

Bumble Inc (BMBL)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

 Потенциал роста: **30%**

 Целевая цена: **\$39**

 Диапазон размещения: **\$28–30**

оценка перед IPO

IPO BMBL: приложение для знакомств



Выручка, 9M2020 (млн USD)	417
EBIT, 9M2020 (млн USD)	-85
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	-117
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	378

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-20

Капитализация IPO (млн USD)	5 497
Акции после IPO (млн шт.)	189,5
Акции к размещению (млн шт.)	34,5
Объем IPO (млн USD)	1 000
Минимальная цена IPO (USD)	28
Максимальная цена IPO (USD)	30
Целевая цена (USD)	39
Дата IPO	10 февраля

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

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



10 февраля состоится IPO Bumble Inc. Компания управляет двумя приложениями – Bumble и Badoo, где ежемесячно общаются более 40 млн человек. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, Citigroup, Morgan Stanley, J.P. Morgan, Jefferies, RBC Capital Markets и Evercore ISI.

О компании. Основным отличием Bumble является то, что только девушки могут писать сообщения первыми. Приложение было создано в 2014 году Уитни Вульф Херд, которая была в команде основателей Tinder. Сооснователем Bumble также был создатель сервиса Badoo российский миллиардер Андрей Андреев. В 2019 году Blackstone купила у Андреева контрольный пакет MagicLab (объединяющей Badoo, Bumble и сервисы знакомств Chappy и Lumen), которая была переименована в Bumble Group. Сделку оценили в \$3 млрд, а Уитни Вульф Херд заменила Андреева (ранее он занимал должность генерального директора). По данным Sensor Tower, Bumble и Badoo – два самых прибыльных мобильных приложения для онлайн-знакомств в мире по состоянию на август 2020 года, также Bumble и Badoo входят в пятерку самых прибыльных приложений для iOS в 30 и 89 странах соответственно.

Приложения Bumble и Badoo. Bumble – это одно из первых приложений для знакомств, где первый шаг делают женщины, и с момента основания по сентябрь 2020 года они сделали это 1,7 млрд раз. Bumble является лидером в секторе онлайн-знакомств в нескольких странах, включая США, Великобританию, Австралию и Канаду. По состоянию на 30 сентября у приложения было около 1,1 млн платных пользователей. Приложение Badoo было основано в 2006 году и является одним из «старейших» мобильных приложений для знакомств. По данным Sensor Tower, у Badoo было около 28,4 млн MAU на 30 сентября 2020 года, также Badoo является лидером рынка в Европе и Латинской Америке. По состоянию на 30 сентября у компании было около 1,3 млн платных пользователей.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$7,688 млрд при целевой цене в \$39 на одну простую акцию с потенциалом роста в 30%.

Bumble Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
Выручка	360	489	417	Наличность	33	57	176
Себестоимость	110	140	105	Дебиторская задолженность	28	34	62
Валовая прибыль	250	349	304	Аренда связанных компаний	0	42	0
S&M	94	143	116	Прочие активы	35	36	59
G&A	129	67	173	Текущие активы	97	170	297
Разработка продукта	38	39	34	Активы в аренду	0	16	12
D&A	6	7	66	Дебиторская задолженность	0	1	1
EBIT	(16)	93	(85)	ОС	12	14	14
Прочие расходы	(4)	(1)	(15)	НМА	0	1	1 744
Процентный расход/доход	0	0	3	Налог	7	7	0
Доналоговая прибыль	(21)	92	(97)	Прочие активы	0	1	1
Налог	(3)	(6)	(20)	Гудвилл	0	0	1 465
Чистая прибыль	(24)	86	(117)	Активы	117	210	3 535
Рост и маржа (%)	2018	2019	9M20	Кредиторская задолженность	8	8	14
Темпы роста выручки	-	36%	15%	Отложенный доход	23	25	30
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Прочие обязательства	46	89	174
Темпы роста EBIT	-	-	-	Долг	0	0	4
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Текущие обязательства	78	121	221
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Прочие обязательства	74	59	46
Валовая маржа	69%	71%	73%	Долг	0	0	554
EBITDA-маржа	-	-	-	Отложенные налог	0	0	430
EBIT-маржа	-5%	19%	-20%	Всего обязательства	152	181	1 250
NOPLAT-маржа	-	-	-	Конвертируемые акции	0	0	0
Маржа чистой прибыли	-7%	18%	-28%	Капитал	-35	30	2 285
				Обязательства и собственный капитал	117	210	3 535
Cash Flow, млн USD	2018	2019	9M20	Поэлементный анализ ROIC	2018	2019	9M20
CFO	72	101	(2)	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
D&A	6	7	66	ICTO, x	-	-	-
				AICTO, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
CFI	(8)	(11)	(2 809)	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
CapEx	(8)	(10)	(6)	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WCTO, x	-	-	-
CFF	(37)	(65)	2 933	FATO, x	-	-	-
Денежный поток	26	24	119	Ликвидность и структура капитала	2018	2019	9M20
Наличность на начало года	7	33	57	EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
Наличность на конец года	33	57	176	Текущая ликвидность, x	1,25	1,40	1,35
Справочные данные	2018	2019	9M20	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	Долг/активы, %	0%	0%	16%
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	29%	27%	5%
EV, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	8	10	6	Мультипликаторы	2018	2019	9M20
Рабочий капитал, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
BV, USD	-	-	-	P/S, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/S, x	-	-	-

