

Certara (CERT)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

 Потенциал роста: **29%**

 Целевая цена: **\$28,3**

 Диапазон размещения: **\$19-\$22**

оценка перед IPO

IPO CERT: ускорение разработки лекарств без испытаний



10 декабря состоится IPO компании Certara, являющейся лидером в области биомоделирования. Андеррайтерами размещения выступают Jefferies, Morgan Stanley, BofA Securities, Credit Suisse, Barclays и William Blair.

Выручка, 9M2020 (млн USD)	179
EBIT, 9M2020 (млн USD)	29
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	5
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	346

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	16

Капитализация IPO (млрд USD)	3,130
Акции после IPO (млн шт)	152,68
Акции к размещению (млн шт)	24,39
Объем IPO (млн USD)	500
Минимальная цена IPO (USD)	19
Максимальная цена IPO (USD)	22
Целевая цена (USD)	28,3
Дата IPO	10 декабря

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

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

Certara: о компании. Платформа компании используется более 1600 биофармацевтическими компаниями в 60 странах. С 2014 года клиенты компании, использующие ее технологические услуги и программное обеспечение для биосимуляций, разработали более 90% всех новых лекарств, одобренных FDA. 17 глобальных регулирующих органов лицензируют программное обеспечение компании для биосимуляций, независимого анализа, проверки и рассмотрения нормативных документов, включая FDA, EMA Европы, министерство здравоохранения Канады, PMDA Японии и NMPA Китая. За текущий год платформа компании была задействована над более чем 24 лекарствами и вакцинами для борьбы с COVID-19. В июле 2017 года EQT VII приобрел компанию за \$850 млн. На текущий момент EQT владеет 53,6% акциями компании.

Преимущества платформы. Один из клиентов Certara, входящий в десятку мировых компаний по затратам на R&D, за 3 года сэкономил более полумиллиарда долларов. Биомоделирование снижает размер и стоимость испытаний, заменяет наиболее трудоемкую и дорогостоящую часть разработки лекарства и в частных случаях полностью исключает некоторые испытания на людях. Согласно данным Applied Clinical Trials Online, благодаря продукту Certara клиенты компании сэкономили более \$1 млрд на расходах на клинические испытания по разработке лекарств для лечения рака. Один из клиентов компании пропустил фазу 3 клинических испытаний, так как представил анализ биомоделирования FDA, что позволило сэкономить \$60 млн и закончить фазу на 24 месяца быстрее.

Показатели компании. Количество клиентов компании с контрактом свыше \$100k выросло со 197 в 2018 году до 228 в 2019 году. Число клиентов компании с контрактом свыше \$1 млн выросло с 37 в 2018 году до 44 в 2019 году. Из 300 крупнейших клиентов компании 67% приобрели 2 или более модулей в 2019 году против 55% в 2018 году. В 2019 году 33% новых лекарственных препаратов, одобренных FDA, было произведено с использованием решения компании Simsur; рост с 2014 года составил 13%.

Апсайд в 29% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$4,427 млрд при целевой цене в \$28,3 на 1 простую акцию с потенциалом роста 29%.

