

РЕКОМЕНДАЦИЯ

В процессе

Qualtrics International (XM)

Потенциал роста: -

Целевая цена: -

Диапазон размещения: -

РЫНОК АКЦИЙ

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

[обзор перед IPO](#)

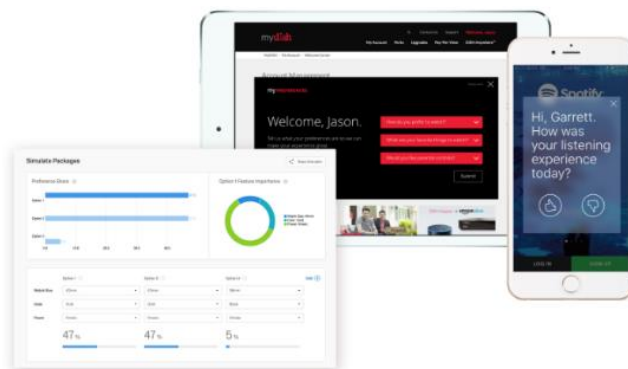
Qualtrics: управление опытом бизнеса в четырех средах



Выручка, 2017 (млн USD)	290
EBIT, 2017 (млн USD)	3
Прибыль, 2017 (млн USD)	3
Чистый долг, 2017 (млн USD)	0

P/E, 2017 (x)	—
P/BV, 2017 (x)	—
EV/S, 2017 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	1%

Капитализация IPO (млрд USD)	-
Акции после IPO (млн шт)	-
Акции к размещению (млн шт)	-
Объем IPO (млн USD)	200
Минимальная цена IPO (USD)	-
Максимальная цена IPO (USD)	-
Целевая цена (USD)	-



19 октября заявку на IPO подала компания Qualtrics International – разработчик программного обеспечения для сбора и анализа данных. Размещение состоится на бирже NASDAQ под тикером XM. Предварительный объем составляет \$200 млн.

Qualtrics International – разработчик ПО для сбора и хранения данных. Собирает данные по четырем важным аспектам бизнеса: клиенты, сотрудники, бренд и продукт. Qualtrics позволяет анализировать рынок, удовлетворенность клиентов, тестировать разные концепции, оценивать сотрудников и получать обратную связь. Компания входит в топ-10 списка Forbes Cloud 100, занимая седьмое место с клиентской базой более 9 тыс. клиентов (75% из списка Fortune 100). За всю историю Qualtrics сделал всего два приобретения: одно в мае 2016 г. (Statwing – разработчик ПО для анализа данных и исследования рынка веб-статистики), второе в апреле 2018 г. (Delighted – разработчик ПО для сбора и анализа отзывов клиентов). **В апреле 2017 г. компанию оценили в \$2,5 млрд (инвесторы Insight Venture Partners, Accel и Sequoia). Всего компания привлекла \$400 млн.**

Продукт Qualtrics. Программное обеспечение компании называется «Experience Management», или XM™. Оно обеспечивает анализ данных из CRM, планирование ресурсов (ERP), управление человеческим капиталом (HCM), обслуживание клиентов, автоматизацию маркетинга. Софт позволяет перейти к действиям в реальном времени, принимать быстрые и простые решения.

Позитивные финансовые показатели: растущая выручка, положительная маржа и CashFlow. Выручка в 2017 г. составила \$290 млн (темпы роста за 2017 г. были на уровне 52%). При этом ПГ/ПГ наблюдается незначительный тренд снижения темпов роста выручки до 40%. Маржа EBIT в 2017 г. показала положительную динамику по сравнению с 2016 г. Так, в 2017 г. компания показала операционную прибыль \$3 млн (1% от выручки) против операционного убытка в 2016 г. в -\$10,5 млн (6% от выручки).

