

C3.ai (AI)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$45**

 Диапазон размещения: **\$31-\$34**

оценка перед IPO

IPO AI: решения для развертывания ИИ внутри компании



Выручка, 6M2021 (млн USD)	82
EBIT, 6M2021 (млн USD)	-18
Прибыль, 6M2021 (млн USD)	0
Чистый долг, 6M2021 (млн USD)	0

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-22

Капитализация IPO (млрд USD)	3,149
Акции после IPO (млн шт)	96,9
Акции к размещению (млн шт)	15,5
Объем IPO (млн USD)	503,8
Минимальная цена IPO (USD)	31
Максимальная цена IPO (USD)	34
Целевая цена (USD)	45
Дата IPO	8 декабря

 Динамика акций | биржа/тикер **NYSE/AI**

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

8 декабря состоится IPO компании C3.ai. Компания предоставляет решения, которые позволяют быстро развертывать приложения искусственного интеллекта в масштабе предприятия. Андеррайтерами размещения выступают Morgan Stanley, JP Morgan, BofA Securities и Deutsche Bank.

Решения C3.ai. Компания предлагает два основных решения - C3 AI Suite и приложения C3 AI. **C3 AI Suite** представляет собой комплексную среду разработки и выполнения приложений, которая позволяет клиентам быстро проектировать, создавать и развертывать корпоративные приложения AI любого типа. **Приложения C3 AI** — это расширяющийся портфель готовых межотраслевых и отраслевых корпоративных приложений AI, которые предназначены для решения ряда критически важных задач. Организации обычно могут развернуть производственные приложения AI за период от одного до шести месяцев. Кроме этого, компания предлагает еще два продукта - **C3 AI Virtual Data Lake** (объединение всех корпоративных и дополнительных данных в виртуальный образ) и **C3 AI CRM** (отраслевые CRM-решения с полной поддержкой ИИ) на базе Microsoft Dynamics 365 и Adobe Experience Cloud. Все программные приложения C3.ai можно развернуть в Azure, Amazon Web Services, AWS, IBM Cloud, Google Cloud Platform или локально.

Возможности платформы. На сегодняшний день производственная база клиентов C3.ai включает 770 корпоративных интеграций, систематизированные данные с 622 млн датчиков, 4,8 млн моделей машинного обучения (файл, который обучен распознаванию определенных типов закономерностей), используемых в производстве. Платформа делает 1,1 млрд прогнозов в день, скорость обработки данных превышает почти 1 млн транзакций в секунду.

Потенциальный рынок. Свой потенциальный рынок компания оценивает в \$174 млрд в 2020 году с прогнозируемым ростом до \$271 млрд к 2024 году. Адресный рынок компании охватывает такие отрасли, как корпоративное ПО, ПО для инфраструктуры и корпоративные приложения.

Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$4,467 млрд при целевой цене в \$45 на 1 простую акцию с потенциалом роста 32%.

