

TaskUs (TASK)

Оценка капитала | DCF

США | Обработка данных

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$31,6**

 Диапазон размещения: **\$22–24**

Оценка перед IPO

IPO TASK: цифровой аутсорсинг нового поколения



Выручка, 1Q21 (млн USD)	153
EBIT, 1Q21 (млн USD)	22
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	17
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	61

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	15

Капитализация IPO (млрд USD)	2,237
Акции после IPO (млн шт.)	97,29
Акции к размещению (млн шт.)	13,2
Объем IPO (млн USD)	304
Минимальная цена IPO (USD)	22
Максимальная цена IPO (USD)	24
Целевая цена (USD)	31,6
Дата IPO	10 июня

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

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

10 июня состоится IPO компании TaskUs. Компания предоставляет услуги аутсорсинга цифровых бизнес-услуг для быстрорастущих технологических компаний с целью представления, защиты и развития их брендов. Андеррайтеры размещения – Goldman Sachs, J.P. Morgan, BofA Securities, Morgan Stanley, Baird, RBC Capital Markets, Wells Fargo Securities и William Blair.

О компании. По состоянию на 31 декабря 2020 года у компании было более 100 клиентов из различных секторов, включая социальные сети, электронную коммерцию, игры, потоковые мультимедиа, доставку еды и совместные поездки. Компания была основана в 2008 году. Всего компания привлекла \$279 млн. Среди инвесторов компании были Blackstone Group, Bridge Bank и Navegar.

Решения компании. Платформа TaskUs предоставляет три основных решения: Digital Customer Experience (цифровой клиентский опыт), Content Security (система безопасности контента) и Artificial Intelligence Operations (операции искусственного интеллекта). **Digital Customer Experience** – предложения компании включают в себя использование неголосовых каналов (то есть без использования голоса) – чат, социальные сети, поддержка в приложениях, SMS и др. Другие решения включают услуги по обслуживанию клиентов для новых продуктов или выходов на рынок, решения по обеспечению доверия и безопасности и решения по привлечению клиентов. **Content Security** – это комбинация ИИ и специалистов для проверки и удаления оскорбительного контента. Эксперты по безопасности человеческого контента вмешиваются, чтобы определить контекст, проанализировать новый сленг и определить изображения, которые были изменены, чтобы намеренно избежать обнаружения. **Artificial Intelligence Operations** – в основном состоят из услуг по маркировке, аннотации и транскрипции данных, выполняемых с целью обучения и настройки алгоритмов ИИ в процессе машинного обучения.

Примеры использования услуг компании. Zoom Video – в декабре 2019 года через платформу Zoom проводили 10 млн ежедневных встреч, а через несколько месяцев количество встреч выросло до 300 млн. Запросы в службу поддержки увеличились более чем в 30 раз и стали поступать по всему миру. Чтобы предоставить ресурсы, необходимые для обработки этого всплеска запросов, Zoom обратился к TaskUs. В конечном итоге мобилизовали команду из более чем 700 специалистов по работе с клиентами для решения текущих вопросов по выставлению счетов и технической поддержке.

Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$3,079 млрд при целевой цене \$31,6 на одну простую акцию с потенциалом роста 32%.

