

Viant Technology Inc (DSP)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$27,7**

 Диапазон размещения: **\$19–21**

оценка перед IPO

IPO DSP: более 20 лет на рынке рекламных технологий

VIAANT[®]

| | |
|-------------------------------|-----|
| Выручка, 9M2020 (млн USD) | 109 |
| EBIT, 9M2020 (млн USD) | 9 |
| Прибыль, 9M2020 (млн USD) | 8 |
| Чистый долг, 9M2020 (млн USD) | 8 |

| | |
|----------------|----|
| P/E, 2020 (x) | — |
| P/S, 2020 (x) | — |
| EV/S, 2020 (x) | — |
| ROA (%) | — |
| ROIC (%) | — |
| ROE (%) | — |
| Маржа EBIT (%) | 12 |

| | |
|------------------------------|-----------|
| Капитализация IPO (млн USD) | 978 |
| Акции после IPO (млн шт.) | 48,9 |
| Акции к размещению (млн шт.) | 7,5 |
| Объем IPO (млн USD) | 150 |
| Минимальная цена IPO (USD) | 19 |
| Максимальная цена IPO (USD) | 21 |
| Целевая цена (USD) | 27,7 |
| Дата IPO | 9 февраля |

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

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

9 февраля состоится IPO Viant Technology Inc. Компания предоставляет рекламное программное обеспечение, которое позволяет осуществлять программную закупку рекламы (программная реклама быстро отнимает долю рынка у традиционных каналов продаж рекламы, которые требуют большего количества сотрудников, обеспечивают меньшую прозрачность и требуют более высоких затрат для покупателей). Андеррайтерами размещения выступают BofA Securities и UBS Investment Bank.

О компании. Компания была основана в 1999 году Тимом, Крисом и Рассом Вандерхуками, которые на сегодняшний день продолжают руководить компанией. В 2011 году Viant приобрела сайт социальной сети Myspace.com. В 2016 году 60% компании продали за \$87 млн, но в 2019 году вновь выкупили 60% компании. По состоянию на 30 сентября 2020 года у компании было 26 патентов, 9 патентов на рассмотрении и 306 выданных товарных знаков. В компании работает 282 сотрудника в 11 офисах по всей территории США.

Платформа. Платформа компании Adelphic представляет собой ПО, которое используется маркетологами и их рекламными агентствами для централизации планирования, покупки и измерения охвата рекламы по большинству каналов (доставка рекламных кампаний до желаемой целевой аудитории). С помощью платформы Viant маркетологи могут легко покупать рекламу на ПК, мобильных устройствах, ТВ, аналоговом ТВ, потоковом аудио и на цифровых рекламных щитах. Интеграция платформы предоставляет доступ к более чем 300 млн уникальных пользователей через ПК и мобильные телефоны, 114 млн подключенных телевизоров, 200 млн пользователей цифрового аудио и 112 млн рекламных щитов в США. Также платформа поддерживает полный спектр различных транзакций, включая торги в реальном времени, торговую площадку для покупки места для рекламы напрямую.

Клиентская база. Клиентами компании являются крупные холдинги, рекламные агентства различных размеров и маркетологи. Рейтинг удовлетворенности клиентов составляет 95%. Количество активных клиентов выросло с 267 в 2018 году до 277 клиентов на конец 2019 года. Активными компания считает клиентов, чей совокупный доход составляет не менее \$5 тыс.

Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$1,567 млрд при целевой цене в \$27,7 на одну простую акцию с потенциалом роста в 32%.