C3.ai: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	6M21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	6M21
Выручка	92	157	82	Наличность	99	33	115
Себестоимость	30	39	21	Инвестиции	58	212	176
Валовая выручка	61	118	61	Дебиторская задолженность	63	31	33
S&M	38	95	36	Прочие активы	4	5	12
R&D	37	65	29	Текущие активы	224	281	335
G&A	22	30	13	ОС	7	9	7
ЕБИТ	(36)	(71)	(18)	Гудвилл	1	1	1
Процентный доход	4	4	1	Инвестиции	34	1	1
Прочие доходы/расходы	(1)	(2)	2	Прочие активы	2	14	12
Доналоговая прибыль	(33)	(69)	(15)	Активы	267	305	356
Налог	0	0	0	Кредиторская задолженность	6	5	10
Чистая прибыль	(33)	(69)	(15)	Начисленная компенсация	13	14	13
				Отложенный доход	80	54	79
				Прочие обязательства	3	9	11
Рост и маржа (%)	2019	2020	6M21	Текущие обязательства	102	81	112
Темпы роста выручки	-	71%	11%	Отложенный доход	11	7	3
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Прочие обязательства	1	6	6
Темпы роста EBIT	-	-	-	Всего обязательств	114	94	121
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Конвертируемые акции	319	394	419
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Капитал	-165	-183	-184
Валовая маржа	67%	75%	75%	Обязательства и собственный капитал	267	305	356
EBITDA маржа	-	-	-				
EBIT маржа	-39%	-46%	-22%	Поэлементный анализ ROIC	2019	2020	6M21
NOPLAT маржа	-	-	-	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Маржа чистой прибыли	-36%	-44%	-18%	ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
				Себестоимость/выручка, %	-	-	-
Cash Flow, млн USD	2019	2020	6M21	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
CFO	(35)	(61)	19	WCTO, x	-	-	-
D&A	1	1	2	FATO, x	-	-	-
CFI	(96)	(124)	35	Ликвидность и структура капитала	2019	2020	6M21
CapEx	(7)	(2)	(1)	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
				Текущая ликвидность, x	2,19	3,47	2,98
CFF	54	120	28	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
				Долг/активы, %	-	-	-
Денежный поток	(77)	(66)	82	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Наличность на начало года	176	99	34	Долг/IC, %	-	-	-
Наличность на конец года	99	34	116	Собственные средства/активы, %	59%	80%	82%
				Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Справочные данные	2019	2020	6M21	Мультипликаторы	2019	2020	6M21
Акции в обращении, млн штук	-	-	-	P/B, x	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	P/S, x	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
EV, USD	-	-	-	EV/S, x	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	7	2	1				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

C3.ai: ключевые факты

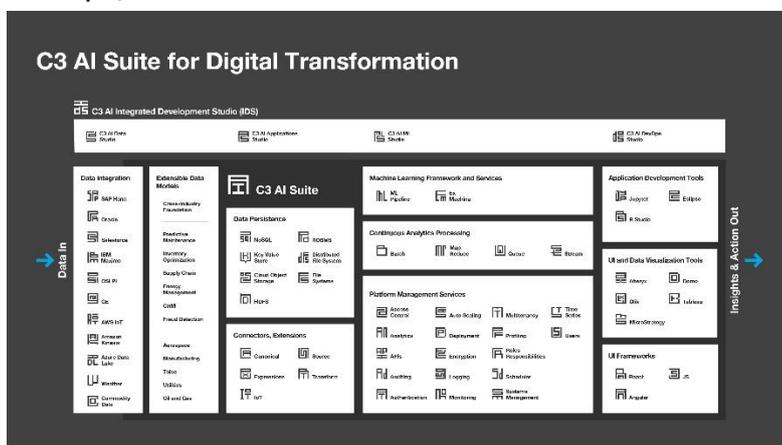
C3.ai: о компании. Компания является разработчиком программного обеспечения для корпоративного ИИ. C3.ai предоставляет решения, которые позволяют быстро развертывать приложения искусственного интеллекта в масштабе предприятия.

За всю историю компания привлекла \$228,5 млн. Текущие акционеры компании – TPG и Baker Hughes Holdings.

Решения C3.ai. Компания предлагает два основных решения - C3 AI Suite и приложения C3 AI.

C3 AI Suite представляет собой комплексную среду разработки и выполнения приложений, которая позволяет клиентам быстро проектировать, создавать и развертывать корпоративные приложения AI любого типа.

