

Confluent Inc (CFLT)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

 Потенциал роста: **33%**

 Целевая цена: **\$44**

 Диапазон размещения: **\$29–33**

Оценка перед IPO

IPO CFLT: платформа данных в режиме реального времени



Выручка, 1Q21 (млн USD)	77
EBIT, 1Q21 (млн USD)	-45
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	-45
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-59

Капитализация IPO (млрд USD)	7,823
Акции после IPO (млн шт.)	252,36
Акции к размещению (млн шт.)	23
Объем IPO (млн USD)	713
Минимальная цена IPO (USD)	29
Максимальная цена IPO (USD)	33
Целевая цена (USD)	44
Дата IPO	23 июня

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

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

23 июня состоится IPO компании Confluent Inc. Компания продает программное обеспечение, которое разработчики могут использовать для быстрого перемещения данных для использования внутри приложений. Андеррайтеры размещения – Morgan Stanley, J.P. Morgan, Goldman Sachs, BofA Securities и Citigroup.

О компании. Основатели Confluent создали технологию внутри LinkedIn Apache Kafka и в 2014 году создали отдельную компанию. По своей сути Kafka – это просто система обмена сообщениями, изначально созданная в LinkedIn, которая была разработана с нуля для беспрепятственного перемещения огромных объемов данных по предприятию от приложения к приложению, от системы к системе или из локальной среды в облако и решения проблемы очень большого объема сообщений. Confluent связывает разрозненные хранилища данных, позволяя компаниям реагировать в режиме реального времени. В то время как современные базы данных отлично подходят для хранения данных, Confluent лучше всего подходит для данных в реальном времени, а их миссия – «привести данные в движение». Всего за свою историю компания привлекла \$455,9 млн. Акционеры компании – Benchmark Capital Partners VIII, Index, Jun Rao и Sequoia Capital.

Платформа компании. Компания предоставляет полное решение для работы с данными в движении, включая возможность чтения, записи, хранения, проверки, защиты и обработки непрерывных потоков данных. **Confluent Cloud** – решение компании, доступное для всех основных облачных провайдеров (AWS, GCP и Microsoft Azure). Ключевые возможности решения – это самообслуживание без сложного определения размера кластера, нулевое время простоя, обновления и исправления ошибок, эластичное масштабирование и возможность для клиентов платить только за то, что они фактически используют, возможность построения «моста» из локальной среды в облако. **Confluent Platform** – программное обеспечение корпоративного уровня, которое можно развертывать локально, а также в общедоступных и частных облачных средах. Ключевые возможности решения: неограниченная производительность разработчиков (имеют возможность создать разработки на нескольких языках), базовые функции корпоративного уровня, необходимые для реализации данных в движении в производственной среде и другие.

Апсайд в 33% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$11,092 млрд при целевой цене \$44 на одну простую акцию с потенциалом роста 33%.

Confluent Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	1Q21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	1Q21
Выручка	150	237	77	Наличность	19	37	44
Себестоимость	49	75	24	ЦБ	81	252	236
Валовая прибыль	100	161	53	Дебиторская задолженность	65	106	100
R&D	58	105	24	Отложенные контракты	7	14	17
S&M	116	166	59	Прочие расходы	11	19	21
G&A	25	123	16	Текущие активы	183	428	417
ЕБИТДА	(97)	(232)	(44)	ОС	3	7	7
Амортизация	1	2	1	Активы в аренду	0	48	46
ЕБИТ	(98)	(233)	(45)	Отложенные контракты	18	33	36
Процентный доход	2	4	1	Прочие активы	2	10	13
Прочие расходы/доходы	1	(1)	(0)	Долгосрочные активы	23	98	102
Доналоговая прибыль	(95)	(230)	(45)	Активы	206	526	519
Налог	(0)	(0)	(0)	Кредиторская задолженность	2	2	2
Чистая прибыль	(95)	(230)	(45)	Начисленные расходы	23	34	37
				Аренда	0	10	10
				Отложенный доход	84	143	153
				Опционы	6	5	9
Рост и маржа (%)	2019	2020	1Q21	Текущие обязательства	115	194	212
Темпы роста выручки	-	58	51	Аренда	0	40	38
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	-	Отложенный доход	11	16	15
Темпы роста ЕБИТ	-	-	-	Долгосрочные обязательства	5	7	9
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Долгосрочные обязательства	16	64	63
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Всего обязательства	131	258	274
Валовая маржа	67	68	69	Конвертируемые акции	206	575	575
ЕБИТДА-маржа	-65	-98	-58	Капитал	(131)	(306)	(330)
ЕБИТ-маржа	-65	-99	-59	Обязательства и собственный капитал	206	526	519
NOPLAT-маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-63	-97	-58				
Cash Flow, млн USD	2019	2020	1Q21	Поэлементный анализ ROIC	2019	2020	1Q21
CFO	(69)	(82)	(20)	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
D&A	1	2	1	ИСТО, x	-	-	-
				АИСТО, x	-	-	-
CFI	36	(177)	14	ROIC, %	-	-	-
CapEx	(3)	(5)	(1)	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
CFF	13	277	13	WCTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
Денежный поток	(20)	18	7				
Наличность на начало года	40	20	38	Ликвидность и структура капитала	2019	2020	1Q21
Наличность на конец года	20	38	45	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	1,59	2,21	1,97
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Справочные данные	2019	2020	1Q21	Долг/активы, %	-	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	48	55	54
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	3	5	1	Мультипликаторы	2019	2020	1Q21
Рабочий капитал, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
BV, USD	-	-	-	P/S, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/S, x	-	-	-

