

HashiCorp (HCP)

Оценка капитала | DCF

США | Технологии

Потенциал роста: **30%**Целевая цена: **\$93,8**Диапазон размещения: **\$68–72**

Оценка перед IPO

IPO HCP: решения для управления IT-инфраструктурой



Выручка, 9M22 (млн USD)	224
EBIT, 9M22 (млн USD)	-62
Прибыль, 9M22 (млн USD)	-62
Чистый долг, 9M22 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-28

Капитализация IPO (млн USD)	12 522
Акции после IPO (млн шт.)	178,9
Акции к размещению (млн шт.)	15,3
Объем IPO (млн USD)	1 071
Минимальная цена IPO (USD)	68
Максимальная цена IPO (USD)	72
Целевая цена (USD)	93,8
Дата IPO	8 декабря

Динамика акций | биржа/тиккер **NYSE/HCP**

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

8 декабря ноября пройдет IPO компании HashiCorp. Компания является разработчиком программного обеспечения для управления облачной инфраструктурой. Андеррайтеры размещения – Morgan Stanley, Goldman Sachs, J.P. Morgan, BofA Securities, Citigroup.

О компании. У компании по состоянию на 31 октября 2021 года было 2392 клиента, в том числе более 340 из списка Forbes Global 2000. Среди крупных клиентов можно отметить Fox, General Motors, GitHub и Stripe. Ставка удержания была на уровне 127%. Количество крупных клиентов на конец октября составляло 595 против 451 годом ранее (ARR составляет более \$100 тысяч). Всего компания привлекла \$349,2 млн. Акционеры компании – Mayfield, GGV Capital, Redpoint Omega, True Ventures.

Решения компании. Портфель продуктов компании имеет различные стадии коммерциализации, основные из них – это Terraform, Vault, Consul и Nomad. Terraform и Vault уже зарекомендовали себя на рынке, в то время как Consul и Nomad являются новыми продуктами и находятся на более ранней стадии коммерциализации. **Terraform** – это продукт, который позволяет настраивать IT-инфраструктуру и управлять ею. Terraform поддерживает все основные общедоступные и частные облака и имеет обширную экосистему, включающую более тысячи интеграций с различными облачными, программными и прочими платформами. **Vault** – данный продукт предоставляет управление и защиту данных. Продукт упрощает развертывание системы безопасности и автоматизацию сложных рабочих процессов. **Consul** – продукт для автоматизации сетей, что позволяет специалистам управлять трафиком приложений, группам безопасности – защищать и ограничивать доступ между приложениями, операционные группы могут автоматизировать базовую сетевую структуру. **Nomad** – продукт помогает организациям развертывать приложения и управлять ими. Также компания имеет и другие продукты, такие как Waypoint, Boundary, Vagrant и Packer, которые решают смежные проблемы в облачной операционной модели.

Потенциальный рынок и конкуренция. По данным IDC, к 2024 году ожидается, что мировой рынок общедоступных облачных сервисов достигнет отметки \$676,1 млрд. Сама компания оценивает свой адресный рынок в \$41,7 млрд с потенциальным ростом до \$72,5 млрд. Конкуренты компании на рынке – Microsoft Azure, Google Cloud Platform, Red Hat, CyberArk, VMware и IBM.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$16,774 млрд при целевой цене \$93,8 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

HashiCorp: ключевые факты

HashiCorp (HCP). Компания является разработчиком программного обеспечения для управления облачной инфраструктурой. Программное обеспечение компании имеет открытый исходный код.

У компании по состоянию на 31 октября 2021 года было 2392 клиента, в том числе более 340 из списка Forbes Global 2000. Среди крупных клиентов можно отметить Fox, General Motors, GitHub и Stripe. Ставка удержания была на уровне 127%. Количество крупных клиентов на конец октября составляло 595 против 451 годом ранее (ARR составляет более \$100 тысяч).

Всего компания привлекла \$349,2 млн. Акционеры компании – Mayfield, GGV Capital, Redpoint Omega, True Ventures.