Bumble Inc: ключевые факты

О компании Bumble Inc. Компания управляет двумя приложениями – Bumble и Badoo, где ежемесячно общаются более 40 млн человек. Основным отличием Bumble является то, что только девушки могут писать сообщения первыми.






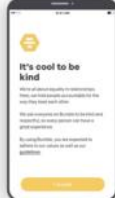
Приложение было создано в 2014 году Уитни Вульф Херд, которая была в команде основателей Tinder. Сооснователем Bumble также был создатель сервиса Badoo российский миллиардер Андрей Андреев.

В 2019 году Blackstone купила у Андреева контрольный пакет MagicLab (объединяющей Badoo, Bumble и сервисы знакомств Chappy и Lumen), которая была переименована в Bumble Group. Сделку оценили в \$3 млрд, а Уитни Вульф Херд заменила Андреева (ранее он занимал должность генерального директора).

По данным Sensor Tower, Bumble и Badoo – два самых прибыльных мобильных приложения для онлайн-знакомств в мире по состоянию на август 2020 года, также Bumble и Badoo входят в пятерку самых прибыльных приложений для iOS в 30 и 89 странах соответственно.

Приложения Bumble и Badoo. Bumble – это одно из первых приложений для знакомств, где первый шаг делают женщины, и с момента основания по сентябрь 2020 года они сделали это 1,7 млрд раз. Bumble является лидером в секторе онлайн-знакомств в нескольких странах, включая США, Великобританию, Австралию и Канаду. По состоянию на 30 сентября у приложения было около 1,1 млн платных пользователей.

Иллюстрация 1. Приложение Bumble

<p>Choose a gender identity. This is an inclusive and supportive process and can be changed up to three times</p>			<p>Users can customize their profile with up to six photos</p>
<p>About Me profile ranges from basic information, like height and education, to lifestyle choices to long-term decisions, like what users are looking for and if they want kids</p>			<p>Integration with Instagram and Spotify offers personalization and added identity verification</p>
<p>Users can opt to add up to three prompts to their profile, ranging from the serious to the lighthearted</p>			<p>Users pledge to adhere to Bumble's values and guidelines before joining the community</p>

Источник: на основе данных компании

Приложение Badoo было основано в 2006 году и является одним из «старейших» мобильных приложений для знакомств. По данным Sensor Tower, у Badoo было около 28,4 млн MAU на 30 сентября 2020 года, также Badoo является лидером рынка в Европе и Латинской Америке. По состоянию на 30 сентября у компании было около 1,3 млн платных пользователей.

Иллюстрация 2. Приложение Badoo

The *My Interests* feature allows users to highlight certain topics by entering words that are then displayed on the front screen of their profiles



The addition of photos and videos add customization and additional identity verification, allowing users to Date Honestly

Additional customizations include the ability to add work or education background and other personal information such as height and religion



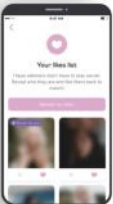
Badoo also prioritizes photo verification of its users to promote safety

Users can upgrade their profile with the subscription offering Badoo Premium, or purchase Badoo Credits, which can be used to acquire in-app features such as one-off popularity boosts



Badoo Premium offers features that maximize the probability of developing connections, improving users' experience and saving valuable time

The *Liked You* feature allows users to find out who has already liked them



Extra Shows push the user's profile to the front of the queue

Источник: на основе данных компании

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой потенциальный рынок в 804 млн человек, или \$7,7 млрд.

