

# Datto Holding Corp (MSP)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: **30%**Целевая цена: **\$35,1**Диапазон размещения: **\$24-\$27**

оценка перед IPO

## IPO MSP: продукт для улучшения показателей бизнеса

### datto

Выручка, 6M2020 (млн USD)	249
EBIT, 6M2020 (млн USD)	30
Прибыль, 6M2020 (млн USD)	10
Чистый долг, 6M2020 (млн USD)	517

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

Капитализация IPO (млрд USD)	4,018
Акций после IPO (млн шт)	157,5
Акций к размещению (млн шт)	22
Объем IPO (млн USD)	561
Минимальная цена IPO (USD)	24
Максимальная цена IPO (USD)	27
Целевая цена (USD)	35,1
Дата IPO	20 октября

Динамика акций | биржа/тикер **MSP/NYSE**

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

**20 октября состоится IPO Datto Holding Corp.** Компания предоставляет услуги вычислительного центра и хостинг с расширенным обслуживанием систем. Андеррайтерами размещения выступают **Morgan Stanley, BofA Securities, Barclays и Credit Suisse.**

**О компании.** Удаленное управление (MSP) - практика передачи постоянных видов деятельности менеджмента за пределы организации. Термин является близким по значению к слову «аутсорсинг». Человек или организация, которые владеют или напрямую отвечают за управляемую организацию или систему, называются клиентом или заказчиком. Сама компания ориентирована на малый и средний бизнес, и на 30 июня 2020 года платформа компании насчитывает 17 тысяч партнеров MSP. За свою историю компания привлекла \$100 млн. В 2017 году была приобретена компанией Vista Equity Partners, и на сегодняшний день компания владеет 83,9% акций.

**Продукты Datto Holding Corp.** Продукты компании включают в себя предложения в области Unified Continuity, Networking и Business Management. **Unified Continuity** представляет собой набор управляемых облаком продуктов и решений безопасности, включая обеспечение непрерывности бизнеса и аварийное восстановление. Данные продукты обеспечивают защиту данных, гарантируют бесперебойную работу и полное резервное копирование (восстановление физических или виртуальных серверов). **Networking Solutions** – предоставление интегрированных точек доступа Wi-Fi, которые позволяют поставщикам услуг интернета предлагать высокопроизводительные и надежные сети. **Business Management Solutions** – интегрированные решения SaaS, которые включают в себя удаленный мониторинг и управление.

**Потенциальный рынок.** По данным Gartner, мировые расходы на ИТ для малых и средних предприятий в 2019 году составили 1,2 трлн. В период с 2019 по 2023 гг. среднегодовые темпы роста составят 4,6%. Frost & Sullivan провела стороннее исследование рынка, согласно которому в мире насчитывается около 125 тысяч MSP, а потенциальный рынок в 2019 году оценивался в 137 млрд. В период с 2019 по 2023 гг. среднегодовые темпы роста составят 16,4%.

**Апсайд в 30% от верхней границы размещения.** С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$5,526 млрд при целевой цене в \$35,1 на 1 простую акцию с потенциалом роста 30%.

