

AvidXchange Holdings (AVDX)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: **30%**

Целевая цена: **\$29,8**

Диапазон размещения: **\$21–23**

Оценка перед IPO

IPO AVDX: ПО для автоматизации расчетов и платежей



Выручка, 6M22 (млн USD)	114
EBIT, 6M22 (млн USD)	-32
Прибыль, 6M22 (млн USD)	-92
Чистый долг, 6M22 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-28

Капитализация IPO (млрд USD)	4,210
Акции после IPO (млн шт.)	191,35
Акции к размещению (млн шт.)	22
Объем IPO (млн USD)	484
Минимальная цена IPO (USD)	21
Максимальная цена IPO (USD)	23
Целевая цена (USD)	29,8
Дата IPO	12 октября

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

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

12 октября пройдет IPO компании AvidXchange Holdings. Компания является поставщиком решений для автоматизации расчетов с поставщиками и платежей для среднего рынка. Андеррайтеры размещения – Goldman Sachs, J.P. Morgan, BofA Securities, Barclays, Credit Suisse, KeyBanc Capital, Deutsche Bank, Piper Sandler.

О компании. Программное обеспечение и платежная платформа AvidXchange оцифровали и автоматизировали рабочие процессы кредиторской задолженности для более чем 7000 предприятий и обработали около 53 миллионов транзакций в 2020 году на сумму более \$145 млрд. В период с 2015 по 2020 год компания обработала более 700 000 платежей для поставщиков. Всего компания привлекла \$1,1 млрд и сделала шесть приобретений. Акционеры компании – Bain Capital Ventures, Mastercard Investment Holdings, Caisse de dépôt et placement du Québec, Ossa Investments Pte, Capital Research and Management Company.

Продукт компании. Продукт компании состоит из программного обеспечения для автоматизации AP (accounts payable) – автоматизация и упрощение процессов кредиторской задолженности, начиная с приема счета покупателем и заканчивая проверкой и оплатой счетов. Решения компании интегрируются и синхронизируются с системами бухгалтерского учета для сверки и отчетности. Network AvidPay – платежная сеть, которая соединяет покупателей с их поставщиками. Cash Flow Manager – решения по управлению денежными средствами, которые включают инструменты, обеспечивающие полное предоставление счетов-фактур. В целом продукты компании предоставляют следующие возможности: управление закупками и заказами, оплата счетов, интеграция платформы в различные финансовые системы клиентов, бухгалтерский учет, автоматизация ручных процессов и аналитика (снижение расходов за счет автоматизации).

Каналы продаж. Компания продает свои решения через прямые и косвенные каналы. Косвенные каналы продаж включают в себя партнеров, таких как Mastercard, Fifth Third Bank и Bank of America, а также другие финансовые учреждения, такие как KeyBank, и сторонних поставщиков программного обеспечения, таких как MRI Software, RealPage и SAP Concur.

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в \$20 млрд. По данным Verified Market Research, мировой рынок ПО для работы с кредиторской задолженностью оценивается в 8,77 млрд в 2020 году и 17,6 млрд к 2028 году. Основные драйверы роста – это рост числа малых и средних организаций.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$5,711 млрд при целевой цене \$29,8 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