TaskUs: финансовые показатели






Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	1Q21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	1Q21
Выручка	360	478	153	Наличность	38	108	135
Себестоимость	195	271	88	Дебиторская задолженность	58	88	92
Валовая прибыль	165	208	65	Прочая дебиторская задолженность	0	0	0
SG&A	91	114	31	Отложенные расходы	10	13	12
Амортизация	16	20	6	Налог	2	2	0
Амортизация НМА	19	19	5	Прочие активы	1	1	1
Убыток от выбытия активов	2	1	0	Текущие активы	108	211	240
Условное возмещение	0	4	0	ОС	45	57	57
ЕБИТДА	53	70	29	Налог	0	1	1
Амортизация	16	20	6	НМА	259	240	236
ЕБИТ	37	50	22	Гудвилл	196	196	196
Другие доходы	(2)	(2)	1	Прочие активы	2	3	3
Финансовые расходы	9	7	2	Долгосрочные активы	503	496	492
Доналоговая прибыль	30	44	20	Активы	611	708	732
Налог	(4)	10	4	Кредиторская задолженность	24	42	39
Чистая прибыль	34	35	17	Начисленные расходы	17	22	31
				Долг	2	46	47
				Отложенный доход	2	5	6
				Аренда	1	0	0
				Налог	0	0	3
				Текущие обязательства	47	115	126
				Налог	2	3	3
				Долг	205	199	196
				Аренда	2	2	2
				Начисленные расходы	0	3	3
				Прочая кредиторская задолженность	0	0	0
				Прочие обязательства	58	51	51
				Долгосрочные обязательства	266	258	255
				Всего обязательства	313	372	381
				Конвертируемые акции	0	0	0
				Капитал	298	335	351
				Обязательства и собственный капитал	611	708	732
				Поэлементный анализ ROIC	2019	2020	1Q21
				Маржа NOPLAT, %	-	-	-
				ИСТО, x	-	-	-
				АИСТО, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WСТО, x	-	-	-
				FАТО, x	-	-	-
				Ликвидность и структура капитала	2019	2020	1Q21
				ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	2,31	1,84	1,91
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
				Долг/активы, %	34	28	27
				Долг/собственные средства, x	5,46	1,85	1,45
				Долг/IC, %	-	-	-
				Собственные средства/активы, %	6	15	19
				Активы/собственный капитал, x	2,05	2,11	2,09
				Мультипликаторы	2019	2020	1Q21
				P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
				P/S, x	-	-	-
				EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-
Справочные данные	2019	2020	1Q21				
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-				
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	20	29	10				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

TaskUs: ключевые факты

TaskUs. Компания предоставляет услуги аутсорсинга цифровых бизнес-услуг для быстрорастущих технологических компаний с целью представления, защиты и развития их брендов. По состоянию на

31 декабря 2020 года у компании было более 100 клиентов из различных секторов, включая социальные сети, электронную коммерцию, игры, потоковые мультимедиа, доставку еды и совместные поездки.

Иллюстрация 1. Клиенты TaskUs

Источник: на основе данных компании

Компания была основана в 2008 году. Всего компания привлекла \$279 млн. Среди инвесторов компании были Blackstone Group, Bridge Bank и Navegar.

Решения компании. Платформа TaskUs предоставляет три основных решения: Digital Customer Experience (цифровой клиентский опыт), Content Security (система безопасности контента) и Artificial Intelligence Operations (операции искусственного интеллекта).

Digital Customer Experience – предложения компании включают в себя использование неголосовых каналов (то есть без использования голоса) – чат, социальные сети, поддержка в приложениях, SMS и др. Другие решения включают услуги по обслуживанию клиентов для новых продуктов или выходов на рынок, решения по обеспечению доверия и безопасности и решения по привлечению клиентов.

Content Security – это комбинация ИИ и специалистов для проверки и удаления оскорбительного контента. Эксперты по безопасности человеческого контента вмешиваются, чтобы определить контекст, проанализировать новый сленг и определить изображения, которые были изменены, чтобы намеренно избежать обнаружения.

Artificial Intelligence Operations – в основном состоят из услуг по маркировке, аннотации и транскрипции данных, выполняемых с целью обучения и настройки алгоритмов ИИ в процессе машинного обучения.

Примеры использования услуг компании. Zoom Video – в декабре 2019 года через платформу Zoom проводили 10 млн ежедневных встреч, а через несколько месяцев количество встреч выросло до 300 млн. Запросы в службу поддержки увеличились более чем в 30 раз и стали поступать по всему миру. Чтобы предоставить ресурсы,

необходимые для обработки этого всплеска запросов, Zoom обратился к TaskUs. В конечном итоге мобилизовали команду из более чем 700 специалистов по работе с клиентами для решения текущих вопросов по выставлению счетов и технической поддержке.

