Sprinklr (CXM)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: **30%**
Целевая цена: **$26,1**
Диапазон размещения: **$18–20**

Оценка перед IPO

IPO CXM: платформа для управления клиентским опытом

Выручка, 1Q22 (млн USD)	**111**
EBIT, 1Q22 (млн USD)	**-11**
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 (%)	**-10**
Капитализация IPO (млрд USD)	**4,759**
Акций после IPO (млн шт.)	**250,46**
Акций к размещению (млн шт.)	**19**
Объем IPO (млн USD)	**361**
Минимальная цена IPO (USD)	**18**
Максимальная цена IPO (USD)	**20**
Целевая цена (USD)	**26,1**
Дата IPO	**22 июня**
Динамика акций | биржа/тикер	**NASDAQ/CXM**

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

22 июня состоится IPO компании Sprinklr. Компания предоставляет облачные сервисы, которые крупные предприятия используют для управления взаимодействием с клиентами. Андеррайтеры размещения – Morgan Stanley, J.P.Morgan, Citigroup,Barclays и Wells Fargo Securities.

О компании. Компания была основана в 2009 году и всего за свою историю привлекла $429 млн. Акционеры компании – Hellman & Friedman LLC, Battery Ventures и ICONIQ Strategic Partners. Forrester признал компанию лидером в различных отраслях: технология социальной рекламы, решения для управления социальными сетями, контент-маркетинг для маркетологов B2C, также была признана лидером в Gartner's Content Marketing Platforms Quadrant.

Платформа компании. Компания предоставляет четыре набора продуктов для анализа неструктурированных данных об опыте клиентов. Помимо продуктов, платформа имеет различные функции: искусственный интеллект платформы помогает управлять и рекомендовать соответствующие действия с использованием общедоступных, собственных и сторонних данных. Также платформа имеет различные интеграции – Salesforce Service Cloud, Microsoft Dynamics 365, ServiceNow, Oracle B2C, Adobe Experience Manager и другие.

Продукты компании. Наборы продуктов включают: **Modern Research** – исследования рынка, конкуренции на рынке, позволяющие понять узнаваемость бренда, восприятие продукта и удовлетворенность клиентов в режиме реального времени. **Modern Care** – обслуживание клиентов по выбранным каналам для повышения их удовлетворенности и снижения расходов, то есть анализ проблем обслуживания клиентов. **Modern Marketing & Advertising** позволяет клиентам планировать, создавать, публиковать, оптимизировать и анализировать свой собственный маркетинговый контент и платные рекламные кампании по современным каналам. **Modern Sales & Engagement** – взаимодействие с клиентами по каналам, которые они используют чаще всего.

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой адресный рынок в $51 млрд. По данным fortunebusinessinsights.com, мировой рынок управления качеством обслуживания клиентов в 2019 году составил $8,29 млрд и к 2027 году составит $21,86 млрд.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в $6,526 млрд при целевой цене $26,1 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

Sprinklr: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Выручка	**324**	**387**	**111**
Себестоимость	123	122	32
Валовая прибыль	**201**	**265**	**79**
R&D	32	40	13
S&M	163	189	61
G&A	40	64	16
EBITDA	**(30)**	**(23)**	**(9)**
Амортизация	4	6	2
EBIT	**(35)**	**(29)**	**(11)**
Прочие расходы	(1)	(9)	(2)
Доналоговая прибыль	**(36)**	**(37)**	**(13)**
Налог	3	4	2
Чистая прибыль	**(39)**	**(41)**	**(15)**

Рост и маржа (%)	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Темпы роста выручки	–	19	19
Темпы роста EBITDA	–	–	–
Темпы роста EBIT	–	–	–
Темпы роста NOPLAT	–	–	–
Темпы роста инвестированного капитала	–	–	–
Валовая маржа	62	68	71
EBITDA-маржа	-9	-6	-8
EBIT-маржа	-11	-7	-10
NOPLAT-маржа	–	–	–
Маржа чистой прибыли	-12	-11	-13

