

Global-E Online Ltd (GLBE)

Оценка капитала | DCF

Израиль | ПО

 Потенциал роста: **33%**

 Целевая цена: **\$33,3**

 Диапазон размещения: **\$23–25**

Оценка перед IPO

IPO GLBE: упрощение онлайн-продаж по всему миру



Выручка, 2020 (млн USD)	136
EBIT, 2020 (млн USD)	8
Прибыль, 2020 (млн USD)	4
Чистый долг, 2020 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	6

Капитализация IPO (млрд USD)	3,413
Акций после IPO (млн шт.)	142,2
Акций к размещению (млн шт.)	15
Объем IPO (млн USD)	360
Минимальная цена IPO (USD)	23
Максимальная цена IPO (USD)	25
Целевая цена (USD)	33,3
Дата IPO	11 мая

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

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

11 мая состоится IPO компании Global-E Online Ltd. Компания является разработчиком платформы, которая предоставляет розничным продавцам на международном рынке решения, ориентированные на потребителя. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, Morgan Stanley, Jefferies, Piper Sandler, JMP Securities, KeyBanc Capital Markets и Raymond James.

Платформа компании. Платформа компании помогает продавцам устранять сложности трансграничной электронной коммерции. Платформа позволяет общаться с покупателями на 25 языках и совершать покупки в более чем 100 валютах с использованием более 150 способов оплаты. Платформа также занимается расчетом и сбором импортных пошлин, переводом налогов с продаж (в зависимости от страны) и возмещением налогов за возвращенные товары. Платформа устраняет определенные риски мошенничества и обмена валют.

Клиенты компании. По состоянию на 31 декабря 2021 года на платформе Global-E Online работает 442 различных продавца – от небольших брендов до крупных и известных продавцов, рост базы по сравнению с 2019 годом составил 56% (283 продавца). В 2020 году продавцы, использующие платформу Global-E Online, совершили транзакции на \$774 млн, что на 103% больше, чем годом ранее (\$382 млн). Компания работает с продавцами из Великобритании, США, Франции из других стран Западной Европы. Продавцы работают в различных сферах – одежда, предметы роскоши, обувь, косметика, аксессуары, детская одежда, часы, украшения, спортивное оборудование, игрушки, автомобильные запчасти и другие. Среди клиентов можно отметить Forever 21 и Marks and Spencer, Boss, Cartier и Versace.

Бизнес-кейс. Hackett London – один из известных брендов одежды из Великобритании. Компания сталкивалась с проблемой при онлайн-продажах, а именно: расчет и предварительная оплата пошлин при оформлении заказа, а также ограниченные варианты оплаты. В июне 2019 года компания начала использовать платформу Global-E и за три месяца улучшила свои результаты: рост международных заказов на 75% г/г, рост международных доходов на 97%, и теперь компания активно продает свои товары более чем в 70 международных направлениях.

Апсайд в 33% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$4,807 млрд при целевой цене \$33,3 на одну простую акцию с потенциалом роста 33%.