AvidXchange Holdings Inc: финансовые показатели

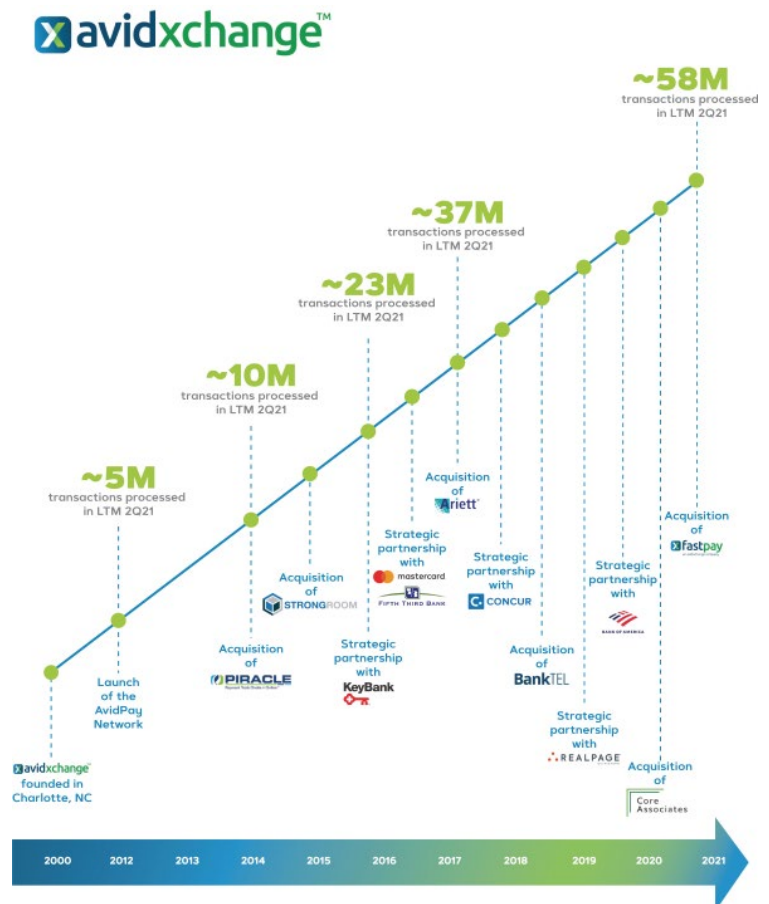
Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	6M21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	6M21
Выручка	150	186	114	Наличность	225	252	203
Себестоимость	71	84	46	Ограниченные средства клиентов	52	138	681
Валовая прибыль	78	102	68	Дебиторская задолженность	19	25	26
S&M	40	48	28	Авансы	5	9	11
R&D	34	45	28	Прочие активы	7	9	10
G&A	52	56	30	Текущие активы	308	432	931
Обесценение НМА	8	1	1	ОС	82	87	84
D&A	22	28	14	Активы в аренду	0	3	3
ЕБИТДА	(55)	(48)	(18)	Отложенные затраты на привлечение клиентов	21	24	25
Амортизация	22	28	14	Гудвилл	90	106	106
ЕБИТ	(77)	(75)	(32)	НМА	70	72	69
Прочие расходы	(16)	(26)	(60)	Прочие активы	2	2	4
Доналоговая прибыль	(93)	(101)	(92)	Долгосрочные активы	266	294	292
Налог	0	0	0	Активы	574	727	1222
Чистая прибыль	(94)	(101)	(92)	Кредиторская задолженность	11	25	16
				Начисленные расходы	31	40	40
				Обязательства по платежным услугам	52	138	681
				Отложенный доход	3	6	7
				Финансовая аренда	1	1	1
				Операционная аренда	0	1	1
				Долг	1	1	1
				Текущие обязательства	100	213	746
				Отложенный доход	2	2	2
				Отложенная аренда	4	0	0
				Финансовая аренда	61	73	73
				Операционная аренда	0	4	4
				Долг	94	98	100
				Прочие обязательства	5	15	15
				Долгосрочные обязательства	165	192	194
				Всего обязательств	265	405	940
				Конвертируемые акции	721	833	842
				Капитал	(412)	(511)	(559)
				Обязательства и собственный капитал	574	727	1222
				Поэлементный анализ ROIC	2019	2020	6M21
				Маржа NOPLAT, %	-	-	-
				ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WCTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
				Ликвидность и структура капитала	2019	2020	6M21
				ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	3,09	2,03	1,25
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
				Долг/активы, %	16	14	8
				Долг/собственные средства, x	0,42	0,39	0,49
				Долг/IC, %	-	-	-
				Собственные средства/активы, %	39	35	17
				Активы/собственный капитал, x	-	-	-
				Мультипликаторы	2019	2020	6M21
				P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
				P/S, x	-	-	-
				EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-
Справочные данные	2019	2020	6M21				
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-				
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	2	1	8				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

AvidXchange Holdings Inc: ключевые факты

AvidXchange Holdings (AVDX). Компания является поставщиком решений для автоматизации расчетов с поставщиками и платежей для среднего рынка.

