

Doximity Inc (DOCS)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$30,3**

 Диапазон размещения: **\$29–33**

Оценка перед IPO

IPO DOCS: социальная медицинская сеть для врачей



Выручка, 2021 (млн USD)	207
EBIT, 2021 (млн USD)	53
Прибыль, 2021 (млн USD)	50
Чистый долг, 2021 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	26

Капитализация IPO (млрд USD)	3,831
Акции после IPO (млн шт.)	178,2
Акции к размещению (млн шт.)	23,3
Объем IPO (млн USD)	501
Минимальная цена IPO (USD)	20
Максимальная цена IPO (USD)	23
Целевая цена (USD)	30,3
Дата IPO	23 июня

Динамика акций | биржа/тикер NYSE/DOCS

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

23 июня состоится IPO компании Doximity Inc. Компания является онлайн-платформой для врачей, которая позволяет им сотрудничать с коллегами, безопасно координировать уход за пациентами, проводить виртуальные приемы пациентов, читать последние медицинские новости и исследования. Андеррайтеры размещения – Morgan Stanley, Goldman Sachs и J.P. Morgan Securities.

О компании. Doximity часто называют LinkedIn для врачей (LinkedIn – социальная сеть для поиска и установления деловых контактов). По состоянию на 31 марта 2021 года платформа насчитывает более 1,8 млн профессиональных медицинских работников. Компания наиболее известна своим онлайн-каталогом медицинских специалистов, но в 2020 году компания расширилась в сфере телемедицины, запустив Doximity Dialer Video – приложение для телемедицины, которое позволяет врачам звонить пациентам по видеосвязи с любого смартфона. Клиентами компании являются медицинские организации, в частности производители фармацевтической продукции, системы здравоохранения и медицинские рекрутинговые компании, которые приобретают подписку на маркетинговые решения, решения по найму и решения для телемедицины. В 2021-м финансовом году у компании было более 600 клиентов по подписке, 200 из которых потратили более \$100 тысяч в 2021-м финансовом году (из них 29 принесли доход более \$1 млн). Компания была основана в 2011 году и с 2014 года не привлекала сторонний капитал. Всего за свою историю компания привлекла \$81,8 млн. Акционеры компании – Tangney Schweikert Family Trust, Emergence Capital Partners II, InterWest Partners X и Morgenthaler Venture Partners IX.

Решения компании. Решения компании включают в себя маркетинговые решения, решения по найму и решения телемедицины. **Маркетинговые решения** – клиенты компании предоставляют участникам платформы индивидуальный контент. Компания взимает плату за маркетинговые решения в зависимости от аудитории и приобретенных модулей. **Решения по найму** – компания предоставляет решения по найму системам здравоохранения и медицинским рекрутинговым компаниям, которые оплачивают подписку, что дает им возможность искать медицинских специалистов на платформе Doximity. **Решения телемедицины** – компания предлагает решения системам здравоохранения, медицинским группам и отдельным практикующим врачам.

Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$5,400 млрд при целевой цене \$30,3 на одну простую акцию с потенциалом роста 32%.

Doximity Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ
Выручка	86	116	207
Себестоимость	11	15	31
Валовая прибыль	75	101	176
R&D	27	32	44
S&M	33	39	62
G&A	7	7	16
ЕБИТДА	7	23	53
Амортизация	1	1	0
ЕБИТ	7	22	53
Процентный доход	1	1	0
Прочие расходы/доходы	(0)	(0)	4
Доналоговая прибыль	8	24	58
Налог	0	(6)	8
Чистая прибыль	8	30	50
Рост и маржа (%)	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ
Темпы роста выручки	-	36	78
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	-
Темпы роста ЕБИТ	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-
Валовая маржа	87	87	85
ЕБИТДА-маржа	9	20	26
ЕБИТ-маржа	8	19	26
NOPLAT-маржа	-	-	-
Маржа чистой прибыли	9	26	24
Cash Flow, млн USD	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ
CFO	15	26	83
D&A	1	1	4
CFI	(9)	(13)	(70)
CapEx	(1)	(4)	(5)
CFF	1	2	5
Денежный поток	7	15	18
Наличность на начало года	26	34	48
Наличность на конец года	34	48	66
Справочные данные	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-
EV, USD	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	1	4	5
Рабочий капитал, USD	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-
BV, USD	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-

