

Coupang (CPNG)

Оценка капитала | DCF

Южная Корея | Электронная коммерция

 Потенциал роста: **33%**

 Целевая цена: **\$39,8**

 Диапазон размещения: **\$27–30**

Оценка перед IPO

IPO CPNG: доставка в течение 24 часов



Выручка, 2020 (млн USD)	11 967
EBIT, 2020 (млн USD)	-528
Прибыль, 2020 (млн USD)	-475
Чистый долг, 2020 (млн USD)	0
P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-4
Капитализация IPO (млрд USD)	48,641
Акции после IPO (млн шт.)	1 706
Акции к размещению (млн шт.)	120
Объем IPO (млн USD)	3 420
Минимальная цена IPO (USD)	27
Максимальная цена IPO (USD)	30
Целевая цена (USD)	39,8
Дата IPO	10 марта

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

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

10 марта состоится IPO компании Coupang. Это крупнейшая компания в Южной Корее в сфере электронной коммерции, в настоящее время она входит в тройку крупнейших работодателей страны среди частных компаний. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, Allen & Co, J.P.Morgan, BofA Securities и Citigroup.

О компании. Компания была основана в 2010 году Бом Кимом, который до основания стажировался в New Republic (американский журнал о политике и литературе), работал в Boston Consulting Group, также перед основанием Coupang Ким бросил Гарвардскую школу бизнеса. Акционерами компании являются SVF Investments (UK) Limited, Greenoaks Capital Management, Maverick Holdings C и Disruptive Innovation Fund. SoftBank инвестировал \$1 млрд в Coupang в 2015 году, Vision Fund инвестировал еще \$2 млрд в 2018 году.

В чем особенности Coupang. Компания создала свою службу доставки Rocket Delivery: **доставка день в день** (доставка товаров, включая продукты, осуществляется в течение нескольких часов с помощью системы), **обширный выбор товаров** (у компании больше всего SKU (складская единица учета) по сравнению с другими игроками электронной коммерции в Корее), **низкие цены и бесплатная доставка**. Как компания добилась быстрой доставки день в день: **70% населения страны живет в пределах 7 миль от ближайшего логистического центра Coupang**, логистические центры охватывают более 25 млн квадратных футов в более чем 200 городах (площадь 400 футбольных полей, или 1% от территории США), **крупнейший в стране транспортный парк** – по состоянию на 31 декабря 2020 года у компании было более 15 тыс. водителей, технология компании выбирает самый быстрый и эффективный путь доставки каждого заказа в течение нескольких секунд после его размещения.

Что сегодня предлагает Coupang своим клиентам. В 2019 году компания запустила программу членства Rocket WOW за фиксированную ежемесячную плату. Также клиенты компании пользуются другими вариантами доставки – Dawn Delivery, Same-Day Delivery (возврат в течение 30 дней) и Rocket Fresh, который с момента запуска стал ведущим национальным продуктовым онлайн-магазином. Coupang запустил дополнительно Coupang Eats, крупнейшую в Корее онлайн-службу доставки еды. Продавцам Coupang предлагает программу Fulfillment & Logistics by Coupang (FLC), которая позволяет модернизировать бизнес (создавать цифровые магазины для продвижения своего бизнеса).

Апсайд в 33% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$68,215 млрд при целевой цене в \$39,8 на одну простую акцию с потенциалом роста в 33%.