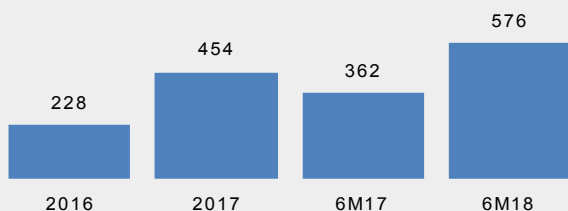
Qualtrics International: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2016	2017	6M18
Выручка	191	290	184
Себестоимость	61	79	49
Валовая прибыль	130	211	135
R&D	22	41	28
S&M	96	141	91
G&A	22	27	19
ЕБИТДА	5	23	10
Амортизация	16	20	13
ЕБИТ	(11)	3	(3)
Процентный доход	(1)	1	0
Доналоговая прибыль	(11)	4	(3)
Чистая прибыль	(12)	3	(3)
Рост и маржа (%)	2016	2017	6M18
Темпы роста выручки	-	52%	-
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	-
Темпы роста ЕБИТ	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-
Валовая маржа	68%	73%	73%
ЕБИТДА маржа	3%	8%	5%
ЕБИТ маржа	(6%)	1%	(2%)
NOPLAT маржа	-	-	-
Маржа чистой прибыли	(6%)	1%	(2%)
Cash Flow, млн USD	2016	2017	6M18
CFO	18	40	39
D&A	16	20	13
CFI	(15)	(18)	(16)
CapEx	(14)	(18)	(9)
CFF	0	30	0
Денежный поток	2	52	22
Наличность на начало года	60	62	113
Наличность на конец года	62	113	135
Справочные данные	2016	2017	6M18
Акции в обращении, млн штук	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-
EV, USD	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	14	18	9
Рабочий капитал, USD	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-
BV, USD	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-
Балансовый отчет, млн USD	2017	2017	6M18
Наличность	62	113	136
Дебиторская задолженность	61	82	79
Отложенные затраты	7	11	12
Прочие активы	10	17	15
Текущие активы	140	223	241
ОС	20	28	29
Гудвилл	1	1	4
НМА	1	1	7
Отложенные затраты	18	25	31
Прочие активы	1	3	3
Долгосрочные активы	41	58	74
Активы	181	280	315
Кредиторская задолженность	10	11	11
Начисленные обязательства	16	26	25
Отложенный налог	1	1	2
Отложенный доход	132	180	216
Текущие обязательства	158	218	254
Отложенный доход	1	5	3
Прочие обязательства	4	4	4
Долгосрочные обязательства	6	9	7
Всего обязательства	164	227	261
Конвертируемые прив-ые акции	100	130	130
Капитал	(83)	(73)	(75)
Обязательства и собственный капитал	181	284	315
Поэлементный анализ ROIC	2017	2018	6M18
Маржа NOPLAT, %	-	-	-
ICTO, x	-	-	-
AICTO, x	-	-	-
ROIC, %	-	-	-
Себестоимость/выручка, %	(32%)	(27%)	(27%)
Операционные издержки/выручка, %	(106%)	(99%)	(102%)
WCTO, x	-	-	-
FATO, x	-	-	-
Ликвидность и структура капитала	2017	2018	6M18
ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
Текущая ликвидность, x	0,86x	0,98x	0,93x
Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Долг/активы, %	-	-	-
Долг/собственные средства, x	-	-	-
Долг/IC, %	-	-	-
Собственные средства/активы, %	-	-	-
Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Мультипликаторы	2017	2018	6M18
P/B, x	-	-	-
P/E, x	-	-	-
P/S, x	-	-	-
EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
EV/S, x	-	-	-

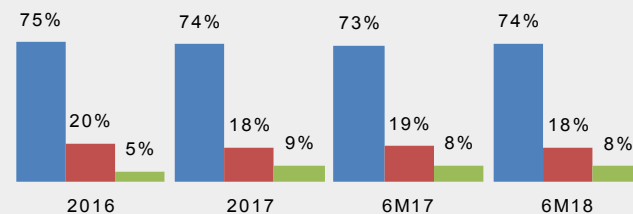
Qualtrics International: ключевые цифры

Операционная метрика

■ Крупные клиенты, чей контракт превышает более 100 тыс USD

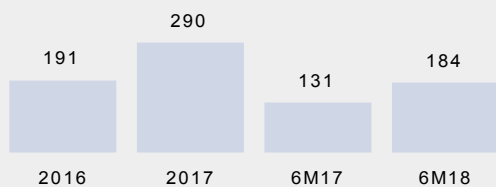


■ Выручка от подписки ■ Исследование спроса ■ Выручка от сервиса

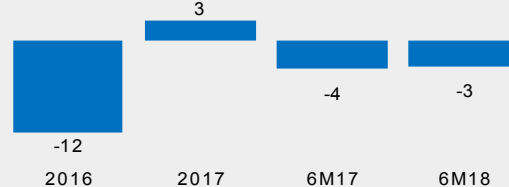


Выручка и прибыль

■ Выручка



■ Чистая прибыль



Расходы и их структура

■ Себестоимость

■ R&D

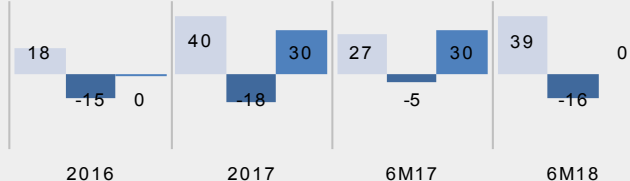
■ S&M

■ G&A

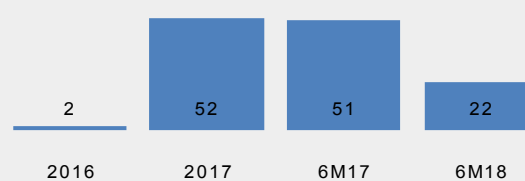


Денежные потоки

■ CFO ■ CFI ■ CFF

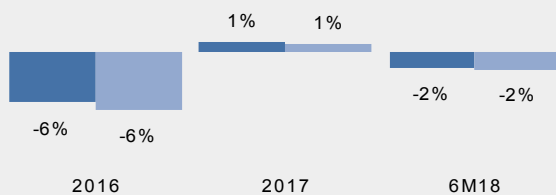


■ Изменение в наличности

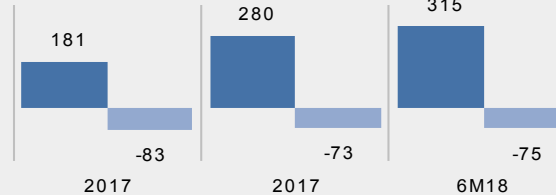


Маржа и активы

■ EBIT маржа ■ Маржа чистой прибыли



■ Активы ■ Капитал



Qualtrics International: ключевые факты

Qualtrics International – разработчик ПО для сбора и хранения данных. Собирает данные по четырем важным аспектам бизнеса: клиенты, сотрудники, бренд и продукт. ПО позволяет анализировать рынок, удовлетворенность клиентов, тестировать разные концепции, оценивать сотрудников и получать обратную связь.