Балансовый отчет, млн USD	2020ФГ	2021ФГ
Наличность	48	66
ЦБ	38	76
Дебиторская задолженность	26	50
Прочие расходы	7	11
Отложенные контракты	3	6
Текущие активы	123	209
ОС	5	8
Отложенный налог	7	2
Активы в аренду	2	1
НМА	0	10
Гудвилл	0	19
Прочие активы	1	3
Долгосрочные активы	16	42
Активы	139	252
Кредиторская задолженность	1	2
Начисленные расходы	8	16
Отложенный доход	44	83
Аренда	2	1
Прочие обязательства	0	0
Текущие обязательства	56	102
Отложенный доход	0	0
Аренда	0	0
Прочие обязательства	0	1
Долгосрочные обязательства	1	1
Всего обязательства	56	104
Конвертируемые акции	81	81
Капитал	1	67
Обязательства и собственный капитал	139	252
Поэлементный анализ ROIC	2020ФГ	2021ФГ
Маржа NOPLAT, %	-	-
ИСТО, x	-	-
АИСТО, x	-	-
ROIC, %	-	-
Себестоимость/выручка, %	-	-
Операционные издержки/выручка, %	-	-
WСТО, x	-	-
FАТО, x	-	-
Ликвидность и структура капитала	2020ФГ	2021ФГ
ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-
Текущая ликвидность, x	2,21	2,05
Долг/общая капитализация, %	-	-
Долг/активы, %	-	-
Долг/собственные средства, x	-	-
Долг/IC, %	-	-
Собственные средства/активы, %	62	57
Активы/собственный капитал, x	-	-
Мультипликаторы	2020ФГ	2021ФГ
P/B, x	-	-
P/E, x	-	-
P/S, x	-	-
EV/ЕБИТДА, x	-	-
EV/S, x	-	-

Doximity Inc: ключевые факты

Doximity Inc (DOCS). Компания является онлайн-платформой для врачей, которая позволяет им сотрудничать с коллегами, безопасно координировать уход за пациентами, проводить виртуальные приемы пациентов, читать последние медицинские новости и исследования. Doximity часто называют LinkedIn для врачей (LinkedIn – социальная сеть для поиска и установления деловых контактов). По состоянию на 31 марта 2021 года платформа насчитывает более 1,8 млн профессиональных медицинских работников.

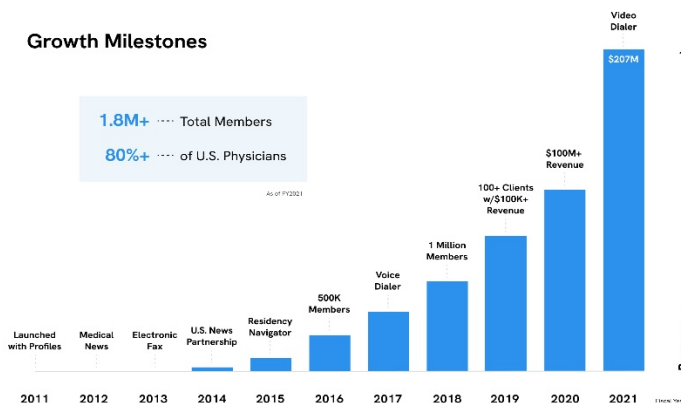
Компания наиболее известна своим онлайн-каталогом медицинских специалистов, но в 2020 году компания расширилась в сфере телемедицины, запустив Doximity Dialer Video – приложение для телемедицины, которое позволяет врачам звонить пациентам по видеосвязи с любого смартфона. Инструменты телемедицины использовали более 300 тысяч активных медицинских поставщиков за квартал, который заканчивается 31 марта 2021 года. В 2021ФГ компания осуществила более 63 млн посещений через Doximity Dialer Video. По состоянию на 31 марта 2021 года компания подписала соглашения на услуги с более чем 150 системами здравоохранения.

Клиентами компании являются медицинские организации, в частности производители фармацевтической продукции, системы здравоохранения и медицинские рекрутинговые компании, которые приобретают подписку на маркетинговые решения, решения по найму и решения для телемедицины.