Программное обеспечение и платежная платформа AvidXchange оцифровали и автоматизировали рабочие процессы кредиторской задолженности для более чем 7000 предприятий и обработали около 53 миллионов транзакций в 2020 году на сумму более \$145 млрд. В период с 2015 по 2020 год компания обработала более 700 000 платежей для поставщиков.

Иллюстрация 1. Хронология компании



Источник: на основе данных компании

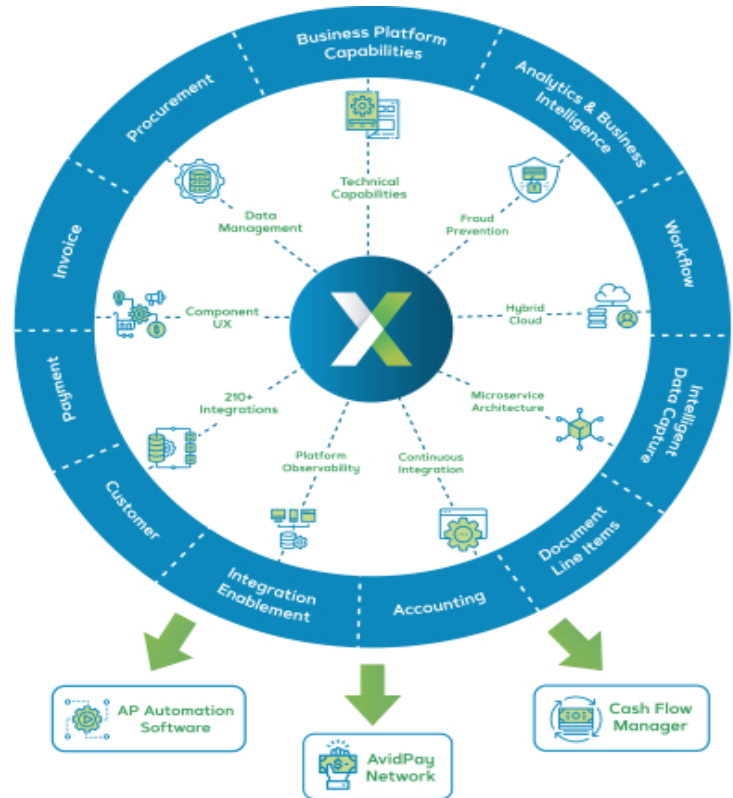
Всего компания привлекла \$1,1 млрд и сделала шесть приобретений. Акционеры компании – Bain Capital Ventures, Mastercard Investment Holdings, Caisse de dépôt et placement du Québec, Ossa Investments Pte, Capital Research and Management Company.

Продукт компании. Продукт компании состоит из:

- **Программное обеспечение для автоматизации AP (accounts payable)** – автоматизация и упрощение процессов кредиторской задолженности, начиная с приема счета покупателем и заканчивая проверкой и оплатой счетов. Решения компании интегрируются и синхронизируются с системами бухгалтерского учета для сверки и отчетности.

- **Network AvidPay** – платежная сеть, которая соединяет покупателей с их поставщиками.
- **Cash Flow Manager** – решения по управлению денежными средствами, которые включают инструменты, обеспечивающие полное предоставление счетов-фактур.

Иллюстрация 2. Продукт компании



Источник: на основе данных компании

В целом продукты компании предоставляют следующие возможности: управление закупками и заказами, оплата счетов, интеграция платформы в различные финансовые системы клиентов, бухгалтерский учет, автоматизация ручных процессов и аналитика (снижение расходов за счет автоматизации).

Каналы продаж. Компания продает свои решения через прямые и косвенные каналы.

Косвенные каналы продаж включают в себя партнеров, таких как Mastercard, Fifth Third Bank и Bank of America, а также другие финансовые учреждения, такие как KeyBank, и сторонних поставщиков программного обеспечения, таких как MRI Software, RealPage и SAP Concur.

