

# Freshworks (FRSH)

Оценка капитала | DCF

США | ПО

Потенциал роста: **31%**Целевая цена: **\$42**Диапазон размещения: **\$28–32**

Оценка перед IPO

## IPO FRSH: SaaS-решения для взаимодействия с клиентами



Выручка, 6M21 (млн USD)	<b>169</b>
EBIT, 6M21 (млн USD)	<b>-8</b>
Прибыль, 6M21 (млн USD)	<b>-10</b>
Чистый долг, 6M21 (млн USD)	<b>0</b>

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	<b>-5</b>

Капитализация IPO (млрд USD)	<b>8 349</b>
Акции после IPO (млн шт.)	<b>278,3</b>
Акции к размещению (млн шт.)	<b>28,5</b>
Объем IPO (млн USD)	<b>855</b>
Минимальная цена IPO (USD)	<b>28</b>
Максимальная цена IPO (USD)	<b>32</b>
Целевая цена (USD)	<b>42</b>
Дата IPO	<b>21 сентября</b>

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

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

**21 сентября состоится IPO компании Freshworks. Компания является разработчиком программного обеспечения для бизнеса и взаимодействия с клиентами. Андеррайтеры размещения – Morgan Stanley, JP Morgan, BofA Securities, Jefferies, Barclays.**

**О компании.** Компания была основана в 2010 году в Индии. По состоянию на 30 июня 2021 года у компании было около 52,5 тысячи клиентов в 120 странах мира. Всего компания привлекла \$484 млн, и последний раз ее оценивали в \$5 млрд. Акционеры компании – Accel India III, CapitalG LP, Tiger Global PIP VI Holdings и Sequoia Capital Global Growth Fund.

**Продукты компании.** Изначально компания начала с единственного программного обеспечения под названием Freshdesk (продукт для обслуживания клиентов), позже компания предоставила новый продукт – Freshservice (управление IT-услугами), после компания добавила полное решение для управления взаимоотношениями с клиентами, включив туда отдел продаж и автоматизацию маркетинга. На сегодняшний день продукты компании предоставляют решения для категорий CX (взаимодействия с клиентами), ITSM (подход к управлению и организации IT-услуг, направленный на удовлетворение потребностей бизнеса) и продукты для продаж. Продукты CXM представляют собой Freshdesk Omnichannel Suite (набор продуктов Freshdesk Support Desk, Freshdesk Messaging и Freshdesk Contact Center), Freshdesk Support Desk (служба поддержки клиентов по различным каналам связи), Freshdesk Messaging (взаимодействие с клиентами через приложения и автоматизация ответов через ботов), Freshdesk Contact Center (облачная система телефонии для связи с клиентами) и Freshdesk Customer Success (работа с клиентами для увеличения удовлетворения и удержания). Продукт ITSM представляет собой Freshservice, который помогает IT-компаниям обеспечивать распределение и доступность технологий по всей компании. Продукты для продаж – Freshsales (автоматизация продаж), Freshmarketer (автоматизация маркетинга) и Freshsales Suite (набор решений Freshsales и Freshmarketer). Также у компании есть дополнительные продукты – Freshteam (решения для управления персоналом), и периодически компания предоставляет бесплатные экспериментальные инструменты, например Freshping (проверка доступности веб-сайта), Freshstatus (создание настраиваемой страницы статуса веб-сайта).

**Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$11,689 млрд при целевой цене \$42 на одну простую акцию с потенциалом роста 31%.**



## Freshworks: ключевые факты

**Freshworks (FRSH).** Компания является разработчиком программного обеспечения для бизнеса и взаимодействия с клиентами. Компания была основана в 2010 году в Индии.

По состоянию на 30 июня 2021 года у компании было около 52,5 тысячи клиентов в 120 странах мира.

### Иллюстрация 1. Клиенты компании

Technology & Media	E-Commerce	Business & Financial Services	Healthcare
Chargebee	Delivery Hero	American Express Global Business Travel	Doctaly
Coupa	Dunzo	Discover	Healthcare System
Ice Norway	OrderIn	Elsevier	National Physical Laboratory
ITV	Sotheby's	Klarna	Neosensory
MultiChoice	Stitch Fix	Metro	Salinas Valley Memorial
RingCentral		Travix	Spinal Life Australia
Riverbed			
Vice Media			
Education, Government & Non-Profit	Energy & Manufacturing	Transportation & Hospitality	Retail
AkshayaPatra	BrewDog	Amerijet	Harvey Norman
Byjus	Bridgestone	Aramex	Frasers Group
Eastern Washington University	Dwyer Instruments	NavBlue	Lenskart
Georgetown University	KongsKilde	Paper Transport Inc.	Supara Group
Los Angeles Community College District	Santa Energy	Radisson Hotels	The Warming Store
StepOne	TaylorMade		

Источник: на основе данных компании

Всего компания привлекла \$484 млн, и последний раз ее оценивали в \$5 млрд. Акционеры компании – Accel India III, CapitalG LP, Tiger Global PIP VI Holdings и Sequoia Capital Global Growth Fund.