Cash Flow, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
CFO	**19**	**7**	**(10)**
D&A	4	6	2
CFI	**(12)**	**(219)**	**19**
CapEx	(5)	(6)	(2)
CFF	**(8)**	**270**	**8**
Денежный поток	**(0)**	**58**	**16**
Наличность на начало года	11	10	68
Наличность на конец года	10	68	84

Справочные данные	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Акции в обращении, млн шт.	–	–	–
Балансовая стоимость акции, USD	–	–	–
Рыночная стоимость акции, USD	–	–	–
Рыночная капитализация, USD	–	–	–
EV, USD	–	–	–
Капитальные инвестиции, USD	5	6	2
Рабочий капитал, USD	–	–	–
Реинвестиции, USD	–	–	–
BV, USD	–	–	–
Инвестированный капитал	–	–	–
EPS, USD на акцию	–	–	–

Балансовый отчет, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Наличность	10	68	84
ЦБ	0	213	191
Дебиторская задолженность	108	116	93
Прочие расходы	67	96	96
Текущие активы	**185**	**493**	**464**
ОС	7	9	10
НМА	48	47	47
Прочие активы	28	37	51
Долгосрочные активы	**84**	**93**	**109**
Активы	**268**	**586**	**573**
Кредиторская задолженность	10	17	16
Начисленные расходы	53	63	49
Отложенный доход	193	221	223
Текущие обязательства	**257**	**302**	**288**
Долг	0	79	81
Отложенный доход	31	20	17
Налог	1	1	1
Прочие обязательства	2	2	2
Долгосрочные обязательства	**33**	**102**	**100**
Всего обязательства	**291**	**403**	**389**
Конвертируемые акции	**0**	**0**	**0**
Капитал	**(22)**	**183**	**184**
Обязательства и собственный капитал	**268**	**586**	**573**

Поэлементный анализ ROIC	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
Маржа NOPLAT, %	–	–	–
ICTO, x	–	–	–
AICTO, x	–	–	–
ROIC, %	–	–	–
Себестоимость/выручка, %	–	–	–
Операционные издержки/выручка, %	–	–	–
WCTO, x	–	–	–
FATO, x	–	–	–

Ликвидность и структура капитала	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
EBIT/процентные платежи, x	–	–	–
Текущая ликвидность, x	0,72	1,63	1,61
Долг/общая капитализация, %	–	–	–
Долг/активы, %	0	13	14
Долг/собственные средства, x	0,00	0,28	0,29
Долг/IC, %	–	–	–
Собственные средства/активы, %	4	48	48
Активы/собственный капитал, x	–	–	–

Мультипликаторы	2020ФГ	2021ФГ	1Q22
P/B, x	–	–	–
P/E, x	–	–	–
P/S, x	–	–	–
EV/EBITDA, x	–	–	–
EV/S, x	–	–	–

Sprinklr: ключевые факты

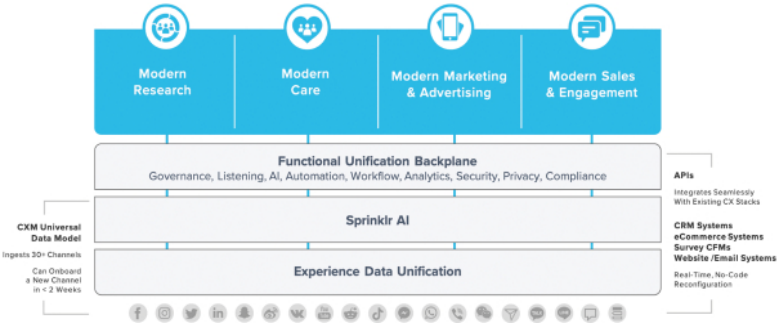
Sprinklr (CXM). Компания предоставляет облачные сервисы, которые крупные предприятия используют для управления взаимодействием с клиентами.

Компания была основана в 2009 году и всего за свою историю привлекла $429 млн. Акционеры компании – Hellman & Friedman LLC, Battery Ventures и ICONIQ Strategic Partners.