Viant Technology Inc: финансовые показатели

| Отчет о прибыли, млн USD | 2018 | 2019 | 9M20 | Балансовый отчет, млн USD | 2018 | 2019 | 9M20 |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Выручка | 108 | 165 | 109 | Наличность | 3 | 5 | 14 |
| Платформа | 74 | 94 | 62 | Дебиторская задолженность | 48 | 68 | 62 |
| S&M | 27 | 29 | 19 | Прочие активы | 2 | 2 | 3 |
| Технологии | 10 | 9 | 6 | Текущие активы | 53 | 75 | 79 |
| G&A | 18 | 20 | 12 | ОС | 16 | 15 | 14 |
| ЕБИТ | -21 | 13 | 9 | НМА | 5 | 4 | 3 |
| Процентные расходы | 4 | 4 | 1 | Гудвилл | 12 | 12 | 12 |
| Прочие расходы/доходы | 1 | -1 | 0 | Прочие активы | 0 | 0 | 0 |
| Доналоговая прибыль | -26 | 10 | 8 | Активы | 87 | 107 | 109 |
| Налог | 0 | 0 | 0 | Кредиторская задолженность | 18 | 20 | 22 |
| Чистая прибыль | -25 | 10 | 8 | Начисленные обязательства | 13 | 23 | 16 |
| | | | | Начисленная компенсация | 9 | 8 | 8 |
| | | | | Долг | 0 | 0 | 1 |
| Рост и маржа (%) | 2018 | 2019 | 9M20 | Отложенный доход | 5 | 5 | 4 |
| Темпы роста выручки | - | 52 | -4 | Прочие обязательства | 1 | 4 | 2 |
| Темпы роста EBITDA | - | - | - | Текущие обязательства | 46 | 61 | 54 |
| Темпы роста EBIT | - | - | - | Долг | 66 | 18 | 22 |
| Темпы роста NOPLAT | - | - | - | Отложенный доход | 10 | 5 | 4 |
| Темпы роста инвестированного капитала | - | - | - | Прочие обязательства | 3 | 1 | 1 |
| Валовая маржа | - | - | - | Всего обязательств | 125 | 84 | 81 |
| EBITDA-маржа | - | - | - | Конвертируемые акции | 45 | 8 | 8 |
| EBIT-маржа | -19 | 8 | 8 | Капитал | -83 | 15 | 20 |
| NOPLAT-маржа | - | - | - | Обязательства и собственный капитал | 87 | 107 | 109 |
| Маржа чистой прибыли | -23 | 6 | 7 | | | | |
| | | | | Поэлементный анализ ROIC | 2018 | 2019 | 9M20 |
| Cash Flow, млн USD | 2018 | 2019 | 9M20 | Маржа NOPLAT, % | - | - | - |
| CFO | 3 | 13 | 14 | ICTO, x | - | - | - |
| D&A | 11 | 10 | 8 | AICTO, x | - | - | - |
| | | | | ROIC, % | - | - | - |
| CFI | (9) | (8) | (6) | Себестоимость/выручка, % | - | - | - |
| CapEx | (9) | (8) | (6) | Операционные издержки/выручка, % | - | - | - |
| | | | | WCFO, x | - | - | - |
| CFF | 3 | (3) | 0 | FATO, x | - | - | - |
| | | | | | | | |
| Денежный поток | (3) | 2 | 9 | Ликвидность и структура капитала | 2018 | 2019 | 9M20 |
| Наличность на начало года | 5 | 3 | 5 | ЕБИТ/процентные платежи, x | - | - | - |
| Наличность на конец года | 3 | 5 | 14 | Текущая ликвидность, x | 1,15 | 1,22 | 1,44 |
| | | | | Долг/общая капитализация, % | - | - | - |
| Справочные данные | 2018 | 2019 | 9M20 | Долг/активы, % | 76% | 16% | 20% |
| Акции в обращении, млн шт. | - | - | - | Долг/собственные средства, x | - | - | - |
| Балансовая стоимость акции, USD | - | - | - | Долг/IC, % | - | - | - |
| Рыночная стоимость акции, USD | - | - | - | Собственные средства/активы, % | 3 | 5 | 12 |
| Рыночная капитализация, USD | - | - | - | Активы/собственный капитал, x | - | - | - |
| EV, USD | - | - | - | | | | |
| Капитальные инвестиции, USD | 9 | 8 | 6 | Мультипликаторы | 2018 | 2019 | 9M20 |
| Рабочий капитал, USD | - | - | - | P/B, x | - | - | - |
| Реинвестиции, USD | - | - | - | P/E, x | - | - | - |
| BV, USD | - | - | - | P/S, x | - | - | - |
| Инвестированный капитал | - | - | - | EV/EBITDA, x | - | - | - |
| EPS, USD на акцию | - | - | - | EV/S, x | - | - | - |

Viant Technology Inc: ключевые факты

О компании Viant Technology Inc. Компания предоставляет рекламное программное обеспечение, которое позволяет осуществлять программную закупку рекламы (программная реклама быстро отнимает долю рынка у традиционных каналов продаж рекламы, которые требуют большего количества сотрудников, обеспечивают меньшую прозрачность и требуют более высоких затрат для покупателей).