В 2021-м финансовом году у компании было более 600 клиентов по подписке, из которых 200 потратили более \$100 тысяч в 2021-м финансовом году (из них 29 принесли доход более \$1 млн). Среди клиентов компании – 20 из 20 ведущих фармацевтических производителей и 20 из 20 лучших больниц и систем здравоохранения в рейтинге лучших больниц US News & World Report.

Компания была основана в 2011 году и с 2014 года не привлекала сторонний капитал. Всего за свою историю компания привлекла \$81,8 млн. Акционеры компании – Tangney Schweikert Family Trust, Emergence Capital Partners II, InterWest Partners X и Morgenthaler Venture Partners IX.

Иллюстрация 1. Хронология компании



Источник: на основе данных компании

Решения Doximity Inc. Решения компании включают в себя маркетинговые решения, решения по найму и решения телемедицины.

Маркетинговые решения – клиенты компании предоставляют участникам платформы индивидуальный контент. Компания взимает плату за маркетинговые решения в зависимости от аудитории и приобретенных модулей.

В случае фармацевтических производителей Doximity организует маркетинговые кампании на основе подписки с отдельными брендами в их портфелях лекарств. Когда компания регистрирует нового производителя фармацевтических препаратов в качестве клиента, она обычно сначала продает один модуль одному бренду, а затем расширяет внутри этого производителя, продавая его другим брендам и продавая доступ к дополнительным модулям. Например, для одного из 20 крупнейших фармацевтических клиентов компания начала работать с одним брендом и одним модулем в 2013-м финансовом году, а в 2021-м финансовом году компания работала с 29 брендами в их портфеле лекарств и в среднем с тремя модулями на бренд.

Клиенты из систем здравоохранения покупают модули и платят за подписку к платформе компании для повышения узнаваемости бренда среди медицинских специалистов и для привлечения новых пациентов.

Решения по найму – компания предоставляет решения по найму системам здравоохранения и медицинским рекрутинговым компаниям, которые оплачивают подписку, что дает им возможность искать медицинских специалистов на платформе Doximity. У компании также есть предложение полного набора медицинских услуг под названием Curative (компания приобрела в 2021ФГ). Клиенты Curative обычно платят компании за размещение, что является единственным источником дохода без подписки.

Решения телемедицины – компания предлагает решения системам здравоохранения, медицинским группам и отдельным практикующим врачам. Решения компании позволяют медицинским работникам проводить виртуальные визиты к пациентам, а также общаться между врачами с помощью простых в использовании и надежных мобильных и веб-приложений. Компания в начале

пандемии запустила решения телемедицины корпоративного уровня бесплатно для систем здравоохранения, с полным запуском в мае 2020 года, а с 1 января 2021 года компания начала взимать плату за доступ к этим решениям.

Потенциальный рынок – \$18,5 млрд. Компания оценивает свой адресный рынок в 18,5 млрд. Согласно данным Grand View Research, рынок информационных технологий в сфере здравоохранения оценивался в 74 млрд в 2020 году с дальнейшим ростом до 167 млрд к 2028 году.

Оценка Doximity Inc: рост базы крупных клиентов и запуск нового продукта проецируют оценку компании в \$5,400 млрд

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по количеству крупных клиентов, выручке от подписки и выручке от прочих услуг.

Всего крупных клиентов. В 2020ФГ темпы роста базы клиентов компании составили 25%, в 2021ФГ рост базы ускорился до 42%, а количество крупных клиентов выросло с 113 в 2019ФГ до 200 в 2021ФГ. Мы ожидаем, что темпы роста в 2021-м прогнозном году составят 32% с дальнейшим замедлением до 3% к 2031-му прогнозному году. Количество крупных клиентов компании вырастет за прогнозный период с 200 в 2021ФГ до 656 к 2031-му прогнозному году.