Forrester признал компанию лидером в различных отраслях: технология социальной рекламы, решения для управления социальными сетями, контент-маркетинг для маркетологов B2C, также была признана лидером в Gartner's Content Marketing Platforms Quadrant.

Платформа Sprinklr Unified-CXM. Компания предоставляет четыре набора продуктов для анализа неструктурированных данных об опыте клиентов.

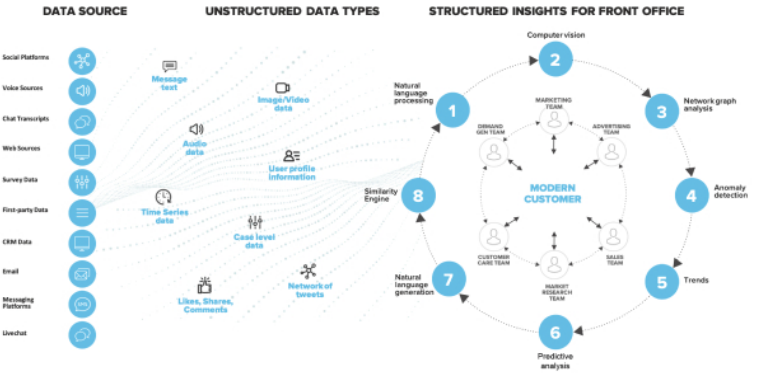
Иллюстрация 1. Платформа компании



Источник: на основе данных компании

Помимо продуктов, платформа имеет различные функции: **искусственный интеллект** платформы помогает управлять и рекомендовать соответствующие действия с использованием общедоступных, собственных и сторонних данных.

Иллюстрация 2. Работа искусственного интеллекта



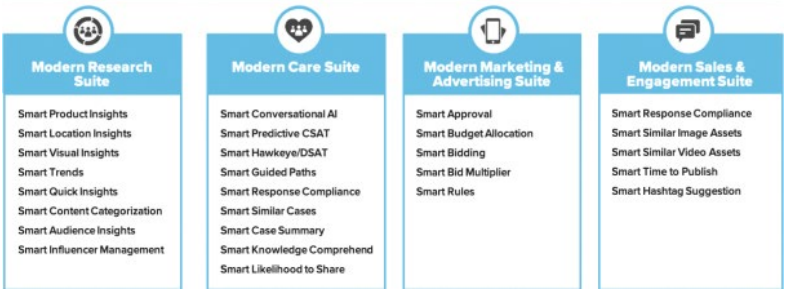
Источник: на основе данных компании

Также платформа имеет различные интеграции – Salesforce Service Cloud, Microsoft Dynamics 365, ServiceNow, Oracle B2C, Adobe Experience Manager и другие.

Продукты компании. Наборы продуктов включают:

- **Modern Research** – исследования рынка, конкуренции на рынке, что позволяет понять узнаваемость бренда, восприятие продукта и удовлетворенность клиентов в режиме реального времени.
- **Modern Care** – обслуживание клиентов по выбранным каналам для повышения удовлетворенности клиентов и снижения расходов, то есть анализ проблем обслуживания клиентов.
- **Modern Marketing & Advertising** позволяет клиентам планировать, создавать, публиковать, оптимизировать и анализировать свой собственный маркетинговый контент и платные рекламные кампании по современным каналам.
- **Modern Sales & Engagement** – взаимодействие с клиентами по каналам, которые они используют чаще всего.

Иллюстрация 3. Продукты компании



Источник: на основе данных компании

Потенциальный рынок – $51 млрд. Компания оценивает свой адресный рынок в $51 млрд. По данным fortunebusinessinsights.com, мировой рынок управления качеством обслуживания клиентов в 2019 году составил $8,29 млрд и к 2027 году составит $21,86 млрд.

Оценка Sprinklr: лидирующие позиции на рынке и текущие показатели компании проецируют потенциал в 30%

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

Всего клиентов. В 2021ФГ темпы роста базы клиентов компании составил 7%, а база клиентов выросла до 1021 клиента. Мы ожидаем, что темпы роста в 2022-м прогнозном году составят 6% с дальнейшим замедлением до 4% к 2031-му прогнозному году. Количество клиентов компании вырастет за прогнозный период с 1021 в 2021ФГ до 1670 к 2031-м прогнозному году.