## Datto Holding Corp: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	6M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	6M20
<b>Выручка</b>	<b>387</b>	<b>459</b>	<b>249</b>	Наличность	35	28	60
Себестоимость	140	157	72	Наличность с ограничением	3	1	1
<b>Валовая выручка</b>	<b>247</b>	<b>301</b>	<b>178</b>	Дебиторская задолженность	17	21	17
S&M	98	110	59	Запасы	12	12	24
R&D	54	60	33	Отложенный расход	7	10	11
G&A	58	74	42	Прочие активы	7	10	10
D&A	29	27	14	<b>Текущие активы</b>	<b>80</b>	<b>83</b>	<b>123</b>
<b>EBIT</b>	<b>8</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	ОС	59	81	87
Процентный расход	55	43	17	Гудвилл	1 119	1 119	1 119
Долг	0	19	0	НМА	329	307	296
Прочие расходы	1	0	-0	Прочие активы	28	53	57
<b>Доналоговая прибыль</b>	<b>-48</b>	<b>-34</b>	<b>14</b>	<b>Активы</b>	<b>1 615</b>	<b>1 642</b>	<b>1 681</b>
Налог	10	3	-4	Кредиторская задолженность	4	16	8
<b>Чистая прибыль</b>	<b>-38</b>	<b>-31</b>	<b>10</b>	Начисленные расходы	28	34	32
				Долг	0	6	6
				Отложенный доход	30	24	23
<b>Рост и маржа (%)</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>6M20</b>	<b>Текущие обязательства</b>	<b>62</b>	<b>80</b>	<b>69</b>
Темпы роста выручки	-	18%	16%	Долг	511	546	577
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Отложенный доход	6	4	3
Темпы роста EBIT	-	-	-	Отложенный налог	15	10	13
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Прочие обязательства	11	10	12
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	<b>Всего обязательств</b>	<b>603</b>	<b>650</b>	<b>673</b>
Валовая маржа	64%	66%	71%	<b>Конвертируемые акции</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
EBITDA маржа	-	-	-	<b>Капитал</b>	<b>1 012</b>	<b>992</b>	<b>1 008</b>
EBIT маржа	2%	6%	12%	<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>1 615</b>	<b>1 642</b>	<b>1 681</b>
NOPLAT маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-10%	-7%	4%	<b>Позлементный анализ ROIC</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>6M20</b>
				Маржа NOPLAT, %	-	-	-
				ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WCTO, x	-	-	-
				FATO, x	-	-	-
<b>Cash Flow, млн USD</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>6M20</b>	<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>6M20</b>
<b>CFO</b>	<b>(11)</b>	<b>11</b>	<b>24</b>	EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
D&A	42	43	24	Текущая ликвидность, x	1,30	1,04	1,79
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
<b>CFI</b>	<b>(28)</b>	<b>(38)</b>	<b>(22)</b>	Долг/активы, %	32%	33%	34%
CapEx	(28)	(38)	(22)	Долг/собственные средства, x	14,77	19,80	9,68
				Долг/IC, %	-	-	-
<b>CFF</b>	<b>(5)</b>	<b>19</b>	<b>31</b>	Собственные средства/активы, %	2%	2%	4%
				Активы/собственный капитал, x	1,60	1,66	1,67
<b>Денежный поток</b>	<b>(44)</b>	<b>(8)</b>	<b>32</b>				
Наличность на начало года	82	37	29	<b>Мультипликаторы</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>6M20</b>
Наличность на конец года	37	29	61	P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
<b>Справочные данные</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>6M20</b>	P/S, x	-	-	-
Акции в обращении, млн штук	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	EV/S, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	28	38	22				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

## Datto Holding Corp: ключевые факты

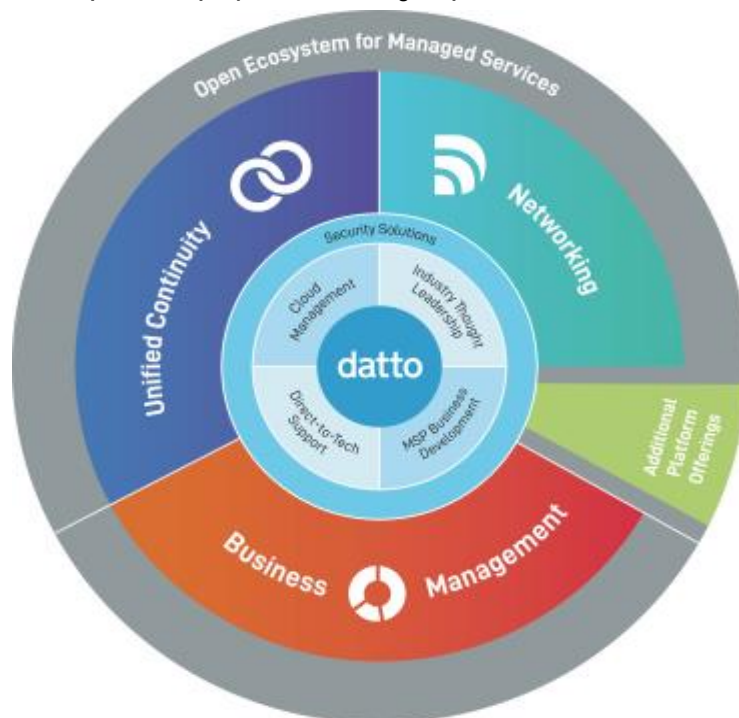
**О компании Datto Holding Corp.** Компания предоставляет услуги вычислительного центра и хостинг с расширенным обслуживанием систем. Удаленное управление (MSP) - практика передачи постоянных видов деятельности менеджмента за пределы организации. Термин является близким по значению к слову «аутсорсинг». Человек или организация, которые владеют или напрямую отвечают за управляемую организацию или систему, называются клиентом или заказчиком.