**Продукты компании.** Изначально компания начала с единственного программного обеспечения под названием Freshdesk (продукт для обслуживания клиентов), позже компания предоставила новый продукт – Freshservice (управление IT-услугами), после компания добавила полное решение для управления взаимоотношениями с клиентами, включив туда отдел продаж и автоматизацию маркетинга.

На сегодняшний день продукты компании предоставляют решения для категорий CX (взаимодействия с клиентами), ITSM (подход к управлению и организации IT-услуг, направленный на удовлетворение потребностей бизнеса) и продукты для продаж.

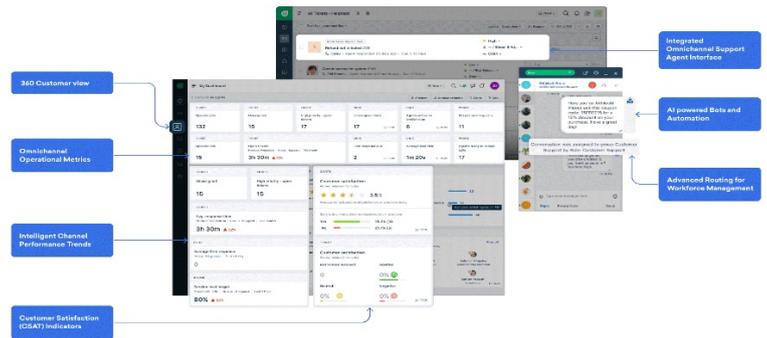
### Иллюстрация 2. Продукты Freshworks



Источник: на основе данных компании

Продукты CXM представляют собой – Freshdesk Omnichannel Suite (набор продуктов Freshdesk Support Desk, Freshdesk Messaging и Freshdesk Contact Center), Freshdesk Support Desk (служба поддержки клиентов по различным каналам связи), Freshdesk Messaging (взаимодействие с клиентами через приложения и автоматизация ответов через ботов), Freshdesk Contact Center (облачная система телефонии для связи с клиентами) и Freshdesk Customer Success (работа с клиентами для увеличения удовлетворения и удержания).

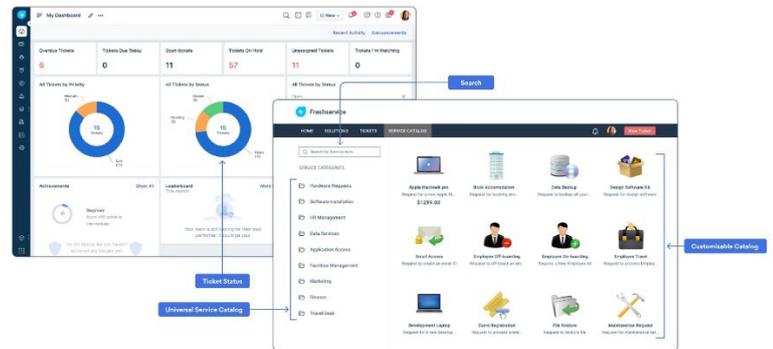
**Иллюстрация 3. Продукты CXM**



Источник: на основе данных компании

Продукт ITSM представляет собой Freshservice, который помогает IT-компаниям обеспечивать распределение и доступность технологий по всей компании.

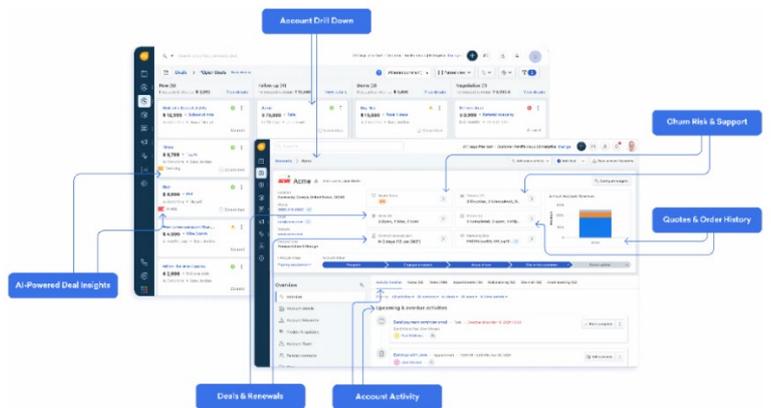
**Иллюстрация 4. Продукты ITSM**



Источник: на основе данных компании

Продукты для продаж – Freshsales (автоматизация продаж), Freshmarketer (автоматизация маркетинга) и Freshsales Suite (набор решений Freshsales и Freshmarketer).

