

# DigitalOcean Holdings (DOCN)

Оценка капитала | DCF

США | ПО

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$61,9**

 Диапазон размещения: **\$44–47**

Оценка перед IPO

## IPO DOCN: упрощение облачных вычислений



Выручка, 2020 (млн USD)	318
ЕБИТ, 2020 (млн USD)	-16
Прибыль, 2020 (млн USD)	-44
Чистый долг, 2020 (млн USD)	142

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа ЕБИТ (%)	-5

Капитализация IPO (млрд USD)	4,7
Акции после IPO (млн шт.)	105,3
Акции к размещению (млн шт.)	16,5
Объем IPO (млн USD)	750
Минимальная цена IPO (USD)	44
Максимальная цена IPO (USD)	47
Целевая цена (USD)	61,9
Дата IPO	23 марта

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

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

23 марта состоится IPO компании DigitalOcean Holdings. Компания была основана в 2012 году, является поставщиком услуг облачных вычислений, предоставляет инфраструктуру и инструменты для разработчиков, стартапов, а также для малого и среднего бизнеса. Андеррайтерами размещения выступают Morgan Stanley, Goldman Sachs, JP Morgan, BofA Securities, Barclays, KeyBanc Capital.

**Продукты и инфраструктура компании.** Компания предоставляет услуги на ранних стадиях разработок, и сейчас база ее клиентов составляет 570 тысяч в 185 странах. Клиенты компании используют платформу для создания, развертывания и масштабирования приложений. Примеры использования продуктов компании – веб-приложения, мобильные приложения, хостинг веб-сайтов, электронная коммерция и другое. Инфраструктура компании развернута в 14 центрах обработки данных по всему миру – в Нью-Йорке, Сан-Франциско, Амстердаме, Франкфурте, Лондоне, Торонто, Сингапуре и Бангалоре, что позволяет компании охватывать все крупнейшие узлы обмена международного трафика. Данное расположение помогает минимизировать время задержки и оптимизировать производительность. Продукты компании включают в себя вычислительные предложения (создание и масштабирование приложений в облаке), предложения по хранению данных, сетевые предложения (защита и контроль трафика приложений) и управление базой данных. Также у компании есть DigitalOcean Marketplace, где разработчики могут найти предварительно настроенные приложения и решения. На данный момент доступно более 150 предварительно настроенных приложений.

**Финансовые показатели компании.** Темпы роста выручки в 2019 году составили 25,4%, в 2020 году темпы роста составили 24,9%. ЕБИТ-маржа составила -13% в 2018 году, -12% в 2019 году и -5% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 48% от выручки в 2018 году до 46% в 2020 году, G&A – с 14 до 11% и S&M – с 29% в 2018 году до 25% в 2020 году.

**Потенциальный рынок и конкуренция.** Рынки IaaS (инфраструктура как услуга) и PaaS (платформа как услуга) являются одними из самых крупных во всех отраслях. По данным IDC, эти рынки оцениваются в \$44,4 млрд в 2020 году. Ожидается рост до \$115,5 млрд к 2024 году. Среди конкурентов компания отмечает Amazon (AWS), Microsoft (Azure), Google (GCP), IBM и Oracle.

**Апсайд в 32% от верхней границы размещения.** С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$6,668 млрд при целевой цене \$61,9 на одну простую акцию с потенциалом роста 32%.



