

Couchbase Inc (BASE)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: **31%**
 Целевая цена: **\$30**
 Диапазон размещения: **\$20–23**

Оценка перед IPO

IPO BASE: облачная база данных NoSQL



Выручка, 1Q22 (млн USD)	28
EBIT, 1Q22 (млн USD)	-14
Прибыль, 1Q22 (млн USD)	-15
Чистый долг, 1Q22 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-50

Капитализация IPO (млн USD)	862
Акции после IPO (млн шт.)	40,07
Акции к размещению (млн шт.)	7
Объем IPO (млн USD)	151
Минимальная цена IPO (USD)	20
Максимальная цена IPO (USD)	23
Целевая цена (USD)	30
Дата IPO	21 июля

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

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

21 июля состоится IPO компании Couchbase Inc. Компания занимается разработкой ПО для баз данных. Андеррайтеры размещения – Morgan Stanley и Goldman Sachs.

О компании. Программное обеспечение Couchbase помогает компаниям управлять своими базами данных в веб-приложениях и мобильных приложениях с помощью облачной службы баз данных NoSQL. На конец первого квартала 2021ФГ у компании было 549 клиентов из более чем 50 стран, в том числе более 30% из списка Fortune 100. Клиенты компании – American Greeting, Avis, Carnival, Dominos, Experian, Intuit, Takeda и USAA. Количество клиентов с ARR свыше \$1 млн выросло с 16 на 31 января 2020 года до 23 по состоянию на 31 января 2021 года, количество клиентов с ARR свыше 500 тысяч выросло с 37 до 48 за аналогичный период. Couchbase, основанная в 2011 году, привлекла от инвесторов \$294 млн. По данным PitchBook, последний раз компания привлекла \$105 млн при оценке в \$580 млн в мае 2020 года. Акционеры компании – Accel, North Bridge, GPI Capital Gemini HoldCo LP, SCP Couchbase Acquisition, Mayfield XIII и Adams Street.

Решения компании. Couchbase предоставляет базу данных для корпоративных приложений, которая работает в нескольких конфигурациях, от облака до мульти- или гибридного облака, от локальных сред до периферии, и может запускаться заказчиком или управляться самой Couchbase. Продукты Couchbase представлены в виде Couchbase Server, Couchbase Mobile и Couchbase Cloud. **Couchbase Server** представляет собой мультисервисную базу данных NoSQL. **Couchbase Mobile** включает Couchbase Lite, полнофункциональную встроенную базу данных NoSQL для мобильных и периферийных устройств, которая обеспечивает постоянную работу даже без подключения к интернету. **Couchbase Cloud** – это полностью управляемая, автоматизированная и безопасная DBaaS, которая упрощает управление базами данных за счет развертывания, управления и эксплуатации Couchbase Server в облачных средах всего несколькими щелчками мыши.

Потенциальный рынок компании. Компания, на основе данных IDC, оценивает свой потенциальный рынок NoSQL в \$42,9 млрд в 2020 году с прогнозируемым ростом до \$62,2 млрд к 2024 году. По данным Adroit Market Research, рынок облачных баз данных и DBaaS к 2025 году составит \$25 млрд.

Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$1,203 млрд при целевой цене \$30 на одну простую акцию с потенциалом роста 31%.