Решения компании. Портфель продуктов компании имеет различные стадии коммерциализации, основные из них – это Terraform, Vault, Consul и Nomad. Terraform и Vault уже зарекомендовали себя на рынке, в то время как Consul и Nomad являются новыми продуктами и находятся на более ранней стадии коммерциализации.

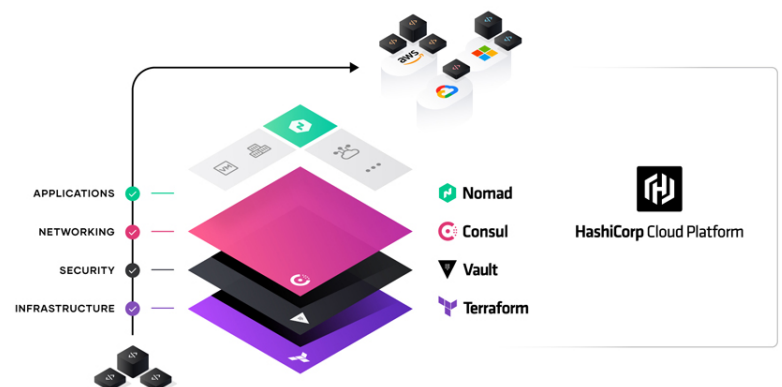
Terraform – это продукт, который позволяет настраивать IT-инфраструктуру и управлять ею. Terraform поддерживает все основные общедоступные и частные облака и имеет обширную экосистему, включающую более тысячи интеграций с различными облачными, программными и прочими платформами.

Vault – данный продукт предоставляет управление и защиту данных. Продукт упрощает развертывание системы безопасности и автоматизацию сложных рабочих процессов.

Consul – продукт для автоматизации сетей, что позволяет специалистам управлять трафиком приложений, группам безопасности – защищать и ограничивать доступ между приложениями, операционные группы могут автоматизировать базовую сетевую структуру.

Nomad – продукт помогает организациям развертывать приложения и управлять ими.

Иллюстрация 1. Основные решения компании



Источник: на основе данных компании

Также компания имеет и другие продукты, такие как Waypoint, Boundary, Vagrant и Packer, которые решают смежные проблемы в облачной операционной модели.

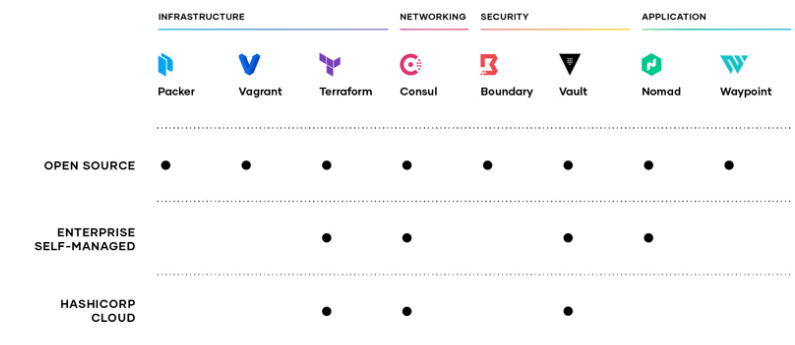
Packer предоставляет последовательный способ определения процесса преобразования исходных данных в продукт для любой системной среды и компоновки программ.

Vagrant позволяет разработчикам определить и настроить среду разработки.

Boundary объединяет элементы управления в единую систему.

Waypoint обеспечивает процесс сборки, развертывания и выпуска приложений.

Иллюстрация 2. Портфель решений компании



Источник: на основе данных компании

Потенциальный рынок и конкуренция. По данным IDC, к 2024 году ожидается, что мировой рынок общедоступных облачных сервисов достигнет отметки в \$676,1 млрд.

Сама компания оценивает свой адресный рынок в \$41,7 млрд с потенциальным ростом до \$72,5 млрд.

Конкуренты компании на рынке – Microsoft Azure, Google Cloud Platform, Red Hat, CyberArk, VMware и IBM.

Оценка HashiCorp: потенциал рынка и текущие вводные данные проецируют оценку в \$16,774 млрд

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по выручке от потребителей и выручке от корпоративных клиентов.

