

Olo Inc (OLO)

Оценка капитала | DCF

США | ПО

 Потенциал роста: **32%**

 Целевая цена: **\$23,6**

 Диапазон размещения: **\$16–18**

Оценка перед IPO

IPO OLO: платформа для цифровизации ресторанов



Выручка, 2020 (млн USD)	98
EBIT, 2020 (млн USD)	16
Прибыль, 2020 (млн USD)	3
Чистый долг, 2020 (млн USD)	0
P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	36
Капитализация IPO (млрд USD)	2,4
Акции после IPO (млн шт.)	142
Акции к размещению (млн шт.)	18
Объем IPO (млн USD)	306
Минимальная цена IPO (USD)	16
Максимальная цена IPO (USD)	18
Целевая цена (USD)	23,6
Дата IPO	16 марта

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

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

16 марта состоится IPO компании Olo Inc. Компания предоставляет облачную платформу для онлайн-заказов и доставки в ресторанной индустрии. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, JP Morgan и RBC Capital.

О компании. Компания была основана в 2005 году и на сегодняшний день обслуживает 64 тыс. ресторанов под 400 брендами и около 1,8 млн заказов в день. За 2020 год общая валовая стоимость продуктов (GMV) выросла до \$14,6 млрд. Restaurant Business Online, QSR Magazine и AP News признали Olo ведущей платформой для заказа еды в ресторанной индустрии. Среди клиентов компании числятся Wingstop, Shake Shack и Five Guys до Chili's, Applebee's, Cracker Barrel, Jamba, Jimmy John's, Checkers & Rally's, Dairy Queen и The Cheesecake Factory. Всего за свою историю компания привлекла \$81,3 млн. Среди акционеров числятся The Raine Group, RRE Ventures, Tiger Global Management, Raqtinda Investments, Battery Ventures, Staley Capital и Wellington Management.

Платформа компании. Компания предлагает открытую SaaS-платформу для управления цифровой частью бизнеса. Платформа легко интегрируется в экосистему ресторана (POS-системы, DPS), при этом также объединяет разрозненные технологии. Благодаря своей платформе компания устраняет ручной ввод заказов в основную систему POS-системы, также добавляет свою диспетчерскую службу для помощи обработки заказов с веб-сайтов и приложений. В целом компания предоставляет централизованную систему для управления цифровой частью бизнеса, что позволяет повышать объем заказов и качественно обслуживать клиентов. Сама платформа имеет следующие основные модули. **Ordering** – позволяет потребителям напрямую заказывать и оплачивать услуги ресторанов, также интегрируется с экосистемой ресторана. **Dispatch** – управление вариантами доставки для каждого ресторана, включая внутренних курьеров, на основе цены, времени и доступности. **Rails** – централизует и управляет меню, ценами и доступностью в зависимости от местоположения, также интегрирует заказы в POS-системы.

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2019 году составили 59%, в 2020 году темпы роста ускорились до 94,2%. EBIT-маржа составила -28% в 2018 году, -10% в 2019 году и 16% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 34% от выручки в 2018 году до 19% в 2020 году, R&D – с 54 до 33% и S&M – с 14% в 2018 году до 9% в 2020 году.

Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$3,409 млрд при целевой цене в \$23,6 на одну простую акцию с потенциалом роста в 31%.

Olo Inc: ключевые факты

О компании. Компания предоставляет облачную платформу для онлайн-заказов и доставки в ресторанной индустрии.

Компания была основана в 2005 году и на сегодняшний день обслуживает 64 тыс. ресторанов под 400 брендами и около 1,8 млн заказов в день. За 2020 год общая валовая стоимость продуктов (GMV) выросла до \$14,6 млрд.

Restaurant Business Online, QSR Magazine и AP News признали Olo ведущей платформой для заказа еды в ресторанной индустрии.

Среди клиентов компании числятся Wingstop, Shake Shack и Five Guys до Chili's, Applebee's, Cracker Barrel, Jamba, Jimmy John's, Checkers & Rally's, Dairy Queen и The Cheesecake Factory.

Иллюстрация 1. Клиенты компании

Fast Casual	Casual Dining	Family Dining
Five Guys MOD Pizza Wingstop Noodles & Company Qdoba	BJ's Restaurant & Brewhouse P.F. Chang's Red Lobster Red Robin	Denny's Cracker Barrel Bob Evans First Watch IHOP
Coffee & Snack	Quick Service	
Jamba Cold Stone Smoothie King Tropical Smoothie	Jimmy John's Checkers Del Taco Panda Express Subway	

Источник: по данным компании

Всего за свою историю компания привлекла \$81,3 млн. Среди акционеров числятся The Raine Group, RRE Ventures, Tiger Global Management, Raqtinda Investments, Battery Ventures, Staley Capital и Wellington Management.