Couchbase Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	1Q22	Балансовый отчет, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Выручка	83	103	28	Наличность	18	37	37
Себестоимость	8	12	3	ЦБ	0	20	16
Валовая прибыль	75	92	25	Дебиторская задолженность	29	36	17
R&D	32	39	13	Отложенные комиссии	7	8	8
S&M	58	70	21	Прочие активы	3	2	4
G&A	16	16	5	Текущие активы	57	104	83
ЕБИТДА	(30)	(31)	(13)	ОС	6	7	6
Амортизация	1	2	1	Отложенные комиссии	4	5	5
ЕБИТ	(30)	(33)	(14)	Прочие активы	1	2	4
Процентный расход	(5)	(7)	(0)	Долгосрочные активы	11	14	15
Прочие доходы/расходы	7	1	0	Активы	68	117	98
Доналоговая прибыль	(28)	(39)	(14)	Кредиторская задолженность	2	2	3
Налог	1	1	0	Начисленная компенсация	9	9	6
Чистая прибыль	(29)	(40)	(15)	Прочие обязательства	4	4	3
				Отложенный доход	55	57	51
				Текущие обязательства	69	73	64
Рост и маржа (%)	2020ФГ	2021ФГ	1Q22	Долг	49	25	25
Темпы роста выручки	-	25	21	Отложенный доход	6	5	6
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	-	Прочие обязательства	1	1	1
Темпы роста ЕБИТ	-	-	-	Долгосрочные обязательства	56	31	32
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Всего обязательства	125	104	96
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Конвертируемые акции	156	260	260
Валовая маржа	91	89	88	Капитал	(213)	(246)	(258)
ЕБИТДА-маржа	-36	-30	-48	Обязательства и собственный капитал	68	117	98
ЕБИТ-маржа	-37	-32	-50				
NOPLAT-маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-35	-39	-52				
				Позлементный анализ ROIC	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Cash Flow, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	1Q22	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
CFO	(22)	(39)	(3)	ИСТО, x	-	-	-
D&A	1	2	1	АИСТО, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
CFI	(5)	(22)	3	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
CapEx	(5)	(3)	(0)	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WСТО, x	-	-	-
CFF	36	81	0	FАТО, x	-	-	-
Денежный поток	9	19	0				
Наличность на начало года	10	19	38	Ликвидность и структура капитала	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Наличность на конец года	19	38	38	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	0,82	1,42	1,31
Справочные данные	2020ФГ	2021ФГ	1Q22	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	Долг/активы, %	73	21	26
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/собственные средства, x	2,70	0,44	0,47
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	27	49	55
EV, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	5	3	0				
Рабочий капитал, USD	-	-	-	Мультипликаторы	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
BV, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	P/S, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-

Couchbase Inc: ключевые факты

Couchbase (BASE). Компания занимается разработкой ПО для баз данных.

Программное обеспечение Couchbase помогает компаниям управлять своими базами данных в веб-приложениях и мобильных приложениях с помощью облачной службы баз данных NoSQL.

На конец первого квартала 2021ФГ у компании было 549 клиентов из более чем 50 стран, в том числе более 30% из списка Fortune 100. Клиенты компании – American Greeting, Avis, Carnival, Dominos, Experian, Intuit, Takeda и USAA. Количество клиентов с ARR свыше \$1 млн выросло с 16 на 31 января 2020 года до 23 по состоянию на 31 января 2021 года, количество клиентов с ARR свыше 500 тысяч выросло с 37 до 48 за аналогичный период.

Иллюстрация 1. Клиенты компании

Consumer Goods / Services / Retail & E-Commerce	Financial Services	Healthcare and Related Services
American Greetings Domino's Inditex PVH/Hatch Rollins	Experian Nasdaq USAA Western Union	Cloudmed Solutions LLC Maccabi Healthcare Services Takeda Pharmaceuticals
Software & Technology	Telecom	Travel & Hospitality
Limbit LivePerson NetDocuments	Amdocs BT Mavenir Proximis	Amadeus Avis Carnival Emirates

Источник: на основе данных компании

Couchbase, основанная в 2011 году, привлекла от инвесторов \$294 млн. По данным PitchBook, последний раз компания привлекла \$105 млн при оценке в \$580 млн в мае 2020 года. Акционеры компании – Accel, North Bridge, GPI Capital Gemini HoldCo LP, SCP Couchbase Acquisition, Mayfield XIII и Adams Street.

Решения компании. Couchbase предоставляет базу данных для корпоративных приложений, которая работает в нескольких конфигурациях, от облака до мульти- или гибридного облака, от локальных сред до периферии, и может запускаться заказчиком или управляться самой Couchbase.

Продукты Couchbase представлены в виде Couchbase Server, Couchbase Mobile и Couchbase Cloud.

Couchbase Server представляет собой мультисервисную базу данных NoSQL.

Couchbase Mobile включает Couchbase Lite, полнофункциональную встроенную базу данных NoSQL для мобильных и периферийных устройств, которая обеспечивает постоянную работу даже без подключения к интернету.

Couchbase Cloud – это полностью управляемая, автоматизированная и безопасная DBaaS, которая упрощает управление базами данных за счет развертывания, управления и эксплуатации Couchbase Server в облачных средах всего несколькими щелчками мыши.