Иллюстрация 1. C3 AI Suite



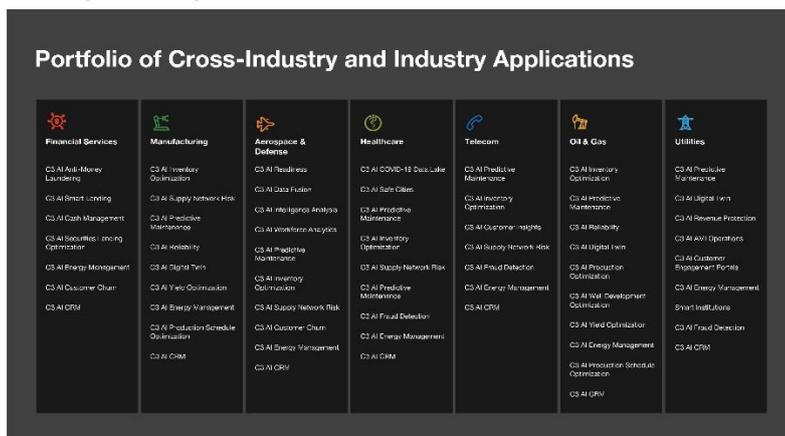
Источник: по данным компании

Приложения C3 AI — это расширяющийся портфель готовых межотраслевых и отраслевых корпоративных приложений AI, которые предназначены для решения ряда критически важных задач. Организации обычно могут развернуть производственные приложения AI за период от одного до шести месяцев.

Элементы готовых приложений:

- Оптимизация инвентаризации AI: оптимизация уровней запасов сырья, незавершенного производства и готовой продукции.
- Цепочка поставок: предоставление менеджерам информации по цепочке поставок и рискам возможных сбоев.
- Управление оттоком клиентов: предоставление возможности менеджерам отслеживать удовлетворенность клиентов и предпринимать ранние действия.
- Energy Management: получение предприятиями информации о своих расходах на электроэнергию с целью оптимального сокращения операционных расходов.

Иллюстрация 2. Приложения C3 AI



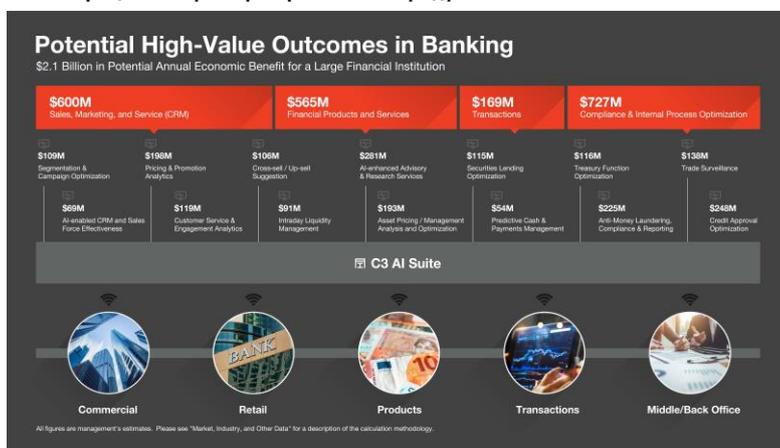
Источник: по данным компании

Кроме этого, компания предлагает еще два продукта - C3 AI Virtual Data Lake и C3 AI CRM на базе Microsoft Dynamics 365 и Adobe Experience Cloud.

C3 AI Virtual Data Lake позволяет организациям использовать существующие корпоративные системы, хранилища данных и «озеро данных» (это элемент инфраструктуры Big Data, хранилище большого объема неструктурированных данных, сгенерированных или собранных одной компанией или госучреждением) путем объединения всех корпоративных и дополнительных данных в безопасный виртуальный образ данных (файл, несущий в себе полную копию содержимого и структуры файловой системы и данных) без необходимости их дублирования. Это значительно сокращает время и стоимость развертывания и обслуживания корпоративного «озера данных». C3 AI Virtual Data Lake предоставляет расширенный набор функций продуктов, предлагаемых Snowflake и другими компаниями.