## DigitalOcean Holdings Inc.: ключевые факты

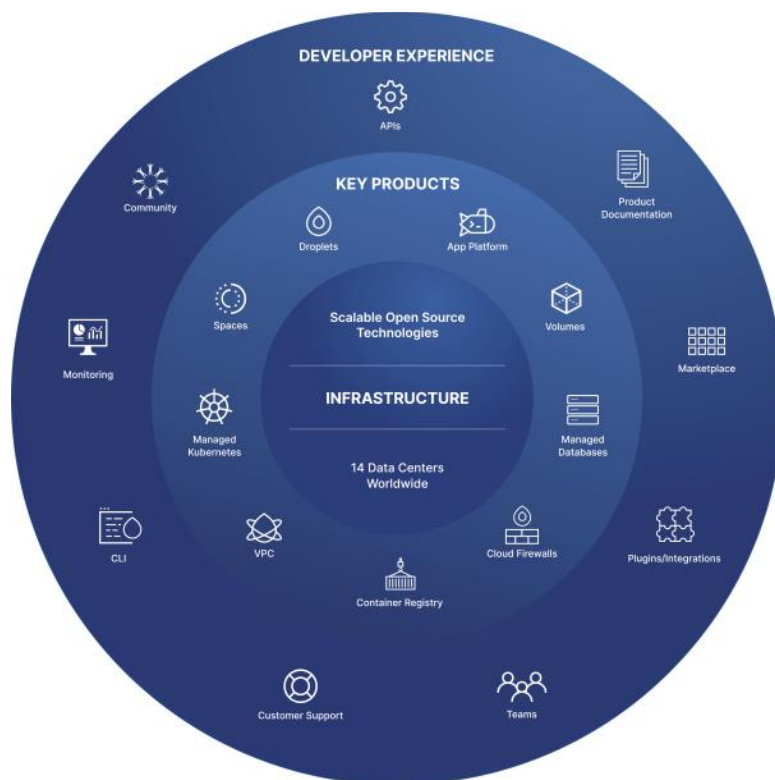
**О компании.** Компания была основана в 2012 году, является поставщиком услуг облачных вычислений и предоставляет инфраструктуру и инструменты для разработчиков, стартапов, а также для малого и среднего бизнеса.

Всего за свою историю компания привлекла \$455,6 млн. Среди акционеров числятся AI Droplet Holdings LLC, Andreessen Horowitz Fund III, A Venture Strategies Fund II.

**Продукты и инфраструктура компании.** Компания предоставляет услуги на ранних стадиях разработок, и сейчас база ее клиентов составляет 570 тысяч в 185 странах.

Клиенты компании используют платформу для создания, развертывания и масштабирования приложений. Примеры использования продуктов компании – веб-приложения, мобильные приложения, хостинг веб-сайтов, электронная коммерция и другое.

Иллюстрация 1. Платформа компании



Источник: по данным компании

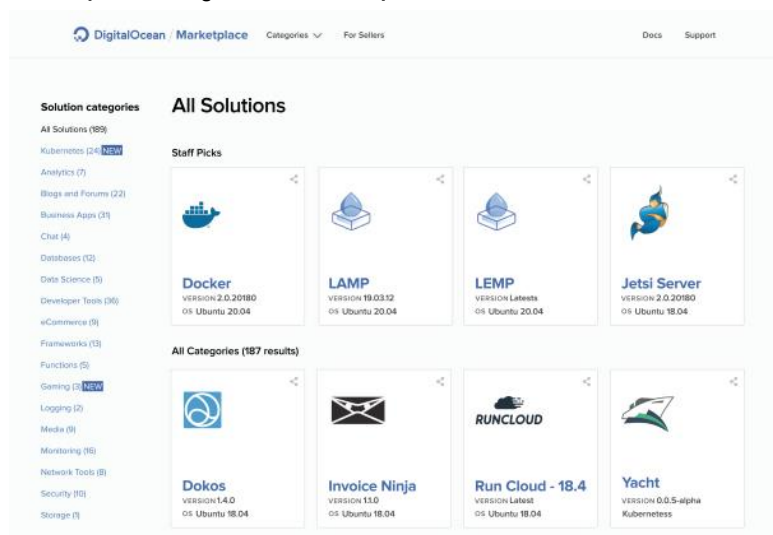
Инфраструктура компании развернута в 14 центрах обработки данных по всему миру – в Нью-Йорке, Сан-Франциско, Амстердаме, Франкфурте, Лондоне, Торонто, Сингапуре и Бангалоре, что позволяет компании охватывать все крупнейшие узлы обмена международного трафика. Данное расположение помогает минимизировать время задержки и оптимизировать производительность.

