

Gitlab Inc (GTLB)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: **30%**Целевая цена: **\$78,1**Диапазон размещения: **\$55–60**

Оценка перед IPO

IPO GTLB: платформа DevOps для совместной работы



Выручка, 6M22 (млн USD)	108
EBIT, 6M22 (млн USD)	-56
Прибыль, 6M22 (млн USD)	-69
Чистый долг, 6M22 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-52

Капитализация IPO (млрд USD)	8,223
Акции после IPO (млн шт.)	143,01
Акции к размещению (млн шт.)	10,4
Объем IPO (млн USD)	598
Минимальная цена IPO (USD)	55
Максимальная цена IPO (USD)	60
Целевая цена (USD)	78,1
Дата IPO	13 октября

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

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

13 октября пройдет IPO компании Gitlab Inc. Компания разработала облачное программное обеспечение GitLab, которое используется разработчиками для обмена кодом и совместной работы над проектами. Андеррайтеры размещения – Goldman Sachs, J.P. Morgan, BofA Securities.

Платформа компании. Gitlab разработал платформу DevOps, которая объединяет все команды внутри компании для достижения определенных результатов. DevOps направлен на то, чтобы позволить командам сотрудничать и работать вместе, чтобы сократить жизненный цикл разработки и перейти от медленной периодической поставки программного обеспечения к быстрым и непрерывным обновлениям. Платформа Gitlab может быть развернута в различных средах и использоваться для управления (показатели эффективности, оптимизация работы), совместного планирования в одной системе, создания и разработки кода, проверки и тестирования разработки для оценки производительности и удобства, тестирования безопасности приложений, автоматизации и доставки приложений, настройки приложений и облачной защиты.

Бизнес-модель. Компания предлагает свою платформу в трех различных формах подписки. Free – компания предлагает свою платформу бесплатно с большим количеством функций для стимулирования расширения возможности функций. Premium представляет собой дополнительные возможности для менеджеров и директоров для улучшения работы между группами разработки, управления проектом и ускорения развертывания кода. Ultimate представляет собой расширенные возможности в тестировании безопасности (поиск недостатков в системе безопасности), аналитике и отчетности по всем направлениям разработки (стабильность и другие ключевые показатели после развертывания кода).

Бизнес-кейсы. Команда разработчиков компании Siemens нуждалась в платформе для совместной работы над кодом и улучшении рабочего процесса в DevOps. В 2013 году небольшая команда разработчиков внедрила в работу платформу Gitlab. В дальнейшем Siemens увеличил свою скорость и эффективность, более 40 тысяч пользователей Gitlab в Siemens работают вместе по всему миру в рамках всей организации, компания начала экономить время и средства, так как благодаря платформе у Siemens не было необходимости обновлять исправления вручную.

Потенциальный рынок. По данным Gartner, общий адресный рынок программного обеспечения для глобальной инфраструктуры оценивается в \$328 млрд к концу 2021 года и \$458 млрд к концу 2024 года.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$11,166 млрд при целевой цене \$78,1 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

Gitlab Inc: ключевые факты

Gitlab Inc (GTLB). Компания разработала облачное программное обеспечение GitLab, которое используется разработчиками для обмена кодом и совместной работы над проектами.

По состоянию на 31 июля 2021 года у компании было 15,356 тысячи клиентов. Ставка удержания была на уровне 152%.

Иллюстрация 1. Клиенты компании

Consumer and Business Services	Financial Services and Consulting	Manufacturing / Industrial
iFood Indeed IronMountain TUI VistaPrint Wish (ContextLogic) The Zebra Zip Recruiter	Bendigo & Adelaide BI Worldwide FINCS Goldman Sachs Haven Life IHS Markit One Main Financial Pinnacle Assurance Sogira Steria UBS	Kingfisher General Dynamics Missions Systems Rockwell Automation Siemens Thales Group
Media / Telecommunications	Public Sector & Education	Software
Pearson Radio France Swisscom T-Mobile	CERN Department for Work and Pensions-UK Heriot Watt University University of Surrey U.S. Airforce Kessel Run U.S. Airforce Platform One U.S. Army Cyber U.S. Patent and Trademark Office	Akway Change Healthcare Fortinet HackerOne Here KnowBe4 Ping Identity Salesforce Walkme

Источник: на основе данных компании

Всего компания привлекла \$414,9 млн. Акционеры компании – August Capital VII, GV 2017, ICONIQ Strategic Partners Funds, Khosla Ventures Funds.

