЕРАЛЬНОМ ЗАКОНЕ ОТ 22 АПРЕЛЯ 1996 ГОДА № 39-ФЗ «О РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ»)) И НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЧАСТЬЮ ЛЮБОЙ (ЛЮБОГО) ИЗ НИХ.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, НЕ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ РЕКЛАМУ ИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ КАКИХ-ЛИБО ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ НЕ ПРЕДНАЗНАЧЕН И НЕ ДОЛЖЕН РАСПРОСТРАНЯТЬСЯ ИЛИ ПЕРЕДАВАТЬСЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОМУ КРУГУ ЛИЦ. АНАЛИТИК НЕ ВЫСТУПАЕТ В КАЧЕСТВЕ НЕЗАВИСИМОГО ОЦЕНЩИКА, ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТАНТА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, ИНВЕСТИЦИОННОГО СОВЕТНИКА ИЛИ АКТУАРИА, КАК ДАННЫЕ ТЕРМИНЫ ОПРЕДЕЛЕНА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ ПОДГОТОВЛЕН САМОСТОЯТЕЛЬНО И НЕЗАВИСИМО ОТ ПУБЛИЧНОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «ИВА» («КОМПАНИЯ») И ЕГО АКЦИОНЕРОВ, ИЛИ КАКИХ-ЛИБО ЕГО КОНСУЛЬТАНТОВ, И ЛЮБЫЕ ПРОГНОЗЫ, ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ОЖИДАНИЯ, СОДЕРЖАЩИЕСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, ПОЛНОСТЬЮ ПРИНАДЛЕЖАТ ООО «ЦИФРА БРОКЕР», ПРЕДОСТАВЛЕННЫ В РАМКАХ ЕГО ОБЫЧНОЙ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НЕ ДОЛЖНЫ РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК САНКЦИОНИРОВАННЫЕ ИЛИ ОДОБРЕННЫЕ КАКИМ-ЛИБО ИНЫМ ЛИЦОМ. ООО «ЦИФРА БРОКЕР» НЕ ИМЕЕТ КАКИХ-ЛИБО ПОЛНОМОЧИЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ КАКИХ-ЛИБО ЗАВЕРЕНИЙ ИЛИ ГАРАНТИЙ ОТ ИМЕНИ КОМПАНИИ, ЕЕ АКЦИОНЕРОВ, КОГО-ЛИБО ИЗ ЕЕ КОНСУЛЬТАНТОВ ИЛИ КАКОГО-ЛИБО ИНОГО ЛИЦА В СВЯЗИ С НАСТОЯЩИМ ДОКУМЕНТОМ. НЕСМОТРИ НА ТО, ЧТО БЫЛИ ПРЕДПРИНЯТЫ ВСЕ РАЗУМНЫЕ МЕРЫ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ ПРИВЕДЕННЫХ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ ФАКТОВ, А ТАКЖЕ ОБЪЕКТИВНОСТИ И ОБОСНОВАННОСТИ СОДЕРЖАЩИХСЯ В НЕМ ПРОГНОЗОВ, ЗАКЛЮЧЕНИЙ И ОЖИДАНИЙ, ООО «ЦИФРА БРОКЕР» ИЛИ СВЯЗАННЫЕ С НИМ ЛИЦА НЕ ПРОВОДИТ (-И) НЕЗАВИСИМУЮ ПРОВЕРКУ СОДЕРЖАНИЯ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА, И, СООТВЕТСТВЕННО, ООО «ЦИФРА БРОКЕР», СВЯЗАННЫЕ С НИМ ЛИЦА, КОМПАНИЯ, ЕЕ АКЦИОНЕРЫ, КАКИЕ-ЛИБО КОНСУЛЬТАНТЫ КОМПАНИИ И ЕЕ АКЦИОНЕРОВ, СВЯЗАННЫЕ С НИМИ ЛИЦА, ИХ ДИРЕКТОРА, ДОЛЖНОСТНЫЕ ЛИЦА И РАБОТНИКИ НЕ НЕСЕТ (-УТ) ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СОДЕРЖАНИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА. ПРИ ПРИНЯТИИ КАКИХ-ЛИБО РЕШЕНИЙ НЕ СЛЕДУЕТ ПОЛАГАТЬСЯ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ, ОБЪЕКТИВНОСТЬ ИЛИ ПОЛНОТУ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ. НИ ОДНО ЛИЦО НЕ ПРИНИМАЕТ НА СЕБЯ КАКОЙ БЫ ТО НИ БЫЛО ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ЛЮБЫЕ УБЫТКИ, НЕЗАВИСИМО ОТ ПРИЧИН ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА ИЛИ ЕГО СОДЕРЖАНИЯ, ИЛИ ИНЫМ ОБРАЗОМ ВОЗНИКШИЕ В СВЯЗИ С НИМ.

НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ СОДЕРЖИТ ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОГНОЗЫ И ПРОГНОЗЫ ПО РЫНОЧНЫМ ДАННЫМ, КОТОРЫЕ ОБОЗНАЧАЮТ ВОЗМОЖНЫЙ ВАРИАНТ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ НА ОСНОВЕ ДОПУЩЕНИЙ, ИЗЛОЖЕННЫХ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ. ОНИ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОБОЙ НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ ОДИН ИЗ ВОЗМОЖНЫХ ВАРИАНТОВ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ И ЯВЛЯЮТСЯ НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НЕЗАВИСИМЫМ МНЕНИЕМ АВТОРА НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА. ЭТИ ОТРАСЛЕВЫЕ И РЫНОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ С УЧЕТОМ РИСКОВ, ФАКТОРОВ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И ДОПУЩЕНИЙ, И ФАКТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В БУДУЩЕМ МОГУТ СУЩЕСТВЕННО ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ НИХ.

ООО «ЦИФРА БРОКЕР» ИЛИ КАКИЕ-ЛИБО ИЗ СВЯЗАННЫХ С НИМ ЛИЦ ЯВЛЯЮТСЯ ИЛИ МОГУТ ЯВЛЯТЬСЯ УЧАСТНИКОМ СИНДИКАТА ОРГАНИЗАТОРОВ В ОТНОШЕНИИ ПЕРВИЧНОГО ПУБЛИЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ КОМПАНИИ.

НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ ПОДГОТОВЛЕН ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ И НЕ ПОДЛЕЖИТ ПЕРЕВОДУ НА АНГЛИЙСКИЙ ИЛИ ЛЮБОЙ ИНОЙ ЯЗЫК.