Certara: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20
Выручка	164	209	179
Себестоимость	71	80	66
Валовая выручка	93	129	113
S&M	9	11	9
R&D	10	12	9
G&A	43	48	36
Амортизация НМА	32	36	28
D&A	2	3	2
EBIT	(5)	20	29
Процентные расходы	-28	-28	-20
Прочее	(0)	(1)	0
Доналоговая прибыль	(33)	(9)	10
Налог	1	(0)	5
Чистая прибыль	(33)	(9)	5
Рост и маржа (%)	2018	2019	9M20
Темпы роста выручки	-	27%	16%
Темпы роста EBITDA	-	-	-
Темпы роста EBIT	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-
Валовая маржа	57%	62%	63%
EBITDA маржа	-	-	-
EBIT маржа	-3%	9%	16%
NOPLAT маржа	-	-	-
Маржа чистой прибыли	-20%	-4%	3%
Cash Flow, млн USD	2018	2019	9M20
CFO	12	38	32
D&A	2	3	2
CFI	(74)	(10)	(7)
CapEx	(5)	(2)	(1)
CFF	57	(8)	(24)
Денежный поток	(6)	18	2
Наличность на начало года	19	12	30
Наличность на конец года	12	30	32
Справочные данные	2018	2019	9M20
Акции в обращении, млн штук	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-
EV, USD	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	5	2	1
Рабочий капитал, USD	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-
BV, USD	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-
Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M2020
Наличность	12	29	30
Дебиторская задолженность	46	50	49
Наличность с ограничением	1	1	2
Прочие активы	9	8	12
Процентный своп	1	0	0
Текущие активы	69	88	93
ОС	5	5	4
Долгосрочные вклады	1	1	1
Гудвилл	514	515	516
НМА	460	428	404
Процентный своп	1	0	0
Отложенный налог	1	1	1
Отложенные расходы на размещение	0	0	1
Активы	1 051	1 037	1 020
Кредиторская задолженность	5	5	5
Начисленные расходы	20	27	24
Отложенный доход	38	26	25
Процентный своп	0	1	2
Долг	3	4	3
Аренда	0	0	0
Текущие обязательства	65	63	60
Аренда	0	0	0
Отложенный доход	3	1	1
Отложенный налог	86	82	83
Процентный своп	0	2	2
Долг	405	397	376
Всего обязательств	559	545	523
Конвертируемые акции	0	0	0
Капитал	493	492	498
Обязательства и собственный капитал	1 051	1 037	1 020
Поэлементный анализ ROIC	2018	2019	9M2020
Маржа NOPLAT, %	-	-	-
ИСТО, x	-	-	-
АИСТО, x	-	-	-
ROIC, %	-	-	-
Себестоимость/выручка, %	-	-	-
Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
WСТО, x	-	-	-
FATO, x	-	-	-
Ликвидность и структура капитала	2018	2019	9M2020
EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
Текущая ликвидность, x	1,05	1,39	1,54
Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Долг/активы, %	38%	38%	37%
Долг/собственные средства, x	34,65	13,57	12,56
Долг/IC, %	-	-	-
Собственные средства/активы, %	6%	8%	8%
Активы/собственный капитал, x	2,13	2,11	2,05
Мультипликаторы	2018	2019	9M2020
P/B, x	-	-	-
P/E, x	-	-	-
P/S, x	-	-	-
EV/EBITDA, x	-	-	-
EV/S, x	-	-	-

Certara: ключевые факты

Certara: о компании. Компания является лидером в области биомоделирования. **Биомоделирование** – это технология, используемая для проведения виртуальных испытаний на виртуальных пациентах для прогнозирования действия лекарств на разных людях. Биофармацевтические компании используют программное обеспечение для биосимуляций на протяжении всего процесса открытия и разработки лекарств, чтобы принимать важные решения, которые не только значительно экономят время и деньги, но и повышают безопасность и эффективность лекарств.

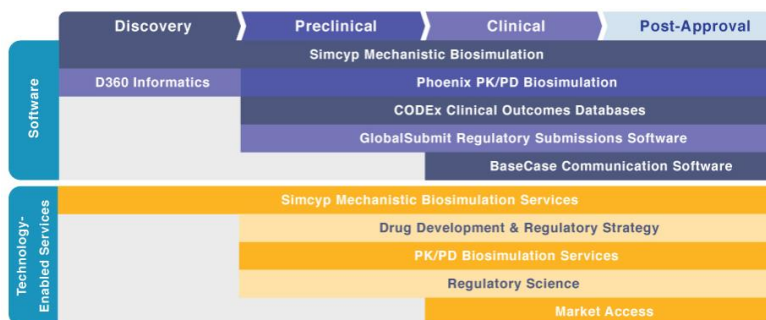
Платформа компании используется более 1600 биофармацевтическими компаниями в 60 странах. С 2014 года клиенты компании, использующие технологические услуги и программное обеспечение компании для биосимуляций, разработали более 90% всех новых лекарств, одобренных FDA. 17 глобальных регулирующих органов лицензируют программное обеспечение компании для биосимуляций, независимого анализа, проверки и рассмотрения нормативных документов, включая FDA, EMA Европы, министерство здравоохранения Канады, PMDA Японии и NMPA Китая. За текущий год платформа компании была задействована над более чем 24 лекарствами и вакцинами для борьбы с COVID-19.

В июле 2017 года EQT VII приобрел компанию за \$850 млн. На текущий момент EQT владеет 53,6% акций компании.

Платформа компании. Компания предоставляет программное обеспечение и услуги на базе своей технологии.