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в \$20 млрд.

По данным Verified Market Research, мировой рынок ПО для работы с кредиторской задолженностью оценивается в 8,77 млрд в 2020 году и 17,6 млрд к 2028 году. Основные драйверы роста – это рост числа малых и средних организаций.

Оценка AvidXchange Holdings Inc: большой потенциальный рынок и рост бизнес-показателей проецируют потенциал в 30%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по выручке от ПО, выручке от платежей и выручке от услуг.

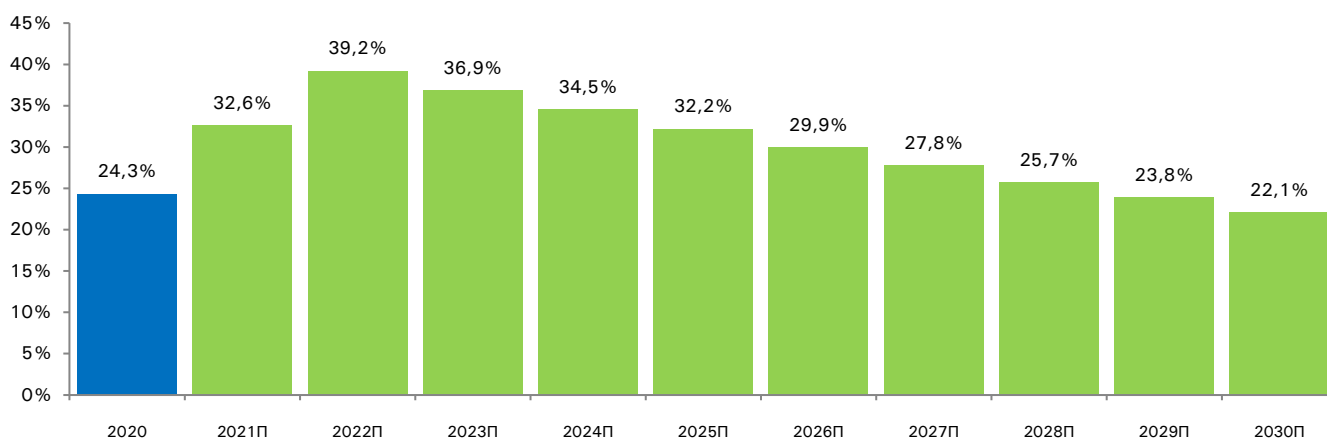
Выручка от программного обеспечения. В 2020 году темпы роста выручки от ПО составила 36%, в 1ПГ2021 года темпы роста составили 27,4%. Мы ожидаем, что темпы роста в 2021-м прогнозируемом году составят 25% с дальнейшим снижением до 12% к 2030-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$68,06 млн в 2020 году до \$344,4 млн к 2030-му прогнозируемому году.

Выручка от платежей. В 2020 году темпы роста выручки от платежей составила 18%, в 1ПГ2021 года темпы роста ускорились до 36,3%. Доходность с транзакции выросла на 5,4% в 2020 году и 9,8% в 1ПГ2021 года (рост с \$3,52 в 2020 году до \$3,81 в 1ПГ2021 года). Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста составят 36% с ускорением до 47% в 2022 прогнозируемом году и дальнейшим снижением до 24% к 2030-му прогнозируемому году. Основной драйвер роста – это рост обработанных транзакций и доходность с одной транзакции. В 2020 году темпы роста обработанных транзакций составили 17,7%, в 1ПГ2021 года темпы роста ускорились до 21,2%.

Выручка от услуг. В 2020 году темпы роста выручки от услуг составили 92%, в 1ПГ2021 года темпы роста ускорились до 98%. Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста составят 94% с дальнейшим снижением до 13% к 2030 году. Выручка от услуг вырастет с 2,1 млн в 2020 году до 60,2 млн к 2030-му прогнозируемому году.