Global-E Online Ltd: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	2020	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020
Выручка	39	66	136	Наличность	5	69
Себестоимость	30	47	93	Краткосрочные вложения	0	6
Валовая выручка	9	19	43	Дебиторская задолженность	2	4
R&D	10	12	15	Прочие активы	11	23
S&M	4	5	10	ЦБ	0	17
G&A	6	7	10	Дебиторская задолженность в банках	22	34
ЕБИТ	(10)	(5)	8	Текущие активы	39	153
Финансовые расходы	(1)	(3)	(4)	ОС	0	1
Доналоговая прибыль	(12)	(8)	4	Активы в аренду	1	4
Налог	0	0	0	Долгосрочные вложения	2	2
Чистая прибыль	(12)	(8)	4	Отложенные контракты	0	1
				Прочие активы	0	0
				Активы	44	161
Рост и маржа (%)	2018	2019	2020	Кредиторская задолженность	9	19
Темпы роста выручки	-	70	107	Начисленные расходы	11	29
Темпы роста EBITDA	-	-	-	Наличность для оплаты	22	34
Темпы роста EBIT	-	-	-	Аренда	1	1
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Текущие обязательства	42	84
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Отложенный налог	0	0
Валовая маржа	22	28	32	Варранты	0	6
EBITDA-маржа	-	-	-	Аренда	1	4
EBIT-маржа	-27	-8	6	Всего обязательств	43	93
NOPLAT-маржа	-	-	-	Конвертируемые акции	54	113
Маржа чистой прибыли	-30	-11	3	Капитал	(53)	(45)
				Обязательства и собственный капитал	44	161
Cash Flow, млн USD	2018	2019	2020	Поэлементный анализ ROIC	2019	2020
CFO	(8)	7	29	Маржа NOPLAT, %	-	-
D&A	0	0	0	ICSTO, x	-	-
				AICSTO, x	-	-
CFI	(2)	(0)	(24)	ROIC, %	-	-
CapEx	(0)	(0)	(0)	Себестоимость/выручка, %	-	-
				Операционные издержки/выручка, %	-	-
CFF	20	0	59	WCSTO, x	-	-
				FATO, x	-	-
Денежный поток	10	7	65			
Наличность на начало года	3	14	20	Ликвидность и структура капитала	2019	2020
Наличность на конец года	14	20	85	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-
				Текущая ликвидность, x	0,94	1,82
Справочные данные	2018	2019	2020	Долг/общая капитализация, %	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	Долг/активы, %	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/собственные средства, x	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	12%	57%
EV, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	-	-
Капитальные инвестиции, USD	0	0	0			
Рабочий капитал, USD	-	-	-	Мультипликаторы	2019	2020
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/B, x	-	-
BV, USD	-	-	-	P/E, x	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	P/S, x	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-
				EV/S, x	-	-

Global-E Online Ltd: ключевые факты

О компании. Global-E Online Ltd – это израильская компания электронной коммерции. Платформа компании предоставляет розничным продавцам на международном рынке решения, которые ориентированы на потребителя (Direct-to-Consumer). 59% клиентов Global-E находятся в Великобритании, а деятельность компании в Израиле составляет 1% от общей деятельности.

Акционеры компании – Red Dot Capital Partners, Deutsche Post Beteiligungen Holding, Goor HoldCo, Cross Ship S. à r.l. Всего компания привлекла \$114 млн.

Платформа Global-E Online Ltd. Платформа компании помогает продавцам устранять сложности трансграничной электронной коммерции.

Платформа позволяет общаться с покупателями на 25 языках и совершать покупки в более чем 100 валютах с использованием более 150 способов оплаты.

Платформа также занимается расчетом и сбором импортных пошлин, переводом налогов с продаж (в зависимости от страны), а также возмещением налогов за возвращенные товары. Платформа устраняет определенные риски мошенничества и обмена валют.

Иллюстрация 1. Платформа компании



Источник: по данным компании

Клиенты компании. По состоянию на 31 декабря 2021 года на платформе Global-E Online работает 442 различных продавца – от небольших брендов до крупных и известных продавцов, рост базы по сравнению с 2019 годом составил 56% (283 продавца).

В 2020 году продавцы, использующие платформу Global-E Online, совершили транзакции на \$774 млн, что на 103% больше, чем годом ранее (\$382 млн).

Компания работает с продавцами из Великобритании, США, Франции и других стран Западной Европы.

Продавцы работают в различных сферах – одежда, предметы роскоши, обувь, косметика, аксессуары, детская одежда, часы, украшения, спортивное оборудование, игрушки, автомобильные запчасти и другие.

Среди клиентов можно отметить Forever 21 и Marks and Spencer, Boss, Cartier и Versace.

Бизнес-кейсы. Marc Jacobs – один из ведущих мировых брендов одежды. Компания столкнулась с проблемой при трансграничном взаимодействии со своими покупателями, так как не могла поддерживать возможности ценообразования. В 2018 году компания начала использовать платформу Global-E, после чего у компании выросло количество международных заказов на 77% г/г, также был рост доходов от электронной коммерции на 130%.

Hackett London – также один из известных брендов одежды из Великобритании. Компания сталкивалась с проблемой при онлайн-продажах, а именно: расчет и предварительная оплата пошлин при оформлении заказа, а также ограниченные варианты оплаты. В июне 2019 года компания начала использовать платформу Global-E и за три месяца улучшила свои результаты: рост международных заказов на 75% г/г, рост международных доходов на 97%, и теперь компания активно продает свои товары более чем в 70 международных направлениях.