Выручка от лицензии. В 2021ФГ темпы роста выручки от лицензии составили 96%, а за 9 месяцев 2022ФГ темпы роста составили 30%. Мы ожидаем, что в 2022-м прогнозном году темпы роста выручки от лицензии составят 33% с дальнейшим замедлением до 12% к 2031-му прогнозному году.

Выручка от службы поддержки. В 2021ФГ темпы роста выручки от службы поддержки составили 71%, а за 9 месяцев 2022ФГ темпы роста составили 48%. Мы ожидаем, что в 2022-м прогнозном году темпы роста выручки от службы поддержки составят 49% с дальнейшим замедлением до 17% к 2031-му прогнозному году.

Выручка от облачных сервисов. В 2021ФГ темпы роста выручки от облачных сервисов составили 73%, а за 9 месяцев 2022ФГ темпы роста составили 396%. Мы ожидаем, что в 2022-м прогнозному году темпы роста выручки от облачных сервисов составят 392% с дальнейшим замедлением до 37% к 2031-му прогнозному году.

Выручка от услуг. В 2021ФГ темпы роста выручки от других услуг составили 65%, и за 9 месяцев 2022ФГ темпы роста ускорились до 6%. Мы ожидаем, что по итогам 2022-го прогнозного года темпы роста составят 6% с дальнейшим ускорением до 44% к 2023-му прогнозному году и замедлению до 8% 2031-му прогнозному году.

Выручка от лицензии, службы поддержки и от облачных сервисов представляют собой общую выручку компании от подписки. В 2021ФГ темпы роста выручки от подписки составили 75%, и за 9 месяцев 2022ФГ темпы роста составили 51%. Основной драйвер роста выручки от подписки – это рост базы клиентов компании.

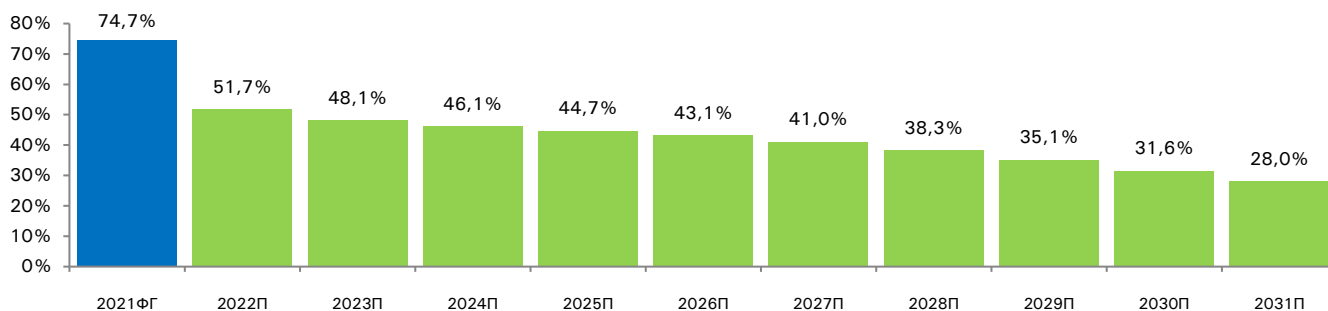
С учетом всех вводных данных мы прогнозируем замедление темпов роста с 74,7% в 2021ФГ до 51,7% в 2022-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 28% к 2031-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$212 млн в 2021ФГ до \$6,391 млрд к 2031-му прогнозному году.

Иллюстрация 3. Модель выручки HashiCorp

Модель выручки из целевого рынка	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П
Выручка от лицензии, млн USD	19	36	48	62	79	97	117	138	161	185	209	233
Темпы роста, %		96%	33%	29%	26%	23%	21%	18%	16%	15%	13%	12%
Выручка от службы поддержки, млн USD	97	166	247	354	492	662	865	1102	1370	1667	1989	2331
Темпы роста, %		71%	49%	44%	39%	35%	31%	27%	24%	22%	19%	17%
Выручка от облачных сервисов, млн USD	2,359	4,092	20,1	50,3	113,7	234,1	442,3	772,6	1257,3	1919,8	2769,6	3799,4
Темпы роста, %		73%	392%	150%	126%	106%	89%	75%	63%	53%	44%	37%
Выручка от услуг, млн USD	3,599	5,947	6,3	9,1	11,3	13,8	16,2	18,7	21,2	23,5	25,8	27,8
Темпы роста, %		65%	6%	44%	25%	21%	18%	15%	13%	11%	9%	8%
Всего выручки, млн USD	121	212	321	476	696	1007	1441	2032	2810	3796	4993	6391
Темпы роста, %		74,7%	51,7%	48,1%	46,1%	44,7%	43,1%	41,0%	38,3%	35,1%	31,6%	28,0%