Сама компания ориентирована на малый и средний бизнес, и на 30 июня 2020 года платформа компании насчитывает 17 тысяч партнеров MSP.

За свою историю компания привлекла \$100 млн. В 2017 году была приобретена компанией Vista Equity Partners, и на сегодняшний день компания владеет 83,9% акций.

**Продукты Datto Holding Corp.** Продукты компании включают в себя предложения в области Unified Continuity, Networking и Business Management.

Иллюстрация 1. Продукт Datto Holding Corp



Источник: на основе данных компании

**Unified Continuity** представляет собой набор управляемых облаком продуктов и решений безопасности, включая обеспечение непрерывности бизнеса и аварийное восстановление. Эти продукты обеспечивают защиту данных, гарантируют бесперебойную работу и полное резервное копирование (восстановление физических или виртуальных серверов).

**Networking Solutions** – предоставление интегрированных точек доступа Wi-Fi, которые позволяют поставщикам услуг интернета предлагать высокопроизводительные и надежные сети.

**Business Management Solutions** – интегрированные решения SaaS, которые включают в себя удаленный мониторинг и управление.

**Иллюстрация 2. Пример работы продуктов Datto**



Источник: на основе данных компании

**Хронология развития компании.** Компания была основана в 2007 году. В период с 2007 по 2012 гг. компания:

- начала свою работу без внешнего финансирования;
- получила 1000 партнеров MSP, а количество сотрудников составило около 100.

В период с 2013 по 2016 гг.:

- компания начала свою работу в Европе и Австралии;
- проведена первая партнерская конференция DattoCon, на которой присутствовало около 200 участников MSP;
- представлены решения SaaS Protection и Networking;
- у компании было 5 тысяч партнеров и 700 сотрудников.

В период с 2017 по 2020 гг.:

- Datto была приобретена компанией Vista Equity Partners;
- конференции DattoCon и DattoCon EMEA выросли с примерно 1200 участников MSP по всему миру в 2017 году до более 2700 участников MSP в 2019 году;
- у компании было более 17 тысяч партнеров и 1600 сотрудников.

**Потенциальный рынок.** По данным Gartner, мировые расходы на IT для малых и средних предприятий в 2019 году составили 1,2 трлн. В период с 2019 по 2023 гг. среднегодовые темпы роста составят 4,6%.

Frost & Sullivan провела стороннее исследование рынка, согласно которому в мире насчитывается около 125 тысяч MSP, а потенциальный рынок в 2019 году оценивался в 137 млрд. В период с 2019 по 2023 гг. среднегодовые темпы роста составят 16,4%.

## Оценка Datto Holding Corp: потенциал роста свыше 30% с учетом консервативного прогноза

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

**Выручка от подписки.** Темпы роста выручки от подписки в 2019 году составили 24% и 19,2% в 1ПГ 2020 года. Мы ожидаем ускорение темпов роста от подписки до 27% в 2021 ПГ. Сейчас малый и средний бизнес из-за пандемии сокращает расходы, что вызывает у компании замедление темпов роста выручки. В целом темпы роста замедлятся с 27% в 2021 ПГ до 5% к 2029 прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$412 млн до \$1,444 млрд.

**Выручка от устройств.** Темпы роста выручки от устройств замедлились на 13% в 2019 году и 19,8% в 1ПГ 2020 года. Снижение темпов роста связано с пандемией коронавируса, ранее темпы роста замедлялись из-за перехода компании к модели подписки. Мы ожидаем, что в 2020 ПГ темпы роста выручки от продаж устройств составят -8% с дальнейшим ростом до 0% к 2029 прогнозируемому году. Выручка от устройств сократится с \$44,05 млн в 2019 году до \$36,26 млн к 2029 прогнозируемому году.