**Иллюстрация 5. Продукты для продаж**



Источник: на основе данных компании

Также у компании есть дополнительные продукты – Freshteam (решения для управления персоналом), и периодически компания предоставляет бесплатные экспериментальные инструменты, например Freshping (проверка доступности веб-сайта), Freshstatus (создание настраиваемой страницы статуса веб-сайта).

**Потенциальный рынок.** Компания оценивает свой адресный рынок в \$120 млрд, основываясь на отраслевом исследовании IDC. По данным IDC, рынок CRM оценивается в \$76 млрд к 2025 году, а рынок System and Service Management – в \$44 млрд.

## Оценка Freshworks: консервативный прогноз и потенциальный рынок прогнозируют оценку компании в \$11,689 млрд

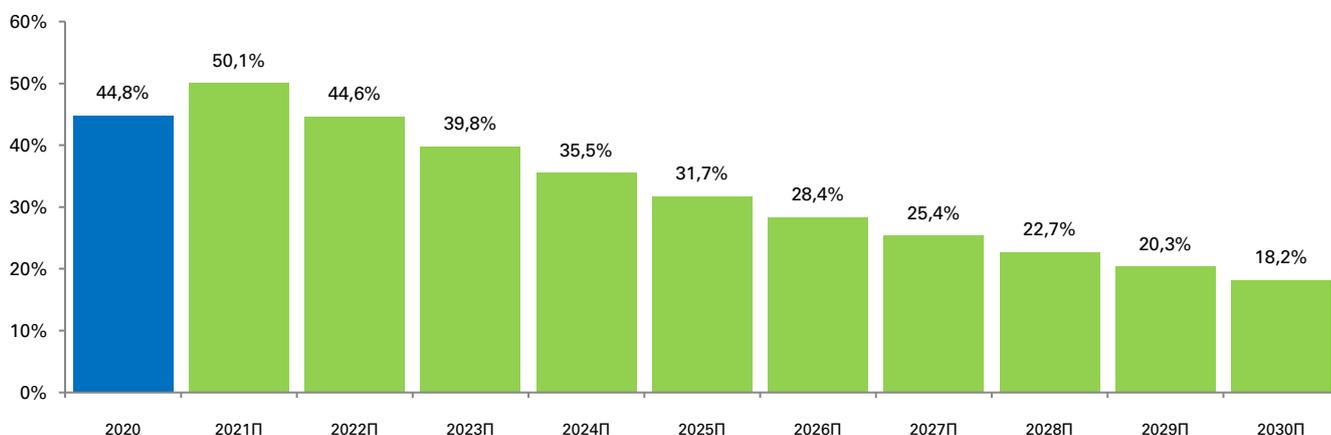
**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные компании по выручке от подписки, выручке от финансово-технологических решений, выручке от аппаратного обеспечения и выручке от услуг.

**Всего клиентов.** В 2020 году темпы роста базы компании составили 21%, база выросла с 40 тысяч до 48,5 тысячи. В 1ПГ2021 года база клиентов была на уровне 52,5 тысячи компаний. Мы ожидаем, что темпы роста замедлятся с 21 до 7%, база клиентов компании вырастет с 48,5 тысячи до 156 тысяч.

**ARPU на одного клиента.** В 2020 году темпы роста ARPU были на уровне 19%. Мы ожидаем, что в 2021-м прогнозном году темпы роста ARPU ускорятся на фоне высокой ставки удержания в 118% и роста базы компании до 26%. В 1ПГ2021 года темпы роста ускорились до 53%, 33% пришлось на текущих клиентов и 20% – на новых клиентов. К 2030-му прогнозному году мы ожидаем темпы роста в 10%, а ARPU вырастет с \$5,15 тысячи до \$24,38 тысячи.