Платформа компании. Gitlab разработал платформу DevOps, которая объединяет все команды внутри компании для достижения определенных результатов.

DevOps направлен на то, чтобы позволить командам сотрудничать и работать вместе, чтобы сократить жизненный цикл разработки и перейти от медленной периодической поставки программного обеспечения к быстрым и непрерывным обновлениям.

Платформа Gitlab может быть развернута в различных средах и использоваться для управления (показатели эффективности, оптимизация работы), совместного планирования в одной системе, создания и разработки кода, проверки и тестирования разработки для оценки производительности и удобства, тестирования безопасности приложений, автоматизации и доставки приложений, настройки приложений и облачной защиты.

Бизнес-модель. Компания предлагает свою платформу в трех различных формах подписки:

- **Free** – компания предлагает свою платформу бесплатно с большим количеством функций для стимулирования расширения возможности функций.
- **Premium** представляет собой дополнительные возможности для менеджеров и директоров для улучшения работы между группами разработки, управления проектом и ускорения развертывания кода.
- **Ultimate** представляет собой расширенные возможности в тестировании безопасности (поиск недостатков в системе безопасности), аналитике и отчетности по всем направлениям разработки (стабильность и другие ключевые показатели после развертывания кода).

Сама платформа компании может использоваться как самоуправляемое предложение (клиенты сами загружают для использования), а также как предложение SaaS (управляется Gitlab).

Бизнес-кейсы. Команда разработчиков компании Siemens нуждалась в платформе для совместной работы над кодом и улучшении рабочего процесса в DevOps. В 2013 году небольшая команда разработчиков внедрила в работу платформу Gitlab. В дальнейшем Siemens увеличил свою скорость и эффективность, более 40 тысяч пользователей Gitlab в Siemens работают вместе по всему миру в рамках всей организации, компания начала экономить время и средства, так как благодаря платформе у Siemens не было необходимости обновлять исправления вручную.

UBS развернул платформу Gitlab Ultimate (что стало одним из крупнейших развертываний Gitlab за всю историю), перенес 54 тысячи репозиториях (архив данных) и 11 тысяч активных пользователей. После компания создала свой DevCloud на основе Gitlab, который позволяет охватить весь процесс разработки на одной платформе.

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в \$40 млрд.

По данным Gartner, общий адресный рынок программного обеспечения для глобальной инфраструктуры оценивается в \$328 млрд к концу 2021 года и \$458 млрд к концу 2024 года.

Оценка Gitlab Inc: консервативный прогноз проецирует оценку в \$11,163 млрд

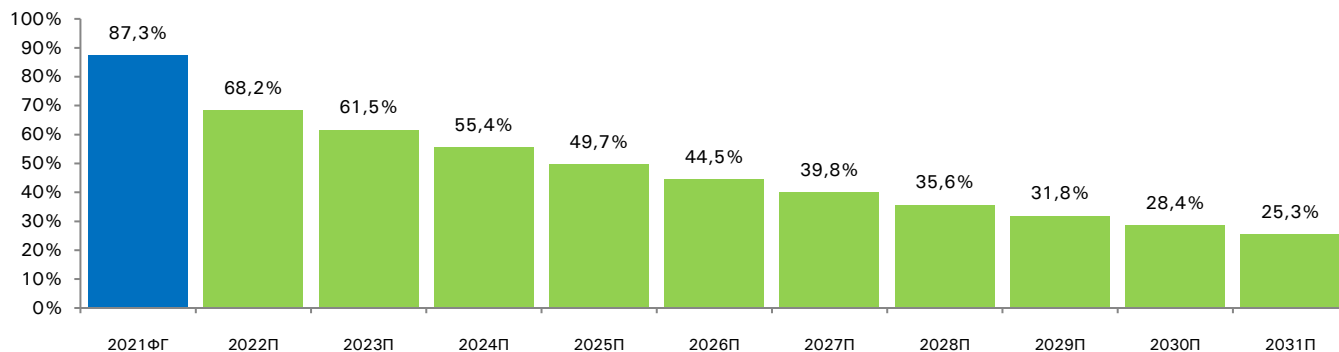
1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по выручке от подписки и выручке от лицензии.