Компания была основана в 1999 году Тимом, Крисом и Рассом Вандерхуками, которые на сегодняшний день продолжают руководить компанией. В 2011 году Viant приобрела сайт социальной сети Myspace.com. В 2016 году 60% компании продали за \$87 млн, но в 2019 году вновь выкупили 60% компании.

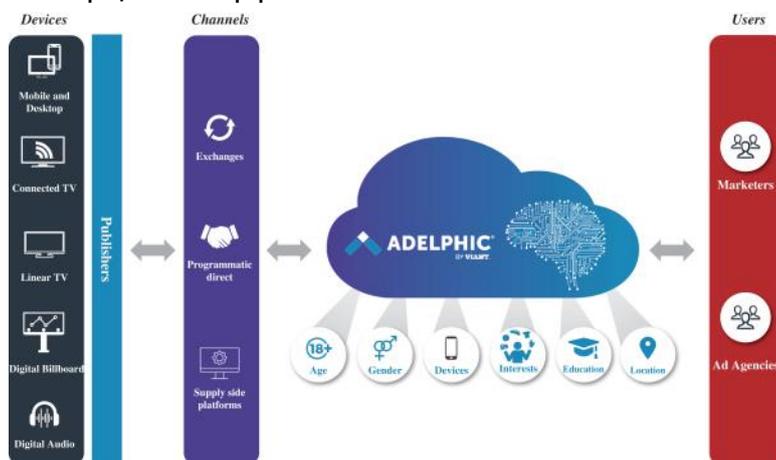
По состоянию на 30 сентября 2020 года у компании было 26 патентов, 9 патентов на рассмотрении и 306 выданных товарных знаков. В компании работает 282 сотрудника в 11 офисах по всей территории США.

Платформа Viant Technology. Платформа компании Adelphic представляет собой ПО, которое используется маркетологами и их рекламными агентствами для централизации планирования, покупки и измерения охвата рекламы по большинству каналов (доставка рекламных кампаний до желаемой целевой аудитории).

С помощью платформы Viant маркетологи могут легко покупать рекламу на ПК, мобильных устройствах, ТВ, аналоговом ТВ, потоковом аудио и на цифровых рекламных щитах.

Интеграция платформы предоставляет доступ к более чем 300 млн уникальных пользователей через ПК и мобильные телефоны, 114 млн подключенных телевизоров, 200 млн пользователей цифрового аудио и 112 млн рекламных щитов в США. Также платформа поддерживает полный спектр различных транзакций, включая торги в реальном времени, торговую площадку для покупки места для рекламы напрямую.

Иллюстрация 1. Платформа Viant



Источник: на основе данных компании

Клиентская база компании. Клиентами компании являются крупные холдинги, рекламные агентства различных размеров и маркетологи.

Рейтинг удовлетворенности клиентов составляет 95%. Количество активных клиентов выросло с 267 в 2018 году до 277 клиентов на конец 2019 года. Активными клиентами компания считает тех, чей совокупный доход составляет не менее \$5 тыс.

Потенциальный рынок. По данным eMarketer, мировой рынок рекламы вырастет с \$614 млрд в 2020 году до \$846 млрд к 2024 году.

Целевой рынок компании составляет \$205 млрд в 2020 году и \$314 млрд к 2024 году.

Среди конкурентов компания отмечает Trade Desk, Google и Amazon.

Оценка Viant Technology: восстановление темпов роста компании проецирует потенциал в 32%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по выручке и количеству активных клиентов. Резкое сокращение выручки компании за 9М 2020 года связано с пандемией, так как многие компании из отрасли туризма, розничной торговли и автомобилестроения снизили свои расходы на рекламу. Основное снижение темпов роста выручки выдалось на II квартал (-27% кв/кв), но в III и IV кварталах наблюдается восстановление до 3% и 6%.

Количество активных клиентов. В 2019 году темпы роста активных клиентов составили 4% (рост с 266 до 277), но за 9М 2020 года количество клиентов сократилось до 258. Мы ожидаем, что на конец года количество клиентов составит 260, в 2021 году – рост до 278 клиентов на фоне открытия экономики. К 2029-му прогнозируемому году мы ожидаем, что база активных клиентов вырастет до 350.