Программное обеспечение основано на подписке с лицензиями на срок от одного до трех лет. По оценкам компании, 65% выручки в 2019 году было получено от применения решений компании на клинической стадии - самой дорогой и трудоемкой части процесса открытия и разработки лекарств, согласно данным Nature Reviews Drug Discovery. По оценкам компании, в 2019 году 10% общей выручки приходилось на использование решений на стадии открытия, 15% - на доклинической стадии и 10% - на стадии коммерциализации.

Иллюстрация 1. Платформа Certara



Источник: по данным компании

Программное обеспечение: с данным ПО работают более 20 тысяч лицензированных пользователей в области биомоделирования и 28 тысяч пользователей в области регуляторной науки (область научных дисциплин, которая применяется при оценке качества, эффективности и безопасности медицинских продуктов).

Платформа состоит из 6 различных модулей.

- Механическое биомоделирование (Simcyp) предсказывает, как лекарства усваиваются в организме и показывает само действие лекарства без необходимости исследования на людях или животных.
- Эмпирическая биосимуляция (Phoenix) включает в себя несколько модулей для полного рабочего процесса эмпирической биосимуляции для обработки проверенных данных.
- Научная информатика (D360): доступ к аналитике для управления проектами по открытию новых молекул или биологических препаратов.
- Биосимуляция по клинической базе данных по результатам лечения (CODEx): клиенты компании получают базу данных по целому ряду заболеваний для метаанализа безопасности и эффективности нового продукта по сравнению с конкурентами.
- Создание нормативных документов (GlobalSubmit): публикация, проверка и подача нормативных документов для регистрации препарата.
- Связь с рынком (BaseCase): платформа используется для анализа рынка, пользователи предоставляют потенциальным клиентам цену лечения и получают обратную связь.

Преимущества платформы. Один из клиентов Certara, входящий в десятку мировых компаний по затратам на R&D, за 3 года сэкономил более полумиллиарда долларов.

Биомоделирование снижает размер и стоимость испытаний, заменяет наиболее трудоемкую и дорогостоящую часть разработки лекарства и в частных случаях полностью исключает некоторые испытания на людях.

Согласно данным Applied Clinical Trials Online, благодаря продукту Certara клиенты компании сэкономили более \$1 млрд на расходах на клинические испытания по разработке лекарств для лечения рака.

Один из клиентов компании пропустил фазу 3 клинических испытаний, так как представил анализ биомоделирования FDA, что позволило сэкономить \$60 млн и закончить фазу на 24 месяца быстрее.

Показатели компании. Количество клиентов компании с контрактом свыше \$100k выросло со 197 в 2018 году до 228 в 2019 году. Число клиентов компании с контрактом свыше \$1 млн выросло с 37 в 2018 году до 44 в 2019 году.

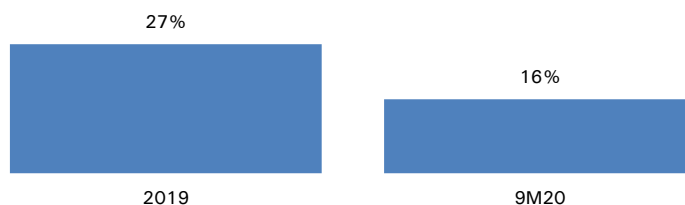
Из 300 крупнейших клиентов компании 67% приобрели 2 или более модулей в 2019 году против 55% в 2018 году.

В 2019 году 33% новых лекарственных препаратов, одобренных FDA, были произведены с использованием решения компании Simcyp; рост с 2014 года составил 13%.

Потенциальный рынок. Свой потенциальный рынок компания оценивает в \$10 млрд в 2019 году с прогнозируемым среднегодовым ростом в 12-15% в течение 5-7 лет.

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2019 году составили 27%, а за 9М 2020 года темпы роста замедлились до 16%. Причиной замедления является пандемия COVID-19.