**С учетом всех вводных данных мы прогнозируем ускорение темпов роста с 44,8% в 2020 году до 50,1% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 18,2% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$250 млн в 2020 году до \$3,803 млрд к 2030-му прогнозному году.**

График 1. Прогноз темпов роста Freshworks



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

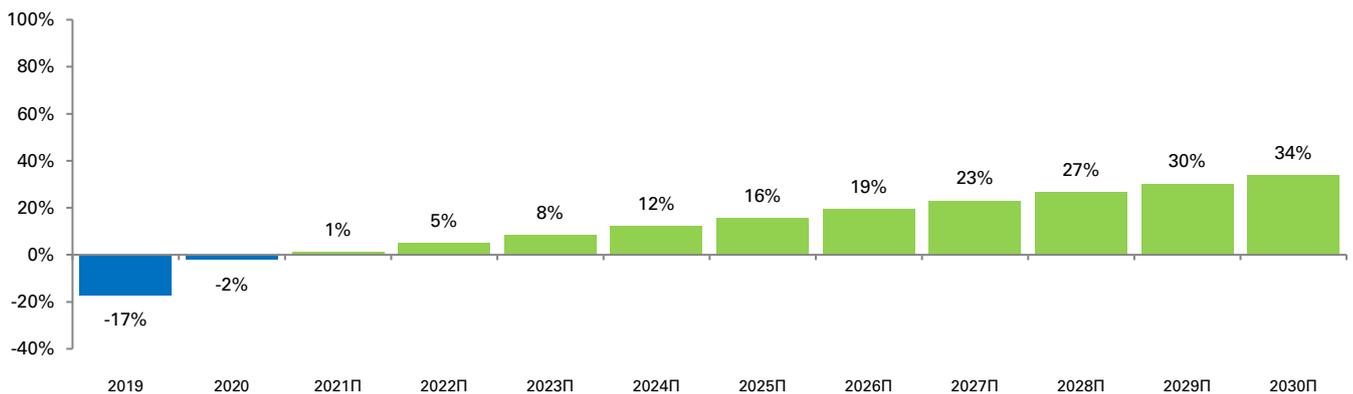
Иллюстрация 6. Модель выручки Freshworks

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Всего клиентов, тыс	40	48,5	57,8	67,7	78,2	89,1	100,3	111,6	123,0	134,2	145,3	156,0
Темпы роста, %		21%	19%	17%	15%	14%	13%	11%	10%	9%	8%	7%
ARPU на 1 клиента, тыс USD	4,31	5,15	6,49	8,00	9,69	11,53	13,49	15,56	17,71	19,92	22,15	24,38
Темпы роста, %		19%	26%	23%	21%	19%	17%	15%	14%	12%	11%	10%
Всего выручки, млн USD	172	250	375	542	758	1027	1353	1737	2178	2673	3217	3803
Темпы роста, %		44,8%	50,1%	44,6%	39,8%	35,5%	31,7%	28,4%	25,4%	22,7%	20,3%	18,2%

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

**2. Рост показателей маржи до значений 34%.** В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -22% и в первом полугодии 2021 года были равны -5%. После амортизации расходов на R&D и операционной аренды показатели маржи составили -2,1%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 34% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации на разработку технологий. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 19,8% до среднеотраслевых 4%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,466 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 5,9%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 51% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$1,159 млрд) и зрелого (\$9,172 млрд) периодов, составит \$10,681 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$33 млн, наличность на счетах в \$241 млн, поступления от IPO в \$855 млн и стоимость опционов в \$56 млн, собственный капитал Freshworks можно оценить в \$11,689 млрд.

**Учитывая 278,31 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$42. Потенциал к верхней границе IPO в \$32 составляет 31%.**