ARPU на одного клиента. В 2019 году темпы роста составили 46,7% (ARPU вырос с \$406 тыс. до \$595 тыс.). В 2020 году мы ожидаем резкого замедления до -1% на фоне пандемии с дальнейшим восстановлением до 39% в 2021-м прогнозируемом году и замедлением темпов роста до 9% к 2029-му прогнозируемому году. ARPU на одного клиента вырастет с \$595 тыс. в 2019 году до \$2,565 млн к 2029-му прогнозируемому году.

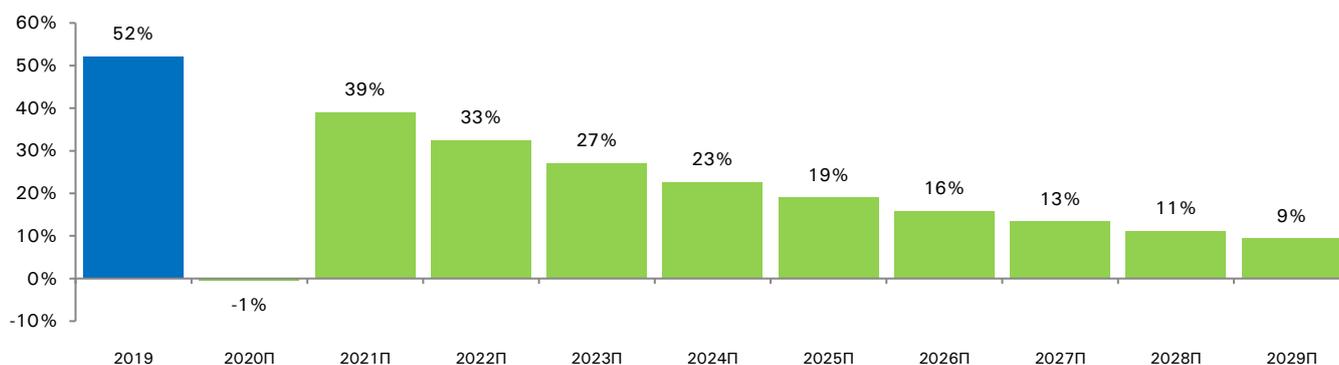
Темпы роста выручки в 2020 году снизятся до -1% против 52% в 2019 году, в 2021 году темпы роста выручки восстановятся до 39% с дальнейшим замедлением до 9% к 2029-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$165 млн в 2019 году до \$897 млн к 2029-му прогнозируемому году.

Иллюстрация 2. Прогноз выручки Viant Technology

| Модель выручки из целевого рынка | 2018 | 2019 | 2020П | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П |
|----------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Количество активных клиентов | 267 | 277 | 260 | 278 | 294 | 307 | 318 | 327 | 335 | 341 | 346 | 350 |
| Темпы роста, % | | 4% | -6% | 7% | 6% | 4% | 4% | 3% | 2% | 2% | 1% | 1% |
| ARPU на клиента, тыс USD | 406 | 595 | 631 | 820 | 1029 | 1252 | 1483 | 1715 | 1943 | 2163 | 2371 | 2565 |
| Темпы роста, % | | 46,7% | 6,0% | 30% | 26% | 22% | 18% | 16% | 13% | 11% | 10% | 8% |
| Всего выручки, млн USD | 108 | 165 | 164 | 228 | 302 | 384 | 471 | 561 | 650 | 737 | 820 | 897 |
| Темпы роста, % | | 52% | -1% | 39% | 33% | 27% | 23% | 19% | 16% | 13% | 11% | 9% |