Платформа компании. Компания предлагает открытую SaaS-платформу для управления цифровой частью бизнеса. Платформа легко интегрируется в экосистему ресторана (POS-системы, DPS), при этом также объединяет разрозненные технологии.

Благодаря своей платформе компания устраняет ручной ввод заказов в основную систему POS-системы, также добавляет свою диспетчерскую службу для помощи обработки заказов с веб-сайтов и приложений. В целом компания предоставляет централизованную систему для управления цифровой частью бизнеса, что позволяет повышать объем заказов и качественно обслуживать клиентов.

Сама платформа имеет следующие основные модули:

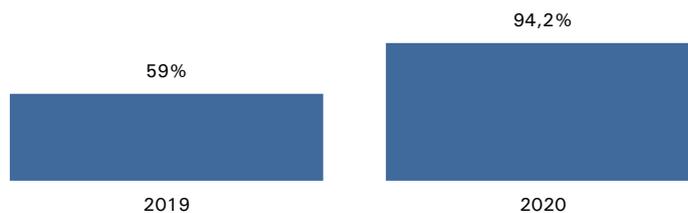
- **Ordering** – позволяет потребителям напрямую заказывать и оплачивать услуги ресторанов, также интегрируется с экосистемой ресторана.
- **Dispatch** – управление вариантами доставки для каждого ресторана, включая внутренних курьеров, на основе цены, времени и доступности.
- **Rails** – централизует и управляет меню, ценами и доступностью в зависимости от местоположения, также интегрирует заказы в POS-системы.

Хронология компании

- 2005 год – основание компании и финансирование в \$500 тыс.
- 2010 год – продукт компании был переименован в Olo
- 2013 год – GMV компании превысил \$50 млн
- 2014 год – GMV превысил \$100 млн, к совету директоров компании присоединился ресторатор Дэнни Мейер
- 2015 год – запуск Dispatch (первое значительное расширение продукта)
- 2016 год – GMV превысил \$500 млн
- 2017 год – запуск Rails, GMV превысил \$1 млрд
- 2018 год – GMV превысил \$2 млрд
- 2019 год – GMV достиг отметки в \$4,6 млрд
- 2020 год – GMV составил \$14,6 млрд

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2019 году составили 59%, в 2020 году темпы роста ускорились до 94,2%.

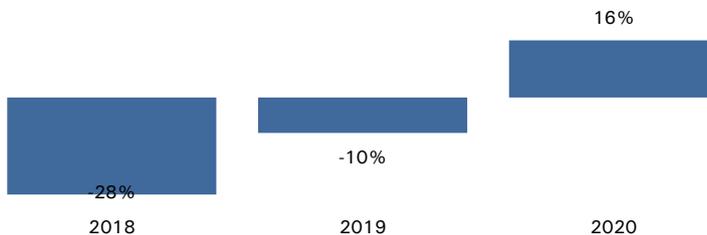
График 1. Темпы роста выручки



Источник: по данным компании

ЕВИТ-маржа составила -28% в 2018 году, -10% в 2019 году и 16% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на себестоимость с 34% от выручки в 2018 году до 19% в 2020 году, R&D – с 54 до 33% и S&M – с 14% в 2018 году до 9% в 2020 году.

График 2. ЕВИТ-маржа



Источник: по данным компании

Оценка Olo Inc: консервативный прогноз проецирует потенциал свыше 31%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные по количеству активных клиентов, разбивку по выручке от платформы и услуг.

Количество активных клиентов. Количество активных клиентов выросло на 20% в 2019 году, до 42 тыс., и на 52% в 2020 году, до 64 тыс. Мы ожидаем, что база вырастет до 243 тыс. к 2030-му прогнозируемому году, темпы роста базы замедлятся с 52% в 2020 году до 3% к 2030 году.

Средний доход на клиента. Средний доход на клиента вырос на 33% в 2019 году и на 35% в 2020 году. Мы ожидаем, что средний доход к 2030 году составит \$4,1 тыс. против \$1,4 тыс. в 2020 году. Темпы роста замедлятся с 35% в 2020 году до 3% к 2030 году.

Выручка от платформы. Выручка от платформы выросла на 59% в 2019 году и на 106% в 2020 году. Главным драйвером роста стал рост базы активных клиентов на 52% в 2020 году против 20% в 2019 году. Мы ожидаем, что темпы роста замедлятся с 106% в 2020 году до 78% в 2021 году и 6% к 2030 году. Выручка от платформы вырастет с \$93 млн в 2020 году до \$988 млн к 2030 году.

Выручка от услуг. Выручка от услуг выросла на 60% в 2019 году и на 2% в 2020 году. Мы ожидаем, что темпы ускорятся до 12% к 2025 году на фоне роста количества клиентов с дальнейшим замедлением до 4% к 2030 году. Выручка от услуг вырастет с \$6 млн в 2020 году до \$10 млн к 2030 году.