Оценка Bumble Inc: консервативный прогноз проецирует оценку собственного капитала в \$7,688 млрд

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по количеству платящих пользователей в каждом приложении и выручки от каждого приложения за период.

Количество платящих пользователей в приложении Bumble. В 2019 году темпы роста активных клиентов составило 49%, база выросла с 574 тыс. до 856 тыс., и за 9М 2020 года количество платящих пользователей составило 1,1 млн. Мы ожидаем, что на конец 2020 года количество платящих пользователей составит 1,149 млн. К 2029-му прогнозируемому году мы ожидаем, что база активных клиентов вырастет до 3,248 млн.

ARPU на одного клиента. В 2019 году темпы роста ARPU составили 14% (с \$283 до \$322). В 2020 году мы ожидаем резкого замедления до -4% с дальнейшим восстановлением до 12% в 2021-м прогнозируемом году и замедлением темпов роста до 2% к 2029-му прогнозируемому году. ARPU на одного пользователя вырастет с \$322 в 2019 году до \$530 к 2029-му прогнозируемому году.

Выручка от приложения Bumble. Темпы роста выручки в 2020ПГ замедлятся до 29% против 70% в 2019 году с дальнейшим восстановлением до 40% в 2021 году. К 2029-му прогнозируемому году темпы роста составят 7%, а выручка вырастет с \$276 млн до \$1,722 млрд. Основной драйвер роста выручки – это рост популярности приложений для знакомств и улучшение технологии.

Количество платящих пользователей в приложении Badoo. В 2019 году база платящих пользователей сократилась на 9,9%, до 1,2 млн, за 9М 2020 года количество платящих пользователей выросло до 1,3 млн. Мы ожидаем, что на конец 2020 года количество платящих пользователей составит 1,4 млн. К 2029-му прогнозируемому году мы ожидаем, что база активных клиентов вырастет до 2,1 млн.

ARPU на одного клиента. В 2019 году темпы роста ARPU составили 19,8% (с \$148 до \$178). В 2020 году мы ожидаем резкого замедления до -7% с дальнейшим восстановлением до 9% в 2021-м прогнозируемом году и замедлением темпов роста до 1,8% к 2029-му прогнозируемому году. ARPU на одного пользователя вырастет с \$178 в 2019 году до \$248 к 2029-му прогнозируемому году.

Выручка от приложения Badoo. Темпы роста выручки в 2020ПГ замедлятся до 7,9% против 4,6% в 2019 году с дальнейшим ускорением до 19,9% в 2021 году. К 2029-му прогнозируемому году темпы роста составят 3,5%, а выручка вырастет с \$213 млн до \$509 млн.

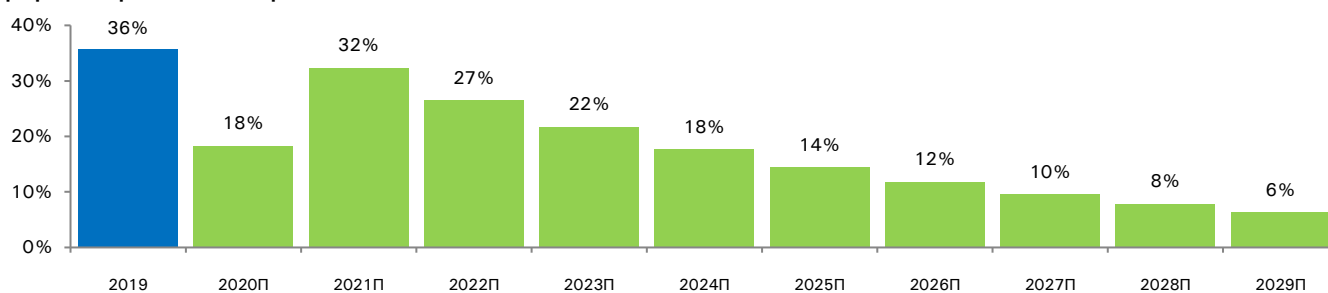
Темпы роста выручки в 2020 году снизятся до 18% против 36% в 2019 году, в 2021 году темпы роста выручки восстановятся до 32% с дальнейшим замедлением до 6% к 2029-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$489 млн в 2019 году до \$2,231 млрд к 2029-му прогнозируемому году.