**Выручка от услуг.** Выручка от услуг в 2019 году сократилась на 26,5% из-за скидок на услуги компании, которые были нацелены на стимулирование продаж. В 1ПГ 2020 года темпы роста составили 2,6%. Мы ожидаем, что темпы роста от услуг в течение прогнозного периода не будут выше 3%, так как компания предлагает различные скидки на услуги для стимулирования продаж.

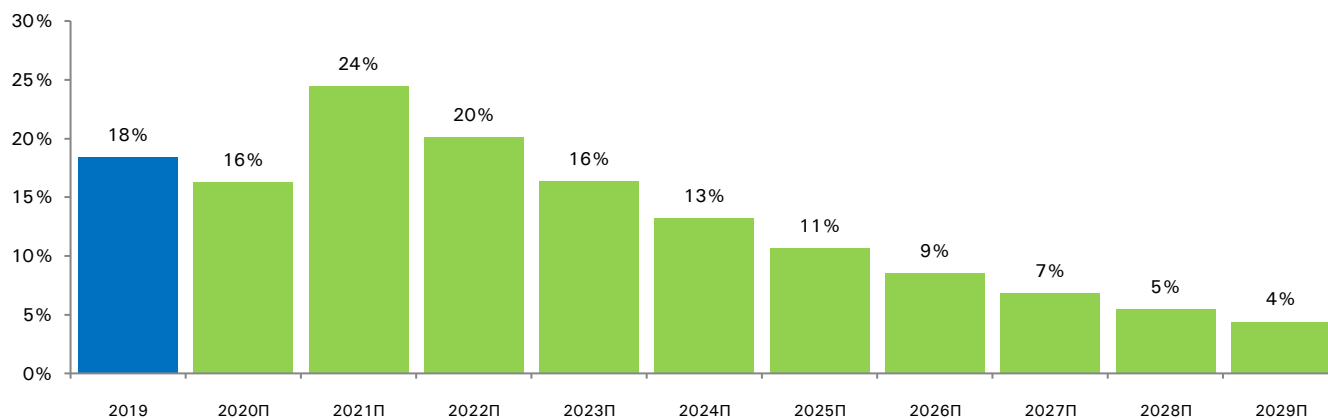
**С учетом всех вводных данных мы заложили замедление темпов роста с 24% в 2019 году до 19% в 2020 прогнозируемому году с дальнейшим ускорением до 27% к 2021 году. Общая выручка компании вырастет с \$459 млн в 2019 году до \$1,484 млрд к 2029 прогнозируемому году.**

Иллюстрация 3. Модель выручки Datto Holding Corp

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Выручка от подписки, млн USD	333	412	490	622	757	888	1010	1122	1221	1308	1382	1444
Темпы роста, %		24%	19%	27%	22%	17%	14%	11%	9%	7%	6%	5%
Выручка от устройств, млн USD	50,51	44,05	40,67	38,80	37,73	37,10	36,73	36,51	36,38	36,30	36,26	36,23
Темпы роста, %		-13%	-8%	-5%	-3%	-2%	-1%	-1%	0%	0%	0%	0%
Выручка от услуг, млн USD	3,44	2,53	2,61	2,69	2,77	2,85	2,94	3,02	3,12	3,21	3,30	3,40
Темпы роста, %		-26%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Всего выручка, млн USD	387	459	533	664	797	928	1 050	1 162	1 261	1 347	1 421	1 484
Темпы роста, %		18%	16%	24%	20%	16%	13%	11%	9%	7%	5%	4%