C3 AI CRM — это новое семейство отраслевых CRM-решений с полной поддержкой ИИ, сочетающее в себе набор функций для автоматизации маркетинга от Microsoft и Adobe. Первоначально компания ориентируется на секторы финансовых услуг, здравоохранение, телекоммуникации, нефть и газ, производство, коммунальные услуги, аэрокосмический, автомобильный, государственный сектор, сектор обороны и разведки.

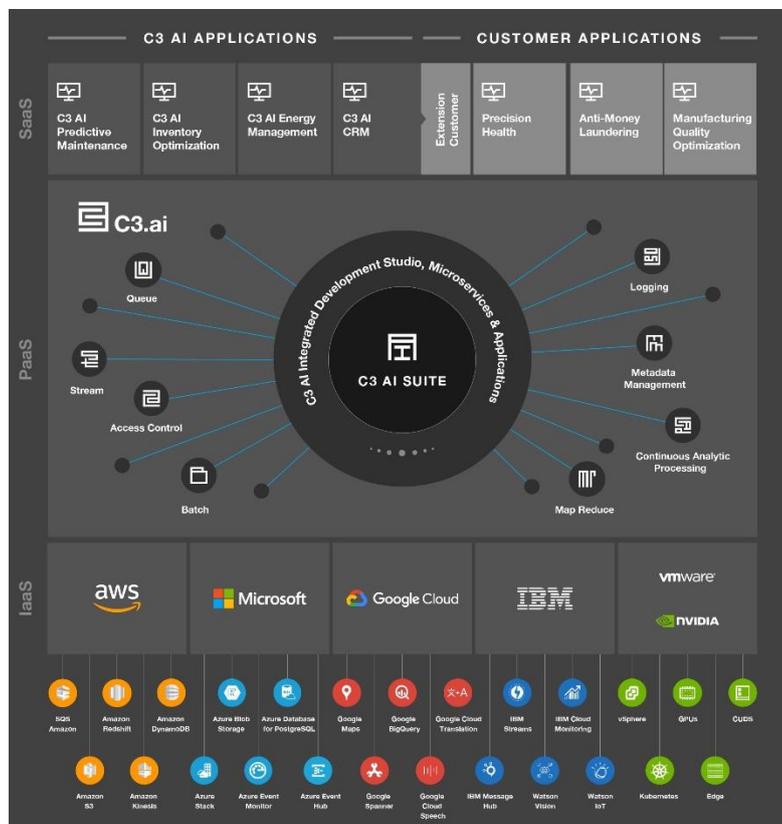
Иллюстрация 3. Пример отраслевого продукта



Источник: по данным компании

Все программные приложения C3.ai можно развернуть в Azure, Amazon Web Services, AWS, IBM Cloud, Google Cloud Platform или локально.

Иллюстрация 4. Возможности продукта C3.ai



Источник: по данным компании

Возможности платформы. На сегодняшний день производственная база клиентов C3.ai включает 770 корпоративных интеграций, систематизированные данные с 622 млн датчиков, 4,8 млн моделей машинного обучения (файл, который обучен распознаванию определенных типов закономерностей), используемых в производстве.

Платформа делает 1,1 млрд прогнозов в день, скорость обработки данных превышает почти 1 млн транзакций в секунду.

Клиентская база компании. Компания заключает контракты с организациями или с отделами организации. В связи с этим компания делит своих клиентов на крупных (организации) и мелких (отделы). По состоянию на 30 сентября у компании 29 крупных клиентов по сравнению с 21 и 25 на апрель 2019 и 2020 года. По состоянию на 30 сентября 2020 года у компании было 59 мелких клиентов.

Иллюстрация 5. Географическое расположение клиентов компании по отраслям и список клиентов компании



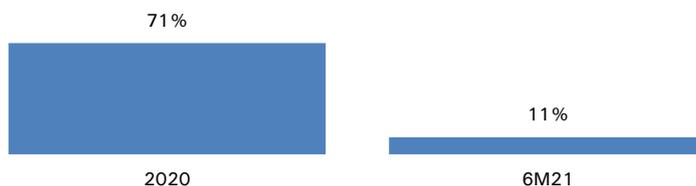
Источник: по данным компании

Потенциальный рынок. Свой потенциальный рынок компания оценивает в \$174 млрд в 2020 году с прогнозируемым ростом до \$271 млрд к 2024 году.