Продукты компании включают в себя различные облачные продукты и услуги. Первым продуктом компании был Droplet (создание, тестирование, защита и расширение приложений), который был запущен в 2012 году. На сегодняшний день компания предлагает ряд различных продуктов:

- **Вычислительные предложения** – создание и масштабирование приложений в облаке. Компания предлагает различные конфигурации серверов для любых приложений.
- **Предложения по хранению** – данный продукт предназначен для хранения данных с быстрым доступом к облаку.
- **Сетевые предложения** – защита и контроль трафика приложений.
- **Управление базой данных** – в 2019 году компания запустила данный продукт, который предоставляет полностью управляемую базу данных.

Также у компании есть DigitalOcean Marketplace, где разработчики могут найти предварительно настроенные приложения и решения. На данный момент доступно более 150 предварительно настроенных приложений.

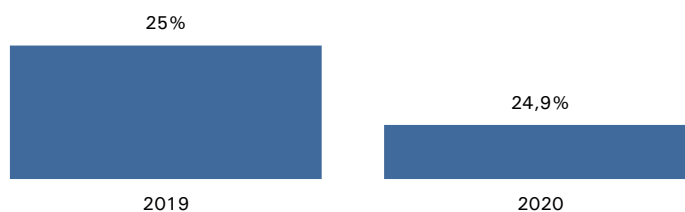
**Иллюстрация 2. DigitalOcean Marketplace**



Источник: по данным компании

**Финансовые показатели компании.** Темпы роста выручки в 2019 году составили 25,4%, в 2020 году темпы роста составили 24,9%.

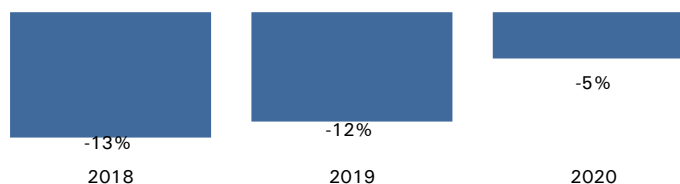
**График 1. Темпы роста выручки**



Источник: по данным компании

ЕБИТ-маржа составила -13% в 2018 году, -12% в 2019 году и -5% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 48% от выручки в 2018 году до 46% в 2020 году, G&A – с 14 до 11% и S&M – с 29% в 2018 году до 25% в 2020 году.

График 2. ЕБИТ-маржа



Источник: по данным компании

**Потенциальный рынок и конкуренция.** Рынки IaaS (инфраструктура как услуга) и PaaS (платформа как услуга) являются одними из самых крупных во всех отраслях. По данным IDC, эти рынки оцениваются в \$44,4 млрд в 2020 году. Ожидается рост до \$115,5 млрд к 2024 году.

Среди конкурентов компания отмечает Amazon (AWS), Microsoft (Azure), Google (GCP), IBM и Oracle. Также на рынке присутствуют более мелкие конкуренты – OVH, Vultr, Heroku и Linode.

## Оценка DigitalOcean Holdings Inc.: потенциал свыше 32% при доле рынка 1,06% к 2030 году

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные по количеству клиентов и общую выручку компании.

**Количество клиентов.** Количество клиентов выросло на 8% в 2019 году, до 543 тысяч, и на 6% в 2020 году, до 573 тысяч. Мы ожидаем, что в 2021-м прогнозном году темпы роста ускорятся до 9% за счет работы на дому, что приведет к более быстрому внедрению облачных технологий в сочетании с ростом количества разработчиков в мире. Согласно данным SlashData, к 2030 году ожидается рост до 45 млн разработчиков. К 2030 году база составит 915 тысяч клиентов.

**Средний доход на клиента.** Средний доход на клиента вырос на 16% в 2019 году и на 18% в 2020 году. Мы ожидаем, что данный тренд ускорения продолжится и в 2021 году рост может ускориться до 26% с дальнейшим замедлением до 7% к 2030 году. Средний доход на клиента вырастет с \$556 до \$2,225 тысячи.