Coinbase – в 2017 году компания начала сотрудничество с TaskUs. Компания начала все с нуля – операционные процедуры, планирование рабочей силы для удовлетворения безумного спроса на фоне бума биткоина. TaskUs создал два дополнительных сайта и начал выполнять более сложные рабочие процессы, поддерживающие их потребности в борьбе с мошенничеством и в соблюдении нормативных требований, а также обеспечивающие безопасность клиентов.

Адресный рынок. Согласно данным IDC, мировые расходы на аутсорсинговые услуги по обслуживанию клиентов в 2020 году составили \$77 млрд.

По данным Grand View Research, мировой рынок аутсорсинга бизнес-процессов оценивался в \$232 млрд в 2020 году и прогнозировался рост до \$446 млрд к 2028 году.

Оценка TaskUs: потенциал свыше 32% с учетом вводных данных

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по выручке от Digital Customer Experience, Content Security и AI Operations.

Digital Customer Experience. В 2020 году темпы роста составили 45,5%, а в первом квартале ускорились до 52,9%. Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста составят 47% с дальнейшим замедлением до 4,5% к 2030-му прогнозному году. Выручка от Digital Customer Experience вырастет с \$300 млн до \$1,601 млрд.

Content Security. В 2020 году темпы роста составили 22%, а в первом квартале ускорились до 36,1%. Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста составят 31% с дальнейшим замедлением до 3% к 2030-му прогнозному году. Выручка от Content Security вырастет с \$127,7 млн до \$401,97 млн.

AI Operations. В 2020 году темпы роста составили 2%, а в первом квартале ускорились до 59,6%. Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста составят 42% с дальнейшим замедлением до 4% к 2030-му прогнозному году. Выручка от AI Operations вырастет с \$50 млн до \$226,85 млн.

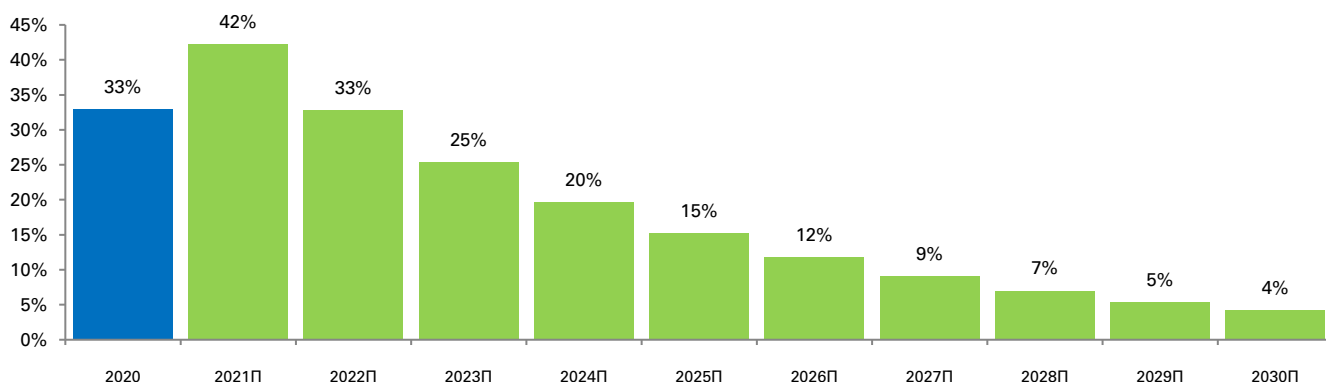
С учетом всех вводных данных мы заложили ускорение темпов роста с 33% в 2020 году до 42% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 4% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$478 млн в 2020 году до \$2,23 млрд к 2030-му прогнозному году.