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

График 1. Прогноз темпов роста Datto Holding Corp

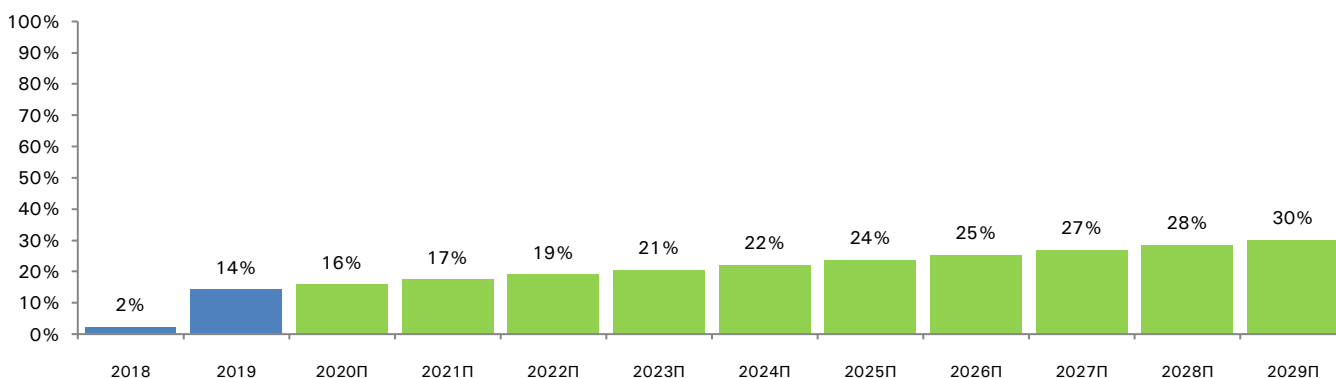


Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

### 2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 30%.

В 2019 году показатели EBIT-маржи были равны 6%, после корректировок маржа составила 14%. В 1ПГ 2020 года маржа выросла до 12%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 30%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 6,2% до среднеотраслевых в 2%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$378 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 (\$1,204 млрд) и зрелого (\$4,157 млрд) периода, составит \$5,572 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$609 млн, наличность на счетах в \$60 млн, поступления от IPO в \$561 млн и стоимость опционов в \$58 млн, собственный капитал Datto Holding Corp можно оценить в \$5,526 млрд.

Учитывая 157,54 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$35,1. Потенциал к верхней границе IPO в \$27 составляет 30%.

## Иллюстрация 4. Модель оценки Datto Holding Corp методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпа роста выручки, %		18%	16%	24%	20%	16%	13%	11%	9%	7%	5%	4%	3,0%
(+) Выручка	387	459	533	664	797	928	1 050	1 162	1 261	1 347	1 421	1 484	1 529
(x) Операционная маржа	2%	14%	16%	17%	19%	21%	22%	24%	25%	27%	28%	30%	30%
(=) EBIT	8	65	84	115	151	191	232	275	319	362	404	445	459
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	13	17	23	30	38	46	55	64	72	81	89	92
(=) NOPLAT	8	52	67	92	121	152	186	220	255	289	323	356	367
(-) чистые реинвестиции	40	29	31	36	39	42	43	43	41	38	34	30	196
(=) FCFF	(32)	24	37	57	82	110	143	177	214	251	289	326	171
FCFF маржа, %			6,9%	8,5%	10,2%	11,9%	13,6%	15,3%	17,0%	18,6%	20,3%	22,0%	
(x) фактор дисконтирования			0,95x	0,91x	0,87x	0,83x	0,79x	0,75x	0,71x	0,67x	0,64x	0,64x	
PV FCF			35	52	71	91	112	132	151	169	184	208	
Терминальная стоимость													6 534
PV Терминальной стоимости													4 157
<b>Имплицированные переменные модели</b>													
Выручка/капитал, x	0,28x	0,32x	0,39x	0,46x	0,52x	0,57x	0,62x	0,66x	0,69x	0,71x	0,75x		
Инвестированный капитал	1 644	1 675	1 710	1 750	1 792	1 835	1 878	1 919	1 957	1 992	1 987		
Чистое реинвестирование, %	55%	46%	39%	33%	28%	23%	19%	16%	13%	11%	8%		53%
Реинвестирование к выручке, %	6,2%	5,8%	5,4%	5,0%	4,5%	4,1%	3,7%	3,3%	2,8%	2,4%	2,0%		
ROIC, %	3%	4%	5%	7%	9%	10%	12%	13%	15%	16%	18%		5,6%
Маржа NOPLAT, %	11%	13%	14%	15%	16%	18%	19%	20%	21%	23%	24%		
<b>Расчет WACC</b>													
Безрисковая ставка		0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%
Бета послерыноговая		0,80	0,82	0,84	0,86	0,88	0,90	0,92	0,94	0,96	1,00		
Премия за риск инвестирования		5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%	5,3%
Стоимость собственного капитала		5,0%	5,1%	5,2%	5,3%	5,4%	5,5%	5,6%	5,7%	5,8%	6,0%		
Ставка долга, до налогов		2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%	2,3%
Ставка долга, после налогов		1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%
СК/Стоимость компании		90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
Долг/Стоимость компании		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Средневзвешенная стоимость капитала		4,7%	4,8%	4,9%	5,0%	5,1%	5,1%	5,2%	5,3%	5,4%	5,6%		
Кумулятивная стоимость капитала		1,0x	1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(=) Стоимость в прогнозном периоде													1 204
(+) Стоимость в терминальном периоде													4 157
(x) Коэффициент на дату оценки													1,04x
(=) EV													5 572
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													609
(+) Наличность													60
(+) Поступления от IPO													561
(-) Стоимость выпущенных опционов													58
(=) Оценка собственного капитала													5 526
Рыночная капитализация													4 254
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													35,1
Максимум диапазона на IPO, USD													27
Потенциал роста, %													30%