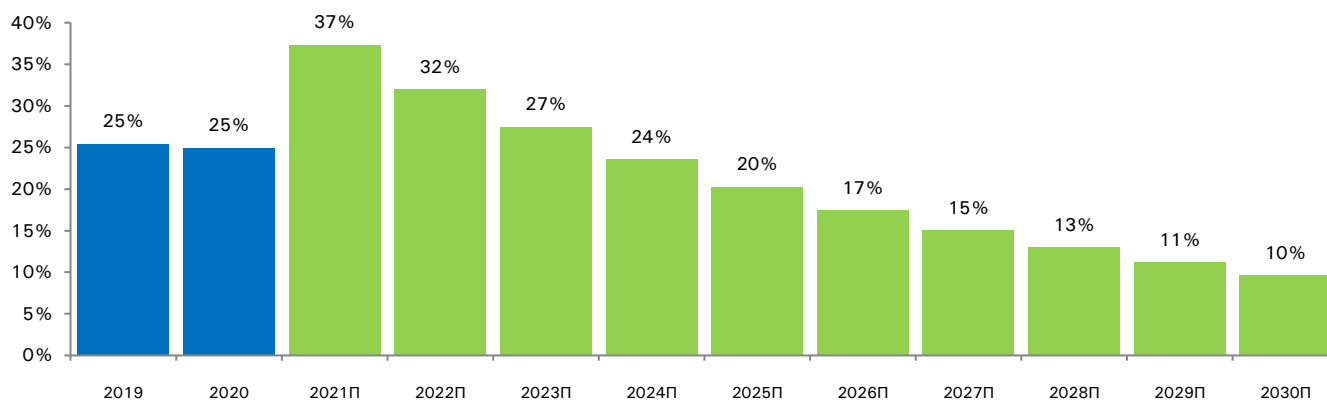
**Темпы роста общей выручки компании ускорятся с 25% в 2020 году до 37% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 10% к 2030-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$318 млн в 2020 году до \$2,037 млрд к 2030-му прогнозному году. Доля рынка компании может вырасти с 0,72% в 2020 году до \$1,06 к 2030-му прогнозному году.**

Иллюстрация 3. Прогноз выручки DigitalOcean Holdings Inc.

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Количество клиентов, тыс.	502	543	573	625	672	716	756	791	823	851	875	897	915
Темпы роста, %		8%	6%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	3%	2%	2%
Средний доход на клиента, USD	405	469	556	700	858	1027	1203	1383	1562	1738	1908	2071	2225
Темпы роста, %		16%	18%	26%	23%	20%	17%	15%	13%	11%	10%	9%	7%
Всего выручка, млн USD	203	255	318	437	577	736	909	1 094	1 285	1 478	1 670	1 857	2 037
Темпы роста, %		25%	25%	37%	32%	27%	24%	20%	17%	15%	13%	11%	10%
Потенциальный рынок компании, млрд USD			44	62	80	98	116	132	148	161	173	184	193
Темпы роста, %			40%	29%	22%	18%	15%	12%	9%	7%	6%	5%	5%
Доля DigitalOcean Holdings Inc., %			0,72%	0,70%	0,72%	0,75%	0,79%	0,83%	0,87%	0,92%	0,96%	1,01%	1,06%
Темпы роста, %			-2%	3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%

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

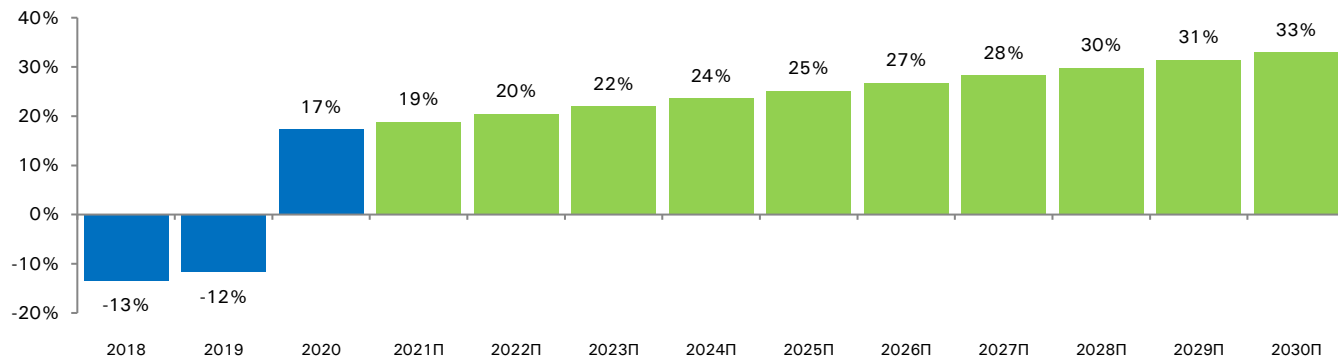
График 3. Прогноз темпов роста DigitalOcean Holdings Inc.