Адресный рынок компании охватывает такие отрасли, как корпоративное ПО, ПО для инфраструктуры и корпоративные приложения.

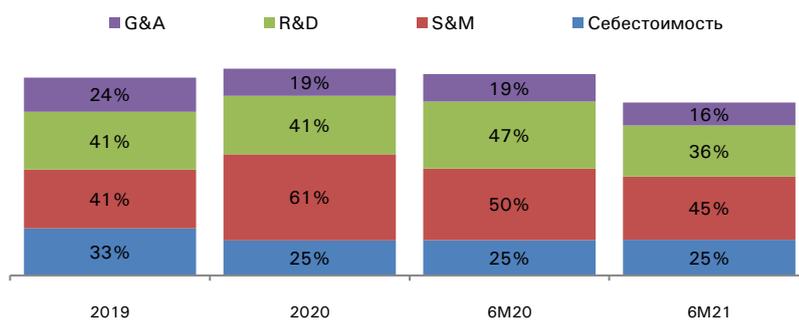
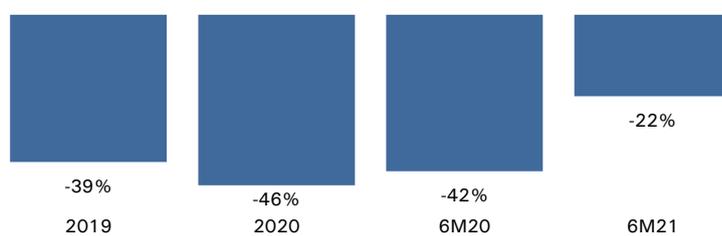
Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2020 ФГ составили 71%, а за 6М 2021 ФГ темпы роста замедлились до 11%. Причиной замедления является пандемия COVID-19.

График 1. Темпы роста выручки



Источник: по данным компании

ЕВИТ-маржа составила -39% в 2019 ФГ, -46% в 2020 ФГ и -22% за 6М 2021 ФГ. Главный драйвер снижения расходов и роста маржи - уменьшение расходов на себестоимость с 33% от выручки в 2019 ФГ до 25% за 6М 2021 ФГ, R&D с 41% до 36% и G&A с 24% до 16%.

График 2. Расходы компании, в процентах от выручки

Источник: по данным компании
График 3. EBIT-маржа

Источник: по данным компании

С3.ai: пандемия давит на циклы продаж компании, но восстановление отрасли дает потенциал в 32%

1. Прогноз выручки. Для построения модели выручки мы использовали выручку компании от подписки и выручку от услуг.

Выручка от подписки. В 2020 ФГ темпы роста составили 75% г/г, а за 6М 2021 ФГ замедлились до 12%. Замедление выручки произошло на фоне пандемии, так как многие клиенты компании видоизменяли свою деятельность или сталкивались с финансовыми проблемами. Мы ожидаем, что в 2021 году темпы роста останутся на уровне 12%, а в 2022 и 2023 году ожидаем восстановление темпов роста на фоне оживления деловой активности. Таким образом, темпы роста в 2022 году ускорятся до 35%, а в 2023 году - до 62%. К 2030 году мы ожидаем замедление до 10%, общая выручка от подписки вырастет со \$135 млн в 2020 ФГ до \$1,548 млрд к 2030 году.

Выручка от услуг. В 2020 ФГ темпы роста от услуг выросли на 51%, а за 6М 2021 ФГ замедлились до 5% на фоне пандемии. Мы ожидаем, что в 2021 ФГ темпы роста выручки останутся на прежнем уровне в 5% с дальнейшим восстановлением в 2022 году до 25% и в 2023 до 40%. К 2030 году мы ожидаем замедление до 13%, общая выручка от услуг вырастет с 21 млн в 2020 ФГ до 155 млн к 2030 году.