Примеры использования продуктов Couchbase. British Telecommunications (BT) – одна из старейших телекоммуникационных компаний в мире, которая имеет офисы в более чем 40 странах мира и является основным оператором фиксированной и мобильной связи в Соединенном Королевстве.

Телевизионное подразделение BT (которое вещает на всю территорию Соединенного Королевства) хотело предоставить новые услуги для своих пользователей, но из-за устаревших баз данных не имело возможности. Затем компания начала использовать продукты Couchbase, которые в первый раз были использованы как хранилище сеансов для телевизионных приставок BT, в котором хранятся каталоги продуктов и профили пользователей. После успешного опыта BT начала использовать продукты Couchbase в других областях – для хранения данных (снижение затрат на инфраструктуру и операционных расходов).

Потенциальный рынок. Компания, на основе данных IDC, оценивает свой потенциальный рынок NoSQL в \$42,9 млрд в 2020 году с прогнозируемым ростом до \$62,2 млрд к 2024 году.

По данным Adroit Market Research, рынок облачных баз данных и DBaaS к 2025 году составит \$25 млрд.

Оценка Couchbase Inc: потенциал роста составляет 31% с учетом конкуренции на рынке и адресного рынка компании

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

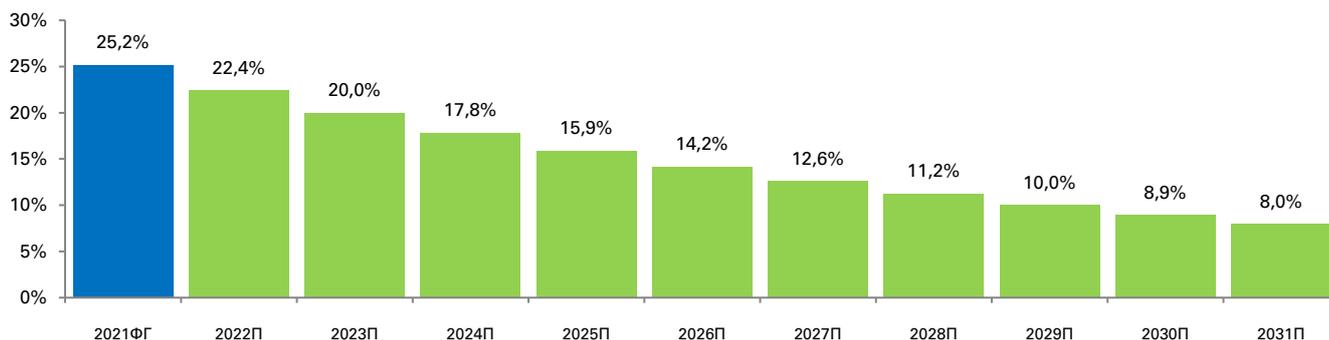
Всего клиентов. В 2021ФГ темпы роста базы клиентов составили 6%, с 509 до 541. В 2022ФГ мы ожидаем рост базы клиентов в 5% с дальнейшим замедлением до 2% к 2031 году. Общее количество клиентов вырастет с 541 в 2021ФГ до 747 к 2031-му прогнозируемому году.

Доход с одного клиента. В 2021ФГ доход от одного клиента вырос с \$150 тысяч до \$179 тысяч. Мы ожидаем, что в 2022ФГ темпы роста дохода с одного клиента составят 17%, с дальнейшим замедлением до 6% к 2031-му прогнозируемому году. Выручка с одного клиента вырастет с \$179 тысяч в 2021ФГ до \$501 тысячи к 2031-му прогнозируемому году. Такой рост обусловлен тем, что примерно 89% выручки в 2021ФГ и 85% в первом квартале 2021ФГ принесли текущие клиенты компании.

Общий доход от подписки. В 2021ФГ темпы роста дохода от подписки составили 27%, в первом квартале 2021ФГ темпы роста составили 25%. Мы ожидаем, что с учетом прогноза базы клиентов и дохода с одного клиента в 2022ФГ темпы роста составят 23% с дальнейшим замедлением до 8% к 2031-му прогнозируемому году. Выручка от подписки вырастет с \$97 млн до \$375 млн.

Выручка от услуг. В 2021ФГ темпы роста выручки от услуг составили 7%, в первом квартале 2022ФГ выручка сократилась на 20% на фоне пандемии. Мы ожидаем, что темпы роста в 2022-м прогнозируемом году составят 6% с дальнейшим замедлением до 1% к 2031-му прогнозируемому году. Выручка от услуг вырастет с 6 млн в 2021ФГ до 9 млн к 2031-му прогнозируемому году.

