

# Xometry Inc (XMTR)

Оценка капитала | DCF

США | Бизнес-сервисы

Потенциал роста: **31%**  
 Целевая цена: **\$54,9**  
 Диапазон размещения: **\$38–42**

Оценка перед IPO

## IPO XMTR: платформа для производства по запросу



Выручка, 1Q21 (млн USD)	44
EBIT, 1Q21 (млн USD)	-10
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	-11
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-23

Капитализация IPO (млрд USD)	1,715
Акции после IPO (млн шт.)	42,87
Акции к размещению (млн шт.)	6,9
Объем IPO (млн USD)	275
Минимальная цена IPO (USD)	38
Максимальная цена IPO (USD)	42
Целевая цена (USD)	54,9
Дата IPO	29 июня

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

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

**29 июня состоится IPO компании Xometry Inc. Компания предоставляет производственный аутсорсинг. Андеррайтеры размещения – Goldman Sachs, J.P. Morgan, UBS Investment Bank, Citigroup, BofA Securities, William Blair и RBC Capital.**

**О компании.** Xometry управляет онлайн-платформой, объединяющей компании, находящиеся в поиске решений 3D-печати и производства другой продукции, с теми, кто предоставляет такого рода услуги. С момента создания на платформе Xometry было изготовлено более 6 млн деталей. Xometry написала в своем S-1, что компания подключила более 43 000 покупателей производственных услуг, в том числе почти 30% компаний из списка Fortune 500, с примерно 5000 производственными операциями. Среди покупателей – инженеры, дизайнеры продуктов, сотрудники отдела снабжения и цепочки поставок, изобретатели и владельцы бизнеса из предприятий самых разных размеров, от самофинансируемых стартапов до компаний из списка Fortune 100. Компания была основана в 2013 году и всего за свою историю привлекла \$197,2 млн. Акционеры компании – Highland Capital Partners, T. Rowe Price Associates, Foundry Group, BMW i Ventures SCS и Greenspring Associates LLC.

**Платформа компании.** Xometry – это площадка с поддержкой ИИ для производства по запросу, позволяющая покупателям эффективно получать детали и сборки по запросу, а продавцам производственных услуг – развивать свой бизнес.

Для заказа покупатели загружают файлы инженерной схемы, которая содержит спецификации 3D-дизайна. После чего платформа оценивает критерии на основе различных факторов, таких как объем, производственный процесс, материал и местоположение. Платформа компании использует алгоритмы машинного обучения, что решает различные проблемы.

**Прогноз** – частота заказов и стоимость заказов.

**Ценообразование** – покупатели загружают файлы и изменяют исходные данные, включая желаемый метод производства, материал, отделку и количество, и в режиме реального времени получают цены и расценки на доставку, продавцы в свою очередь получают заказы. **Поиск** – выбор производственных процессов на основе различных критериев, включая производственные возможности, материалы, инструменты, сложность проекта, время выполнения заказа и возможности продавца.

**Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$2,355 млрд при целевой цене \$54,9 на одну простую акцию с потенциалом роста 31%.**