Оценка Global-E Online Ltd: вводные данные проецируют потенциал свыше 33%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по выручке за сервис и выручке от услуг фулфилмента.

Выручка за сервис. В 2019 году темпы роста выручки за сервис составили 84%, а за 2020 год ускорились до 112%. Ускорение было на фоне роста валовой стоимости заказов, которая выросла с \$382 млн в 2019 году до \$774 млн в 2020 году, такой рост был на фоне подключения к платформе 204 новых продавцов. Мы ожидаем, что в 2021 прогнозируемом году темпы роста составят 79% с дальнейшим замедлением до 3% к 2030-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$50 млн в 2020 году до \$412 млн к 2030-му прогнозируемому году.

Выручка от услуг фулфилмента. В 2019 году темпы роста составили 64%, в 2020 году ускорились до 104%. Ускорение было на фоне увеличения количества транзакций, которые выросли с 2,4 млн в 2019 году до 4,6 млн в 2020 году. Мы ожидаем, что в 2021-м прогнозируемом году темпы роста составят 78% с дальнейшим замедлением до 6% к 2030-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$86 млн в 2020 году до \$991 млн к 2030-му прогнозируемому году.

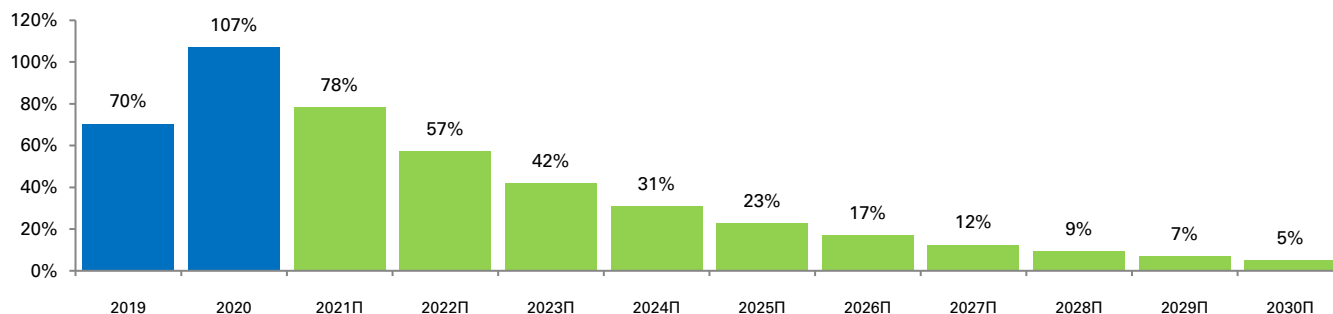
Темпы роста общей выручки компании замедлятся с 107% в 2020 году до 78% в 2021-м прогнозируемом году с дальнейшим замедлением до 5% к 2030-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$136 млн в 2020 году до \$1,403 млрд к 2030-му прогнозируемому году. Основной драйвер роста выручки – это дальнейший рост базы продавцов. На текущий момент компания имеет базу в 440 продавцов из 11 стран, благодаря которым компания имеет более 200 целевых рынков по всему миру. Также у компании довольно обширный рынок, где она может занять свою нишу. Согласно данным Forrester, к 2023 году рынок трансграничной электронной коммерции достигнет \$736 млрд.

Иллюстрация 2. Прогноз выручки Global-E Online Ltd

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Потенциальный рынок компании, млрд USD	44	58	72	87	101	115	129	144	158	171	181	191
Темпы роста, %		33%	25%	20%	16%	14%	12%	11%	10%	8%	6%	5%
Доля SEMrush Holdings, %	0,21%	0,22%	0,26%	0,30%	0,35%	0,39%	0,44%	0,48%	0,52%	0,55%	0,59%	0,62%
Темпы роста, %		2%	20%	17%	15%	13%	11%	10%	8%	7%	6%	5%
Всего выручка, млн USD	92	125	187	263	352	453	566	688	818	945	1 066	1 178
Темпы роста, %		36%	50%	41%	34%	29%	25%	22%	19%	16%	13%	11%