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

**2. Консервативный прогноз маржи.** В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -5%, после амортизации показатели маржи составили 17%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 33%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 25,2% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,398 млрд.

График 4. 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 48% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$816 млн) и зрелого (\$5,483 млрд) периодов, составит \$6,366 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$305 млн, наличность на счетах в \$100 млн, поступления от IPO в \$751 млн и стоимость опционов в \$243 млн, собственный капитал DigitalOcean Holdings Inc. можно оценить в \$6,668 млрд.

Учитывая 105,3 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$61,6. Потенциал к верхней границе IPO в \$47 составляет 32%.

**Иллюстрация 4. Модель оценки DigitalOcean Holdings Inc. методом FCFF**

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		25%	25%	37%	32%	27%	24%	20%	17%	15%	13%	11%	10%	3,0%
<b>(+) Выручка</b>	<b>203</b>	<b>255</b>	<b>318</b>	<b>437</b>	<b>577</b>	<b>736</b>	<b>909</b>	<b>1 094</b>	<b>1 285</b>	<b>1 478</b>	<b>1 670</b>	<b>1 857</b>	<b>2 037</b>	<b>2 098</b>
(х) Операционная маржа	-13%	-12%	17%	19%	20%	22%	24%	25%	27%	28%	30%	31%	33%	33%
<b>(=) EBIT</b>	<b>-27</b>	<b>-30</b>	<b>55</b>	<b>83</b>	<b>118</b>	<b>162</b>	<b>215</b>	<b>275</b>	<b>343</b>	<b>418</b>	<b>499</b>	<b>584</b>	<b>672</b>	<b>702</b>
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	17	24	32	43	55	69	84	100	117	134	140
<b>(=) NOPLAT</b>	<b>-27</b>	<b>-30</b>	<b>55</b>	<b>66</b>	<b>94</b>	<b>130</b>	<b>172</b>	<b>220</b>	<b>275</b>	<b>335</b>	<b>399</b>	<b>467</b>	<b>538</b>	<b>562</b>
(-) чистые реинвестиции	54	81	80	101	122	141	155	165	168	163	151	130	102	269
<b>(=) FCFF</b>	<b>(81)</b>	<b>(111)</b>	<b>(25)</b>	<b>(35)</b>	<b>(27)</b>	<b>(11)</b>	<b>16</b>	<b>55</b>	<b>107</b>	<b>171</b>	<b>248</b>	<b>337</b>	<b>436</b>	<b>293</b>
FCFF-маржа, %			-7,8%	-8,0%	-4,8%	-1,5%	1,8%	5,1%	8,3%	11,6%	14,9%	18,1%	21,4%	
(х) фактор дисконтирования			0,95x	0,90x	0,86x	0,81x	0,77x	0,73x	0,69x	0,65x	0,61x	0,61x	0,61x	
<b>PV FCF</b>				(33)	(25)	(9)	13	43	78	118	161	206	266	
Терминальная стоимость														8 982
<b>PV Терминальной стоимости</b>														<b>5 483</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>			<b>2020</b>	<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	<b>2030П</b>	
Выручка/капитал, х			0,73x	0,81x	0,88x	0,92x	0,95x	0,98x	1,00x	1,02x	1,04x	1,07x	1,20x	
Инвестированный капитал			436	537	659	800	955	1 120	1 288	1 451	1 602	1 732	1 704	
Чистое реинвестирование, %			145%	153%	129%	108%	91%	75%	61%	49%	38%	28%	19%	48%
<b>Реинвестирование к выручке, %</b>			<b>25,2%</b>	<b>23,1%</b>	<b>21,1%</b>	<b>19,1%</b>	<b>17,1%</b>	<b>15,1%</b>	<b>13,1%</b>	<b>11,0%</b>	<b>9,0%</b>	<b>7,0%</b>	<b>5,0%</b>	
ROIC, %			13%	12%	14%	16%	18%	20%	21%	23%	25%	27%	32%	6,3%
Маржа NOPLAT, %			17%	15%	16%	18%	19%	20%	21%	23%	24%	25%	26%	
<b>Расчет WACC</b>				<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	<b>2030П</b>	
Безрисковая ставка				1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%
Бета послерыноговая				0,71	0,74	0,77	0,80	0,83	0,86	0,89	0,91	0,94	1,00	
Премия за риск инвестирования				4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	
<b>Стоимость собственного капитала</b>				<b>5,0%</b>	<b>5,2%</b>	<b>5,3%</b>	<b>5,4%</b>	<b>5,6%</b>	<b>5,7%</b>	<b>5,8%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,4%</b>	
Ставка долга, до налогов				4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	4,7%	
<b>Ставка долга, после налогов</b>				<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	<b>3,8%</b>	
СК/Стоимость компании				96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	
Долг/Стоимость компании				4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>				<b>5,0%</b>	<b>5,1%</b>	<b>5,2%</b>	<b>5,4%</b>	<b>5,5%</b>	<b>5,6%</b>	<b>5,8%</b>	<b>5,9%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,3%</b>	
Кумулятивная стоимость капитала				1,0x	1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	
<b>Оценка капитала, млн USD</b>														
(=) Стоимость в прогнозируемом периоде														816
(+) Стоимость в терминальном периоде														5 483
(х) Коэффициент на дату оценки														1,01x
<b>(=) EV</b>														<b>6 366</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)														305
(+) Наличность														100
(+) Поступления от IPO														751
(-) Стоимость выпущенных опционов														243
<b>(=) Оценка собственного капитала</b>														<b>6 668</b>
Рыночная капитализация														4 949
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>														<b>61,9</b>
Максимум диапазона на IPO, USD														47
Потенциал роста, %														32%