С учетом всех вводных данных мы прогнозируем замедление темпов роста с 25,2% в 2021ФГ до 22,4% в 2022-м прогнозируемом году с дальнейшим замедлением до 8% к 2031-му прогнозируемому году. Общая выручка компании вырастет с \$103 млн в 2021ФГ до \$383 млн к 2031-му прогнозируемому году. Драйверы роста выручки компании – это большой потенциальный рынок, оцениваемый в более чем \$25 млрд, высокая ставка удержания (115% за последние пять кварталов) и рост ARR (в среднем ARR вырос в 21 раз с момента заключения первого контракта с 50 крупнейшими клиентами компании по состоянию на 31 января 2021 года).

График 1. Прогноз темпов роста CS Disco Inc


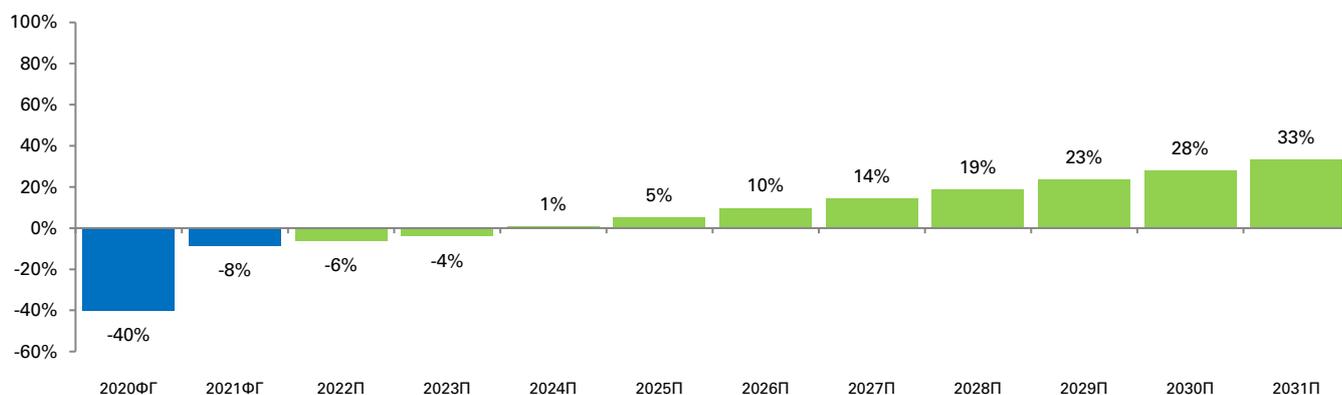
Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

Иллюстрация 2. Модель выручки Couchbase Inc

Модель выручки из целевого рынка	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П
Всего клиентов	509	541	571	598	623	647	668	687	705	720	734	747
Темпы роста, %		6%	5%	5%	4%	4%	3%	3%	3%	2%	2%	2%
Доход с одного клиента, тыс USD	150	179	210	242	275	308	342	376	409	441	472	501
Темпы роста, %		19%	17%	15%	14%	12%	11%	10%	9%	8%	7%	6%
Всего выручки от подписки, млн USD	77	97	120	145	171	199	229	258	288	317	346	375
Темпы роста, %		27%	23%	21%	18%	16%	15%	13%	12%	10%	9%	8%
Выручка от услуг, млн USD	6	6	7	7	7	8	8	8	8	9	9	9
Темпы роста, %		7%	6%	5%	4%	4%	3%	3%	2%	2%	2%	1%
Всего выручки, млн USD	83	103	126	152	179	207	236	266	296	326	355	383
Темпы роста, %		25,2%	22,4%	20,0%	17,8%	15,9%	14,2%	12,6%	11,2%	10,0%	8,9%	8,0%

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

2. Рост показателей маржи до значений в 33%. В 2021ФГ показатели EBIT-маржи были равны -32% и в первом квартале 2022ФГ были равны -50%. После амортизации расходов на технологии и операционной аренды показатели маржи составили -8,4%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 33% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 24% до среднеотраслевых 4%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$281 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 приравняли к затратам на капитал в 5,4%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 55% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$0,3 млн) и зрелого (\$1,108 млрд) периодов, составит \$1,134 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$32 млн, наличность на счетах в \$53 млн, поступления от IPO в \$151 млн и стоимость опционов в \$103 млн, собственный капитал Couchbase Inc можно оценить в \$1,203 млрд.