У Qualtrics более 9 тыс. клиентов (75% из списка Fortune 100), включая такие крупные компании, как BlackRock, Kellogg, Microsoft, Mastercard и Under Armour.

За всю историю Qualtrics сделала два приобретения: в мае 2016 г. (Statwing – разработчик ПО для анализа данных и исследования веб-статистики); в апреле 2018 г. (Delighted – разработчик ПО для сбора и анализа отзывов клиентов).

В апреле 2017 г. компанию оценили в \$2,5 млрд (инвесторы Insight Venture Partners, Accel и Sequoia). Всего компания привлекла \$400 млн.

Продукт Qualtrics. Программное обеспечение компании называется «ExperienceManagement», или XM™. Оно обеспечивает анализ данных из CRM, планирование ресурсов (ERP), управление человеческим капиталом (HCM), обслуживание клиентов, автоматизацию маркетинга. Сбор и анализ данных позволяют перейти к действиям в реальном времени, принимать быстрые и эффективные решения.

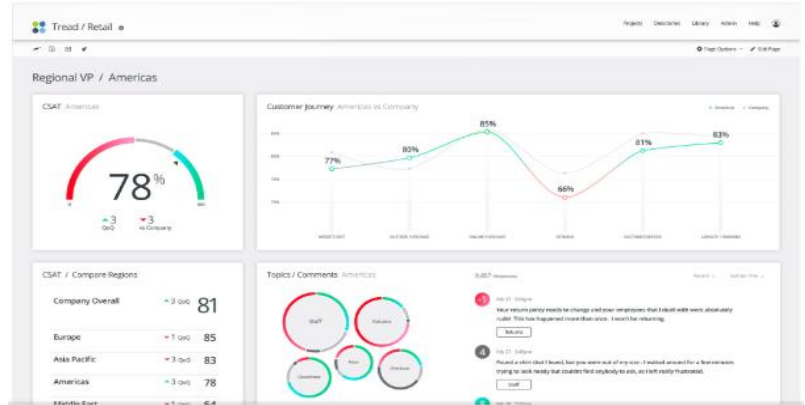
Платформа объединяет пять важных элементов: Research Core, Customer Experience (CX), Employee Experience (EX), Brand Experience (BX) и Product Experience (PX).

Research Core – сбор данных для исследования и анализа. Пользователь может создать отчет в течение нескольких минут для получения дополнительных данных.

- Сбор информации – традиционный способ (отправка опросов выбранной аудитории).
- Простые инструменты анализа (визуализация данных, мониторинг в режиме реального времени).
- Автоматические оповещения в случае возникновения проблем или вопросов от клиентов организации.

Customer Experience позволяет организациям понять настроения клиентов и моментально реагировать на их изменение.

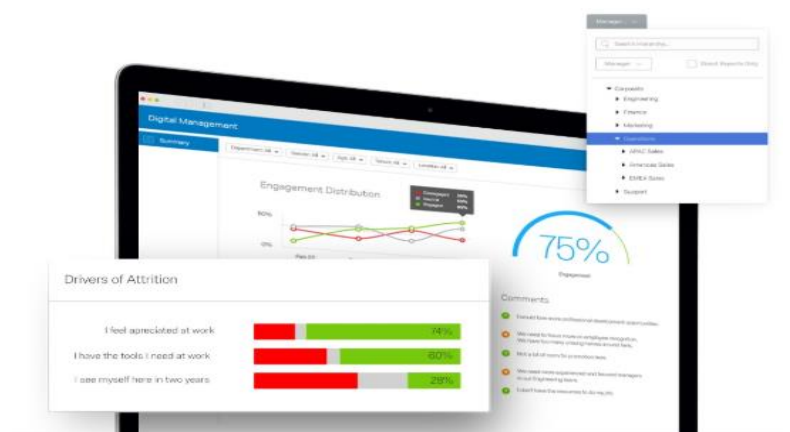
- Решение CX позволяет организациям собирать данные по разным каналам: приложения, почта, SMS, чаты, call-центр, веб-сайты, соцсети.
- Предоставляется возможность получения аналитики и мониторинга в режиме реального времени, т.е. получение драйвера роста клиентов и моделирование влияния разных возможных сценариев на ключевые бизнес-показатели.
- Наблюдение и управление – при возникшем вопросе с клиентами, организации получают возможность следить за каждым шагом разрешения вопроса.

Иллюстрация 1. Customer Experience (CX)


Источник: на основе данных компании

Employee Experience – позволяет менеджерам выявлять пробелы в работе сотрудников, управляя эффективностью и производительностью персонала.