Выручка от лицензии. В 2021ФГ выручка от лицензии выросла на 89%, в 1ПГ2022ФГ темпы роста составили 74%. Мы ожидаем, что в 2022ФГ темпы роста составят 73% с дальнейшим снижением до 26% к 2031-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$132,76 млн в 2021ФГ до \$5,477 млрд к 2031-му прогнозируемому году. Основные драйверы роста – это рост базы клиентов компании с 11,441 тысячи в январе 2020 года до 15,356 тысячи в июле 2021 года. Также у компании высокая ставка удержания в 152% и рост базы крупных клиентов (ARR (регулярная годовая выручка) выше \$100 тысяч) с 173 в январе 2020 года до 383 к июлю 2021 года.

Выручка от лицензии. В 2021ФГ темпы выручки от лицензии выросли на 79%, в 1ПГ2022ФГ темпы роста составили 40%. Мы ожидаем, что в 2022-м прогнозируемому году темпы роста составят 35% с дальнейшим снижением до 8% к 2031-му прогнозируемому году. Выручка от лицензии вырастет с \$19,41 млн с дальнейшим ростом до \$105,44 млн к 2030-му прогнозируемому году.

С учетом всех вводных данных мы прогнозируем замедление темпов роста с 87,3% в 2021ФГ до 68,2% в 2022-м прогнозируемому году с дальнейшим замедлением до 25,3% к 2030-му прогнозируемому году. Общая выручка компании вырастет с \$152 млн в 2021ФГ до \$5,583 млрд к 2031-му прогнозируемому году.

График 1. Прогноз темпов роста Gitlab Inc



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

Иллюстрация 2. Модель выручки Gitlab Inc

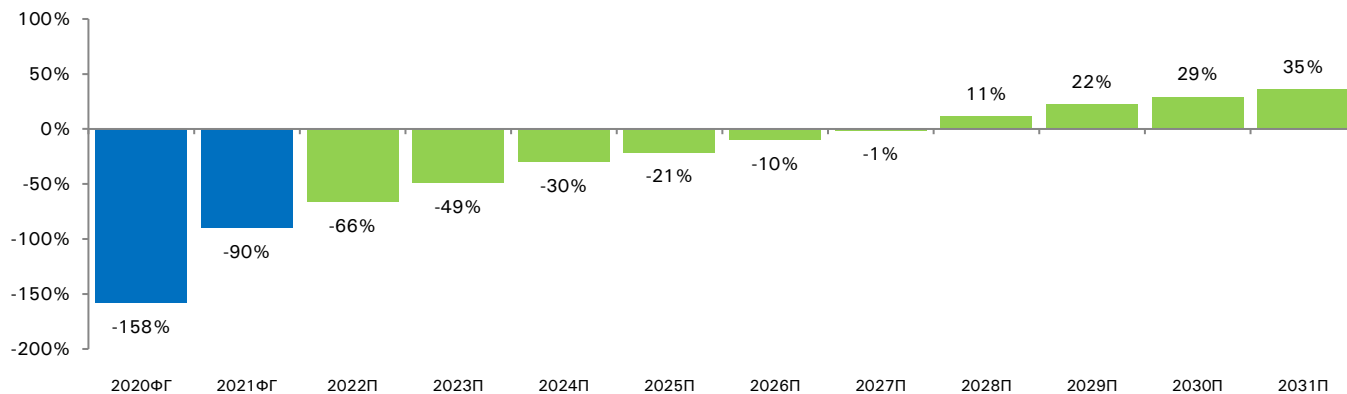
Модель выручки из целевого рынка	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П
Выручка от подписки, млн USD	70,37	132,76	229,7	379,2	599,5	909,4	1327,8	1871,5	2553,6	3381,8	4358,0	5477,7
Темпы роста, %		89%	73%	65%	58%	52%	46%	41%	36%	32%	29%	26%
Выручка от лицензии, млн USD	10,82	19,41	26,21	34,00	42,60	51,76	61,22	70,72	80,06	89,04	97,53	105,44
Темпы роста, %		79%	35%	30%	25%	21%	18%	16%	13%	11%	10%	8%
Всего выручки, млн USD	81	152	256	413	642	961	1389	1942	2634	3471	4456	5583
Темпы роста, %		87,3%	68,2%	61,5%	55,4%	49,7%	44,5%	39,8%	35,6%	31,8%	28,4%	25,3%