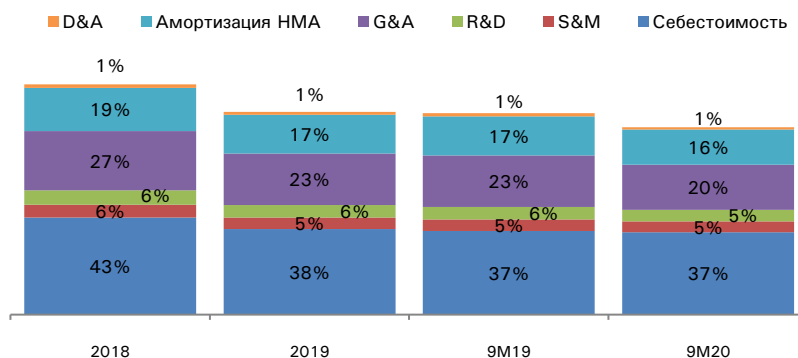
График 1. Темпы роста выручки



Источник: по данным компании

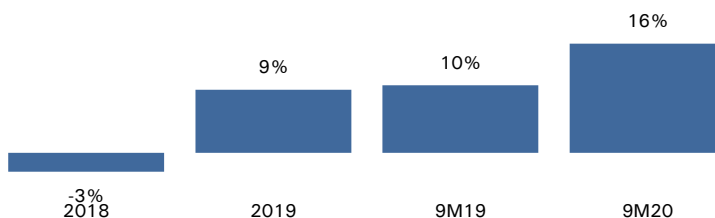
ЕБИТ-маржа составила -3% в 2018 году, 9% в 2019 году и 16% за 9М 2020 года. Главный драйвер снижения расходов и роста маржи - уменьшение расходов на себестоимость с 43% от выручки в 2018 году до 37% за 9М 2020 года, R&D с 6% до 5%, S&M с 6% до 5%, и G&A с 27% до 20%.

График 2. Расходы компании, в процентах от выручки



Источник: по данным компании

График 3. ЕБИТ-маржа



Источник: по данным компании

Certara: пандемия как драйвер роста отрасли проецирует потенциал свыше 29%

1. Прогноз выручки. Для построения модели выручки мы использовали выручку компании от программного обеспечения и выручку от услуг.

Выручка от программного обеспечения. В 2019 году темпы роста составили 46% г/г, а за 9М 2020 года замедлились до 9%. Снижение темпов роста выручки произошло на фоне пандемии, так как компания не может встречаться со своими клиентами, что вызвало замедление цикла продаж. Мы ожидаем, что в 2020 году темпы роста останутся на уровне 9%, в 2021 году возможно восстановления темпов роста на фоне разработки вакцин, также компания может набрать еще большую популярность, так как биомоделирование может работать без сбоев. Таким образом, в 2021 году мы ожидаем восстановление темпов роста до 42% с дальнейшим замедлением до 14% к 2029 прогнозируемому году. Выручка от программного обеспечения вырастет с \$68 млн до \$568 млн.

Выручка от услуг. В 2019 году темпы роста от услуг выросли на 20%, а за 9М 2020 года незначительно замедлились до 19%. Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста выручки ускорятся до 35% на фоне роста продаж программного обеспечения. К 2029 году мы ожидаем замедление до 13%, общая выручка от услуг вырастет со \$140 млн в 2019 году до \$986 млн к 2029 году.

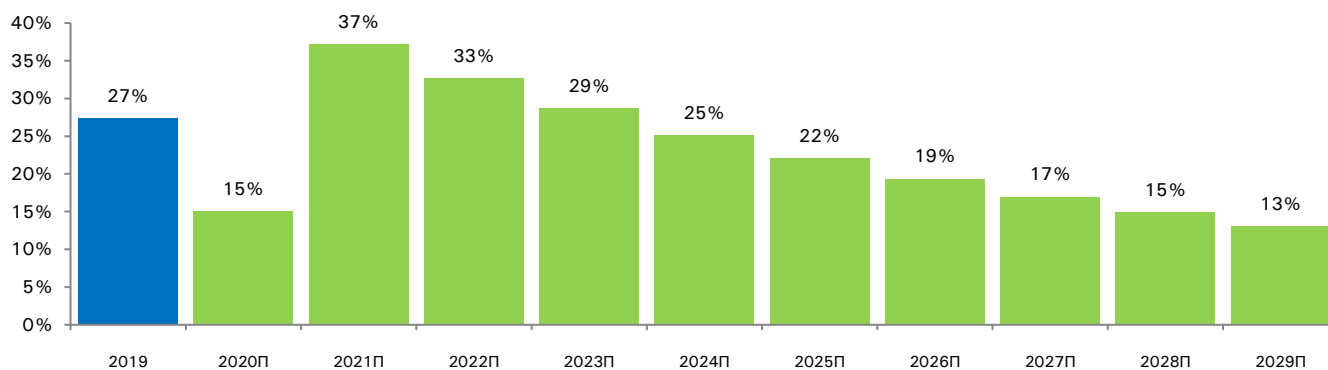
С учетом всех вводных данных мы заложили замедление темпов роста с 71% в 2019 году до 15% в 2020 прогнозируемому году с дальнейшим ускорением до 37% в 2021 году и замедлением до 13% к 2029 году. Общая выручка компании вырастет с \$209 млн в 2019 году до \$1,554 млрд к 2029 году.