С учетом всех вводных данных мы прогнозируем ускорение темпов роста с 24,3% в 2020 году до 32,6% в 2021-м прогнозируемом году и до 39,2% в 2022-м прогнозируемом году с дальнейшим замедлением до 22,1% к 2030-му прогнозируемому году. Общая выручка компании вырастет с \$186 млн в 2020 году до \$2,635 млрд к 2030-му прогнозируемому году.

График 1. Прогноз темпов роста AvidXchange Holdings Inc



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

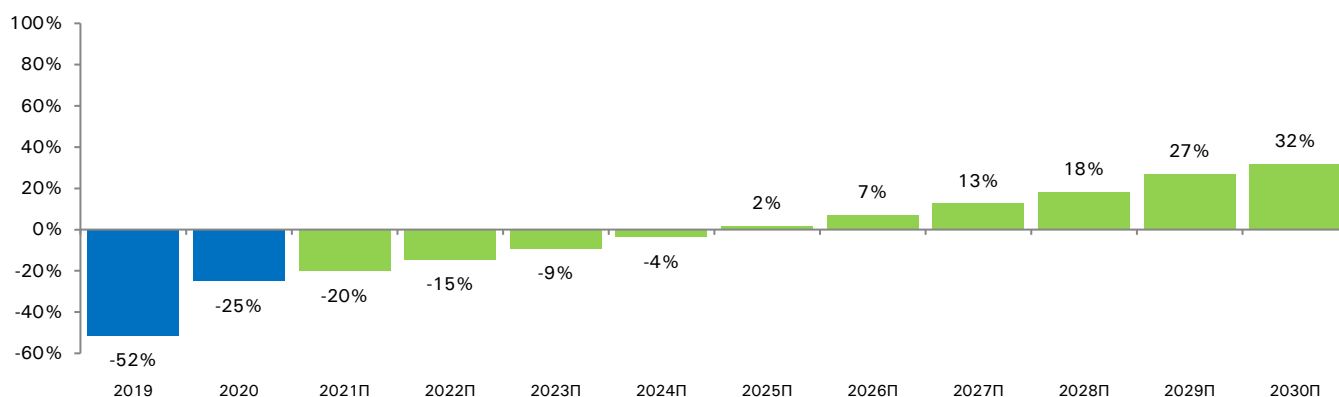
Иллюстрация 3. Модель выручки AvidXchange Holdings Inc

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Выручка от ПО, млн USD	50,1	68,1	85,1	104,6	126,8	151,5	178,6	208,0	239,6	273,0	308,0	344,4
Темпы роста, %		36%	25%	23%	21%	19%	18%	16%	15%	14%	13%	12%
Выручка от платежей, млн USD	98,3	115,7	157,4	231,4	331,5	463,3	632,9	846,0	1108,0	1423,8	1797,1	2230,6
Темпы роста, %		18%	36%	47%	43%	40%	37%	34%	31%	28%	26%	24%
Выручка от услуг, млн USD	1,1	2,1	4,1	7,2	11,5	17,1	23,7	31,0	38,6	46,2	53,5	60,2
Темпы роста, %		92%	94%	75%	60%	48%	39%	31%	25%	20%	16%	13%
Всего выручки, млн USD	150	186	247	343	470	632	835	1085	1386	1743	2159	2635
Темпы роста, %		24,3%	32,6%	39,2%	36,9%	34,5%	32,2%	29,9%	27,8%	25,7%	23,8%	22,1%

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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений 32%.

В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -40% и в 1ПГ2021 были равны -28%. После корректировки НИОКР и операционной аренды, маржа составила -25%. Мы сделали консервативный прогноз маржи с учетом среднеотраслевых значений и приравнивали к 32%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 12,7% до среднеотраслевых 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$641 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 6,3%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 47% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$325 млн) и зрелого (\$4,612 млрд) периодов, составит \$5,225 млрд. Учитывая операционную аренду и долг в \$104 млн, наличность на счетах в \$203 млн, поступления от IPO в \$484 млн и стоимость опционов в \$97 млн, собственный капитал AvidXchange Holdings Inc можно оценить в \$5,711 млрд.

Учитывая 191,35 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$29,8. Потенциал к верхней границе IPO в \$23 составляет 30%.