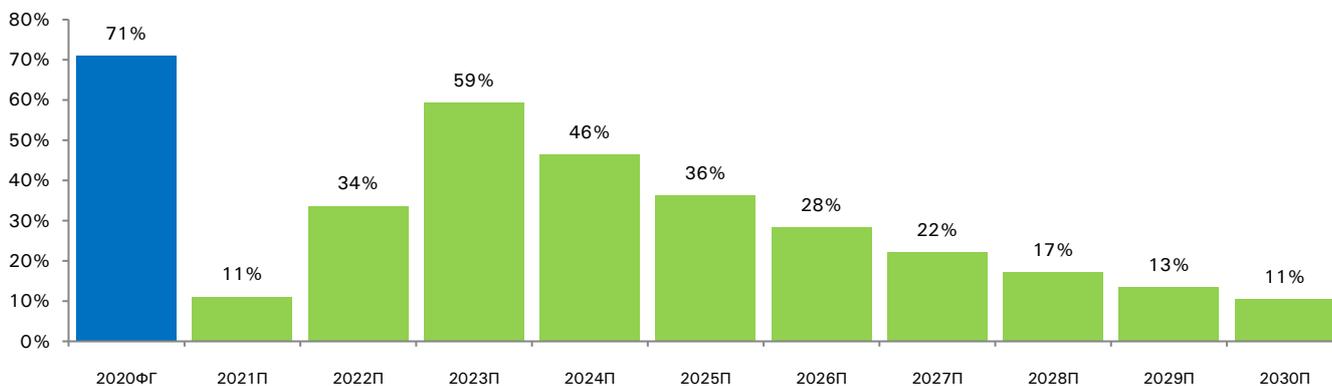
С учетом всех вводных данных мы заложили замедление темпов роста с 71% в 2020 ФГ до 11% в 2021 прогнозному году с дальнейшим ускорением до 34% в 2022 году и 59% в 2023 году (на фоне восстановления деловой активности в мире) и замедлением до 11% к 2030 году. Общая выручка компании вырастет со \$157 млн в 2020 ФГ до \$1,704 млрд к 2030 году.

Иллюстрация 6. Модель выручки С3.ai

Модель выручки из целевого рынка	2019ФГ	2020ФГ	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Выручка от подписки, млн USD	77	135	152	205	331	490	672	865	1057	1239	1404	1548
Темпы роста, %		75%	12%	35%	62%	48%	37%	29%	22%	17%	13%	10%
Выручка от услуг, млн USD	14	21	22	28	39	52	68	84	102	120	138	155
Темпы роста, %		51%	5%	25%	40%	34%	29%	25%	21%	18%	15%	13%
Всего выручка, млн USD	92	157	174	233	371	543	740	949	1 159	1 358	1 541	1 704
Темпы роста, %		71%	11%	34%	59%	46%	36%	28%	22%	17%	13%	11%