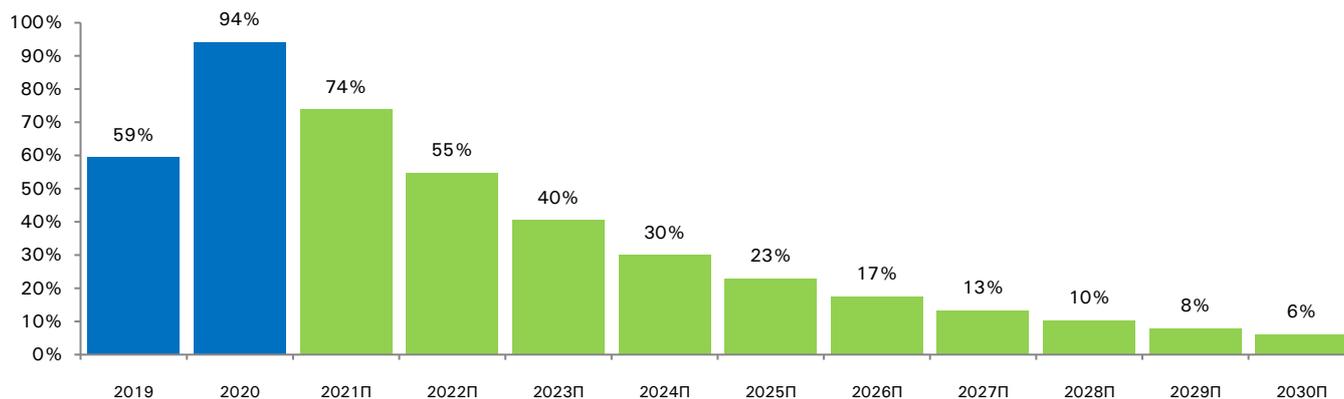
Темпы роста общей выручки компании замедлятся с 94% в 2020 году до 74% в 2021-м прогнозируемом году с дальнейшим замедлением до 6% к 2030-му прогнозируемому году. Выручка вырастет с \$98 млн в 2020 году до \$999 млн к 2030-му прогнозируемому году.

Иллюстрация 1. Прогноз выручки Olo Inc

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Количество активных клиентов, тыс.	35	42	64	89	115	141	164	185	202	216	227	236	243
Темпы роста, %		20%	52%	39%	29%	22%	17%	12%	9%	7%	5%	4%	3%
Средний доход на клиента, тыс. USD	0,8	1,1	1,4	1,9	2,2	2,6	2,9	3,2	3,4	3,6	3,8	3,9	4,1
Темпы роста, %		33%	35%	28%	21%	16%	12%	9%	8%	6%	5%	4%	3%
Выручка от платформы, млн USD	28	45	93	165	259	366	477	586	689	782	863	931	988
Темпы роста, %		59%	106%	78%	57%	41%	30%	23%	18%	13%	10%	8%	6%
Выручка от услуг, млн USD	3	6	6	6	6	6	7	8	8	9	9	10	10
Темпы роста, %		60%	2%	2%	2%	5%	9%	12%	10%	8%	6%	5%	4%
Всего выручка, млн USD	32	51	98	171	265	372	483	594	698	791	872	941	999
Темпы роста, %		59%	94%	74%	55%	40%	30%	23%	17%	13%	10%	8%	6%

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

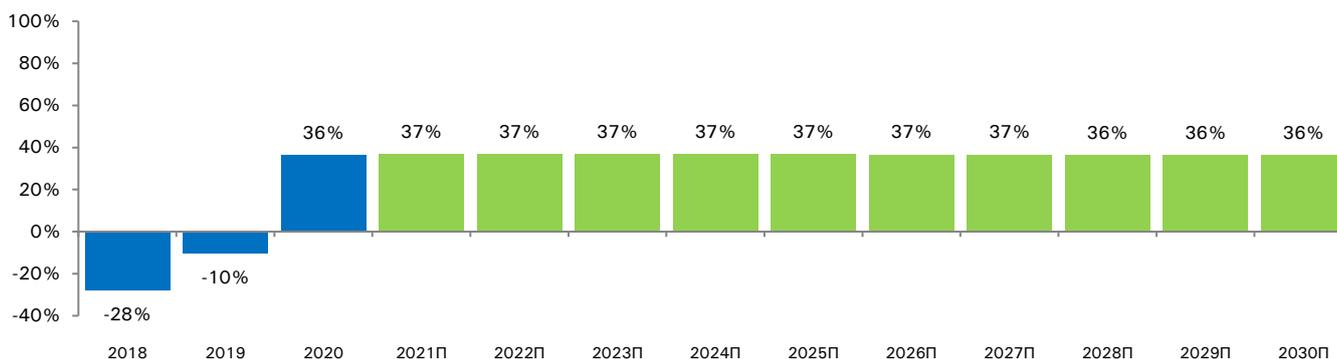
График 3. Прогноз темпов роста Olo Inc



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

2. Консервативный прогноз маржи. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны 16%, после амортизации показатель маржи составил 36,2%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 36,4%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 20,9% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$627 млн.