Иллюстрация 2. Модель выручки TaskUs

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Digital Customer Experience, млн USD	206	300	442	601	769	934	1088	1227	1347	1449	1533	1601
Темпы роста, %		45,5%	47,0%	36,2%	27,9%	21,5%	16,5%	12,7%	9,8%	7,5%	5,8%	4,5%
Content Security, млн USD	104,3	127,7	167,23	207,15	245,22	279,93	310,43	336,48	358,22	376,04	390,45	401,97
Темпы роста, %		22%	31%	24%	18%	14%	11%	8%	6%	5%	4%	3%
AI Operations, млн USD	49,0	50,0	70,95	93,90	117,28	139,76	160,40	178,63	194,27	207,37	218,13	226,85
Темпы роста, %		2%	42%	32%	25%	19%	15%	11%	9%	7%	5%	4%
Всего выручки, млн USD	360	478	680	902	1132	1354	1559	1742	1900	2032	2141	2230
Темпы роста, %		33%	42%	33%	25%	20%	15%	12%	9%	7%	5%	4%

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

График 1. Прогноз темпов роста TaskUs

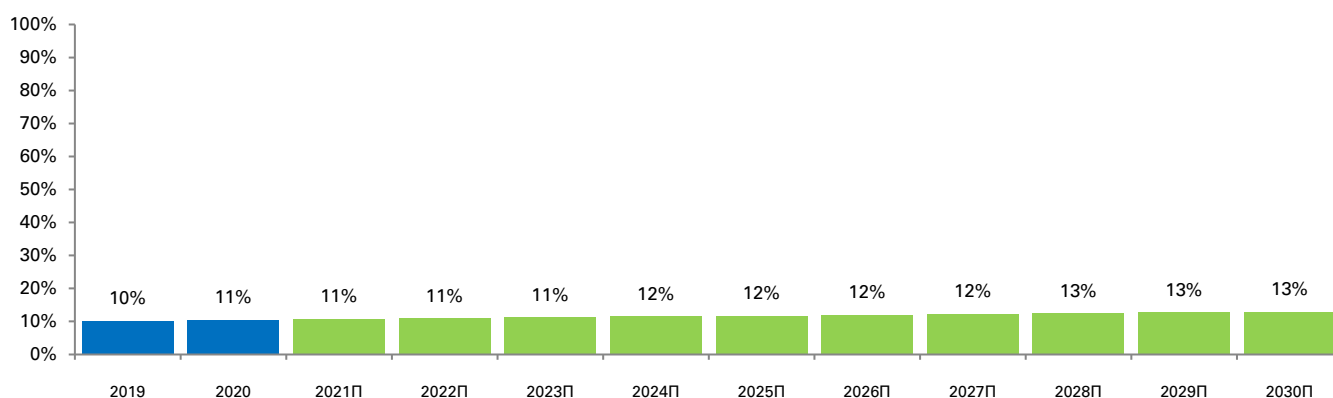


Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 13%.

В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны 11% и в первом квартале 2021 года были равны 15%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 13%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 5,8% до среднеотраслевых 3,5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$676 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 5,6%. 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 (\$571 млн) и зрелого (\$2,395 млрд) периодов, составит \$3,044 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$229 млн, наличность на счетах в \$135 млн и поступления от IPO в \$128 млн, собственный капитал TaskUs можно оценить в \$3,079 млрд.

Учитывая 97,29 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$31,6. Потенциал к верхней границе IPO в \$24 составляет 32%.

Компания продает 5,55 млн акций, акционеры компании продадут 7,64 млн акций.