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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 35%.

В 2021ФГ показатели EBIT-маржи были равны -141% и в 1ПГ2022ФГ были равны -52%. После корректировки НИОКР маржа составила -90%. Мы сделали консервативный прогноз маржи с учетом прогноза компании и среднеотраслевых значений и приравняли к 35%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 51,2% до среднеотраслевых 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,560 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 приравняли к затратам на капитал в 6,4%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 47% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$68 млн) и зрелого (\$10,058 млрд) периодов, составит \$10,753 млрд. Учитывая наличность на счетах в \$276 млн, поступления от IPO в \$484 млн и стоимость опционов в \$350 млн, собственный капитал Gitlab Inc можно оценить в \$11,163 млрд.

Учитывая 143,014 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$78,1. Потенциал к верхней границе IPO в \$60 составляет 30%.

Компания продаст 8,420 млн акций, акционеры компании продают 1,980 млн акций.

Иллюстрация 3. Модель оценки Gitlab Inc методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	зрелый
темпы роста выручки, %		87%	68%	61%	55%	50%	45%	40%	36%	32%	28%	25%	3,0%
(+) Выручка	81	152	256	413	642	961	1 389	1 942	2 634	3 471	4 456	5 583	4 589
(х) Операционная маржа	-158%	-90%	-66%	-49%	-30%	-21%	-10%	-1%	11%	22%	29%	35%	35%
(=) ЕБИТ	-128	-137	-169	-202	-193	-202	-139	-19	290	764	1 292	1 981	1 629
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на ЕБИТ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	151	258	396	326
(=) NOPLAT	-128	-137	-169	-202	-193	-202	-139	-19	290	612	1 034	1 585	1 303
(-) чистые реинвестиции	60	78	98	119	139	156	169	177	180	178	178	167	614
(=) FCFF	(188)	(215)	(267)	(321)	(331)	(357)	(308)	(196)	110	435	855	1 418	690
FCFF маржа, %	-232%	-141%	-104%	-78%	-52%	-37%	-22%	-10%	4%	13%	19%	25%	
(х) фактор дисконтирования			0,92x	0,86x	0,79x	0,74x	0,69x	0,64x	0,60x	0,56x	0,52x	0,49x	
PV FCF			(247)	(275)	(263)	(263)	(211)	(125)	66	243	447	697	
Терминальная стоимость													20 457
PV Терминальной стоимости													10 058
Имплицированные переменные модели		2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	
Выручка/капитал, x		0,91x	0,96x	1,08x	1,23x	1,42x	1,64x	1,90x	2,19x	2,51x	2,86x	3,23x	
Инвестированный капитал		167	265	384	523	678	847	1 024	1 204	1 381	1 560	1 727	
Чистое реинвестирование, %		-57%	-58%	-59%	-72%	-77%	-121%	-910%	62%	29%	17%	11%	47%
Реинвестирование к выручке, %		51,2%	38,4%	28,8%	21,6%	16,2%	12,1%	9,1%	6,8%	5,1%	4,0%	3,0%	
ROIC, %		-82%	-64%	-53%	-37%	-30%	-16%	-2%	24%	44%	66%	92%	6,4%
Маржа NOPLAT, %		-90%	-66%	-49%	-30%	-21%	-10%	-1%	11%	18%	23%	28%	
Расчет WACC		2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П		
Безрисковая ставка		1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	
Бета послерыноговая		1,38	1,34	1,30	1,26	1,23	1,19	1,15	1,11	1,08	1,00	1,00	
Премия за риск инвестирования		4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	
Стоимость собственного капитала		8,2%	8,0%	7,8%	7,7%	7,5%	7,3%	7,1%	6,9%	6,7%	6,4%	6,4%	
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		8,2%	8,0%	7,8%	7,7%	7,5%	7,3%	7,1%	6,9%	6,7%	6,4%	6,4%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	0,5x	0,5x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде			68										
(+) Стоимость в терминальном периоде												10 058	
(х) Коэффициент на дату оценки												1,06x	
(=) EV												10 753	
(-) Долг (вкл. операционную аренду)												0	
(+) Наличность												276	
(+) Поступления от IPO												484	
(-) Стоимость выпущенных опционов												350	
(=) Оценка собственного капитала												11 163	
Рыночная капитализация												8 581	
Целевая цена на акцию, USD												78,1	
Максимум диапазона на IPO, USD												60	
Потенциал роста, %												30%	