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

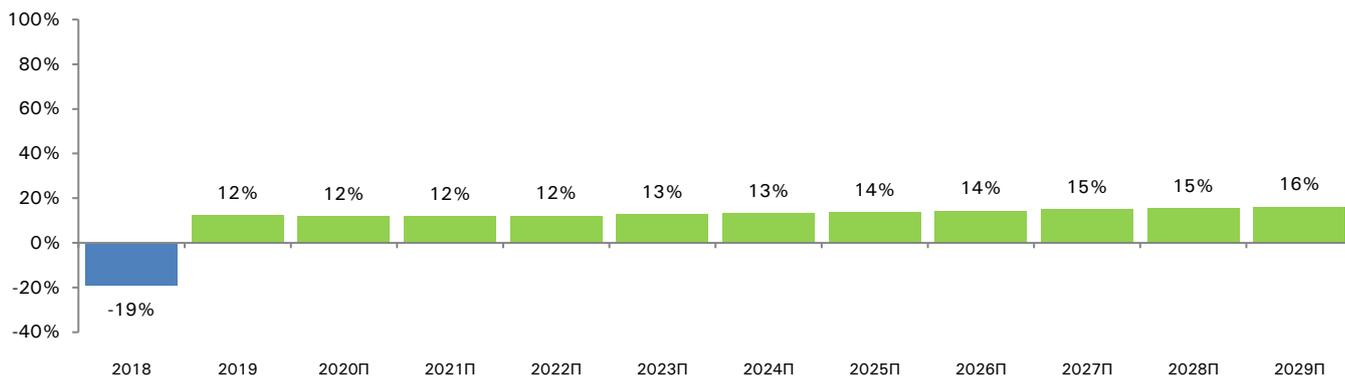
График 1. Прогноз темпов роста Viant Technology



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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений. В 2019 году EBIT-маржа была на уровне 7,88%, а за 9М 2020 года выросла до 7,9%. После корректировок EBIT-маржа составила 12%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнили к среднеотраслевым значениям в 16%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет вырастут с 1,3% до среднеотраслевых 4%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$163 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 приравнили к затратам на капитал в 5,9%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 51% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$278 млн) и зрелого (\$1,143 млрд) периодов, составит \$1,432 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$28 млн, наличность на счетах в \$14 млн и поступления от IPO в \$150 млн, собственный капитал Viant Technology можно оценить в \$1,567 млрд.

Учитывая 48,9 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$27,7. Потенциал к верхней границе IPO в \$21 составляет 32%.