**Иллюстрация 7. Модель оценки Freshworks методом FCFF**

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		24%	88%	48%	38%	31%	25%	20%	16%	13%	10%	8%	3,0%
<b>(+ ) Выручка</b>	<b>665</b>	<b>823</b>	<b>1 550</b>	<b>2 292</b>	<b>3 174</b>	<b>4 154</b>	<b>5 183</b>	<b>6 211</b>	<b>7 199</b>	<b>8 116</b>	<b>8 943</b>	<b>9 673</b>	<b>9 211</b>
(х) Операционная маржа	-32%	-18%	-8%	-4%	0%	5%	9%	13%	18%	22%	26%	31%	31%
<b>(= ) EBIT</b>	<b>-213</b>	<b>-152</b>	<b>-127</b>	<b>-91</b>	<b>11</b>	<b>193</b>	<b>465</b>	<b>825</b>	<b>1 267</b>	<b>1 778</b>	<b>2 346</b>	<b>2 954</b>	<b>2 823</b>
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	5	93	165	253	356	469	591	565
<b>(= ) NOPLAT</b>	<b>-213</b>	<b>-152</b>	<b>-127</b>	<b>-91</b>	<b>11</b>	<b>188</b>	<b>372</b>	<b>660</b>	<b>1 014</b>	<b>1 423</b>	<b>1 876</b>	<b>2 364</b>	<b>2 258</b>
(-) чистые реинвестиции	73	101	178	244	311	373	423	455	467	459	432	387	1 202
<b>(= ) FCFF</b>	<b>(286)</b>	<b>(253)</b>	<b>(305)</b>	<b>(335)</b>	<b>(301)</b>	<b>(185)</b>	<b>(51)</b>	<b>205</b>	<b>546</b>	<b>963</b>	<b>1 444</b>	<b>1 977</b>	<b>1 056</b>
FCFF маржа, %	-43%	-31%	-20%	-15%	-9%	-4%	-1%	3%	8%	12%	16%	20%	
(х) фактор дисконтирования			0,92x	0,84x	0,78x	0,72x	0,67x	0,62x	0,58x	0,54x	0,51x	0,48x	
<b>PV FCF</b>			(279)	(282)	(234)	(133)	(34)	128	317	525	740	958	
Терминальная стоимость													40 079
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>19 433</b>
<b>Имплицитные 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, x		7,82x	5,47x	4,35x	3,78x	3,43x	3,17x	2,97x	2,82x	2,69x	2,59x	2,52x	
Инвестированный капитал		105	283	527	838	1 212	1 634	2 089	2 556	3 016	3 448	3 835	
Чистое реинвестирование, %		-67%	-140%	-268%	2895%	199%	114%	69%	46%	32%	23%	16%	53%
<b>Реинвестирование к выручке, %</b>		<b>12,3%</b>	<b>11,5%</b>	<b>10,6%</b>	<b>9,8%</b>	<b>9,0%</b>	<b>8,2%</b>	<b>7,3%</b>	<b>6,5%</b>	<b>5,7%</b>	<b>4,8%</b>	<b>4,0%</b>	
ROIC, %		-144%	-45%	-17%	1%	16%	23%	32%	40%	47%	54%	62%	5,6%
Маржа NOPLAT, %		-18%	-8%	-4%	0%	5%	7%	11%	14%	18%	21%	24%	
<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		1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	
Бета послерыноговая		1,76	1,68	1,61	1,53	1,45	1,38	1,30	1,23	1,15	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%	4,6%	
<b>Стоимость собственного капитала</b>		<b>9,2%</b>	<b>8,8%</b>	<b>8,5%</b>	<b>8,1%</b>	<b>7,8%</b>	<b>7,4%</b>	<b>7,1%</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,4%</b>	<b>5,7%</b>		
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%	
<b>Ставка долга, после налогов</b>		<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	
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%	
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>		<b>9,1%</b>	<b>8,8%</b>	<b>8,4%</b>	<b>8,1%</b>	<b>7,7%</b>	<b>7,4%</b>	<b>7,0%</b>	<b>6,7%</b>	<b>6,3%</b>	<b>5,6%</b>		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,5x	0,5x	0,5x		
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(= ) Стоимость в прогнозируемом периоде			1 705										
<b>(+ ) Стоимость в терминальном периоде</b>													<b>19 433</b>
(х) Коэффициент на дату оценки			1,06x										
<b>(= ) EV</b>			<b>22 489</b>										
(-) Долг (вкл. операционную аренду)			107										
(+) Наличность			376										
(+) Поступления от IPO			685										
(-) Стоимость выпущенных опционов			1 780										
<b>(= ) Оценка собственного капитала</b>			<b>21 663</b>										
Рыночная капитализация			16 478										
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>43,4</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													33
Потенциал роста, %													31%

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

## Риски: конкуренция, сбои и интеграция

---

**Конкуренция.** Конкуренты компании на рынке – Salesforce, Zendesk, Oracle, SAP, ServiceNow, BMC, Atlassian, HubSpot и Microsoft Dynamics.

**Технические сбои.** Если компания столкнется с перебоями в работе продуктов или задержками в развертывании продуктов, то это может негативно повлиять на финансовые результаты компании.

**Интеграция.** Если компания не сможет обеспечить интеграцию продуктов с различными программными приложениями, то она может стать менее конкурентной на рынке.

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

**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