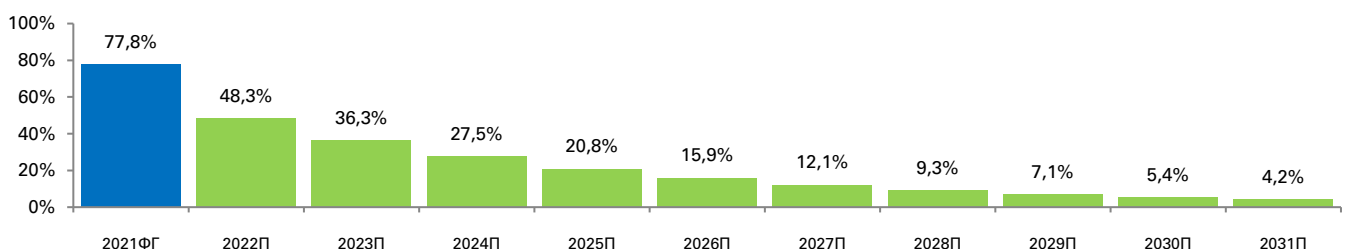
ARPU на одного клиента. В 2020ФГ ARPU на одного клиента вырос на 9%, с \$758 тысяч до \$825 тысяч, в 2021ФГ темпы роста ARPU ускорились до 16%, а сам ARPU вырос до \$961 тысячи. Мы ожидаем, что темпы роста ARPU сократятся с 16% в 2021ФГ до 1% к 2031-му прогнозному году. ARPU вырастет с \$961 млн до \$1,507 млрд.

Выручка от подписки. В 2020ФГ темпы роста от подписки составили 36%, а в 2021ФГ ускорились до 65%. С учетом прогноза базы клиентов и ARPU на одного клиента темпы роста выручки от подписки в 2022-м прогнозном году составят 49% с дальнейшим замедлением до 4% к 2030-му прогнозному году. Выручка от подписки вырастет с \$192 млн до \$989 млн.

Выручка от прочих услуг. В 2021ФГ компания купила Curative и запустила решения по найму. Данный продукт является единственным источником дохода без подписки. В 2021ФГ выручка составила \$14,641 млн. Мы ожидаем, что темпы роста в 2022-м прогнозном году составят 45% с дальнейшим замедлением до 6% к 2031-му прогнозному году. Выручка от прочих услуг вырастет с \$14,641 млн до \$87 млн.

С учетом всех вводных данных мы прогнозируем замедление роста с 77,8% в 2021ФГ до 48,3% в 2022-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 4,2% к 2031-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$207 млн в 2021ФГ до \$1,076 млрд к 2031-му прогнозному году. Драйверы роста выручки компании – это высокая ставка удержания компании, которая в 2021ФГ составила 153% (ранее – 136% в 2019ФГ и 130% в 2020ФГ), а также популярность платформы, недавний запуск решений телемедицины и решения по найму.

График 1. Прогноз темпов роста Doximity Inc



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

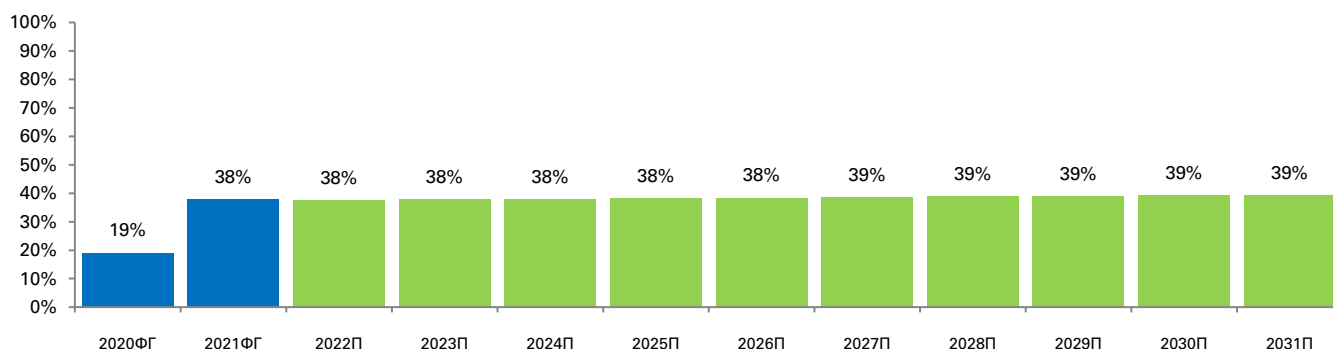
Иллюстрация 2. Модель выручки Doximity Inc