- Решение EX позволяет оценить опыт и знания сотрудников, уменьшить шанс увольнения лучших сотрудников и объединить их в сильные команды.
- Вовлечение сотрудников – оценка взаимодействия и настроения сотрудников в режиме реального времени.
- Позволяет менеджерам получать обратную связь от сотрудников и отслеживать ее в режиме реального времени, что в последующем можно использовать для решения проблем.
- Управление и контроль – удержание сотрудников и анализ причин их увольнения.

Иллюстрация 2. Employee Experience (EX)


Источник: на основе данных компании

Brand Experience – определяет ключевые факторы восприятия бренда, эффективность маркетинга и конкурентное позиционирование.

- Сбор и анализ данных для понятия тенденций рынка. Организации могут измерять восприятие бренда, как оно меняется с течением времени, как укрепить бренд, изменить стратегию развития.
- Восприятие бренда – изменение отношения к бренду организации и ее конкурентам.
- Реклама – оценка эффективности рекламы (путем обратной связи и отзывов).
- Тестирование – оптимизация маркетинговых затрат путем тестирования каждого элемента маркетинговой стратегии.
- Сегментация рынка – анализ рынка на основе демографии, потребности, приоритета и интересов населения для лучшего понимания потребностей конкретной аудитории.

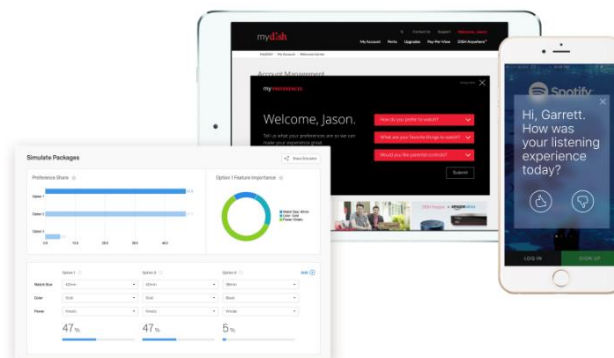
Иллюстрация 3. Brand Experience (BE)


Источник: на основе данных компании

Product Experience - анализ обратной связи от клиентов по качеству продукции, ценообразованию.

- Сбор и анализ данных на каждый этап разработки продукта – от начальной концепции до производства и удовлетворения потребностей рынка.
 - Сбор отзывов – позволяет ускорить процесс внедрения инноваций и запуска производства новых продуктов.
 - Ценообразование - сбор и анализ цен, для максимизации дохода для каждого продукта. Данный анализ можно проводить на любом этапе жизненного цикла продукта.
 - Анализ рынка – выявление целевой аудитории и ее потребностей.
 - Тестирование дизайна – проверка изменений дизайна, какие последствия могут быть.
-
- Общий анализ – понимание, в какие аспекты нужно инвестировать и эффективно распределить ресурсы НИОКР

Иллюстрация 4. Product Experience (PE)



Источник: на основе данных компании

Преимущества Qualtrics XM™ Platform

- **Комплексный сбор данных** – сбор данных после общения с клиентами, интеграция в собственные программы или Excel без использования внешних профессиональных услуг
- **Сравнительный анализ** – сбор данных и сопоставление их с разными областями бизнеса, чтобы понять влияние в разных областях экономики
- **Действия в реальном времени** – получение данных в режиме реального времени для анализа. Например, автоматический сбор негативных комментариев в социальных сетях (анализ «настроения клиента»), что побуждает организацию к действию и решению проблемы
- **Простота в использовании**
- **Масштабируемость** – сбор информации из миллионов точек данных
- **Безопасность и конфиденциальность**