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

График 4. Прогноз темпов роста С3.ai

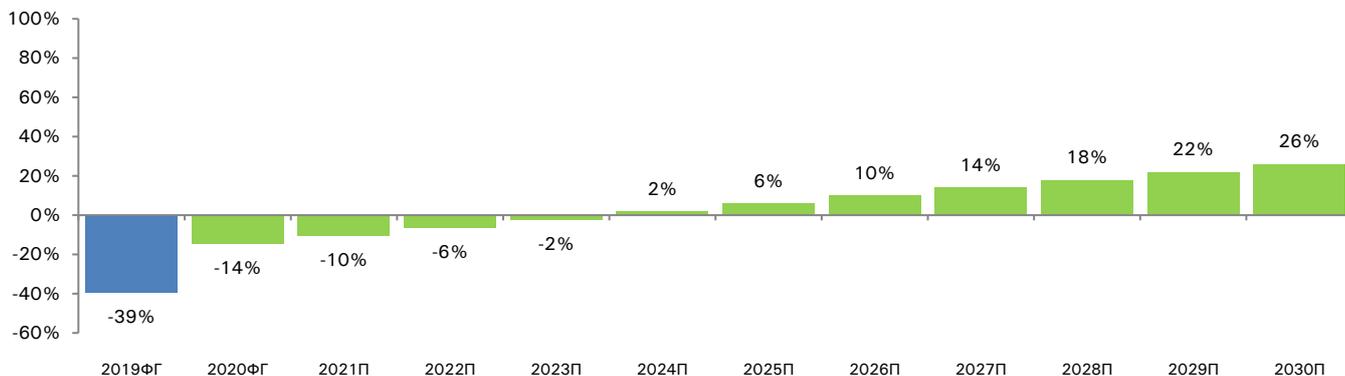


Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 26%.

В 2020 ФГ показатели EBIT-маржи были равны -46%, после корректировок маржа составила -14%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 26%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 29,9% до среднеотраслевых в 3%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$512 млн.

График 5. 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 6,3%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 48% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$254 млн) и зрелого (\$3,444 млрд) периода, составит \$3,894 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$5 млн, наличность на счетах и инвестиции на балансе в \$290 млн, поступления от IPO в \$654 млн и стоимость опционов в \$366 млн, собственный капитал C3.ai можно оценить в \$4,467 млрд.

Учитывая 96,9 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$45. Потенциал к верхней границе IPO в \$34 составляет 32%.

В параллельном частном размещении Spring Creek Capital LLC и Microsoft Corporation приобретут акции на \$150 млн.

Иллюстрация 7. Модель оценки C3.ai методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019ФГ	2020ФГ	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		71%	11%	34%	59%	46%	36%	28%	22%	17%	13%	11%	3,0%
(+) Выручка	92	157	174	233	371	543	740	949	1 159	1 358	1 541	1 704	1 755
(х) Операционная маржа	-39%	-14%	-10%	-6%	-2%	2%	6%	10%	14%	18%	22%	26%	26%
(=) EBIT	-36	-23	-18	-15	-9	9	43	93	160	243	338	442	455
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	6	19	32	49	68	88	91
(=) NOPLAT	-36	-23	-18	-15	-9	9	36	74	128	194	270	354	364
(-) чистые реинвестиции	7	47	36	37	47	55	59	61	60	56	51	51	175
(=) FCFF	(43)	(69)	(55)	(51)	(55)	(45)	(23)	13	69	138	219	303	190
FCFF маржа, %		-44,4%	-31,3%	-22,1%	-14,9%	-8,3%	-3,1%	1,4%	5,9%	10,2%	14,2%	17,8%	
(х) фактор дисконтирования			0,95x	0,89x	0,84x	0,80x	0,75x	0,71x	0,67x	0,63x	0,59x	0,59x	
PV FCFF			(52)	(46)	(47)	(36)	(17)	9	46	87	130	179	
Терминальная стоимость													5 817
PV Терминальной стоимости													3 444
Имплицированные переменные модели	2020ФГ	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Выручка/капитал, х	1,46x	1,21x	1,29x	1,64x	1,93x	2,17x	2,36x	2,51x	2,63x	2,71x	3,00x		
Инвестированный капитал	107	143	180	227	281	341	402	461	517	568	658		
Чистое реинвестирование, %	-207%	-202%	-247%	-542%	585%	163%	82%	47%	29%	19%	14%		48%
Реинвестирование к выручке, %	29,9%	20,9%	15,7%	12,6%	10,1%	8,0%	6,4%	5,1%	4,1%	3,3%	3,0%		
ROIIC, %	-21%	-13%	-8%	-4%	3%	11%	19%	28%	38%	48%	62%		6,3%
Маржа NOPLAT, %	-14%	-10%	-6%	-2%	2%	5%	8%	11%	14%	18%	21%		
Расчет WACC	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П			
Безрисковая ставка	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%	0,9%		
Бета послерыноговая	0,90	0,91	0,92	0,93	0,94	0,95	0,96	0,97	0,98	0,98	1,00		
Премия за риск инвестирования	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%	5,4%		
Стоимость собственного капитала	5,7%	5,8%	5,8%	5,9%	5,9%	6,0%	6,1%	6,1%	6,2%	6,3%	6,3%		
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	5,7%	5,8%	5,8%	5,9%	5,9%	6,0%	6,0%	6,1%	6,2%	6,3%	6,3%		
Кумулятивная стоимость капитала	0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x		
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозируемом периоде													254
(+) Стоимость в терминальном периоде													3 444
(х) Коэффициент на дату оценки													1,05x
(=) EV													3 894
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													5
(+) Наличность													290
(+) Поступления от IPO													654
(-) Стоимость выпущенных опционов													366
(=) Оценка собственного капитала													4 467
Рыночная капитализация													3 294
Целевая цена на акцию, USD													45,0
Максимум диапазона на IPO, USD													34
Потенциал роста, %													32%