Модель выручки из целевого рынка	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П
Всего крупных клиентов	113	141	200	264	330	393	451	502	546	582	613	637	656
Темпы роста, %		25%	42%	32%	25%	19%	15%	11%	9%	7%	5%	4%	3%
ARPU на 1 клиента, тыс USD	758	825	961	1080	1180	1262	1327	1379	1420	1451	1475	1493	1507
Темпы роста, %		9%	16%	12%	9%	7%	5%	4%	3%	2%	2%	1%	1%
Выручка от подписки, млн USD	86	116	192	286	389	496	599	692	775	845	903	951	989
Темпы роста, %		36%	65%	49%	36%	27%	21%	16%	12%	9%	7%	5%	4%
Прочая выручка, млн USD	0	0	15	21	29	37	46	54	62	70	76	82	87
Темпы роста, %				45%	36%	29%	23%	18%	15%	12%	9%	8%	6%
Всего выручки, млн USD	86	116	207	307	418	533	644	747	837	915	979	1033	1076
Темпы роста, %		35,8%	77,8%	48,3%	36,3%	27,5%	20,8%	15,9%	12,1%	9,3%	7,1%	5,4%	4,2%

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

2. Рост показателей маржи до значений в 39%. В 2020ФГ показатели EBIT-маржи были равны 19% и в 2021ФГ были равны 26%. После амортизации R&D и операционной аренды показатели маржи составили 37,8%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 39% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 13,2% до среднеотраслевых 6%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$579 млн.

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 5,6%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 54% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$1,185 млрд) и зрелого (\$3,547 млрд) периодов, составит \$4,850 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$0,3 млн, наличность на счетах и ценные бумаги на балансе в \$143 млн, поступления от IPO в \$409 млн и стоимость опционов в \$0,6 млн, собственный капитал Doximity Inc можно оценить в \$5,400 млрд.

Учитывая 178,2 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$30,3. Потенциал к верхней границе IPO в \$23 составляет 32%.

Компания продает 19,01 млн акций, акционеры – 4,28 млн акций.

Иллюстрация 3. Модель оценки Doximity Inc методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019ФГ	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	зрелый
<i>темпы роста выручки, %</i>		36%	78%	48%	36%	27%	21%	16%	12%	9%	7%	5%	4%	3,0%
(+) Выручка	86	116	207	307	418	533	644	747	837	915	979	1 033	1 076	1 064
(x) Операционная маржа	8%	19%	38%	38%	38%	38%	38%	38%	39%	39%	39%	39%	39%	39%
(=) EBIT	7	22	78	115	158	202	246	286	323	354	381	404	423	420
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	16	23	32	40	49	57	65	71	76	81	85	84
(=) NOPLAT	7	22	63	92	126	162	197	229	258	283	305	323	339	336
(-) чистые реинвестиции	27	33	27	38	49	59	66	72	74	75	73	69	65	181
(=) FCFF	(21)	(11)	35	54	77	103	130	157	184	209	232	254	274	155
FCFF маржа, %	-24%	-9%	17%	18%	18%	19%	20%	21%	22%	23%	24%	25%	25%	
(x) фактор дисконтирования				0,95x	0,90x	0,85x	0,81x	0,77x	0,73x	0,69x	0,66x	0,62x	0,59x	
PV FCF				51	69	88	106	121	134	144	152	158	161	
Терминальная стоимость														6 031
PV Терминальной стоимости														3 547
Имплицированные переменные модели		2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П		
Выручка/капитал, x		1,48x	1,72x	1,84x	1,86x	1,83x	1,76x	1,68x	1,60x	1,52x	1,44x	1,38x		
Инвестированный капитал		140	178	227	286	353	424	498	573	646	715	780		
Чистое реинвестирование, %			41%	39%	36%	34%	31%	29%	26%	24%	21%	19%		54%
Реинвестирование к выручке, %		13,2%	12,4%	11,7%	11,0%	10,3%	9,6%	8,9%	8,1%	7,4%	6,7%	6,0%		
ROIC, %		45%	52%	55%	57%	56%	54%	52%	49%	47%	45%	43%		5,6%
Маржа NOPLAT, %		30%	30%	30%	30%	31%	31%	31%	31%	31%	31%	31%		
Расчет WACC		2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П			
Безрисковая ставка		1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%		
Бета послерыноговая		0,95	0,95	0,96	0,96	0,97	0,97	0,98	0,98	0,98	0,99	1,00		
Премия за риск инвестирования		4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%		
Стоимость собственного капитала		5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,6%		
Ставка долга, до налогов		0,0%	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%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		
СК/Стоимость компании		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
Долг/Стоимость компании		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Средневзвешенная стоимость капитала		5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,6%		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x		
Оценка капитала, млн USD														
(=) Стоимость в прогнозном периоде				1 185										
(+) Стоимость в терминальном периоде														3 547
(x) Коэффициент на дату оценки														1,03x
(=) EV														4 850
(-) Долг (вкл. операционную аренду)														0,3
(+) Наличность														143
(+) Поступления от IPO														409
(-) Стоимость выпущенных опционов														0,6
(=) Оценка собственного капитала														5 400
Рыночная капитализация														4 099
Целевая цена на акцию, USD														30,3
Максимум диапазона на IPO, USD														23
Потенциал роста, %														32%