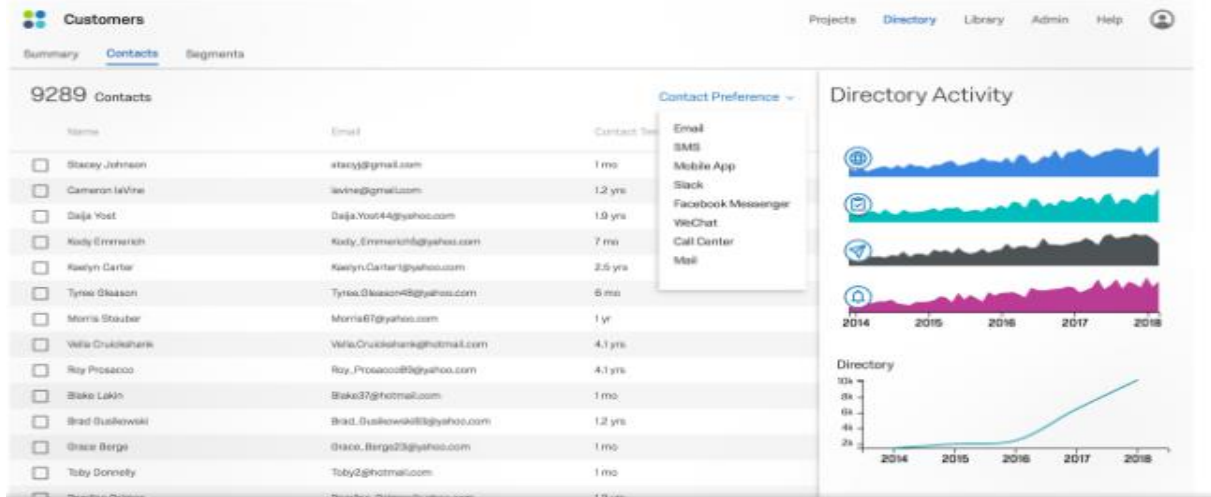
Какие проблемы решает

- Взаимодействие с сотрудниками и клиентами (обратная связь и моментальное реагирование на любые ситуации, что дает конкурентное преимущество).
- Пробелы в работе организации (текущая кадровая ситуация, низкая производительность, потеря клиентов).
- CRM, ERP, HCM – устаревшие системы, не учитывают человеческий фактор (убеждения, намерения, эмоции – те факторы, которые могут помочь объяснить появление проблем).
- Создание прямых каналов связи с клиентами.
- Разные инструменты для анализа (сбор информации, точечные решения и инструменты опроса).

Собственный интеллектуальный процессор iQ. Все решения компании построены на собственном процессоре iQ. Он включает несколько функций.

1. Каталог адресов iQ – сбор данных и отслеживание всех событий и ОТЗЫВОВ.

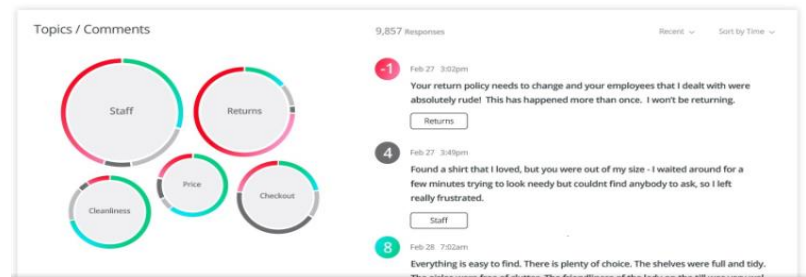
Иллюстрация 5. Каталог адресов



Источник: на основе данных компании

2. Текст iQ – алгоритм обработки и машинного обучения для анализа неструктурированных текстовых данных (настроение человека).

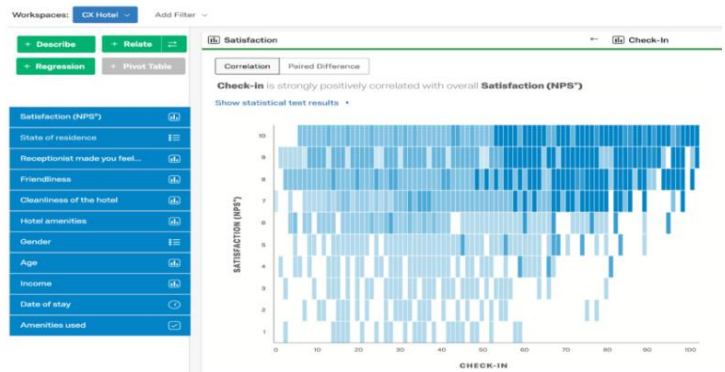
Иллюстрация 6. Текст iQ



Источник: на основе данных компании

3. Статистика iQ – сбор статистических данных и предоставление запрашиваемой информации.

Иллюстрация 7. Статистика iQ



Источник: на основе данных компании

4. Драйвер iQ – использование финансовых последствий, чтобы автоматически рекомендовать организационные решения.

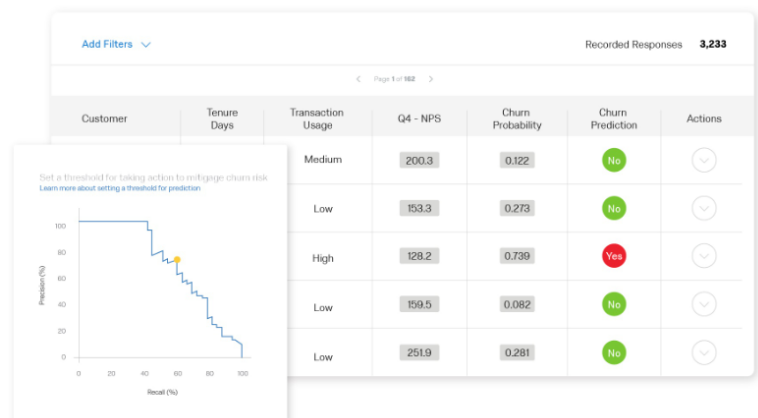
Иллюстрация 8. Драйвер iQ



Источник: на основе данных компании

5. Прогнозирование iQ – помогает организациям понять, какие клиенты могут уйти и как предотвратить их уход.

Иллюстрация 9. Прогнозирование iQ



Источник: на основе данных компании

Адресный рынок в \$44 млрд. По мнению компании, платформа XM значительно превосходит системы CRM (обслуживание клиентов) и HCM (оптимизация кадровых процессов). Компания оценивает свой адресный рынок в \$44 млрд в 2018 г.

По данным Research And Markets.com, мировой рынок управления клиентским опытом в 2024 г. составит \$21,3 млрд, CAGR за период 2018-2024 гг. составит 22%.

Конкурентами на рынке могут выступать такие компании, как Adobe Systems Inc, Avaya, CA Technologies, Inc, IBM, SAP SE, SAS Institute, Zendesk, Survey Monkey, Aon Hewitt, Medallia и Willis Towers Watson.