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

Риски: продукты, нарушение безопасности и персонал

Улучшения продуктов. Если компания не сможет предоставлять новые продукты или улучшать текущие, то это способно негативно сказаться на будущем росте компании.

Нарушение безопасности. Компания сталкивается с повышенным риском нарушения безопасности, так как Gitlab использует сторонние технологии с открытым исходным кодом, что может сделать компанию целью для кибератак.

Персонал. Если компания не сможет нанимать или удерживать высококвалифицированный персонал, то это способно повлиять на текущее финансовое состояние компании и будущий рост.

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
barnaul@ffin.ru

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

Братск
+7 (3953) 34-83-89
ул. Мира, д.27, офис 201
bratsk@ffin.ru

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

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

Вологда
+7 (8172) 26-59-01
ул. Сергея Орлова, д.4
vologda@ffin.ru

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

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

Ижевск
+7 (3412) 278-279
ул. Пушкинская, д.277
БЦ «Парус Плаза»
izhevsk@ffin.ru

Иркутск
+7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, д.2
irkutsk@ffin.ru

Казань
+7 (843) 249-00-51
ул. Сибгата Хакима, д.15
+7 (843) 249-00-49
ул. Гоголя, д.10
kazan@ffin.ru

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

Кемерово
+7 (3842) 45-77-75
Советский пр-т, д. 49
kemerovo@ffin.ru

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

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

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

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

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

Нижний Новгород
+7 (831) 261-30-92
ул. Минина, д.1
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк
+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, д.1, корп. 2, оф. 118
novokuznetsk@ffin.ru

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

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

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

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

Ростов-на-Дону
+7 (863) 308-24-54
БЦ Форте,
пр. Буденновский, д.62/2
rostovnadonu@ffin.ru

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

Санкт-Петербург
+7 (812) 313-43-44
Басков переулок, д.2, стр. 1
+7 (812) 200-99-09
Московский пр., д.179, лит. А
spb@ffin.ru

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

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

Ставрополь
+7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, д.219, (БЦ) 3 этаж, оф. 277
stavropol@ffin.ru

Сургут
+7 (3462) 39-09-00
проспект Мира, д.42, оф.305
surgut@ffin.ru

Тверь
+7 (4822) 755-881
бульвар Радищева, д.31 Б, (офис 22)
tver@ffin.ru

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

Томск
+7 (3822) 700-309
634050, г. Томск, пл. Батенькова 2,
Центральный вход, этаж 3, офис 7
tomsk@ffin.ru

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

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

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

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

Череповец
+7 (8202) 49-02-86
пр-т. Победы, д.60
cherepovets@ffin.ru

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

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