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

Риски: конкуренция и крупные клиенты

Конкуренция на рынке. Компания отмечает таких конкурентов, как Medscape от WebMD, American Well, Teladoc Health, Zoom Video Communications.

Крупные клиенты. В 2019, 2020 и 2021-м финансовых годах на долю одного клиента приходилось 11%, 12% и 12% общей выручки компании. Потеря любого из крупнейших клиентов может существенно повлиять на выручку 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,
главный инвестиционный стратег

Владимир Почекуев,
генеральный директор

Департамент
корпоративных финансов

Сергей Носов,
заместитель генерального директора
Email: nosov@ffin.ru

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

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

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

Отдел продаж (руководители департаментов)

Георгий Волосников
Станислав Дрейлинг
Владимир Козлов
Мстислав Кудинов
Антон Мельцов

Email: sales@ffin.ru
Время работы: 10:00–20:00 мск

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

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

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

Центральный офис
Москва

☎ +7 (495) 783-91-73

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

Офисы
Архангельск

☎ +7 (8182) 457-770
наб. Северной Двины, д.52, корп. 2
arhangelsk@ffin.ru

Астрахань

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

Барнаул

☎ +7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная, д.26
barناول@ffin.ru

Братск

☎ +7 (3953) 34-83-89
ул. Мира, д.27, офис 201
bratsk@ffin.ru

Владивосток

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

Волгоград

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

Вологда

☎ +7 (8172) 26-59-01
ул. Сергея Орлова, д.4
vologda@ffin.ru

Воронеж

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

Екатеринбург

☎ +7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, д.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, д.2
(вход с ул. Карла Маркса)
irkutsk@ffin.ru

Саратов

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

Казань

☎ +7 (843) 249-00-51
ул. Сибгата Хакима, д.15
☎ +7 (843) 249-00-49
ул. Гоголя, д.10
kazan@ffin.ru

Калининград

☎ +7 (4012) 92-08-78
пл. Победы, д.10
БЦ «Кlover», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

Кемерово

☎ +7 (3842) 45-77-75
Советский пр-т, д. 49
kemerovo@ffin.ru

Краснодар

☎ +7 (861) 203-45-58
ул. Кубанская Набережная, д.39/2
ТОЦ «Адмирал»
krasnodar@ffin.ru

Красноярск

☎ +7 (391) 204-65-06
пр-т Мира, д.26
krasnoyarsk@ffin.ru

Липецк

☎ +7 (4742) 50-10-00
ул. Гагарина, д.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

☎ М+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, д.1, корп. 2,
оф. 118
novokuznetsk@ffin.ru

Новосибирск

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

Омск

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

Оренбург

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

Пермь

☎ +7 (342) 255-46-65
ул. Екатеринбургская, д.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, д.45
samara@ffin.ru

Санкт-Петербург

☎ +7 (812) 313-43-44
Басков переулок, д.2, стр. 1
☎ +7 (812) 200-99-09
Московский пр., д.179, лит. А
spb@ffin.ru

Сочи

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

Ставрополь

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

Сургут

☎ +7 (3462) 39-09-00
проспект Мира, д.42, оф.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, д.8, ДЦ PLAZA, офис 909
tollyatti@ffin.ru

Томск

☎ +7 (3822) 700-309
634050, г. Томск, пл. Батенькова 2,
Центральный вход, этаж 3, офис 7
tomsk@ffin.ru

Тюмень

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

Ульяновск

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

Уфа

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

Челябинск

☎ +7 (351) 799-59-90
ул. Лесопарковая, д.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, д.34, 1 этаж,
yaroslavl@ffin.ru