Иллюстрация 3. Модель оценки Viant Technology методом FCFE

| Модель прогнозного периода, млн USD | 2018 | 2019 | 2020П | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | зрелый |
|------------------------------------------|------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------|
| темпа роста выручки, % | | 52% | -1% | 39% | 33% | 27% | 23% | 19% | 16% | 13% | 11% | 9% | 3,0% |
| (+) Выручка | 108 | 165 | 164 | 228 | 302 | 384 | 471 | 561 | 650 | 737 | 820 | 897 | 924 |
| (x) Операционная маржа | -19% | 12% | 12% | 12% | 12% | 13% | 13% | 14% | 14% | 15% | 15% | 16% | 16% |
| (=) EBIT | -21 | 20 | 20 | 27 | 36 | 48 | 62 | 77 | 93 | 110 | 127 | 144 | 152 |
| Налоговая ставка | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% | 20% |
| (-) Налог на EBIT | 0 | 4 | 4 | 5 | 7 | 10 | 12 | 15 | 19 | 22 | 25 | 29 | 30 |
| (=) NOPLAT | -21 | 16 | 16 | 22 | 29 | 39 | 50 | 62 | 75 | 88 | 102 | 115 | 121 |
| (-) чистые реинвестиции | 18 | 2 | 3 | 4 | 6 | 9 | 12 | 16 | 21 | 25 | 31 | 36 | 62 |
| (=) FCFE | (39) | 14 | 13 | 18 | 23 | 30 | 37 | 45 | 54 | 62 | 71 | 79 | 59 |
| FCFE маржа, % | | 8,6% | 8,1% | 7,8% | 7,5% | 7,7% | 7,9% | 8,1% | 8,3% | 8,5% | 8,7% | 8,9% | |
| (x) фактор дисконтирования | | | 0,93x | 0,87x | 0,81x | 0,75x | 0,71x | 0,66x | 0,62x | 0,59x | 0,55x | 0,55x | |
| PV FCF | | | 12 | 15 | 18 | 22 | 26 | 30 | 34 | 37 | 39 | 44 | |
| Терминальная стоимость | | | | | | | | | | | | | 2 068 |
| PV Терминальной стоимости | | | | | | | | | | | | | 1 143 |
| Имплицированные переменные модели | | 2019 | 2020П | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | |
| Выручка/капитал, x | | 2,95x | 2,81x | 3,65x | 4,39x | 4,93x | 5,21x | 5,25x | 5,10x | 4,82x | 4,47x | 4,75x | |
| Инвестированный капитал | | 56 | 58 | 63 | 69 | 78 | 90 | 107 | 127 | 153 | 183 | 189 | |
| Чистое реинвестирование, % | | 13% | 16% | 19% | 22% | 23% | 25% | 26% | 28% | 29% | 30% | 31% | 51% |
| Реинвестирование к выручке, % | | 1,3% | 1,5% | 1,8% | 2,1% | 2,4% | 2,6% | 2,9% | 3,2% | 3,5% | 3,7% | 4,0% | |
| ROIC, % | | 29% | 27% | 35% | 42% | 50% | 55% | 58% | 59% | 58% | 55% | 61% | 5,9% |
| Маржа NOPLAT, % | | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% | 11% | 11% | 11% | 12% | 12% | 13% | |
| Расчет WACC | | 2020П | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | | |
| Безрисковая ставка | | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | 1,1% | |
| Бета послерыноговая | | 1,41 | 1,37 | 1,33 | 1,29 | 1,25 | 1,21 | 1,17 | 1,12 | 1,08 | 1,00 | | |
| Премия за риск инвестирования | | 4,8% | 4,8% | 4,8% | 4,8% | 4,8% | 4,8% | 4,8% | 4,8% | 4,8% | 4,8% | 4,8% | |
| Стоимость собственного капитала | | 7,9% | 7,7% | 7,5% | 7,3% | 7,1% | 6,9% | 6,7% | 6,5% | 6,3% | 5,9% | | |
| Ставка долга, до налогов | | 4,9% | 4,9% | 4,9% | 4,9% | 4,9% | 4,9% | 4,9% | 4,9% | 4,9% | 4,9% | 4,9% | |
| Ставка долга, после налогов | | 3,9% | 3,9% | 3,9% | 3,9% | 3,9% | 3,9% | 3,9% | 3,9% | 3,9% | 3,9% | 3,9% | |
| СК/Стоимость компании | | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | 98% | |
| Долг/Стоимость компании | | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | |
| Средневзвешенная стоимость капитала | | 7,8% | 7,6% | 7,4% | 7,2% | 7,0% | 6,8% | 6,6% | 6,4% | 6,3% | 5,9% | | |
| Кумулятивная стоимость капитала | | 0,9x | 0,9x | 0,9x | 0,8x | 0,8x | 0,7x | 0,7x | 0,6x | 0,6x | 0,6x | 0,6x | |
| Оценка капитала, млн USD | | | | | | | | | | | | | |
| (=) Стоимость в прогнозном периоде | | | | | | | | | | | | | 278 |
| (+) Стоимость в терминальном периоде | | | | | | | | | | | | | 1 143 |
| (x) Коэффициент на дату оценки | | | | | | | | | | | | | 1,01x |
| (=) EV | | | | | | | | | | | | | 1 432 |
| (-) Долг (вкл. операционную аренду) | | | | | | | | | | | | | 28 |
| (+) Наличность | | | | | | | | | | | | | 14 |
| (+) Поступления от IPO | | | | | | | | | | | | | 150 |
| (-) Стоимость выпущенных опционов | | | | | | | | | | | | | 0 |
| (=) Оценка собственного капитала | | | | | | | | | | | | | 1 567 |
| Рыночная капитализация USD | | | | | | | | | | | | | 1 028 |
| Целевая цена на акцию, USD | | | | | | | | | | | | | 27,7 |
| Максимум диапазона на IPO, USD | | | | | | | | | | | | | 21 |
| Потенциал роста, % | | | | | | | | | | | | | 32% |

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

Риски: клиенты, конкуренция и законы

Привлечение новых клиентов. Если компания не сможет привлекать новых клиентов и удерживать старых, то это способно привести к замедлению или сокращению выручки.

Конкуренция. Компания работает на очень конкурентном рынке, среди конкурентов можно отметить Trade Desk, Google и Amazon.

Законодательство. Изменение законов, связанных со сбором, использованием и обработкой информации, может ограничить способности компании предоставлять качественные услуги, что в состоянии привести к снижению выручки и росту расходов.

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
barناول@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