## Xometry Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	1Q20	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	1Q20
<b>Выручка</b>	<b>80</b>	<b>141</b>	<b>44</b>	Наличность	40	60	50
Себестоимость	65	108	34	ЦБ	11	0	0
<b>Валовая прибыль</b>	<b>15</b>	<b>33</b>	<b>10</b>	Дебиторская задолженность	12	15	20
S&M	15	23	8	Запасы	1	2	1
Поддержка	10	14	4	Предоплачиваемые расходы	1	1	2
Разработка продукта	11	12	4	Прочие активы	0	0	1
G&A	8	12	4	<b>Текущие активы</b>	<b>65</b>	<b>78</b>	<b>74</b>
Обесценивание гудвилла и НМА	2	2	0	ОС	4	6	7
<b>ЕБИТДА</b>	<b>(29)</b>	<b>(26)</b>	<b>(9)</b>	Активы в аренду	3	2	2
Амортизация	2	3	1	Прочие активы	0	1	0
<b>ЕБИТ</b>	<b>(31)</b>	<b>(29)</b>	<b>(10)</b>	НМА	2	2	2
Процентный расход	(0)	(1)	(0)	Гудвилл	2	1	1
Прочие расходы	(0)	(1)	(0)	<b>Долгосрочные активы</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
<b>Доналоговая прибыль</b>	<b>(31)</b>	<b>(31)</b>	<b>(11)</b>	<b>Активы</b>	<b>77</b>	<b>89</b>	<b>85</b>
Налог	0	9	0	Кредиторская задолженность	8	6	7
<b>Чистая прибыль</b>	<b>(31)</b>	<b>(40)</b>	<b>(11)</b>	Начисленные расходы	5	14	15
				Контрактные обязательства	2	2	4
				Операционная аренда	1	1	1
				Финансовая аренда	0	0	0
				Долг	0	16	16
				<b>Текущие обязательства</b>	<b>16</b>	<b>38</b>	<b>43</b>
				Долг	11	0	0
				Операционная аренда	2	1	1
				Финансовая аренда	0	0	0
				<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>1</b>
				<b>Всего обязательства</b>	<b>29</b>	<b>39</b>	<b>44</b>
				<b>Конвертируемые акции</b>	<b>121</b>	<b>161</b>	<b>161</b>
				<b>Капитал</b>	<b>(73)</b>	<b>(111)</b>	<b>(120)</b>
				<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>77</b>	<b>89</b>	<b>85</b>
<b>Рост и маржа (%)</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>1Q20</b>	<b>Поэлементный анализ ROIC</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>1Q20</b>
Темпы роста выручки	-	76	65	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	-	ICSTO, x	-	-	-
Темпы роста ЕБИТ	-	-	-	AICSTO, x	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	ROIC, %	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
Валовая маржа	18	24	22	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
ЕБИТДА-маржа	-36	-18	-21	WCSTO, x	-	-	-
ЕБИТ-маржа	-38	-21	-23	FATO, x	-	-	-
NOPLAT-маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-39	-28	-24				
				<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>1Q20</b>
<b>Cash Flow, млн USD</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>1Q20</b>	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
<b>CFO</b>	<b>(27)</b>	<b>(22)</b>	<b>(10)</b>	Текущая ликвидность, x	4,13	2,02	1,70
D&A	2	3	1	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
				Долг/активы, %	-	-	-
<b>CFI</b>	<b>(2)</b>	<b>7</b>	<b>(1)</b>	Долг/собственные средства, x	-	-	-
CapEx	0	0	0	Долг/IC, %	-	-	-
				Собственные средства/активы, %	66	67	59
<b>CFF</b>	<b>55</b>	<b>35</b>	<b>1</b>	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
<b>Денежный поток</b>	<b>25</b>	<b>20</b>	<b>(10)</b>				
Наличность на начало года	15	40	60	<b>Мультипликаторы</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>1Q20</b>
Наличность на конец года	40	60	50	P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
				P/S, x	-	-	-
				EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-
<b>Справочные данные</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>1Q20</b>				
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-				
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	0	0	0				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

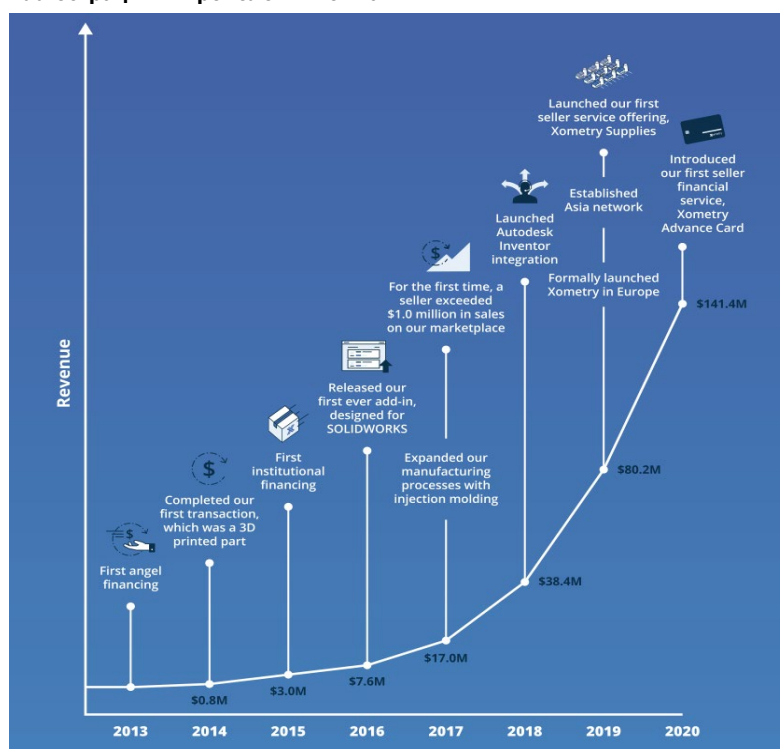
## Хometry Inc: ключевые факты

**Хometry Inc (XMTR).** Компания предоставляет производственный аутсорсинг. Хometry управляет онлайн-платформой, объединяющей компании, находящиеся в поиске решений 3D-печати и производства другой продукции, с теми, кто предоставляет такого рода услуги.