Сoupang: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	2020	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020
Выручка	4 054	6 273	11967	Наличность	1 222	1 251
Себестоимость	3 864	5 240	9 981	Наличность с ограничением	144	145
Валовая выручка	189	1 033	1 986	Дебиторская задолженность	64	71
G&A	1 242	1 677	2 514	Запасы	632	1 161
ЕБИТ	(1052)	(644)	(528)	Прочие активы	93	212
Процентный доход	4	19	11	Текущие активы	2 155	2 841
Процентный расход	(71)	(97)	(108)	Наличность с ограничением	5	5
Прочие доходы/расходы	24	23	150	ОС	529	1 011
Доналоговая прибыль	(1095)	(699)	(475)	Активы по операционной аренде	467	1 011
Налог	2	(0)	0	Активы по финансовой аренде	7	7
Чистая прибыль	(1098)	(699)	(475)	Гудвилл	4	4
				Лизинговые депозиты	62	188
Рост и маржа (%)	2018	2019	2020	Активы	3 230	5 067
Темпы роста выручки	-	55	91	Кредиторская задолженность	1 591	2 908
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Начисленные расходы	60	116
Темпы роста EBIT	-	-	-	Отложенный доход	29	65
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Краткосрочный кредит	0	157
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Долг	14	68
Валовая маржа	5	16	17	Операционная аренда	95	207
EBITDA-маржа	-	-	-	Финансовая аренда	2	2
EBIT-маржа	-26	-10	-4	Прочие обязательства	90	210
NOPLAT-маржа	-	-	-	Текущие обязательства	1 882	3 733
Маржа чистой прибыли	-27	-11	-4	Долг	270	353
				Операционная аренда	391	859
Cash Flow, млн USD	2018	2019	2020	Финансовая аренда	5	5
CFO	(694)	(312)	302	Облигации	499	590
D&A	54	71	128	Производный инструмент	150	0
				Компенсация сотрудникам	98	130
CFI	(92)	(218)	(521)	Всего обязательства	3 294	5 671
CapEx	(93)	(218)	(469)	Конвертируемые акции	3 469	3 466
				Капитал	(3)	(4)
CFF	1 243	1 184	179	Обязательства и собственный капитал	3 230	5 067
Денежный поток	440	632	30			
Наличность на начало года	300	740	1 372	Поэлементный анализ ROIC	2019	2020
Наличность на конец года	740	1 372	1 401	Маржа NOPLAT, %	-	-
				ICSTO, x	-	-
Справочные данные	2018	2019	2020	AICSTO, x	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	ROIC, %	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Себестоимость/выручка, %	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Операционные издержки/выручка, %	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	WCSTO, x	-	-
EV, USD	-	-	-	FATO, x	-	-
Капитальные инвестиции, USD	93	218	469			
Рабочий капитал, USD	-	-	-	Ликвидность и структура капитала	2019	2020
Реинвестиции, USD	-	-	-	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-
BV, USD	-	-	-	Текущая ликвидность, x	1,15	0,76
Инвестированный капитал	-	-	-	Долг/общая капитализация, %	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	Долг/активы, %	8%	7%
				Долг/собственные средства, x	0,22	0,28
				Долг/IC, %	-	-
				Собственные средства/активы, %	42%	28%
				Активы/собственный капитал, x	-	-
				Мультипликаторы	2019	2020
				P/B, x	-	-
				P/E, x	-	-
				P/S, x	-	-
				EV/EBITDA, x	-	-
				EV/S, x	-	-

Сoupaᅡg: ключевые факты

О компании. Coupaᅡg является крупнейшей компанией в Южной Корее в сфере электронной коммерции и в настоящее время входит в тройку крупнейших работодателей страны среди частных компаний.

Компания была основана в 2010 году Бом Кимом, который до основания стажировался в New Republic (американский журнал о политике и литературе), работал в Boston Consulting Group, также перед основанием Coupaᅡg Ким бросил Гарвардскую школу бизнеса.

Акционерами компании являются SVF Investments (UK) Limited, Greenoaks Capital Management, Maverick Holdings C и Disruptive Innovation Fund.

SoftBank инвестировал \$1 млрд в Coupaᅡg в 2015 году, Vision Fund инвестировал еще \$2 млрд в 2018 году.

В чем особенности Coupaᅡg. Компания создала свою службу доставки **Rocket Delivery:**

- **Доставка день в день** – доставка товаров, включая продукты, осуществляется в течение нескольких часов с помощью системы Dawn Delivery.
- **Обширный выбор товаров, включая продукты**, – клиенты могут заказывать более миллиона наименований товара практически из всех категорий (от помидоров до телевизоров). У компании больше всего SKU (складская единица учета) по сравнению с другими игроками электронной коммерции в Корее.
- **Низкие цены и бесплатная доставка.**
- **Доставка идет без картонных коробок и одноразовых упаковок**, компания доставляет товары в экопакетах, которые можно использовать для повторной доставки.
- **Простой способ возврата** – клиент нажимает на кнопку в приложении и может оставить товар за дверью для возврата. Возврат осуществляется в момент, когда товар забирают у двери.