Confluent Inc: ключевые факты

Confluent Inc (CFLT). Компания продает программное обеспечение, которое разработчики могут использовать для быстрого перемещения данных для использования внутри приложений. Основатели Confluent создали технологию внутри LinkedIn Apache Kafka и в 2014 году создали отдельную компанию.

По своей сути Kafka – это просто система обмена сообщениями, изначально созданная в LinkedIn, которая была разработана с нуля для беспрепятственного перемещения огромных объемов данных по предприятию от приложения к приложению, от системы к системе или из локальной среды в облако и решения проблем очень большого объема сообщений.

Confluent связывает разрозненные хранилища данных, позволяя компаниям реагировать в режиме реального времени. В то время как современные базы данных отлично подходят для хранения данных, Confluent лучше всего подходит для данных в реальном времени, а их миссия – «привести данные в движение».

Всего за свою историю компания привлекла \$455,9 млн. Акционеры компании – Benchmark Capital Partners VIII, Index, Jun Rao и Sequoia Capital.

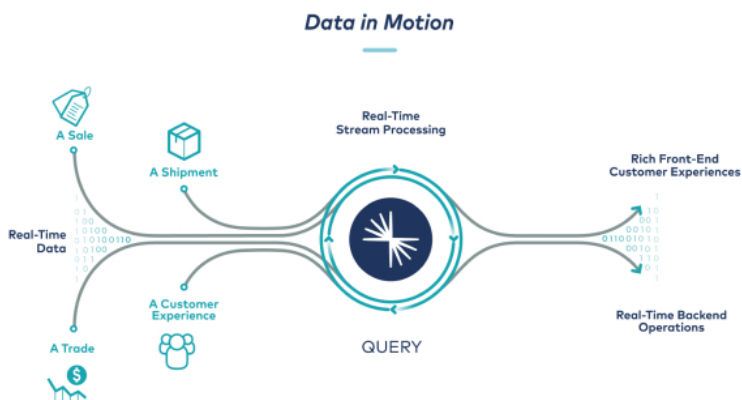
Решение Confluent Inc. Компания предоставляет полное решение для работы с данными в движении, включая возможность чтения, записи, хранения, проверки, защиты и обработки непрерывных потоков данных.

ПО можно использовать двумя способами: Confluent Cloud и Confluent Platform.

Confluent Cloud – решение компании, доступное для всех основных облачных провайдеров (AWS, GCP и Microsoft Azure). Ключевые возможности решения – это самообслуживание без сложного определения размера кластера, нулевое время простоя, обновления и исправления ошибок, эластичное масштабирование и возможность для клиентов платить только за то, что они фактически используют, возможность построения «моста» из локальной среды в облако.

Confluent Platform – программное обеспечение корпоративного уровня, которое можно развертывать локально, а также в общедоступных и частных облачных средах. Ключевые возможности решения: неограниченная производительность разработчиков (имеют возможность создать разработки на нескольких языках), базовые функции корпоративного уровня, необходимые для реализации данных в движении в производственной среде и другие.