Клиенты компании Qualtrics. На сентябрь 2018 г. компания насчитывала более 9 тыс. клиентов в 100 странах.

Иллюстрация 10. Клиентская база Qualtrics

Banking / Insurance	Oil & Gas / Utilities	Services / Consulting
Allianz SE American Express Company Bank of America Corp. GEICO Corporation	CenterPoint Energy, Inc. Chevron Corporation Duke Energy Corp. E.ON SE	Aramark Corporation Bain & Company Gallup, Inc. PricewaterhouseCoopers LLP
Consumer Packaged Goods	Retail	Technology
adidas AG The Coca-Cola Company Levi Strauss & Co Under Armour, Inc.	CDW Corporation CVS Health Corporation Target Corporation Weight Watchers International	Atlassian Corporation plc Cisco Systems, Inc. Dropbox, Inc. Microsoft Corporation
Education	Healthcare / Life Sciences	Travel / Hospitality
Denver Public Schools Columbia University Northwestern University University of California, Los Angeles	AstraZeneca plc Cerner Corporation DaVita Inc. Pfizer Inc.	All Nippon Airways Co., Ltd. American Airlines, Inc. Cathay Pacific Airways Limited MGM Resorts International
Government	Industrials / Automotive	
Centers for Medicare and Medicaid Services General Services Administration United States Air Force United States Postal Services (USPS)	Airbus S.A.S. Bayerische Motoren Werke AG (BMW) Ford Motor Company Volkswagen AG	
Non-Profit	Telecom / Media	
CFA Institute The Character Lab Girl Scouts of the United States of America National 4-H Council	Scripps Networks Interactive, Inc. Sprint Corporation Telefónica, S.A. The Walt Disney Company	

Источник: на основе данных компании

Бизнес-кейсы компаний. **BlackRock** – мировая инвестиционная компания, которая управляет более \$6 трлн. Компания столкнулась с проблемой в лице конкуренции и утечки ключевого персонала. В первом квартале 2015 г. была приобретена платформа Qualtrics EX, которая помогла снизить затраты, риски и сэкономить время на обучение сотрудников и получение обратной связи.

Результат: Создана единая база управления сотрудниками, определения производительности и вовлечения в рабочие процессы. Сокращение расходов на обучение сотрудников в размере 66% в год. Повышение эффективности сотрудников.

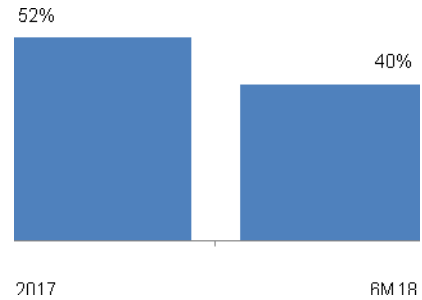
Under Armor – производитель спортивной одежды. Проблема заключалась в обратной связи с клиентами (в основном со спортсменами). Решение нашло в платформе Qualtrics. В 2013 г. UA приобрела лицензию, чтобы получить возможность проводить исследования и получать обратную связь от клиентов. На основе платформы Qualtrics UA построила комплексную систему обратной связи и оценки продукта, с помощью которого можно было запустить и автоматизировать 1000 проектов в течение года.

Результат: База отзывов о продуктах – от 100 до 10 тыс. разных спортсменов за год (2017-2018). Оценка более 2 тыс. продуктов менее чем за год. Быстрое реагирование на недоработку продуктов. Создана единая система для тестирования продуктов и предоставление информации.

Qualtrics International: позитивные финансовые данные

Средние темпы роста выручки за последние 2,5 года - 46%. Выручка в 2017 г. составила \$290 млн (темпы роста за 2017 г. были на уровне 52%). При этом ПГ/ПГ наблюдается незначительный тренд снижения темпов роста выручки до 40%.