ARPU на одного клиента. В 2021ФГ темпы роста ARPU на одного клиента выросли на 14%, с 291 тысячи до 333 тысяч. Мы ожидаем, что темпы роста в 2022-м прогнозном году составят 13% с дальнейшим замедлением до 9% к 2031-му прогнозному году. ARPU на одного клиента вырастет с 333 тысяч в 2021ФГ до 946 тысяч к 2031-му прогнозному году.

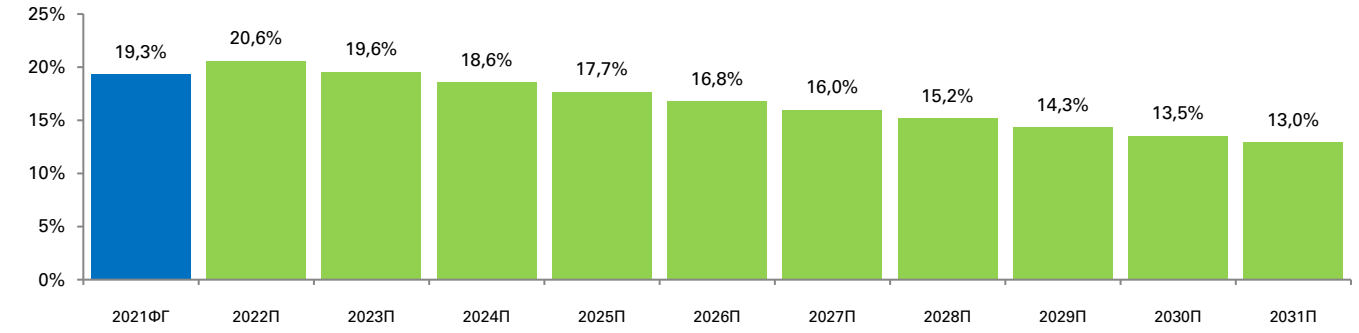
Выручка от подписки. В 2021ФГ темпы роста от подписки составили 22%. С учетом прогноза базы клиентов и ARPU на одного клиента темпы роста выручки от подписки в 2022-м прогнозном году составят 20% с дальнейшим замедлением до 14% к 2031-му прогнозному году. Выручка от подписки вырастет с $340 млн до $1,580 млрд.

Выручка от услуг. Выручка от услуг в 2021ФГ составила 47% при темпах роста в 3%, в первом квартале 2022ФГ у компании наблюдается ускорение до 25%. Мы ожидаем, что темпы роста в 2022-м прогнозном году составят 25% с дальнейшим замедлением до 8% к 2031-му прогнозному году. Выручка вырастет с $47 млн до $202 млн.

С учетом всех вводных данных мы прогнозируем ускорение темпов роста с 19,3% в 2021ФГ до 20,6% в 2022-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 13% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с $387 млн в 2021ФГ до $1,782 млрд к 2031-му прогнозному году.

Основным драйвером роста выручки компании являются ее лидерские позиции на рынке, также влияние пандемии на поведение потребителей во всем мире. Компании во всем мире уделяют внимание лояльности и удержанию клиентов, а также вовлечению, что создает возможность для роста компаний, связанных с управлением клиентским опытом.