Иллюстрация 4. Модель оценки Gitlab Inc методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		24%	33%	39%	37%	35%	32%	30%	28%	26%	24%	22%	3,0%
(+) Выручка	150	186	247	343	470	632	835	1 085	1 386	1 743	2 159	2 635	2 223
(х) Операционная маржа	-52%	-25%	-20%	-15%	-9%	-4%	2%	7%	13%	18%	27%	32%	32%
(=) ЕБИТ	-77	-47	-50	-51	-44	-24	14	78	176	317	583	843	718
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на ЕБИТ	0	0	0	0	0	0	0	0	35	63	117	169	144
(=) NOPLAT	-77	-47	-50	-51	-44	-24	14	78	141	254	466	675	575
(-) чистые реинвестиции	39	24	29	37	46	56	66	75	82	86	86	79	273
(=) FCFF	(116)	(70)	(79)	(88)	(90)	(80)	(51)	4	59	168	381	596	302
FCFF маржа, %	-78%	-38%	-32%	-26%	-19%	-13%	-6%	0%	4%	10%	18%	23%	
(х) фактор дисконтирования			0,93x	0,86x	0,80x	0,75x	0,70x	0,66x	0,61x	0,57x	0,54x	0,51x	
PV FCF			(73)	(76)	(72)	(60)	(36)	2	36	96	205	302	
Терминальная стоимость													9 095
PV Терминальной стоимости													4 612
Имплицированные переменные модели		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x		1,44x	1,56x	1,76x	1,95x	2,13x	2,30x	2,48x	2,67x	2,88x	3,12x	3,42x	
Инвестированный капитал		129	158	195	241	297	362	437	519	605	691	770	
Чистое реинвестирование, %		-51%	-58%	-73%	-106%	-234%	458%	96%	58%	34%	18%	12%	47%
Реинвестирование к выручке, %		12,7%	11,7%	10,8%	9,8%	8,8%	7,9%	6,9%	5,9%	4,9%	4,0%	3,0%	
ROIC, %		-36%	-32%	-26%	-18%	-8%	4%	18%	27%	42%	67%	88%	6,3%
Маржа NOPLAT, %		-25%	-20%	-15%	-9%	-4%	2%	7%	10%	15%	22%	26%	
Расчет WACC		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
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		1,28	1,25	1,22	1,19	1,17	1,14	1,11	1,08	1,06	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		7,7%	7,6%	7,4%	7,3%	7,2%	7,0%	6,9%	6,8%	6,6%	6,4%		
Ставка долга, до налогов		5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	
Ставка долга, после налогов		4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	
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		7,6%	7,5%	7,4%	7,2%	7,1%	7,0%	6,8%	6,7%	6,6%	6,3%		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,5x	0,5x		
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде													325
(+) Стоимость в терминальном периоде													4 612
(х) Коэффициент на дату оценки													1,06x
(=) EV													5 225
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													104
(+) Наличность													203
(+) Поступления от IPO													484
(-) Стоимость выпущенных опционов													97
(=) Оценка собственного капитала													5 711
Рыночная капитализация													4 401
Целевая цена на акцию, USD													29,8
Максимум диапазона на IPO, USD													23
Потенциал роста, %													30%

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

Риски: конкуренция и клиенты

Конкуренция на рынке. Среди конкурентов компании можно отметить Bill.com и Coupa Software.

Привлечение клиентов. Если компания не сможет удержать или привлечь новых клиентов, то это способно негативно сказаться на будущей выручке компании.

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

Белгород
+7 (472) 277-77-31
ул. Князя Трубецкого, д. 24,
офис 305
belgorod@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»
izhevsk@ffin.ru

Иркутск
+7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, д.2
irkutsk@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 «Кловер», 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

Курск
+7 (4712) 90-01-90
ул. Радищева, д. 87/7
kursk@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. Екатерининская, 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

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

Якутск
+7 (411) 224-34-47
ул. Орджоникидзе, д. 36/1, оф. 410
yakutsk@ffin.ru

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