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

## Риски: привлечение клиентов, конкуренция, сотрудники

---

**Привлечение новых пользователей.** Если компания не сможет привлекать новых пользователей на свою платформу MSP, то это может сказаться на будущем росте компании.

**Конкуренция.** Компания сталкивается с серьезной конкуренцией на рынке в лице традиционных производителей - Barracuda, StorageCraft, Acronis, Veeam, Cisco Meraki, Ubiquiti и Aruba.

**Ключевые сотрудники.** Если компания не сможет привлекать или удерживать ключевых сотрудников, это может повлиять на эффективное развитие компании, что может привести к снижению выручки и росту расходов.

### Дисклеймер

Данный обзор не является предложением неограниченному кругу лиц инвестировать в акции иностранных компаний, предназначен для клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», являющихся квалифицированными инвесторами. ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре, за счет клиентов, не являющихся квалифицированными инвесторами.

Данный обзор носит исключительно информационный характер, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, и не рекомендует использовать данную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Упомянутые в данном обзоре величины: Потенциал роста, Целевая цена, являются оценочным суждением ООО ИК «Фридом Финанс», не является гарантией или обещанием доходности вложений в будущем.

ООО ИК «Фридом Финанс» не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.



**Инвестиционная компания «Фридом Финанс»**

**Тимур Турлов**,  
генеральный директор,  
главный инвестиционный стратег

Департамент  
корпоративных финансов

**Сергей Носов**,  
директор департамента  
корпоративных финансов  
Email: nosov@ffin.ru

**Роман Соколов**,  
заместитель директора департамента  
корпоративных финансов  
Email: sokolov@ffin.ru

Трейдинг  
**Российский рынок**  
Email: rustraders@ffin.ru  
Время работы: 10:00–24:00 мск

**Американский рынок**  
E-mail: traders@ffin.ru  
Время работы: 10:00–24:00 мск

Отдел продаж (руководители департаментов)

**Георгий Волосников**  
**Станислав Дрейлинг**  
**Владимир Козлов**  
**Мстислав Кудинов**  
**Антон Мельцов**

Email: sales@ffin.ru  
Время работы: 10:00–20:00 мск

Аналитика и обучение  
**Игорь Ключнев** (руководитель)  
Email: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью  
**Наталья Харлашина** (руководитель)  
Email: pr@ffin.ru

Бэк-офис  
**Галина Карякина** (операционный директор)  
Email: office@ffin.ru  
Время работы: 10:00–24:00 мск

**Центральный офис****Москва**

+7 (495) 783-91-73

123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, 15,  
этаж 18, башня «Меркурий», Москва-Сити  
(м. «Выставочная», «Деловой центр»)  
www.ffin.ru | info@ffin.ru