График 1. Прогноз темпов роста Sprinklr



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

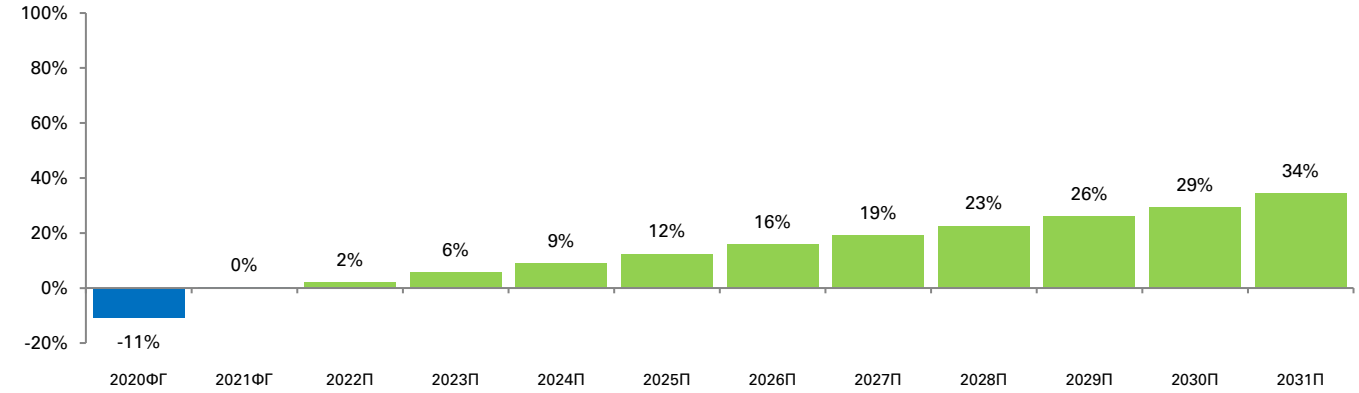
Иллюстрация 4. Модель выручки Sprinklr

Модель выручки из целевого рынка	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П
Всего клиентов	957	1021	1082	1145	1209	1273	1338	1404	1470	1536	1603	1670
Темпы роста, %		7%	6%	6%	6%	5%	5%	5%	5%	5%	4%	4%
ARPU на 1 клиента, тыс USD	291	333	376	424	475	531	590	653	721	792	867	946
Темпы роста, %		14%	13%	13%	12%	12%	11%	11%	10%	10%	9%	9%
Выручка от подписки, млн USD	278	340	407	485	574	676	789	917	1059	1217	1390	1580
Темпы роста, %		22%	20%	19%	18%	18%	17%	16%	16%	15%	14%	14%
Выручка от услуг, млн USD	46	47	59	72	87	103	120	138	156	173	187	202
Темпы роста, %		3%	25%	23%	20%	18%	16%	15%	13%	11%	9%	8%
Всего выручки, млн USD	**324**	**387**	**467**	**558**	**662**	**779**	**909**	**1055**	**1215**	**1389**	**1577**	**1782**
Темпы роста, %		19,3%	20,6%	19,6%	18,6%	17,7%	16,8%	16,0%	15,2%	14,3%	13,5%	13,0%

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

2. Рост показателей маржи до значений в 34%. В 2021ФГ показатели EBIT-маржи были равны -7% и в первом квартале 2022ФГ были равны
-10%. После амортизации R&D и операционной аренды показатели маржи составили 0,5%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 34% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 6,4% до среднеотраслевых 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят $430 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 5,5%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 54% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного ($915 млн) и зрелого ($4,938 млрд) периодов, составит $5,978 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в $87 млн, наличность на счетах и ценные бумаги на балансе в $275 млн, поступления от IPO в $361 млн и стоимость опционов в 0,7 млн, собственный капитал Sprinklr можно оценить в $6,526 млрд.

Учитывая 250,46 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна $26,1. Потенциал к верхней границе IPO в $20 составляет 30%.