Учитывая 40,07 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$30. Потенциал к верхней границе IPO в \$23 составляет 31%.

Иллюстрация 3. Модель оценки Couchbase Inc методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2020Фг	2021Фг	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	зрелый
<i>темп роста выручки, %</i>		25%	22%	20%	18%	16%	14%	13%	11%	10%	9%	8%	3,0%
(+) Выручка	83	103	126	152	179	207	236	266	296	326	355	383	366
(х) Операционная маржа	-40%	-8%	-6%	-4%	1%	5%	10%	14%	19%	23%	28%	33%	33%
(=) EBIT	-33	-9	-8	-6	1	11	23	38	56	76	99	127	121
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	5	8	11	15	20	25	24
(=) NOPLAT	-33	-9	-8	-6	1	11	18	30	44	61	79	101	97
(-) чистые реинвестиции	32	25	28	30	32	33	33	32	30	26	21	15	53
(=) FCFF	(66)	(33)	(35)	(36)	(31)	(23)	(15)	(2)	15	35	58	86	43
FCFF маржа, %	-79%	-32%	-28%	-24%	-17%	-11%	-6%	-1%	5%	11%	16%	22%	
(х) фактор дисконтирования			0,96x	0,92x	0,88x	0,84x	0,80x	0,76x	0,73x	0,69x	0,66x	0,62x	
PV FCF			(34)	(33)	(27)	(19)	(12)	(1)	11	24	38	53	
Терминальная стоимость													1 778
PV Терминальной стоимости													1 108
Имплицированные переменные модели	2021Фг	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П		
Выручка/капитал, x	10,17x	3,33x	2,22x	1,78x	1,55x	1,42x	1,34x	1,30x	1,28x	1,29x	1,29x	1,32x	
Инвестированный капитал	10	38	68	100	134	167	199	228	254	276	291	291	
Чистое реинвестирование, %	-287%	-369%	-510%	2932%	313%	181%	106%	67%	43%	27%	15%	55%	
Реинвестирование к выручке, %	24,0%	22,0%	20,0%	18,0%	16,0%	14,0%	12,0%	10,0%	8,0%	6,0%	4,0%		
ROIC, %	-85%	-20%	-9%	1%	8%	11%	15%	19%	24%	29%	35%	35%	5,4%
Маржа NOPLAT, %	-8%	-6%	-4%	1%	5%	8%	11%	15%	19%	22%	26%		
Расчет WACC	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П			
Безрисковая ставка	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	
Бета послерыноговая	0,74	0,77	0,79	0,82	0,85	0,87	0,90	0,92	0,92	0,95	1,00		
Премия за риск инвестирования	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	
Стоимость собственного капитала	4,4%	4,5%	4,6%	4,7%	4,8%	4,9%	5,1%	5,2%	5,3%	5,3%	5,5%		
Ставка долга, до налогов	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	3,7%	
Ставка долга, после налогов	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%		
СК/Стоимость компании	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	
Долг/Стоимость компании	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	
Средневзвешенная стоимость капитала	4,3%	4,5%	4,6%	4,7%	4,8%	4,9%	5,0%	5,1%	5,2%	5,2%	5,4%		
Кумулятивная стоимость капитала	1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x		
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде													(0)
(+) Стоимость в терминальном периоде													1 108
(х) Коэффициент на дату оценки													1,02x
(=) EV	1 134												
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													32
(+) Наличность													53
(+) Поступления от IPO													151
(-) Стоимость выпущенных опционов													103
(=) Оценка собственного капитала	1 203												
Рыночная капитализация													922
Целевая цена на акцию, USD	30,0												
Максимум диапазона на IPO, USD													23
Потенциал роста, %													31%

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

Риски: персонал и конкуренция

Персонал. Если компания не сможет привлекать, удерживать или мотивировать высококвалифицированный персонал, то это может отрицательно сказаться на бизнесе компании.

Конкуренция. Среди конкурентов компании можно отметить Oracle, IBM, Microsoft, Amazon, Microsoft, Google и MongoDB.

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
barnaul@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