Как компания добилась быстрой доставки день в день:

- **70% населения страны живет в пределах 7 миль от логистических центров Coupaᅡg**, которые охватывают более 25 млн квадратных футов в более чем 30 городах (площадь 400 футбольных полей, или 1% от территории США). Coupaᅡg занимает наибольшее место в сфере логистики B2C по сравнению с другими игроками в сфере электронной коммерции в Корее.
- **Крупнейший в стране транспортный парк** – по состоянию на 31 декабря 2020 года у компании было более 15 тыс. водителей, также компания разработала собственное ПО и специальные грузовики, которые позволяют развозить заказы по окрестностям несколько раз в день.
- **Технология машинного обучения для прогнозирования спроса** и дальнейшего развертывания инвентаря ближе к клиентам для быстрой доставки по всей стране.

- Технология компании выбирает самый быстрый и эффективный путь доставки каждого заказа в течение нескольких секунд после его размещения.

Что сегодня предлагает Coupang своим клиентам. В 2019 году компания запустила программу членства Rocket WOW за фиксированную ежемесячную плату.

Также клиенты компании пользуются другими вариантами доставки – Dawn Delivery. Same-Day Delivery (возврат в течение 30 дней) и Rocket Fresh, который с момента запуска стал ведущим национальным продуктовым онлайн-магазином.

Coupang запустила дополнительно Coupang Eats, крупнейшую в Корее онлайн-службу доставки еды.

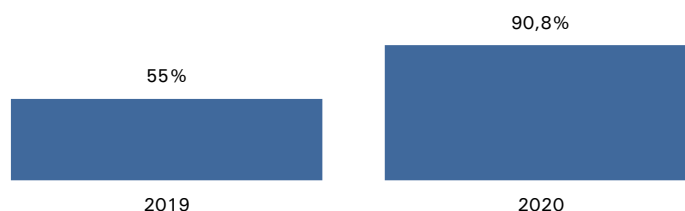
Продавцам Coupang предлагает программу Fulfillment & Logistics by Coupang (FLC), которая позволяет модернизировать бизнес (создавать цифровые магазины для продвижения своего бизнеса).

Преимущества Coupang. С помощью своего подхода компания создала ряд преимуществ для своих клиентов:

- **Удобство** – скорость доставки, надежность и бесплатный возврат товара в течение 30 дней (даже в пиковые дни компания вовремя доставляет все заказы).
- **Низкие цены.** Стратегия компании – обеспечивать большой ассортимент товаров и самые низкие цены на корейском рынке. Такого эффекта компания достигает за счет диверсифицированных закупок (масштабные закупки у местных или международных поставщиков, прямые поставки от производителей и создание системы вознаграждения продавцов за предоставление конкурентоспособных цен).
- **Обширный выбор** – по состоянию на 31 декабря 2020 года компания предоставила более 100 млн SKU от 200 тыс. продавцов и поставщиков.
- **Для продавцов** – компания помогает продавцам в маркетинговых решениях (рекламные инструменты, аналитические данные), логистике (продавцы могут переквалифицироваться в поставщиков), трансформации в магазин электронной коммерции (цифровая витрина).

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2019 году составили 55%, в 2020 году темпы роста ускорились до 91%.

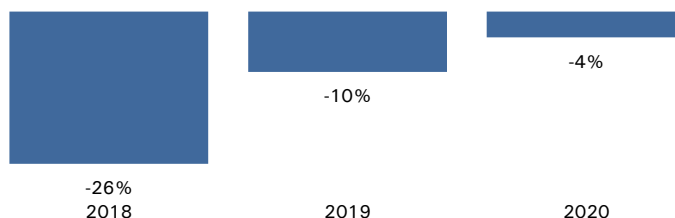
График 1. Темпы роста выручки



Источник: по данным компании

ЕВИТ-маржа составила -26% в 2018 году, -10% в 2019 году и -4% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 95% от выручки в 2018 году до 83% в 2020 году и G&A с 31% в 2018 году до 21% в 2020 году.

График 2. ЕВИТ-маржа



Источник: по данным компании

Потенциальный рынок и конкуренция. Свой потенциальный рынок компания оценивает в более чем \$470 млрд в 2019 году с дальнейшим ростом до \$534 млрд к 2024 году.