Иллюстрация 1. Данные в движении



Источник: на основе данных компании

Клиенты компании. Общее количество клиентов выросло с 820 в 2019 году до 2100 в 2020 году и 2540 на 31 марта 2021 года.

Среди клиентов 136 компаний из списка Fortune 500. Также у компании был 561 клиент с затратами свыше \$100 тысяч по состоянию на 31 марта 2021 года.

Иллюстрация 2. Клиенты компании

Financial Services	Government	Insurance	Manufacturing & Energy
BNP Paribas	Centers for Medicare & Medicaid Services	CSAA Insurance Group, a AAA Insurer	Contact Energy
Goldman Sachs	The Department of Veterans Affairs	Highmark Health Solutions	E.ON
homepoint	NASA Jet Propulsion Laboratory	Ladder	Michelin
KeyBank		Mercury Insurance Services LLC	SmartThings
Morgan Stanley		Prudential Assurance Company	SunPower
PNC Financial Services Group, Inc.		Singapore Sara Assicurazioni	
Media, Entertainment, and Communication	Retail	Technology	Transportation
Intrado	ADEO SERVICES SAS	AppDirect	Avis Budget Group
Lumen	Advance Auto Parts	Grab	Baader
MyPizza Technologies, Inc.	Amway	Instacart	Beam Mobility Holdings Pte. Ltd.
	DICK'S Sporting Goods, Inc.	ServiceNow	TRAILAR
	Domino's Pizza LLC	10x Future Technologies	
	J Sainsbury plc		
	Urban Outfitters, Inc.		

Источник: на основе данных компании

Потенциальный рынок – \$50 млрд. Согласно оценкам Gartner, в 2021 году рынок и инфраструктура приложений и промежуточное программное обеспечение, системы управления базами данных, инструменты интеграции данных и бизнес-аналитика оцениваются в \$149 млрд. Компания оценивает свой адресный рынок в \$50 млрд с ростом до \$91 млрд к 2024 году.

Оценка Confluent Inc: текущие вводные данные и будущий потенциал продукта компании проецирует потенциал свыше 33%

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

Всего клиентов. В 2020 году темпы роста базы клиентов компании составили 156%, а база клиентов выросла до 2100 клиентов. Мы ожидаем, что темпы роста в 2021-м прогнозном году составят 125% с дальнейшим замедлением до 2% к 2030-му прогнозному году. Количество клиентов компании вырастет за прогнозный период с 2100 в 2020 году до 47 171 к 2030-му прогнозному году.

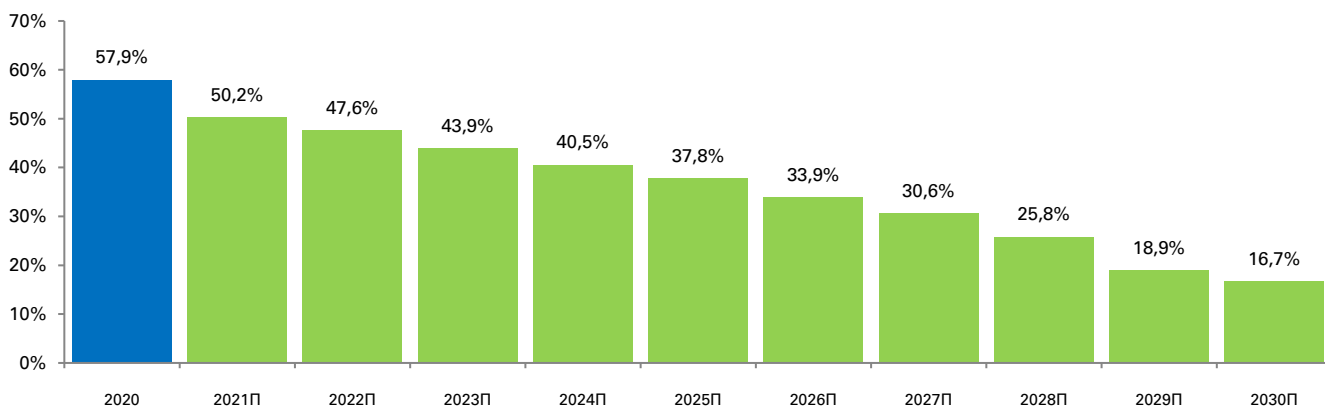
ARPU на одного клиента. В 2020 году ARPU на одного клиента сократился на 37%, с \$159 тысяч до \$99 тысяч. Сокращение ARPU идет на фоне сильного скачка базы клиентов. Мы ожидаем, что ARPU будет сокращаться до 2025 года, после чего будет восстановление до уровня \$91 тысячи к 2030-му прогнозному году.