Иллюстрация 3. Прогноз выручки Bumble Inc

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Количество платящих пользователей, тыс	574	856	1149	1436	1727	2011	2278	2523	2743	2936	3104	3248
Темпы роста, %		49%	34%	25%	20%	16%	13%	11%	9%	7%	6%	5%
ARPU на 1 пользователя, USD	283	322	309	347	381	412	439	463	484	502	517	530
Темпы роста, %		14%	-4%	12%	10%	8%	7%	5%	4%	4%	3%	2%
Выручка от приложения Bumble, млн USD	162	276	355	498	658	828	1001	1169	1328	1474	1606	1722
Темпы роста, %		70%	29%	40%	32%	26%	21%	17%	14%	11%	9%	7%
Количество платящих пользователей, млн	1,3	1,2	1,4	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9	1,9	2,0	2,0	2,1
Темпы роста, %		-9,9%	13%	10%	8%	6%	5%	4%	3%	3%	2%	2%
ARPU на 1 пользователя, USD	148	178	165	180	194	205	215	224	232	238	243	248
Темпы роста, %		19,8%	-7,0%	9,0%	7,4%	6,1%	5,0%	4,1%	3,3%	2,7%	2,2%	1,8%
Выручка от приложения Badoo и прочей продукции, млн USD	198	213	223	268	310	350	387	419	447	471	492	509
Темпы роста, %		7,9%	4,6%	19,9%	16,0%	12,8%	10,3%	8,3%	6,7%	5,4%	4,4%	3,5%
Всего выручки, млн USD	360	489	579	766	968	1179	1387	1588	1775	1945	2097	2231
Темпы роста, %		36%	18%	32%	27%	22%	18%	14%	12%	10%	8%	6%

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

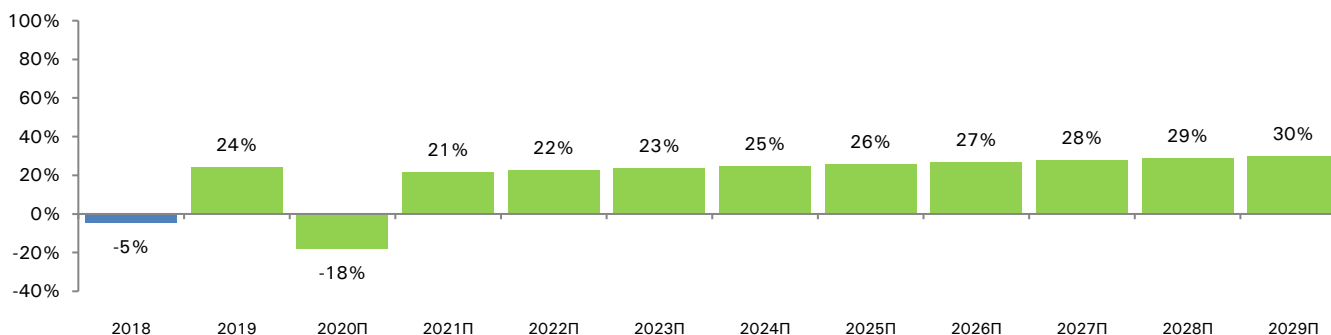
График 1. Прогноз темпов роста Bumble Inc



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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений. В 2019 году EBIT-маржа была на уровне 19,1%, а за 9М 2020 года выросла до -20,4%. Основным драйвером роста расходов стал рост G&A и D&A, которые несут единоразовый характер. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 30%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 4,8% до среднеотраслевых 1%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$333 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 приравнивали к затратам на капитал в 5,7%. 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 (\$1,550 млрд) и зрелого (\$5,471 млрд) периодов, составит \$7,076 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$564 млн, наличность на счетах в \$176 млн и поступления от IPO в \$1 млрд, собственный капитал Bumble Inc можно оценить в \$7,688 млрд.

Учитывая 189,5 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$39. Потенциал к верхней границе IPO в \$30 составляет 30%.