Иллюстрация 2. Модель выручки Certara

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Выручка от ПО, млн USD	47	68	74	106	144	190	243	301	365	431	499	568
Темпы роста, %		46%	9%	42%	37%	32%	28%	24%	21%	18%	16%	14%
Выручка от услуг, млн USD	117	140	165	223	292	371	460	556	659	766	876	986
Темпы роста, %		20%	18%	35%	31%	27%	24%	21%	18%	16%	14%	13%
Всего выручка, млн USD	164	209	240	329	436	562	703	858	1 024	1 197	1 375	1 554
Темпы роста, %		27%	15%	37%	33%	29%	25%	22%	19%	17%	15%	13%

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

График 4. Прогноз темпов роста Certara

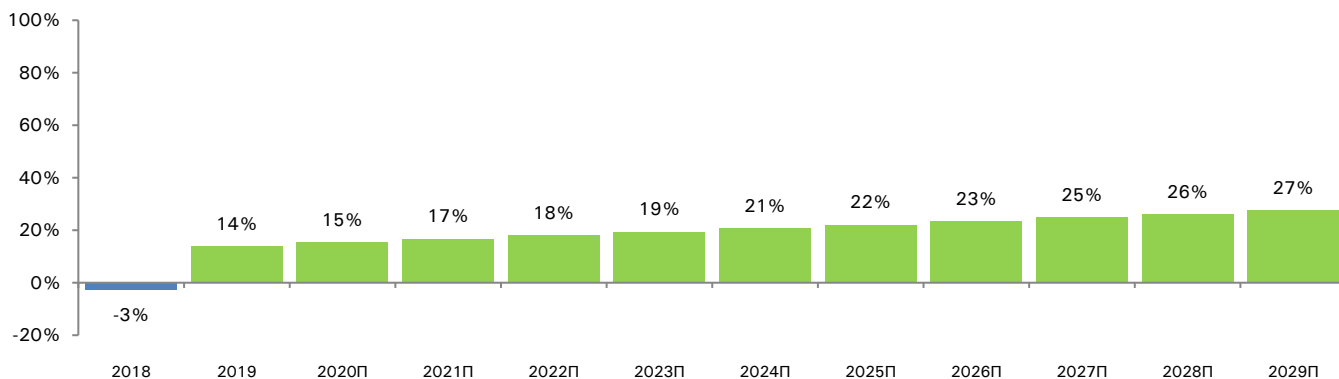


Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 27%.

В 2019 году показатели EBIT-маржи были равны 9%, после корректировок маржа составила 16% (за 9М 2020 года маржа составила 16%). Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 27%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 2,8% до среднеотраслевых в 2%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$186 млн.

График 5. 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 6,1%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 49% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$887 млн) и зрелого (\$3,346 млрд) периода, составит \$4,490 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$393 млн, наличность на счетах в \$30 млн и поступления от IPO в \$300 млн, собственный капитал Certara можно оценить в \$4,427 млрд.

Учитывая 152,68 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$28,3. Потенциал к верхней границе IPO в \$22 составляет 29%.

Компания продает 14,63 млн акций и 9,76 млн акций продают акционеры компании.