Выручка от подписки. В 2020 году темпы роста от подписки составили 60%. С учетом прогноза базы клиентов и ARPU на одного клиента темпы роста выручки от подписки в 2021-м прогнозном году составят 53% с дальнейшим замедлением до 17% к 2030-му прогнозному году. Выручка от подписки вырастет с \$209 млн до \$4,3 млрд.

Выручка от услуг. Темпы роста выручки от услуг в 2020 году составили 43%. Мы ожидаем, что темпы роста в 2021-м прогнозном году составят 30% с дальнейшим замедлением до 9% к 2030-му прогнозному году. Выручка от услуг вырастет с \$28 млн до \$157 млн.

С учетом всех вводных данных мы прогнозируем замедление роста с 57,9% в 2020 году до 50,2% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 16,7% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$237 млн в 2020 году до \$4,458 млрд к 2030-му прогнозному году.

Основной драйвер роста выручки компании – это популярность продукта, Apache Kafka используется более 70% компаний из списка Fortune 500 и имеет чрезвычайно сильное сообщество разработчиков. Kafka является основной базовой технологией, на которой построен Confluent.

График 1. Прогноз темпов роста Confluent Inc


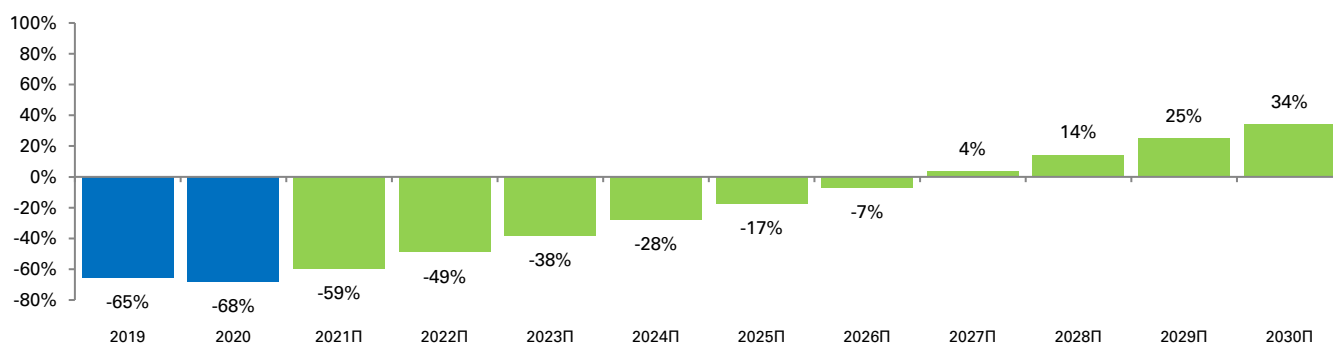
Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

Иллюстрация 3. Модель выручки Confluent Inc

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Всего клиентов	820	2100	4722	9440	16985	25130	32360	37947	41877	44480	46138	47171
Темпы роста, %		156%	125%	100%	80%	48%	29%	17%	10%	6%	4%	2%
ARPU на 1 клиента, тыс USD	159	99	68	51	41	39	43	49	58	69	80	91
Темпы роста, %		-37%	-32%	-25%	-19%	-4%	8%	15%	19%	19%	15%	14%
Выручка от подписки, млн USD	130	209	319	478	697	990	1377	1857	2439	3082	3677	4300
Темпы роста, %		60%	53%	50%	46%	42%	39%	35%	31%	26%	19%	17%
Выручка от услуг, млн USD	20	28	36	46	58	70	84	99	115	130	144	157
Темпы роста, %		43%	30%	27%	25%	22%	20%	18%	16%	13%	10%	9%
Всего выручки, млн USD	150	237	355	525	755	1060	1461	1956	2554	3213	3821	4458
Темпы роста, %		57,9%	50,2%	47,6%	43,9%	40,5%	37,8%	33,9%	30,6%	25,8%	18,9%	16,7%

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

2. Рост показателей маржи до значений в 34%. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -99% и в первом квартале 2021 года были равны -59%. После амортизации R&D и операционной аренды показатели маржи составили -67,9%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 34% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 30% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$2,309 млрд.