Иллюстрация 5. Модель оценки Sprinklr методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2020ФГ	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	зрелый
темп роста выручки, %		*19%*	*21%*	*20%*	*19%*	*18%*	*17%*	*16%*	*15%*	*14%*	*14%*	*13%*	*3,0%*
(+) Выручка	**324**	**387**	**467**	**558**	**662**	**779**	**909**	**1 055**	**1 215**	**1 389**	**1 577**	**1 782**	**1 625**
(x) Операционная маржа	-11%	0%	2%	6%	9%	12%	16%	19%	23%	26%	29%	34%	34%
(=) EBIT	**-35**	**0**	**10**	**31**	**59**	**96**	**143**	**202**	**274**	**361**	**463**	**611**	**557**
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(–) Налог на EBIT	0	0	2	6	12	19	29	40	55	72	93	122	111
(=) NOPLAT	**-35**	**0**	**8**	**25**	**47**	**77**	**115**	**162**	**219**	**289**	**370**	**489**	**446**
(–) чистые реинвестиции	33	25	28	32	36	39	43	46	49	51	53	53	242
(=) FCFF	**(68)**	**(25)**	**(20)**	**(7)**	**12**	**38**	**72**	**116**	**170**	**237**	**318**	**435**	**204**
FCFF маржа, %	-21%	-6%	-4%	-1%	2%	5%	8%	11%	14%	17%	20%	24%	
(x) фактор дисконтирования			0,96x	0,91x	0,87x	0,83x	0,79x	0,75x	0,72x	0,68x	0,65x	0,61x	
PV FCF			(19)	(7)	10	31	57	87	122	161	205	267	
Терминальная стоимость													8 068
PV Терминальной стоимости													**4 938**

Имплицированные переменные модели	2021ФГ	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	2031П	
Выручка/капитал, x	1,59x	1,71x	1,83x	1,95x	2,05x	2,15x	2,25x	2,35x	2,44x	2,54x	2,64x	
Инвестированный капитал	244	272	304	340	379	422	468	517	568	621	675	
Чистое реинвестирование, %		350%	129%	75%	51%	37%	28%	22%	18%	14%	11%	54%
Реинвестирование к выручке, %	**6,4%**	**6,1%**	**5,7%**	**5,4%**	**5,1%**	**4,7%**	**4,4%**	**4,0%**	**3,7%**	**3,3%**	**3,0%**	
ROIC, %	0%	3%	8%	14%	20%	27%	35%	42%	51%	60%	72%	5,5%
Маржа NOPLAT, %	0%	2%	4%	7%	10%	13%	15%	18%	21%	23%	27%	

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 послерычаговая	0,77	0,80	0,82	0,84	0,86	0,89	0,91	0,93	0,95	1,00	
Премия за риск инвестирования	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	4,1%	
Стоимость собственного капитала	**4,6%**	**4,7%**	**4,8%**	**4,9%**	**5,0%**	**5,1%**	**5,2%**	**5,3%**	**5,4%**	**5,6%**	
Ставка долга, до налогов	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	
Ставка долга, после налогов	**3,2%**	**3,2%**	**3,2%**	**3,2%**	**3,2%**	**3,2%**	**3,2%**	**3,2%**	**3,2%**	**3,2%**	
СК/Стоимость компании	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	
Долг/Стоимость компании	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	
Средневзвешенная стоимость капитала	**4,6%**	**4,7%**	**4,8%**	**4,9%**	**5,0%**	**5,1%**	**5,2%**	**5,3%**	**5,3%**	**5,5%**	
Кумулятивная стоимость капитала	1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	

Оценка капитала, млн USD	
(=) Стоимость в прогнозном периоде	915
(+) Стоимость в терминальном периоде	4 938
(x) Коэффициент на дату оценки	1,02x
(=) EV	**5 978**
(–) Долг (вкл. операционную аренду)	87
(+) Наличность	275
(+) Поступления от IPO	361
(–) Стоимость выпущенных опционов	1
(=) Оценка собственного капитала	**6 526**
Рыночная капитализация	5 009
Целевая цена на акцию, USD	**26,1**
Максимум диапазона на IPO, USD	20
Потенциал роста, %	30%

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

Риски: клиенты, стратегические отношения и персонал

Привлечение новых клиентов. Если компания не сможет привлекать новых клиентов, то это способно повлиять на выручку компании от подписки и дальнейший рост компании.

Стратегические отношения. Бизнес компании зависит от стратегических отношений с третьими сторонами, включая компании, чьи продукты интегрируются с платформой Sprinklr.

Ключевой персонал. Если компания не сможет привлекать или удерживать ключевых сотрудников, то это способно повлиять на результаты компании.

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,
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 Клюшнев (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

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 «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

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
м+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

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
tolyatti@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