Согласно данным GlobalData, рынок электронной коммерции Южной Кореи в 2020 году оценивался в \$90,1 млрд с дальнейшим ростом до \$141,8 млрд к 2024 году. Основной драйвер рынка – пандемия.

Оценка Coupang: потенциал роста свыше 33% с учетом роста доли рынка до 42%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные по следующим сегментам выручки: выручка от розничных продаж и прочая выручка.

Выручка от розничных продаж. В 2019 году выручка от розничных продаж выросла на 52%, а за 2020 год – на 91%, до \$11,045 млрд. Увеличение роста выручки произошло из-за роста объемов продаж компании на 18,2%, а также роста розничных продаж на активного клиента на 61,5%. Такой рост случился из-за изменения поведения потребителей на фоне пандемии. Мы ожидаем, что выручка в 2021 году замедлится до 64% (\$18,070 млрд) с дальнейшим замедлением до 4% к 2030 году (\$77,945 млрд).

Прочая выручка. В 2019 году прочая выручка выросла на 91%, а за 2020 год – на 90%. Прочая выручка включает в себя доставку, рекламные услуги, подписку на членство Rocket WOW. Мы ожидаем, что прочая выручка в 2021 году замедлится до 63% (\$1,501 млрд) с дальнейшим замедлением до 3% к 2030 году (\$5,243 млрд).

Согласно данным GlobalData, рынок электронной коммерции Южной Кореи в 2020 году оценивался в \$90,1 млрд с дальнейшим ростом до \$141,8 млрд к 2024 году. Основной драйвер рынка – пандемия.

Исходя из данных Global Data, Coupang на 2020 год занимал 13%-ную долю рынка электронной коммерции Южной Кореи. На 31 декабря 2020 года у компании была база в 14,8 млн активных клиентов, или 28,7% населения Кореи. С учетом всех вводных данных мы ожидаем, что к 2030 году компания может занять 44% рынка электронной коммерции Южной Кореи.

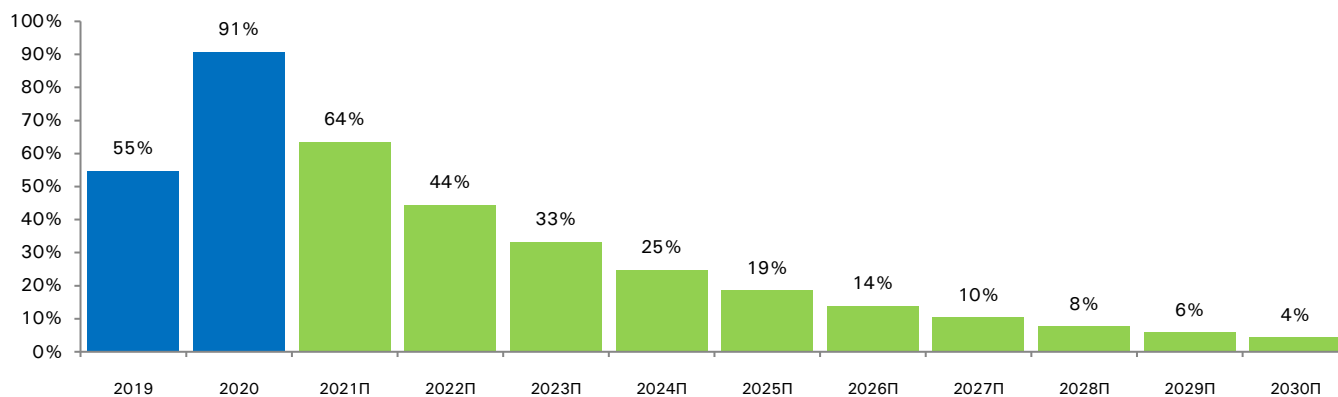
Темпы роста общей выручки компании замедлятся с 91% в 2020 году до 64% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 4% к 2030-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$11,967 млрд в 2020 году до \$83,188 млрд к 2030-му прогнозному году.