Иллюстрация 4. Модель оценки Bumble Inc методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпа роста выручки, %		36%	18%	32%	27%	22%	18%	14%	12%	10%	8%	6%	3,0%
(+) Выручка	360	489	579	766	968	1 179	1 387	1 588	1 775	1 945	2 097	2 231	2 298
(x) Операционная маржа	-5%	24%	-18%	21%	22%	23%	25%	26%	27%	28%	29%	30%	30%
(=) EBIT	-16	118	-104	164	217	277	341	407	473	539	604	666	701
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	24	0	33	43	55	68	81	95	108	121	133	140
(=) NOPLAT	-16	94	-104	131	174	221	272	325	379	432	483	533	561
(-) чистые реинвестиции	46	23	25	31	35	39	40	40	38	34	29	22	296
(=) FCFF	(62)	71	(130)	100	138	183	232	285	341	397	454	510	265
FCFF маржа, %		14,5%	-22,4%	13,1%	14,3%	15,5%	16,7%	18,0%	19,2%	20,4%	21,7%	22,9%	
(x) фактор дисконтирования			0,93x	0,86x	0,81x	0,75x	0,71x	0,66x	0,62x	0,59x	0,56x	0,56x	
PV FCF			(120)	86	112	138	164	189	212	233	252	283	
Терминальная стоимость													9 853
PV Терминальной стоимости													5 471
Имплицированные переменные модели		2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	
Выручка/капитал, x		0,28x	0,33x	0,43x	0,53x	0,63x	0,73x	0,82x	0,90x	0,97x	1,03x	1,10x	
Инвестированный капитал		1 730	1 756	1 787	1 822	1 860	1 901	1 940	1 978	2 012	2 041	2 035	
Чистое реинвестирование, %		25%	-24%	24%	20%	17%	15%	12%	10%	8%	6%	4%	53%
Реинвестирование к выручке, %		4,8%	4,4%	4,0%	3,6%	3,3%	2,9%	2,5%	2,1%	1,8%	1,4%	1,0%	
ROIC, %		5%	-6%	7%	10%	12%	14%	17%	19%	21%	24%	26%	5,7%
Маржа NOPLAT, %		19%	-18%	17%	18%	19%	20%	20%	21%	22%	23%	24%	
Расчет WACC		2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П		
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		1,49	1,44	1,39	1,34	1,30	1,25	1,20	1,15	1,10	1,10	1,00	
Премия за риск инвестирования		4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	4,8%	
Стоимость собственного капитала		8,2%	8,0%	7,8%	7,5%	7,3%	7,1%	6,8%	6,6%	6,4%	6,3%	5,9%	
Ставка долга, до налогов		3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	3,6%	
Ставка долга, после налогов		2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	2,9%	
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		7,9%	7,7%	7,4%	7,2%	7,0%	6,8%	6,6%	6,3%	6,1%	6,1%	5,7%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогнозном периоде													1 550
(+) Стоимость в терминальном периоде													5 471
(x) Коэффициент на дату оценки													1,01x
(=) EV													7 076
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													564
(+) Наличность													176
(+) Поступления от IPO													1 001
(-) Стоимость выпущенных опционов													0
(=) Оценка собственного капитала													7 688
Рыночная капитализация USD													5 686
Целевая цена на акцию, USD													39
Максимум диапазона на IPO, USD													30
Потенциал роста, %													30%

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

Риски: клиенты, конкуренция и законы

Привлечение новых пользователей. Если компания не сможет привлекать новых пользователей и удерживать старых, то это может привести к замедлению или сокращению выручки.

Конкуренция. Компания работает на очень конкурентном рынке, среди конкурентов можно отметить Facebook и Match Group.

Конфиденциальность. Компания хранит личные данные пользователей, в случае если данные попадут в руки посторонних лиц, это может навредить бренду компании и привести к судебным разбирательствам.

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,
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

Ижевск

+7 (3412) 278-279
ул. Пушкинская д. 277
БЦ «Парус Плаза»
safin@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 «Кlover», 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. Минина, д. 1
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк

+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,
офис 118
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
БЦ Форте,
пр. Буденновский, д. 62/2
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, (БЦ)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Сургут

+7 (3462) 39-09-00
проспект Мира, дом 42,
офис 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, 8
ДЦ PLAZA, офис 909
tollyatti@ffin.ru

Тюмень

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

Ульяновск

+7 (842) 242-52-22
ул. Карла Либкнехта, 24/5А, оф. 77
Бизнес центр «Симбирск», 7 этаж
ulyanovsk@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
пр-т. Победы, д. 60
cherepovets@ffin.ru

Ярославль

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