Иллюстрация 3. Модель оценки TaskUs методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		33%	42%	33%	25%	20%	15%	12%	9%	7%	5%	4%	3,0%
(+) Выручка	360	478	680	902	1 132	1 354	1 559	1 742	1 900	2 032	2 141	2 230	2 206
(х) Операционная маржа	10%	11%	11%	11%	11%	12%	12%	12%	12%	13%	13%	13%	13%
(=) EBIT	37	50	73	99	128	156	183	209	233	254	273	290	298
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	10	15	20	26	31	37	42	47	51	55	58	60
(=) NOPLAT	37	40	59	80	102	125	147	167	186	203	218	232	238
(-) чистые реинвестиции	23	28	38	48	58	66	72	77	79	80	80	78	127
(=) FCFF	14	13	21	32	44	59	74	91	107	123	139	154	111
FCFF маржа, %	4%	3%	3%	4%	4%	4%	5%	5%	6%	6%	6%	7%	
(х) фактор дисконтирования			0,94x	0,89x	0,84x	0,79x	0,75x	0,71x	0,67x	0,63x	0,60x	0,57x	
PV FCF			20	28	37	47	56	64	71	78	83	87	
Терминальная стоимость													4 233
PV Терминальной стоимости													2 395
Имплицированные переменные модели		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, х		1,35x	1,73x	2,05x	2,27x	2,40x	2,45x	2,44x	2,40x	2,33x	2,25x	2,16x	
Инвестированный капитал		355	392	440	498	564	636	713	792	872	952	1 030	
Чистое реинвестирование, %		69%	64%	60%	56%	53%	49%	46%	43%	40%	37%	34%	53%
Реинвестирование к выручке, %		5,8%	5,5%	5,3%	5,1%	4,9%	4,6%	4,4%	4,2%	4,0%	3,7%	3,5%	
ROIC, %		11%	15%	18%	20%	22%	23%	24%	23%	23%	23%	23%	5,6%
Маржа NOPLAT, %		8%	9%	9%	9%	9%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	
Расчет WACC		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Безрисковая ставка		1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	
Бета послерыноговая		1,11	1,10	1,09	1,08	1,07	1,06	1,05	1,03	1,02	1,02	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%	4,1%	
Стоимость собственного капитала		6,2%	6,1%	6,1%	6,1%	6,0%	6,0%	5,9%	5,9%	5,8%	5,7%		
Ставка долга, до налогов		5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	
Ставка долга, после налогов		4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%		
СК/Стоимость компании		93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	
Долг/Стоимость компании		7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	
Средневзвешенная стоимость капитала		6,1%	6,0%	6,0%	5,9%	5,9%	5,8%	5,8%	5,8%	5,7%	5,6%		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x		
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде			571										
(+) Стоимость в терминальном периоде													2 395
(х) Коэффициент на дату оценки													1,03x
(=) EV													3 044
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													229
(+) Наличность													135
(+) Поступления от IPO													128
(-) Стоимость выпущенных опционов													0
(=) Оценка собственного капитала													3 079
Рыночная капитализация													2 335
Целевая цена на акцию, USD													31,6
Максимум диапазона на IPO, USD													24
Потенциал роста, %													32%

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

Риски: клиенты и снижение цен

Клиенты. Если компания не сможет удерживать ключевых клиентов, то это может повлиять на будущий рост компании, так как на долю пяти клиентов приходилось 56% от общей выручки в 2020 году.

Снижение цен на услуги. Компания может снизить цены на свои услуги из-за давления конкурентных цен, что способно привести к снижению роста выручки в будущем.

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 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
arhangel'sk@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

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
ekaterinburg@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

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 «Кlover», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

Кемерово
☎ +7 (3842) 45-77-75
ул. Октябрьский, д.2 Б
БЦ «Маяк Плаза», оф. 910
kemeroovo@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 Туфанова, д.26
n.chelny@ffin.ru

Нижний Новгород
☎ +7 (831) 261-30-92
ул. Минина, д.1
n.novgorod@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
пр-т Октябрьский, 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

Саратов
☎ +7 (845) 275-44-40
ул. им. Вавилова Н.И., д.28/34
saratov@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
tol'yatti@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