Иллюстрация 1. Прогноз выручки Coupang

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Выручка от розничных продаж, млн USD	3799	5787	11045	18070	26115	34834	43558	51739	59027	65263	70434	74620	77945
Темпы роста, %		52%	91%	64%	45%	33%	25%	19%	14%	11%	8%	6%	4%
Прочая выручка, млн USD	254	486	922	1501	2161	2826	3435	3952	4369	4692	4935	5113	5243
Темпы роста, %		91%	90%	63%	44%	31%	22%	15%	11%	7%	5%	4%	3%
Всего выручка, млн USD	4 054	6 273	11 967	19 571	28 276	37 660	46 992	55 691	63 396	69 955	75 369	79 733	83 188
Темпы роста, %		55%	91%	64%	44%	33%	25%	19%	14%	10%	8%	6%	4%
Рынок электронной коммерции Южной Кореи, млрд USD	62,4	73,6	90,1	103	116	129	141,8	154	165	175	184	193	200
Темпы роста, %		18%	22%	14%	13%	11%	10%	9%	7%	6%	5%	4%	4%
Доля рынка Coupang, %	6%	9%	13%	19%	24%	29%	33%	36%	38%	40%	41%	41%	42%
Темпы роста, %		31%	56%	43%	28%	20%	13%	9%	6%	4%	2%	1%	1%

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

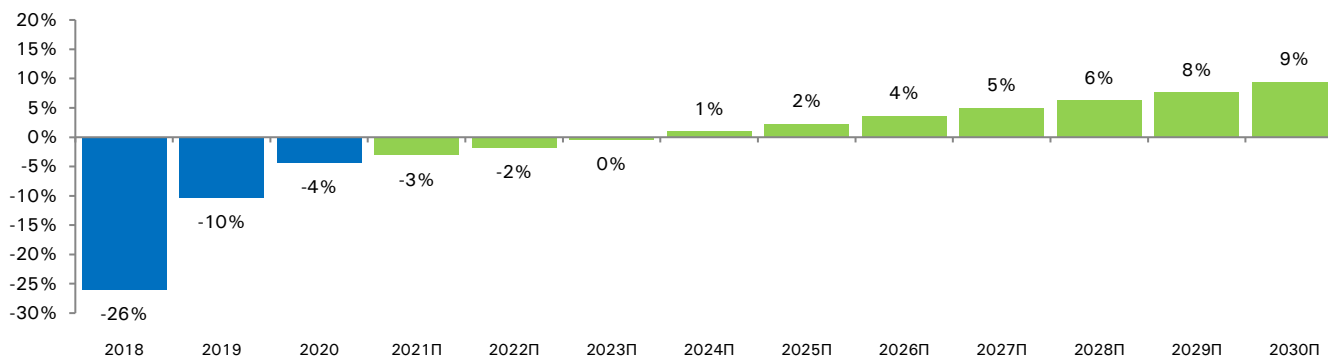
График 1. Прогноз темпов роста Courang



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

2. Выход в безубыточность к 2023-му прогнозному году. В 2019 году показатели EBIT-маржи были равны -10%, а в 2020 году произошел рост до -4%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 9,4%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет вырастут с 2,9% до среднеотраслевых в 6%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$27,542 млрд.

График 2. Прогноз EBIT-маржи



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

3. Предположения для зрелого периода. В зрелом возрасте мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 5,7%. 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 (-\$6,764 млрд) и зрелого (\$72,324 млрд) периодов, составит \$66,071 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$1,179 млрд, наличность на счетах в \$1,251 млрд, поступления от IPO в \$2,850 млрд и стоимость опционов в \$779 млн, собственный капитал Courang можно оценить в \$68,215 млрд.

Учитывая 1706,7 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$39,8. Потенциал к верхней границе IPO в \$30 составляет 33%.

Компания размещает 100 млн, и 20 млн продают акционеры.