С момента создания на платформе Хometry было изготовлено более 6 млн деталей. Хometry написала в своем S-1, что компания подключила более 43 000 покупателей производственных услуг, в том числе почти 30% компаний из списка Fortune 500, с примерно 5000 производственными операциями. Среди покупателей – инженеры, дизайнеры продуктов, сотрудники отдела снабжения и цепочки поставок, изобретатели и владельцы бизнеса из предприятий самых разных размеров, от самофинансируемых стартапов до компаний из списка Fortune 100.

Компания была основана в 2013 году и всего за свою историю привлекла \$197,2 млн. Акционеры компании – Highland Capital Partners, T. Rowe Price Associates, Foundry Group, BMW i Ventures SCS и Greenspring Associates LLC.

**Иллюстрация 1. Хронология компании**



Источник: на основе данных компании

**Платформа компании.** Хometry – это площадка с поддержкой ИИ для производства по запросу, позволяющая покупателям эффективно получать детали и сборки по запросу, а продавцам производственных услуг – развивать свой бизнес.

Для заказа покупатели загружают файлы инженерной схемы, которая содержит спецификации 3D-дизайна. После чего платформа оценивает критерии на основе различных факторов, таких как объем, производственный процесс, материал и местоположение.

Платформа компании использует алгоритмы машинного обучения, что позволяет решать различные проблемы:

- **Прогноз** – частота заказов и стоимость заказов.
- **Ценообразование** – покупатели загружают файлы и изменяют исходные данные, включая желаемый метод производства, материал, отделку и количество, и в режиме реального времени получают цены и расценки на доставку, продавцы в свою очередь получают заказы.
- **Поиск** – выбор производственных процессов на основе различных критериев, включая производственные возможности, материалы, инструменты, сложность проекта, время выполнения заказа и возможности продавца.

**Производственные процессы.** Продавцы в платформе Xometry предлагают широкий спектр производственных процессов, включая производство листового металла, 3D-печать и другие.

- **Станки с ЧПУ (числовым программным управлением)** – это автоматизированные станки-роботы, которые могут производить операции по заданной программе без непосредственного участия человека. Данный метод представляет многоосевое фрезерование, швейцарскую обработку и токарные работы.
- **Литье под давлением** – используются индивидуальные формы для изготовления пластмассовых деталей в широком масштабе, с самым большим разнообразием материалов, цветов и конфигураций.
- **3D-печать** – производство различных металлических и пластиковых компонентов.
- **Листовая сталь и сварные детали** – создание компонентов из листового металла путем штамповки, лазерной и гидроабразивной резки, сварки по индивидуальному заказу.
- **Заливка форм** – используются металлические штампы для производства больших объемов относительно сложных металлических деталей.

**Иллюстрация 2. Производственные процессы**



*Источник: на основе данных компании*

**Потенциальный рынок – \$260 млрд.** Компания оценивает свой адресный рынок в \$260 млрд. Согласно данным Grand View Research, рынок smart manufacturing в \$236 млрд в 2020 году с ростом до \$601 млрд к 2028 году.

## Оценка Xometry Inc: рост базы активных покупателей и большой потенциальный рынок дают оценку компании в \$2,355 млрд

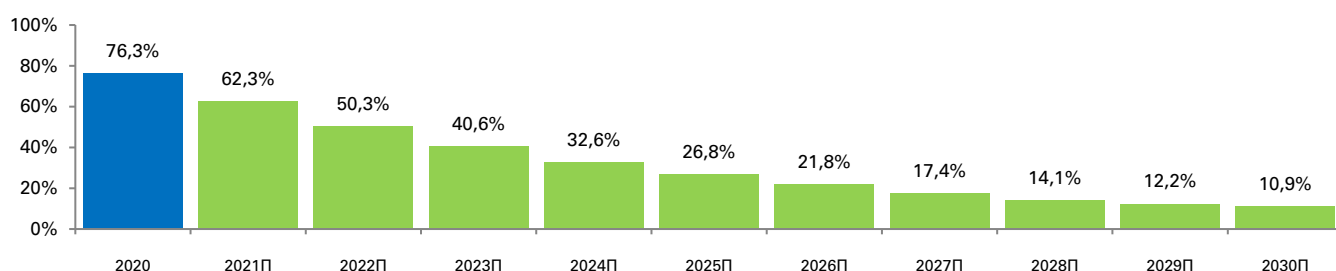
**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные компании по количеству активных покупателей и общей выручке.