График 4. 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 6,1%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 49% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (\$748 млн) и зрелого (\$2,732 млрд) периодов, составит \$3,528 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$20 млн, наличность на счетах в \$76 млн, поступления от IPO в \$306 млн и стоимость опционов в \$482 млн, собственный капитал Olo Inc можно оценить в \$3,409 млрд.

Учитывая 142 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$23,6. Потенциал к верхней границе IPO в \$18 составляет 31%.

Иллюстрация 2. Модель оценки Olo Inc методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		59%	94%	74%	55%	40%	30%	23%	17%	13%	10%	8%	6%	3,0%
(+) Выручка	32	51	98	171	265	372	483	594	698	791	872	941	999	1 029
(x) Операционная маржа	-28%	-10%	36%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	37%	36%	36%	36%
(=) EBIT	-9	-5	36	63	97	136	177	217	255	289	318	343	364	375
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	13	19	27	35	43	51	58	64	69	73	75
(=) NOPLAT	-9	-5	36	50	78	109	141	174	204	231	255	275	291	300
(-) чистые реинвестиции	17	23	21	33	47	60	70	77	79	77	71	62	50	147
(=) FCFF	(26)	(28)	15	17	31	49	71	97	125	154	183	213	241	153
FCFF-маржа, %			15,3%	10,0%	11,6%	13,1%	14,7%	16,3%	17,9%	19,4%	21,0%	22,6%	24,2%	
(x) фактор дисконтирования				0,93x	0,87x	0,81x	0,76x	0,71x	0,67x	0,63x	0,59x	0,56x	0,56x	
PV FCF				16	27	40	54	69	84	97	108	119	135	
Терминальная стоимость														4 901
PV Терминальной стоимости														2 732
Имплицированные переменные модели			2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x			1,75x	1,92x	1,94x	1,90x	1,81x	1,73x	1,65x	1,58x	1,53x	1,49x	1,61x	
Инвестированный капитал			56	89	136	196	266	343	423	500	571	633	621	
Чистое реинвестирование, %			58%	66%	61%	55%	50%	44%	39%	33%	28%	23%	17%	49%
Реинвестирование к выручке, %			20,9%	19,3%	17,7%	16,1%	14,5%	12,9%	11,4%	9,8%	8,2%	6,6%	5,0%	
ROIC, %			63%	56%	57%	55%	53%	51%	48%	46%	45%	43%	47%	6,1%
Маржа NOPLAT, %			36%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	29%	
Расчет WACC				2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Безрисковая ставка				1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	
Бета послерыноговая				1,26	1,23	1,21	1,18	1,16	1,13	1,10	1,08	1,05	1,00	
Премия за риск инвестирования				4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	
Стоимость собственного капитала				7,4%	7,2%	7,1%	7,0%	6,9%	6,8%	6,6%	6,5%	6,4%	6,2%	
Ставка долга, до налогов				0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Ставка долга, после налогов				0,0%										
СК/Стоимость компании				99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	
Долг/Стоимость компании				1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	
Средневзвешенная стоимость капитала				7,3%	7,2%	7,1%	7,0%	6,8%	6,7%	6,6%	6,5%	6,4%	6,1%	
Кумулятивная стоимость капитала				0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD														
(=) Стоимость в прогнозном периоде														748
(+) Стоимость в терминальном периоде														2 732
(x) Коэффициент на дату оценки														1,01x
(=) EV														3 528
(-) Долг (вкл. операционную аренду)														20
(+) Наличность														76
(+) Поступления от IPO														306
(-) Стоимость выпущенных опционов														482
(=) Оценка собственного капитала														3 409
Рыночная капитализация														2 556
Целевая цена на акцию, USD														23,6
Максимум диапазона на IPO, USD														18
Потенциал роста, %														31%

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

Риски: клиенты, кибератаки и нормативные требования

Потеря клиентов. Потеря клиентов или отказ от использования платформы может негативно сказаться на выручке компании.

Кибератаки. Нарушение безопасности или другие хакерские атаки на систему компании могут нанести ущерб репутации бренда.

Нормативные требования. Платежные транзакции, обрабатываемые платформой компании, могут подвергаться нормативным требованиям, что способно привести к росту расходов 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 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
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

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
tolyatti@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