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

График 1. Прогноз темпов роста HashiCorp

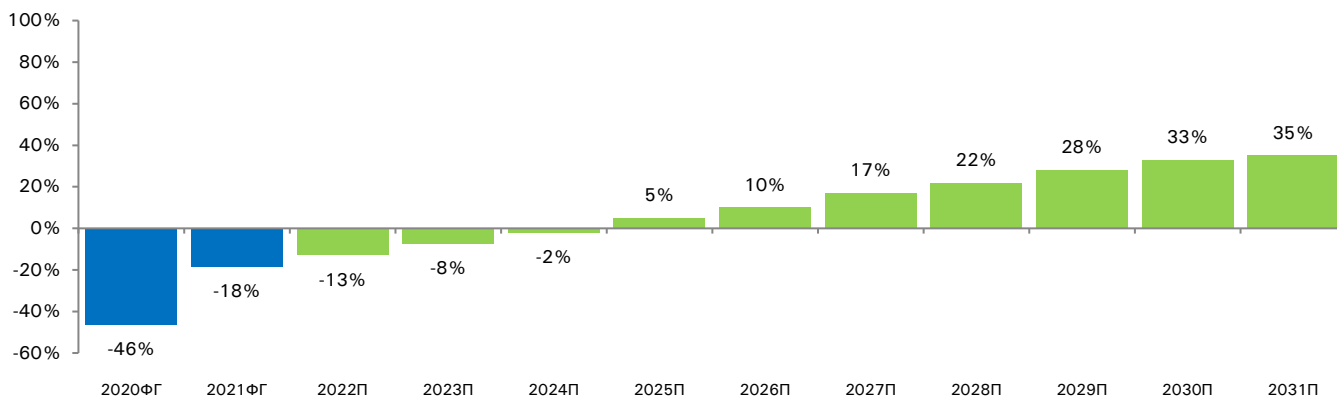


Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

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

В 2021ФГ показатели EBIT-маржи были равны -40% и за 9М2022ФГ были равны -28%. После амортизации расходов на технологии и операционной аренды показатели маржи составили -18,3% в 2021ФГ. В 2022-м прогнозном году мы ожидаем рост маржи до -13% и выход в прибыльность к 2025-му прогнозному году. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 35%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 24,4% до среднеотраслевых 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,871 млрд.

График 2. Прогноз EBIT-маржи



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

3. Предположения для зрелого периода. В зрелом возрасте мы заложили 3% роста. ROIC в зрелом периоде мы консервативно приравнивали к затратам на капитал в 6%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 50% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$1,648 млн) и зрелого (\$13,911 млрд) периодов, составит \$16,305 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$14 млн, наличность на счетах в \$218 млн, поступления от IPO в \$1,071 млрд и стоимость опционов в \$806 млн, собственный капитал HashiCorp можно оценить в \$16,774 млрд.

Учитывая 178,89557 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$93,8. Потенциал к верхней границе IPO в \$72 составляет 30%.