График 2. Прогноз EBIT-маржи


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

3. Предположения для зрелого периода. В зрелом возрасте мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 5,5%. 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 (-\$1,339 млрд) и зрелого (\$12,150 млрд) периодов, составит \$10,938 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$38 млн, наличность на счетах и ценные бумаги на балансе в \$280 млн, поступления от IPO в \$713 млн и стоимость опционов в \$801 млн, собственный капитал Confluent Inc можно оценить в \$11,092 млрд.

Учитывая 252,36 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$44. Потенциал к верхней границе IPO в \$33 составляет 33%.

Иллюстрация 4. Модель оценки Confluent Inc методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		58%	50%	48%	44%	41%	38%	34%	31%	26%	19%	17%	3,0%
(+) Выручка	150	237	355	525	755	1 060	1 461	1 956	2 554	3 213	3 821	4 458	3 935
(х) Операционная маржа	-65%	-68%	-59%	-49%	-38%	-28%	-17%	-7%	4%	14%	25%	34%	34%
(=) EBIT	-98	-161	-211	-256	-289	-295	-253	-132	96	458	947	1 516	1 357
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	0	0	170	303	271
(=) NOPLAT	-98	-161	-211	-256	-289	-295	-253	-132	96	458	777	1 212	1 086
(-) чистые реинвестиции	60	71	98	131	170	212	256	293	319	321	286	223	588
(=) FCFF	(158)	(231)	(309)	(387)	(459)	(507)	(508)	(426)	(223)	137	490	990	498
FCFF маржа, %	-105%	-98%	-87%	-74%	-61%	-48%	-35%	-22%	-9%	4%	13%	22%	
(х) фактор дисконтирования			0,96x	0,91x	0,87x	0,83x	0,79x	0,76x	0,72x	0,68x	0,65x	0,61x	
PV FCF			(295)	(354)	(401)	(422)	(404)	(322)	(161)	94	318	608	
Терминальная стоимость													19 608
PV Терминальной стоимости													12 050
Имплицированные переменные модели		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, х		0,80x	0,90x	1,00x	1,09x	1,17x	1,26x	1,34x	1,44x	1,53x	1,60x	1,71x	
Инвестированный капитал		295	393	524	694	906	1 161	1 455	1 774	2 095	2 382	2 605	
Чистое реинвестирование, %			-46%	-51%	-59%	-72%	-101%	-221%	333%	70%	37%	18%	54%
Реинвестирование к выручке, %		30,0%	27,5%	25,0%	22,5%	20,0%	17,5%	15,0%	12,5%	10,0%	7,5%	5,0%	
ROIC, %		-54%	-54%	-49%	-42%	-33%	-22%	-9%	5%	22%	33%	47%	5,5%
Маржа NOPLAT, %		-68%	-59%	-49%	-38%	-28%	-17%	-7%	4%	14%	20%	27%	
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		0,75	0,78	0,80	0,83	0,85	0,88	0,90	0,93	0,95	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		4,5%	4,6%	4,7%	4,8%	4,9%	5,0%	5,1%	5,3%	5,4%	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		4,5%	4,6%	4,7%	4,8%	4,9%	5,0%	5,1%	5,2%	5,3%	5,5%		
Кумулятивная стоимость капитала		1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x		
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде													(1 339)
(+) Стоимость в терминальном периоде													12 050
(х) Коэффициент на дату оценки													1,02x
(=) EV													10 938
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													38
(+) Наличность													280
(+) Поступления от IPO													713
(-) Стоимость выпущенных опционов													801
(=) Оценка собственного капитала													11 092
Рыночная капитализация													8 328
Целевая цена на акцию, USD													44,0
Максимум диапазона на IPO, USD													33
Потенциал роста, %													33%

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

Риски: конкуренция и дефекты в работе платформы

Конкуренция на рынке. Компания отмечает таких конкурентов, как Azure Event Hub (Microsoft Corporation), Amazon Kinesis и Amazon DynamoDB Streams (AWS), Cloud Pub / Sub и Cloud Dataflow (Google), TIBCO Streaming, Cloudera Dataflow, Redhat (IBM), AMQ Streams и Oracle Cloud Infrastructure Streaming

Дефекты в работе платформы. Некорректная работа платформы может повлечь за собой негативную репутацию и нанести вред бизнесу 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

+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