Иллюстрация 2. Модель оценки Souprang методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		55%	91%	64%	44%	33%	25%	19%	14%	10%	8%	6%	4%	3,0%
(+) Выручка	4 054	6 273	11 967	19 571	28 276	37 660	46 992	55 691	63 396	69 955	75 369	79 733	83 188	85 684
(x) Операционная маржа	-26%	-10%	-4%	-3%	-2%	0%	1%	2%	4%	5%	6%	8%	9%	9%
(-) ЕБИТ	-1 052	-644	-528	-601	-489	-146	448	1 278	2 305	3 482	4 762	6 107	7 820	8 054
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на ЕБИТ	0	0	0	0	0	0	0	225	461	696	952	1 221	1 564	1 611
(-) NOPLAT	-1 052	-644	-528	-601	-489	-146	448	1 053	1 844	2 785	3 809	4 885	6 256	6 443
(-) чистые реинвестиции	93	147	341	619	984	1 429	1 931	2 464	3 005	3 536	4 047	4 533	4 991	3 392
(=) FCFF	(1 146)	(791)	(869)	(1 220)	(1 473)	(1 575)	(1 483)	(1 411)	(1 161)	(751)	(238)	353	1 264	3 052
FCFF маржа, %		-12,6%	-7,3%	-6,2%	-5,2%	-4,2%	-3,2%	-2,5%	-1,8%	-1,1%	-0,3%	0,4%	1,5%	
(x) фактор дисконтирования				0,96x	0,91x	0,87x	0,83x	0,79x	0,75x	0,71x	0,68x	0,64x	0,64x	
PV FCFF				(1 167)	(1 345)	(1 372)	(1 231)	(1 115)	(872)	(535)	(161)	226	809	
Терминальная стоимость														113 064
PV Терминальной стоимости														72 324
Имплицированные переменные модели			2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x			19,03x	15,68x	12,67x	10,28x	8,40x	6,91x	5,73x	4,79x	4,04x	3,44x	3,52x	
Инвестированный капитал			629	1 248	2 232	3 662	5 593	8 058	11 063	14 599	18 646	23 179	23 638	
Чистое реинвестирование, %			-65%	-103%	-201%	-981%	431%	234%	163%	127%	106%	93%	80%	53%
Реинвестирование к выручке, %			2,9%	3,2%	3,5%	3,8%	4,1%	4,4%	4,7%	5,1%	5,4%	5,7%	6,0%	
ROIC, %			-84%	-48%	-22%	-4%	8%	13%	17%	19%	20%	21%	26%	5,7%
Маржа NOPLAT, %			-4%	-3%	-2%	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	8%	
Расчет WACC				2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Безрисковая ставка				1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	
Бета послерыночная				0,73	0,75	0,78	0,81	0,84	0,86	0,89	0,92	0,95	1,00	
Премия за риск инвестирования				4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	
Стоимость собственного капитала				4,5%	4,6%	4,7%	4,8%	5,0%	5,1%	5,2%	5,3%	5,5%	5,7%	
Ставка долга, до налогов				5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	5,8%	
Ставка долга, после налогов				4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	
СК/Стоимость компании				98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	
Долг/Стоимость компании				2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	
Средневзвешенная стоимость капитала				4,5%	4,6%	4,7%	4,8%	5,0%	5,1%	5,2%	5,3%	5,4%	5,7%	
Кумулятивная стоимость капитала				1,0x	1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD														
(=) Стоимость в прогнозируемом периоде														(6 764)
(+) Стоимость в терминальном периоде														72 324
(x) Коэффициент на дату оценки														1,01x
(-) EV														66 071
(-) Долг (вкл. операционную аренду)														1 179
(+) Наличие														1 251
(+) Поступления от IPO														2 850
(-) Стоимость выпущенных опционов														779
(=) Оценка собственного капитала														68 215
Рыночная капитализация														51 201
Целевая цена на акцию, USD														39,8
Максимум диапазона на IPO, USD														30
Потенциал роста, %														33%

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

Риски: расширение, поиск и продавцы

Расширение. Если компания не сможет дальше успешно расширять свою инфраструктуру, то это может повлиять на доставку товаров и дальнейший рост компании.

Поиск товаров. Компания подвержена риску, связанному с поиском и производством товаров за пределами Кореи – импорт, пошлины и другое.