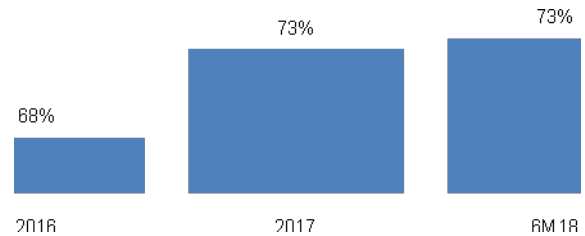
График 2. Темпы роста



Источник: на основе данных компании

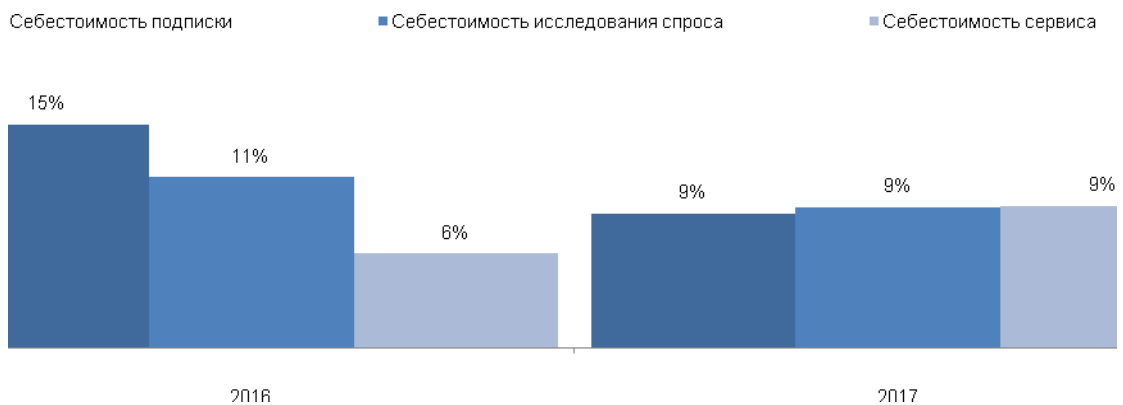
Тренд роста валовой маржи и приближение к средним значениям SaaS-компаний. Валовая маржа в 2016 г. составила 68%. В 2017 г. валовая маржа составила 73%, что очень близко к средним значениям в 75-77%.

График 3. Валовая маржа, %



Источник: на основе данных компании

График 4. Структура себестоимости, %

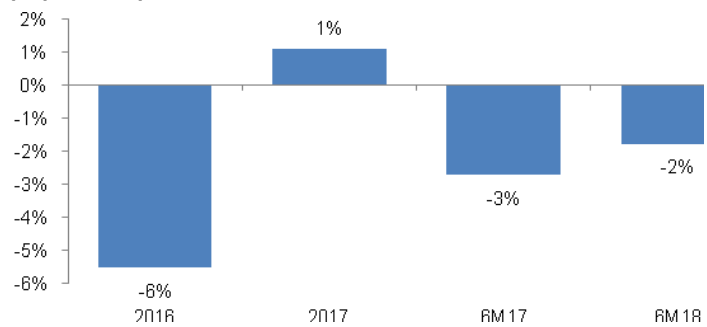


Источник: на основе данных компании

Положительная EBIT маржа в 2017 г. Маржа EBIT в 2017 г. показала положительную динамику по сравнению с 2016 г. Так, в 2016 г. операционный убыток составил \$10,5 млн (-6%) против операционной прибыли в 2017 г. в размере \$3 млн (+1%).

Тем не менее, 1ПГ 18 показало отрицательную динамику в размере \$3,2 млн (-2%), что значительно ниже, чем за 1ПГ 17, тогда операционный убыток составил \$3,5 млн (-3%).

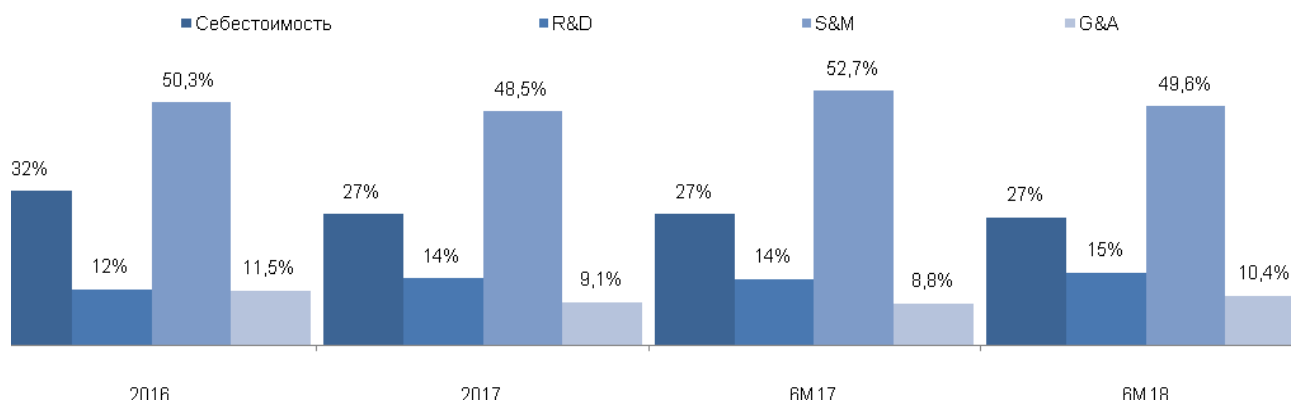
График 5. Маржа EBIT, %



Источник: на основе данных компании

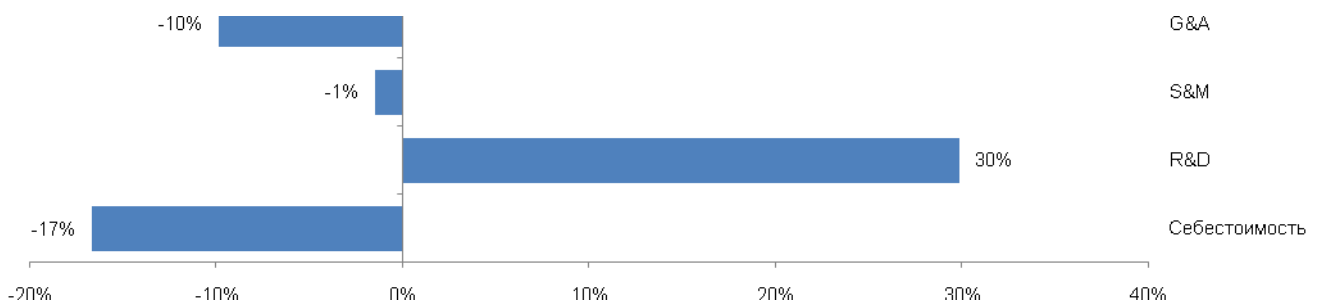
Основными драйверами снижения расходов Qualtrics стало падение себестоимости с 32% до 27% от выручки, S&M — с 50,3% до 48,5% и G&A — с 11,5% до 9,1%. Затраты на R&D увеличились с 12% до 14%.