**Офисы****Архангельск**

+7 (8182) 457-770  
пл. Ленина, 4, 1 этаж  
arhangelsk@ffin.ru

**Барнаул**

+7 (3852) 29-99-65  
ул. Молодежная, 26  
barناول@ffin.ru

**Владивосток**

+7 (423) 279-97-09  
ул. Фонтанная, 28  
vladivostok@ffin.ru

**Волгоград**

+7 (8442) 61-35-05  
пр-т им. В.И. Ленина, 35  
volgograd@ffin.ru

**Воронеж**

+7 (473) 205-94-40  
ул. Карла Маркса, 67/1  
voronezh@ffin.ru

**Екатеринбург**

+7 (343) 351-08-68  
ул. Сакко и Ванцетти, 61  
+7 (343) 351-09-90  
ул. Хохрякова, д.10  
yekaterinburg@ffin.ru

**Иркутск**

+7 (3952) 79-99-02  
ул. Киевская, 2  
(вход с ул. Карла Маркса)  
irkutsk@ffin.ru

**Казань**

+7 (843) 249-00-51  
ул. Сибгата Хакима, 15  
kazan@ffin.ru

**Калининград**

+7 (4012) 92-08-78  
пл. Победы, 10  
БЦ «Кlover», 1 этаж  
kaliningrad@ffin.ru

**Кемерово**

+7 (3842) 45-77-75  
пр-т Октябрьский, 2 Б  
БЦ «Маяк Плаза», офис 910  
kemeroovo@ffin.ru

**Краснодар**

+7 (861) 203-45-58  
ул. Кубанская Набережная, 39/2  
ТОЦ «Адмирал»  
krasnodar@ffin.ru

**Красноярск**

+7 (391) 204-65-06  
пр-т Мира, 26  
krasnoyarsk@ffin.ru

**Липецк**

+7 (4742) 50-10-00  
ул. Гагарина, 33  
lipetsk@ffin.ru

**Набережные Челны**

+7 (8552) 204-777  
пр-т Хасана Туфана, д. 26  
n.chelny@ffin.ru

**Нижний Новгород**

+7 (831) 261-30-92  
ул. Короленко, 29, офис 414  
nnovgorod@ffin.ru

**Новокузнецк**

+7 (3843) 20-12-20  
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,  
офис 103/3  
novokuznetsk@ffin.ru

**Новосибирск**

+7 (383) 377-71-05  
ул. Советская, 37 А  
novosibirsk@ffin.ru

**Омск**

+7 (3812) 40-44-29  
ул. Гагарина, 14, 1 этаж  
omsk@ffin.ru

**Оренбург**

+7 (3532) 48-66-08  
ул. Чкалова, 70/2  
orenburg@ffin.ru

**Пермь**

+7 (342) 255-46-65  
ул. Екатерининская, 120  
perm@ffin.ru

**Ростов-на-Дону**

+7 (863) 308-24-54  
Буденновский пр-т, 62/2  
БЦ «Гедон»  
rostovnadonu@ffin.ru

**Самара**

+7 (846) 229-50-93  
Ульяновская улица, 45  
samara@ffin.ru

**Санкт-Петербург**

+7 (812) 313-43-44  
Басков переулок, 2, стр. 1  
spb@ffin.ru

**Сочи**

+7 (862) 300-01-65  
ул. Парковая, 2  
sochi@ffin.ru

**Саратов**

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

**Ставрополь**

+7 (8652) 22-20-22  
ул. Ленина, 219,  
(Бизнес-центр)  
3 этаж, офис 277,  
stavropol@ffin.ru

**Тольятти**

+7 (848) 265-16-41  
ул. Фрунзе, 8  
ДЦ PLAZA, офис 909  
tolyatti@ffin.ru

**Тюмень**

+7 (3452) 56-41-50  
ул. Челюскинцев, 10,  
офис 112  
tyumen@ffin.ru

**Уфа**

+7 (347) 211-97-05  
ул. Карла Маркса, 20  
ufa@ffin.ru

**Челябинск**

+7 (351) 799-59-90  
ул. Лесопарковая, 5  
chelyabinsk@ffin.ru

**Череповец**

+7 (8202) 49-02-86  
ул. Ленина, 54 Г  
cherepovets@ffin.ru

**Ярославль**

+7 (4852) 60-88-90  
ул. Свободы, 34, 1 этаж,  
центральный вход,  
левая секция  
yarslavl@ffin.ru