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



## Риски: конкуренция, новые клиенты и сторонние поставщики

---

**Конкуренция.** Компания работает на конкурентном рынке, где присутствуют крупные игроки – Amazon (AWS), Microsoft (Azure), Google (GCP), IBM и Oracle. Также на рынке присутствуют более мелкие конкуренты – OVH, Vultr, Heroku и Linode.

**Привлечение новых клиентов.** Если компания не сможет привлекать новых клиентов, то это способно повлиять на будущий рост компании.

**Сторонние поставщики центров обработки данных.** Компания арендует помещения для центров обработки данных и не контролирует работу данных объектов, что может привести к перебоям в работе.

### 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

**Астрахань**  
+7 (8512) 990-911  
ул. Кирова, д. 34  
astrakhan@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

**Ижевск**  
+7 (3412) 278-279  
ул. Пушкинская д. 277  
БЦ «Парус Плаза»  
safin@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 «Кловер», 1 этаж  
kaliningrad@ffin.ru

**Кемерово**  
+7 (3842) 45-77-75  
пр-т Октябрьский, 2 Б  
БЦ «Маяк Плаза», офис 910  
kemerovo@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. Минина, д. 1  
nnovgorod@ffin.ru

**Новокузнецк**  
+7 (3843) 20-12-20  
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,  
офис 118  
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  
БЦ Форте,  
пр. Буденновский, д. 62/2  
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, (БЦ)  
3 этаж, офис 277,  
stavropol@ffin.ru

**Сургут**  
+7 (3462) 39-09-00  
проспект Мира, дом 42,  
офис 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, 8  
ДЦ PLAZA, офис 909  
tollyatti@ffin.ru

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

**Ульяновск**  
+7 (842) 242-52-22  
ул. Карла Либкнехта, 24/5А, оф. 77  
Бизнес центр «Симбирск», 7 этаж  
ulyanovsk@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  
пр-т. Победы, д. 60  
cherepovets@ffin.ru

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