**Активные покупатели.** В 2020 году темпы роста базы активных покупателей составила 83%, в первом квартале 2021 года рост базы активных клиентов остался на уровне 83%. Количество активных покупателей выросло с 11 527 в 2019 году до 21 128 в 2020 году и 24 160 в первом квартале 2021 года. Мы ожидаем, что темпы роста в 2021-м прогнозном году составят 67% с дальнейшим замедлением до 8% к 2030-му прогнозному году. Количество активных покупателей компании вырастет за прогнозный период с 21 128 в 2020 году до 250 тысяч к 2030-му прогнозному году.

**ARPU на одного клиента.** В 2020 году ARPU на одного клиента сократился на 4%, с \$7 тысяч до \$6,7 тысячи. Мы ожидаем, что темпы роста ARPU вырастут с -4% в 2020 году до 0% к 2026-му прогнозному году с дальнейшим ускорением до 3% к 2030-му прогнозному году. ARPU компании сократится с \$6,7 тысячи в 2020 году до \$6,2 тысячи к 2026-му прогнозному году с дальнейшим ростом до 6,6 тысячи к 2030-му прогнозному году.

**С учетом всех вводных данных мы прогнозируем замедление роста с 76,3% в 2020 году до 62,3% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 10,9% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$141 млн в 2020 году до \$1,655 млрд к 2030-му прогнозному году. Драйверы роста выручки компании – это большой растущий рынок компании, также удобство платформы и растущая база активных покупателей (среди которых крупные компании – NASA, BMW, Moderna).**

График 1. Прогноз темпов роста Xometry Inc



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

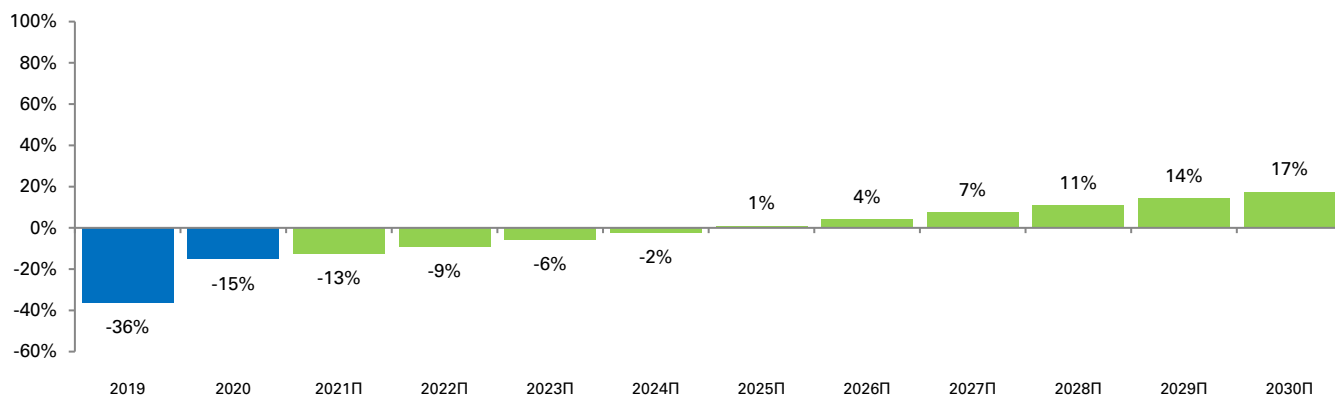
### Иллюстрация 3. Модель выручки Xometry Inc

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Активные покупатели, тыс	11,527	21	35	54	77	103	131	160	187	211	232	250
Темпы роста, %		83%	67%	53%	43%	34%	27%	22%	17%	13%	10%	8%
ARPU на 1 клиента, тыс USD	7,0	6,7	6,5	6,4	6,3	6,2	6,2	6,2	6,2	6,3	6,4	6,6
Темпы роста, %		-4%	-2,6%	-2,0%	-1,5%	-1,1%	-0,4%	0,0%	0,5%	1,0%	2,0%	3,0%
<b>Всего выручки, млн USD</b>	<b>80</b>	<b>141</b>	<b>230</b>	<b>345</b>	<b>485</b>	<b>643</b>	<b>815</b>	<b>994</b>	<b>1166</b>	<b>1331</b>	<b>1492</b>	<b>1655</b>
Темпы роста, %		76,3%	62,3%	50,3%	40,6%	32,6%	26,8%	21,8%	17,4%	14,1%	12,2%	10,9%

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

**2. Рост показателей маржи до значений в 17%.** В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -21% и в первом квартале 2021 года были равны -23%. После амортизации расходов на разработку продукта и операционной аренды показатели маржи составили -15,2%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 17% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 5,3% до среднеотраслевых 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$340 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 53% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$49 млн) и зрелого (\$2,017 млрд) периодов, составит \$2,138 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$1,2 млн, наличность на счетах в \$50 млн, поступления от IPO в \$275 млн и стоимость опционов в \$106,5 млн, собственный капитал Xometry Inc можно оценить в \$2,355 млрд.