Иллюстрация 3. Модель оценки Certara методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпа роста выручки, %		27%	15%	37%	33%	29%	25%	22%	19%	17%	15%	13%	3,0%
(+) Выручка	164	209	240	329	436	562	703	858	1 024	1 197	1 375	1 554	1 601
(x) Операционная маржа	-3%	14%	15%	17%	18%	19%	21%	22%	23%	25%	26%	27%	27%
(=) EBIT	-5	29	37	55	78	109	145	189	240	297	359	427	440
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	6	7	11	16	22	29	38	48	59	72	85	88
(=) NOPLAT	-5	23	29	44	63	87	116	151	192	237	287	342	352
(-) чистые реинвестиции	5	6	7	9	11	14	17	20	23	26	29	31	173
(=) FCFF	(9)	17	23	35	51	73	99	131	169	211	259	311	179
FCFF маржа, %		8,3%	9,5%	10,6%	11,8%	13,0%	14,1%	15,3%	16,5%	17,6%	18,8%	20,0%	
(x) фактор дисконтирования			0,94x	0,88x	0,83x	0,78x	0,74x	0,69x	0,65x	0,62x	0,58x	0,58x	
PV FCF			21	31	43	57	73	91	110	130	150	180	
Терминальная стоимость													5 767
PV Терминальной стоимости													3 346
Имплицированные переменные модели		2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	
Выручка/капитал, x		0,52x	0,59x	0,79x	1,02x	1,27x	1,53x	1,79x	2,04x	2,26x	2,47x	2,78x	
Инвестированный капитал		402	409	417	429	443	460	480	503	529	557	560	
Чистое реинвестирование, %		25%	23%	20%	18%	16%	15%	13%	12%	11%	10%	9%	49%
Реинвестирование к выручке, %		2,8%	2,7%	2,7%	2,6%	2,5%	2,4%	2,3%	2,2%	2,2%	2,1%	2,0%	
ROIC, %		6%	7%	10%	15%	20%	25%	32%	38%	45%	52%	61%	6,1%
Маржа NOPLAT, %		11%	12%	13%	14%	15%	17%	18%	19%	20%	21%	22%	
Расчет WACC		2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П		
Безрисковая ставка		0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	
Бета послерыноговая		1,05	1,05	1,04	1,04	1,03	1,03	1,02	1,02	1,01	1,01	1,00	
Премия за риск инвестирования		5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	
Стоимость собственного капитала		6,6%	6,5%	6,5%	6,5%	6,4%	6,4%	6,4%	6,3%	6,3%	6,3%	6,3%	
Ставка долга, до налогов		5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	
Ставка долга, после налогов		4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	
СК/Стоимость компании		92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	
Долг/Стоимость компании		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	
Средневзвешенная стоимость капитала		6,4%	6,3%	6,3%	6,3%	6,3%	6,2%	6,2%	6,2%	6,2%	6,1%	6,1%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозируемом периоде													887
(+) Стоимость в терминальном периоде													3 346
(x) Коэффициент на дату оценки													1,06x
(=) EV													4 490
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													393
(+) Наличность													30
(+) Поступления от IPO													300
(-) Стоимость выпущенных опционов													0
(=) Оценка собственного капитала													4 427
Рыночная капитализация													3 359
Целевая цена на акцию, USD													28,3
Максимум диапазона на IPO, USD													22
Потенциал роста, %													29%

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

Риски: дефекты, клиенты и персонал

Дефекты в ПО. Задержки или дефекты в выпуске нового ПО или других инструментов биомоделирования могут привести к росту затрат и снижению спроса к продукту компании.

Крупные клиенты. На 10 крупнейших клиентов компании приходилось 28% и 29% общей выручки в 2019 году и за 9М 2020 года. Потеря одного из крупных клиентов может негативно сказаться на выручке компании.

Ключевой персонал. Если Certara не сможет удержать сотрудников или привлечь новый персонал, это может негативно сказаться на бизнесе компании.

Дисклеймер

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

Данный обзор носит исключительно информационный характер, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, и не рекомендует использовать данную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

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

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

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

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 «Кловер», 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. Короленко, 29, офис 414
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк

+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,
офис 103/3
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
Буденновский пр-т, 62/2
БЦ «Гедон»
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,
(Бизнес-центр)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Тольятти

+7 (848) 265-16-41
ул. Фрунзе, 8
ДЦ PLAZA, офис 909
tolyatti@ffin.ru

Тюмень

+7 (3452) 56-41-50
ул. Челюскинцев, 10,
офис 112
tyumen@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
ул. Ленина, 54 Г
cherepovets@ffin.ru

Ярославль

+7 (4852) 60-88-90
ул. Свободы, 34, 1 этаж,
центральный вход,
левая секция
yaroslavl@ffin.ru