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

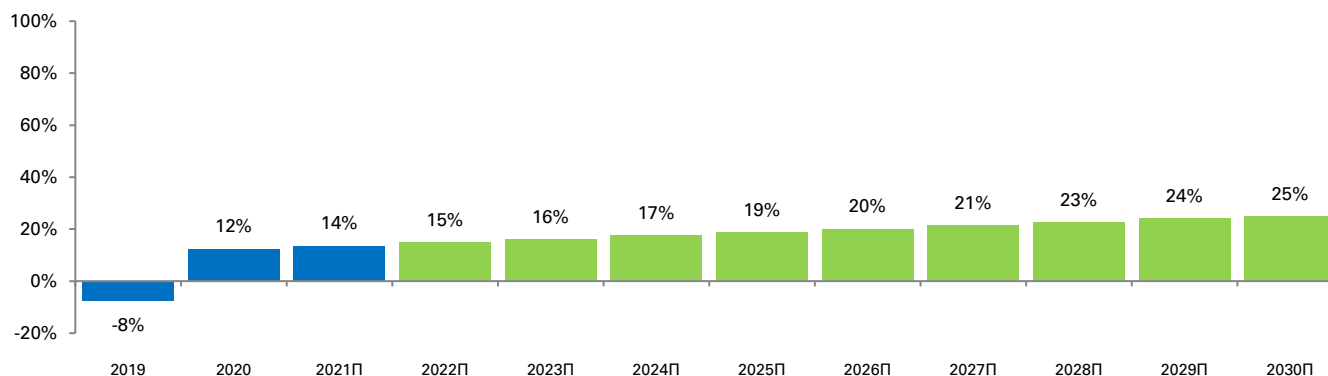
График 1. Прогноз темпов роста Global-E Online Ltd



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

2. Консервативный прогноз маржи. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны 6%, после амортизации показатели маржи составили 12%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 25%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 6,1% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$477 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 5,2%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 58% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$735 млн) и зрелого (\$3,678 млрд) периодов, составит \$4,481 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$3 млн, наличность на счетах в \$92 млн, поступления от IPO в \$360 млн и стоимость опционов в \$123 млн, собственный капитал Global-E Online Ltd можно оценить в \$4,807 млрд.

Учитывая 142,2 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$33,3. Потенциал к верхней границе IPO в \$25 составляет 33%.

Иллюстрация 3. Модель оценки Global-E Online Ltd методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		107%	78%	57%	42%	31%	23%	17%	12%	9%	7%	5%	3,0%
(+) Выручка	66	136	243	383	543	711	872	1 018	1 145	1 250	1 335	1 403	1 445
(x) Операционная маржа	-8%	12%	14%	15%	16%	17%	19%	20%	21%	23%	24%	25%	25%
(=) EBIT	-5	17	33	57	88	124	164	204	245	284	321	351	361
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	7	11	18	25	33	41	49	57	64	70	72
(=) NOPLAT	-5	17	26	45	70	99	131	164	196	227	256	281	289
(-) чистые реинвестиции	12	8	15	22	31	40	48	55	61	65	68	70	168
(=) FCFF	(17)	9	12	23	39	59	83	108	135	162	188	210	121
FCFF-маржа, %		6,3%	4,8%	6,0%	7,1%	8,3%	9,5%	10,6%	11,8%	12,9%	14,1%	15,0%	
(x) фактор дисконтирования			0,96x	0,92x	0,88x	0,84x	0,80x	0,76x	0,73x	0,69x	0,66x	0,66x	
PV FCF			11	21	34	49	66	82	98	112	124	138	
Терминальная стоимость													5 602
PV Терминальной стоимости													3 678
Имплицированные переменные модели		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x		3,16x	4,22x	4,78x	4,88x	4,69x	4,36x	3,99x	3,62x	3,28x	2,97x	3,11x	
Инвестированный капитал		43	58	80	111	152	200	255	316	381	450	452	
Чистое реинвестирование, %		49%	55%	50%	45%	41%	37%	34%	31%	29%	27%	25%	58%
Реинвестирование к выручке, %		6,1%	6,0%	5,9%	5,8%	5,7%	5,5%	5,4%	5,3%	5,2%	5,1%	5,0%	
ROIC, %		39%	46%	57%	63%	65%	65%	64%	62%	60%	57%	62%	5,2%
Маржа NOPLAT, %		12%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%	
Расчет WACC		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Безрисковая ставка		0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	
Бета послерыноговая		0,85	0,86	0,88	0,89	0,91	0,92	0,94	0,95	0,97	0,97	1,00	
Премия за риск инвестирования		5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	
Стоимость собственного капитала		4,4%	4,5%	4,5%	4,6%	4,7%	4,8%	4,9%	4,9%	5,0%	5,0%	5,2%	
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		4,4%	4,5%	4,5%	4,6%	4,7%	4,8%	4,9%	4,9%	5,0%	5,0%	5,2%	
Кумулятивная стоимость капитала		1,0x	1,0x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,7x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде			735										
(+) Стоимость в терминальном периоде													3 678
(x) Коэффициент на дату оценки													1,02x
(=) EV													4 481
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													3
(+) Наличность													92
(+) Поступления от IPO													360
(-) Стоимость выпущенных опционов													123
(=) Оценка собственного капитала													4 807
Рыночная капитализация													3 556
Целевая цена на акцию, USD													33,3
Максимум диапазона на IPO, USD													25
Потенциал роста, %													33%