**Учитывая 42,873 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$54,9. Потенциал к верхней границе IPO в \$42 составляет 31%.**

**Иллюстрация 4. Модель оценки Xometry Inc методом FCFF**

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		76%	62%	50%	41%	33%	27%	22%	17%	14%	12%	11%	3,0%
(+ ) Выручка	80	141	230	345	485	643	815	994	1 166	1 331	1 492	1 655	1 537
(x) Операционная маржа	-36%	-15%	-13%	-9%	-6%	-2%	1%	4%	7%	11%	14%	17%	17%
(= ) EBIT	-29	-21	-29	-31	-28	-16	7	41	87	143	210	288	267
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	0	0	17	29	42	58	53
(= ) NOPLAT	-29	-21	-29	-31	-28	-16	7	41	70	115	168	230	214
(-) чистые реинвестиции	8	8	12	17	23	28	34	39	43	46	48	50	114
(= ) FCFF	(37)	(29)	(40)	(48)	(50)	(44)	(27)	2	26	69	120	181	100
FCFF маржа, %	-46%	-20%	-18%	-14%	-10%	-7%	-3%	0%	2%	5%	8%	11%	
(x) фактор дисконтирования			0,93x	0,87x	0,81x	0,76x	0,71x	0,67x	0,63x	0,59x	0,56x	0,53x	
PV FCF			(38)	(42)	(41)	(34)	(19)	1	17	41	67	96	
Терминальная стоимость													3 796
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>2 017</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>	<b>2020</b>	<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	<b>2030П</b>		
Выручка/капитал, x	5,79x	6,35x	6,51x	6,43x	6,20x	5,92x	5,61x	5,30x	5,00x	4,74x	4,54x		
Инвестированный капитал	24	36	53	75	104	138	177	220	266	315	364		
Чистое реинвестирование, %	-35%	-41%	-54%	-80%	-179%	493%	95%	62%	40%	29%	22%		53%
Реинвестирование к выручке, %	5,3%	5,1%	4,9%	4,6%	4,4%	4,2%	3,9%	3,7%	3,5%	3,2%	3,0%		
ROIC, %	-88%	-79%	-59%	-37%	-15%	5%	23%	32%	43%	53%	63%		5,6%
Маржа NOPLAT, %	-15%	-13%	-9%	-6%	-2%	1%	4%	6%	9%	11%	14%		
<b>Расчет WACC</b>		<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	<b>2030П</b>		
Безрисковая ставка		1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%		
Бета послерыноговая		1,41	1,36	1,32	1,28	1,24	1,20	1,16	1,12	1,08	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%		
<b>Стоимость собственного капитала</b>		<b>7,3%</b>	<b>7,1%</b>	<b>7,0%</b>	<b>6,8%</b>	<b>6,6%</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,6%</b>		
Ставка долга, до налогов		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%		
<b>Ставка долга, после налогов</b>		<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>		
СК/Стоимость компании		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
Долг/Стоимость компании		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>		<b>7,3%</b>	<b>7,1%</b>	<b>7,0%</b>	<b>6,8%</b>	<b>6,6%</b>	<b>6,5%</b>	<b>6,3%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>5,6%</b>		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,5x		
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(= ) Стоимость в прогножном периоде													49
(+ ) Стоимость в терминальном периоде													2 017
(x) Коэффициент на дату оценки													1,03x
<b>(= ) EV</b>													<b>2 138</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													1,2
(+ ) Наличность													50
(+ ) Поступления от IPO													275
(-) Стоимость выпущенных опционов													106,5
<b>(= ) Оценка собственного капитала</b>													<b>2 355</b>
Рыночная капитализация													1 801
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>54,9</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													42
Потенциал роста, %													31%

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

## Риски: качество и удержание покупателей и продавцов

---

**Гарантия качества.** Клиентское соглашение с покупателями предусматривает, что компания изготовит их заказ в соответствии с их спецификациями. Независимо от того, был ли заказ в конечном итоге доставлен продавцом, в случае если покупатель считает, что заказ не соответствует его спецификациям, компания соглашается заменить заказ.

**Удержание покупателей и продавцов.** Если компания не сможет удерживать и привлекать новых покупателей и продавцов, то это способно повлиять на выручку компании и будущий рост.

### 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  
arhangel'sk@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**  
+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  
tol'yatti@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