График 6. Структура расходов Qualtrics с 2016 г. по 1ПГ 18 г.



Источник: на основе данных компании

График 7. Изменение структуры затрат за период 2016 г. по 6М 2018 г.



Источник: на основе данных компании

Контактная информация

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Руководство

Тимур Турлов

Генеральный директор,
главный инвестиционный стратег

Департамент корпоративных финансов

Сергей Носов
Директор департамента
корпоративных финансов
E-mail: nosov@ffin.ru

Роман Соколов
Заместитель директора департамента
корпоративных финансов
E-mail: sokolov@ffin.ru

Trading

Игорь Ключнев
Георгий Ващенко
Никита Коньков
E-mail: traders@ffin.ru
Время работы: 10.00 – 00.00 Msk

Sales

Георгий Волосников
Директор департамента
по работе с клиентами
Рональд Вусик
Вячеслав Белоцерковский
E-mail: sales@ffin.ru
Время работы: 10.00 – 20.00 Msk

Аналитика и обучение

Игорь Ключнев (руководитель)
E-mail: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью

Наталья Харлашина (руководитель)
E-mail: pr@ffin.ru

Бэк-офис

Максим Повалишин (финансовый директор)
Александр Хрипунов (начальник бэк-офиса)
Евгения Адамова (начальник мидл-офиса)
E-mail: back@ffin.ru
Время работы: 10.00 – 00.00 Msk

Офисы в Москве

Центральный офис, Россия, Москва

+7 (495) 783-91-73

129090, Москва, Олимпийский проспект, д. 14
БЦ Diamond Hall, 9 этаж,
(м. «Цветной бульвар», «Проспект мира»,
«Достоевская»)
www.ffin.ru | info@ffin.ru

Филиал «Москва-Сити», Россия, Москва

+7 (495) 419-12-34

123317, Москва, Пресненская набережная, 12
Комплекс «Федерация»
башня «Запад», этаж 55, офис 2.
(м. «Выставочная», «Деловой центр»)
www.ffin.ru | info@ffin.ru

Филиалы

Владивосток

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

Волгоград

Ксения Ляшенко
+7 (8442) 61-35-05
пр-т Ленина, д.35
volgograd@ffin.ru

Воронеж

Михаил Шерстнев
+7 (473) 205-94-40
ул. Кирова, д. 4
voronezh@ffin.ru

Екатеринбург

Алексей Лопарев
+7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, 61
ekaterinburg@ffin.ru

Казань

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

Калининград

Дмитрий Макеев
+7 (4012) 92-08-78
пл. Победы, д. 10,
БЦ «Кlover», 1-й этаж
kaliningrad@ffin.ru

Краснодар

Литвинова Надежда
+7 (861) 262-11-21,
262-72-77
ул. Гимназическая, д. 51
krasnodar@ffin.ru

Красноярск

Александр Воронов
+7 (391) 204-65-06
ул. Ленина, д. 21,
krasnoyarsk@ffin.ru

Курск

Руслан Заболотский
+7 (4712) 77-13-37
ул. Радищева, д. 64,
kursk@ffin.ru

Липецк

Андрей Соломатин
+7 (4742) 50-10-00
пл. Плеханова, д. 3,
офис 203
lipetsk@ffin.ru

Новосибирск

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

Нижний Новгород

Василий Суворов
+7 (831) 261-30-92
пр-т Гагарина,
дом 50, корп 9
nnovgorod@ffin.ru

Омск

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

Пермь

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

Ростов-на-Дону

Вячеслав Барштейн
+7 (863) 308-24-54
Буденновский 62/2
rostovnadonu@ffin.ru

Самара

Инга Гонтарева
+7 (846) 229-50-93
ул. Молодогвардейская
204, 4-й этаж
samara@ffin.ru

Санкт-Петербург

Ренат Субаев
+7 (812) 313-43-44
Литейный проспект, д. 26,
офис 101,
spb@ffin.ru

Тюмень

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

Череповец

Андрей Воробьев
+7 (8202) 49-02-86
ул. Ленина, дом 54 г
cherepovets@ffin.ru

Уфа

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

Челябинск

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

Сочи

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

Представительства

Саратов

Ярошенко Дмитрий
ул. им. Вавилова Н.И., дом 28/34 А
saratov@ffin.ru

Ближнее зарубежье:

Казахстан

Сергей Гришин
+7 (727) 311-10-64
info@ffin.kz

Украина

Марина Машковская
+38 (044) 206 84 15
info@ffin.com.ua