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

Риски: удержание и привлечение, безопасность и сотрудники

Удержание или привлечение продавцов. Если компания не сможет удерживать или привлекать новых продавцов, то это способно повлиять на рост валовой стоимости товаров, что может снизить темпы роста выручки и сказаться на стоимости компании.

Безопасность. Компания хранит личную информацию продавцов и покупателей, что может привести к кибератакам на платформу для получения информации. В случае если компания не сможет защитить информацию, это способно нанести вред бренду компании.

Ключевые сотрудники. Если компания не сможет удерживать или привлекать высококвалифицированных сотрудников, то это способно повлиять на дальнейшее развитие бизнеса.

Дисклеймер

Данный обзор не является предложением неограниченному кругу лиц инвестировать в акции иностранных компаний, предназначен для клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», являющихся квалифицированными инвесторами. ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре, за счет клиентов, не являющихся квалифицированными инвесторами.

Данный обзор носит исключительно информационный характер, не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации не принимаются во внимание Ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и уровню допустимого риска является Вашей задачей. ООО ИК «Фридом Финанс» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций, либо инвестирования в финансовые инструменты, и не рекомендует использовать данную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Упомянутые в данном обзоре величины: Потенциал роста, Целевая цена, являются оценочным суждением ООО ИК «Фридом Финанс», не является гарантией или обещанием доходности вложений в будущем.

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

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Тимур Турлов,
главный инвестиционный стратег

Владимир Почекуев,
генеральный директор

Департамент
корпоративных финансов

Сергей Носов,
заместитель генерального директора
Email: nosov@ffin.ru

Роман Соколов,
заместитель директора департамента
корпоративных финансов
Email: sokolov@ffin.ru

Трейдинг
Российский рынок
Email: rustraders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Американский рынок
E-mail: traders@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Отдел продаж (руководители департаментов)

Георгий Волосников
Станислав Дрейлинг
Владимир Козлов
Мстислав Кудинов
Антон Мельцов

Email: sales@ffin.ru
Время работы: 10:00–20:00 мск

Аналитика и обучение
Игорь Ключнев (руководитель)
Email: klyushnev@ffin.ru

Связи с общественностью
Наталья Харлашина (руководитель)
Email: pr@ffin.ru

Бэк-офис
Галина Карякина (операционный директор)
Email: office@ffin.ru
Время работы: 10:00–24:00 мск

Центральный офис

Москва

+7 (495) 783-91-73
123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, 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, 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, 26
barناول@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

Вологда
+7 (8172) 26-59-01
ул. Сергея Орлова, д. 4
vologda@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
+7 (843) 249-00-49
ул. Гоголя, 10
kazan@ffin.ru

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

Кемерово
+7 (3842) 45-77-75
пр-т Октябрьский, 2 Б
БЦ «Маяк Плаза», оф. 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, оф. 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
Московский пр., д. 179, лит. А
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, 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, 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