Продавцы. Если компания не сможет удерживать поставщиков или продавцов, а также добавлять новых, то это может повлиять на качество товаров и бизнес 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.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Тимур Турлов,
генеральный директор,
главный инвестиционный стратег

Департамент
корпоративных финансов
Сергей Носов,
директор департамента
корпоративных финансов
Email: nosov@ffin.ru

Роман Соколов,
заместитель директора департамента
корпоративных финансов
Email: sokolov@ffin.ru

Трейдинг
Российский рынок
Email: rustraders@ffin.ru
Время работы: 10:00-24:00 мск

Американский рынок
E-mail: traders@ffin.ru
Время работы: 10:00-24:00 мск

Отдел продаж (руководители департаментов)

Георгий Волосников
Станислав Дрейлинг
Владимир Козлов
Мстислав Кудинов
Антон Мельцов
Email: sales@ffin.ru
Время работы: 10:00-20:00 мск

Аналитика и обучение
Игорь Ключнев (руководитель)
Email: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью
Наталья Харлашина (руководитель)
Email: pr@ffin.ru

Бэк-офис
Галина Карякина (операционный директор)
Email: office@ffin.ru
Время работы: 10:00-24:00 мск

Центральный офис

Москва

+7 (495) 783-91-73

123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, 15,
этаж 18, башня «Меркурий», Москва-Сити
(м. «Выставочная», «Деловой центр»)
www.ffin.ru | info@ffin.ru

Офисы

Архангельск
+7 (8182) 457-770
пл. Ленина, 4, 1 этаж
arhangelsk@ffin.ru

Астрахань
+7 (8512) 990-911
ул. Кирова, д. 34
astrakhan@ffin.ru

Барнаул
+7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная, 26
barnaul@ffin.ru

Владивосток
+7 (423) 279-97-09
ул. Фонтанная, 28
vladivostok@ffin.ru

Волгоград
+7 (8442) 61-35-05
пр-т им. В.И. Ленина, 35
volgograd@ffin.ru

Воронеж
+7 (473) 205-94-40
ул. Карла Маркса, 67/1
voronezh@ffin.ru

Екатеринбург
+7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, 61
+7 (343) 351-09-90
ул. Хохрякова, д.10
yekaterinburg@ffin.ru

Ижевск
+7 (3412) 278-279
ул. Пушкинская д. 277
БЦ «Парус Плаза»
safin@ffin.ru

Иркутск
+7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, 2
(вход с ул. Карла Маркса)
irkutsk@ffin.ru

Казань
+7 (843) 249-00-51
ул. Сибгата Хакима, 15
kazan@ffin.ru

Калининград
+7 (4012) 92-08-78
пл. Победы, 10
БЦ «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. Минина, д. 1
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк
+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,
офис 118
novokuznetsk@ffin.ru

Новосибирск
+7 (383) 377-71-05
ул. Советская, 37 А
novosibirsk@ffin.ru

Омск
+7 (3812) 40-44-29
ул. Гагарина, 14, 1 этаж
omsk@ffin.ru

Оренбург
+7 (3532) 48-66-08
ул. Чкалова, 70/2
orenburg@ffin.ru

Пермь
+7 (342) 255-46-65
ул. Екатерининская, 120
perm@ffin.ru

Ростов-на-Дону
+7 (863) 308-24-54
БЦ Форте,
пр. Буденновский, д. 62/2
rostovnadonu@ffin.ru

Самара
+7 (846) 229-50-93
Ульяновская улица, 45
samara@ffin.ru

Санкт-Петербург
+7 (812) 313-43-44
Басков переулок, 2, стр. 1
spb@ffin.ru

Сочи
+7 (862) 300-01-65
ул. Парковая, 2
sochi@ffin.ru

Саратов
+7 (845) 275-44-40
ул. им. Вавилова Н.И., 28/34
saratov@ffin.ru

Ставрополь
+7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, 219, (БЦ)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Сургут
+7 (3462) 39-09-00
проспект Мира, дом 42,
офис 305
surgut@ffin.ru

Тверь
+7 (4822) 755-881
бульвар Радищева, д.31 Б
(офис 22)
tver@ffin.ru

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

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

Ульяновск
+7 (842) 242-52-22
ул. Карла Либкнехта, 24/5А, оф. 77
Бизнес центр «Симбирск», 7 этаж
ulyanovsk@ffin.ru

Уфа
+7 (347) 211-97-05
ул. Карла Маркса, 20
ufa@ffin.ru

Челябинск
+7 (351) 799-59-90
ул. Лесопарковая, 5
chelyabinsk@ffin.ru

Череповец
+7 (8202) 49-02-86
пр-т. Победы, д. 60
cherepovets@ffin.ru

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