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

Риски: клиенты, кибератаки и ключевой персонал

Клиенты. Непродление контрактов с текущими крупными клиентами может привести к снижению выручки.

Кибератаки. Продукты компании обрабатывают, хранят и передают конфиденциальные данные клиентов, а это может привести к кибератакам на платформу компании.

Ключевой персонал. Если C3.ai не сможет удержать или привлечь новый персонал, это может негативно сказаться на бизнесе 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 являются гарантией или обещанием доходности вложений в будущем.

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

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Тимур Турлов,
генеральный директор,
главный инвестиционный стратег

Департамент
корпоративных финансов

Сергей Носов,
директор департамента
корпоративных финансов
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, 15,
этаж 18, башня «Меркурий», Москва-Сити
(м. «Выставочная», «Деловой центр»)
www.ffin.ru | info@ffin.ru

Офисы

Архангельск

+7 (8182) 457-770
пл. Ленина, 4, 1 этаж
arhangelsk@ffin.ru

Астрахань

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

Барнаул

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

Владивосток

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

Волгоград

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

Воронеж

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

Екатеринбург

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

Иркутск

+7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, 2
(вход с ул. Карла Маркса)
irkutsk@ffin.ru

Казань

+7 (843) 249-00-51
ул. Сибгата Хакима, 15
kazan@ffin.ru

Калининград

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

Кемерово

+7 (3842) 45-77-75
пр-т Октябрьский, 2 Б
БЦ «Маяк Плаза», офис 910
kemerovo@ffin.ru

Краснодар

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

Красноярск

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

Липецк

+7 (4742) 50-10-00
ул. Гагарина, 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. Короленко, 29, офис 414
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк

+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,
офис 103/3
novokuznetsk@ffin.ru

Новосибирск

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

Омск

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

Оренбург

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

Пермь

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

Ростов-на-Дону

+7 (863) 308-24-54
Буденновский пр-т, 62/2
БЦ «Гедон»
rostovnadonu@ffin.ru

Самара

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

Санкт-Петербург

+7 (812) 313-43-44
Басков переулок, 2, стр. 1
spb@ffin.ru

Сочи

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

Саратов

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

Ставрополь

+7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, 219,
(Бизнес-центр)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Тольятти

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

Тюмень

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

Уфа

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

Челябинск

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

Череповец

+7 (8202) 49-02-86
ул. Ленина, 54 Г
cherepovets@ffin.ru

Ярославль

+7 (4852) 60-88-90
ул. Свободы, 34, 1 этаж,
центральный вход,
левая секция
yaroslavl@ffin.ru