Иллюстрация 4. Модель оценки HashiCorp методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	зрелый
темпы роста выручки, %		75%	52%	48%	46%	45%	43%	41%	38%	35%	32%	28%	3,0%
(+) Выручка	121	212	321	476	696	1 007	1 441	2 032	2 810	3 796	4 993	6 391	5 143
(х) Операционная маржа	-46%	-18%	-13%	-8%	-2%	5%	10%	17%	22%	28%	33%	35%	35%
(=) ЕБИТ	-56	-39	-42	-36	-15	50	144	345	618	1 063	1 648	2 237	1 800
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на ЕБИТ	0	0	0	0	0	0	29	69	124	213	330	447	360
(=) NOPLAT	-56	-39	-42	-36	-15	50	115	276	495	850	1 318	1 789	1 440
(-) чистые реинвестиции	40	52	71	96	125	159	197	235	264	276	256	192	718
(=) FCFF	(96)	(90)	(113)	(132)	(140)	(109)	(82)	42	230	574	1 062	1 598	722
FCFF маржа, %	-80%	-43%	-35%	-28%	-20%	-11%	-6%	2%	8%	15%	21%	25%	25%
(х) фактор дисконтирования			0,95x	0,90x	0,86x	0,81x	0,77x	0,73x	0,69x	0,65x	0,62x	0,58x	
PV FCF			(108)	(119)	(120)	(88)	(63)	30	159	374	654	928	
Терминальная стоимость													23 945
PV Терминальной стоимости													13 911
Имплицированные переменные модели	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П		
Выручка/капитал, x	1,07x	1,19x	1,31x	1,42x	1,55x	1,70x	1,88x	2,09x	2,34x	2,66x	3,09x		
Инвестированный капитал	198	269	365	489	649	846	1 080	1 345	1 621	1 877	2 069		
Чистое реинвестирование, %	-133%	-171%	-266%	-842%	316%	171%	85%	53%	32%	19%	11%		50%
Реинвестирование к выручке, %	24,4%	22,2%	20,1%	18,0%	15,8%	13,7%	11,5%	9,4%	7,3%	5,1%	3,0%		
ROIC, %	-20%	-16%	-10%	-3%	8%	14%	26%	37%	52%	70%	86%		6,0%
Маржа NOPLAT, %	-18%	-13%	-8%	-2%	5%	8%	14%	18%	22%	26%	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%		
Бета послерыноговая		0,82	0,84	0,86	0,88	0,89	0,91	0,93	0,95	0,96	1,00		
Премия за риск инвестирования		4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%		
Стоимость собственного капитала		5,2%	5,3%	5,4%	5,5%	5,5%	5,6%	5,7%	5,8%	5,9%	6,0%		
Ставка долга, до налогов		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%		
СК/Стоимость компании		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
Долг/Стоимость компании		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Средневзвешенная стоимость капитала		5,2%	5,3%	5,4%	5,5%	5,5%	5,6%	5,7%	5,8%	5,9%	6,0%		
Кумулятивная стоимость капитала		1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x		
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде		1 648											
(+) Стоимость в терминальном периоде			13 911										
(х) Коэффициент на дату оценки				1,05x									
(=) EV				16 305									
(-) Долг (вкл. операционную аренду)				14									
(+) Наличность				218									
(+) Поступления от IPO				1 071									
(-) Стоимость выпущенных опционов				806									
(=) Оценка собственного капитала				16 774									
Рыночная капитализация				12 880									
Целевая цена на акцию, USD				93,8									
Максимум диапазона на IPO, USD				72									
Потенциал роста, %				30%									

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

Риски: клиенты и конкуренция

Клиенты. Если компания не сможет удерживать клиентов или продлевать их контракты, то это может негативно сказаться на выручке компании.

Конкуренция. Среди конкурентов можно отметить Microsoft Azure, Google Cloud Platform, Red Hat, CyberArk, VMware и IBM.

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

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

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

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

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

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Тимур Турлов,
главный инвестиционный стратег

Владимир Почекуев,
генеральный директор

Департамент
корпоративных финансов

Сергей Носов,
заместитель генерального директора
Email: nosov@ffin.ru

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

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

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

Отдел продаж (руководители департаментов)

Георгий Волосников
Станислав Дрейлинг
Владимир Козлов
Мстислав Кудинов
Антон Мельцов

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

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

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

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

Центральный офис
Москва

+7 (495) 783-91-73

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

Офисы

Архангельск
+7 (8182) 457-770
наб. Северной Двины, д.52, корп. 2
arhangelsk@ffin.ru

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

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

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

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

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

Рязань
+7 (4912) 77-62-62
ул. Свободы д. 24А
ryazan@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