

# Poshmark Inc (POSH)

Оценка капитала | DCF

США | Ритейл

 Потенциал роста: **31%**

 Целевая цена: **\$51**

 Диапазон размещения: **\$35-\$39**

оценка перед IPO

## IPO POSH: покупка и продажа модной одежды



Выручка, 9M2020 (млн USD)	193
EBIT, 9M2020 (млн USD)	22
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	21
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	0

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	11

Капитализация IPO (млрд USD)	2,7
Акции после IPO (млн шт)	73,3
Акции к размещению (млн шт)	6,6
Объем IPO (млн USD)	244
Минимальная цена IPO (USD)	35
Максимальная цена IPO (USD)	39
Целевая цена (USD)	51
Дата IPO	13 января

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

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



**13 января состоится IPO компании Poshmark. Компания была основана в 2011 году и представляет собой интернет-магазин подержанной одежды. Андеррайтерами размещения выступают Morgan Stanley, Goldman Sachs и Barclays.**

**О компании Poshmark.** Компания создала платформу, где пользователи могут выставлять на продажу свои вещи, включая одежду, аксессуары, обувь и косметику. Платформа предоставляет простой способ оплаты и доставку. По состоянию на 30 сентября 2020 года на торговой площадке компании было выставлено более 201 млн поддержанных и новых товаров от 9431 бренда. Также на данный период у компании было 31,7 млн активных пользователей, 6,2 млн активных покупателей и 4,5 млн активных продавцов. В 2019 году активные пользователи проводили на платформе в среднем 27 минут в день. Акционерами компании являются Mayfield, GGV Capital, Menlo Ventures, Inventus Capital и Anderson Investments Pte. Компания, по данным crunchbase.com, за всю историю привлекла \$153 млн.

**Решение Poshmark.** Компания создала платформу, которая также поддерживает социальные функции (вовлечение и удержание клиентов). Пользователи могут сами управлять своей новостной лентой вместе с другими людьми, имеющими схожие предпочтения. Платформа использует персонализацию для настройки предлагаемых товаров для каждого клиента на основе его предпочтений. Продавцы могут выставлять свои товары в различных ценовых категориях, а также напрямую вести переговоры с покупателями (договоренность по цене товара).

**Как зарабатывает компания.** Компания предоставляет продавцам (от обычных потребителей до крупных брендов) площадку и инструменты для продаж, взимая комиссию за продажи в размере 20% от цены товара выше \$15 и фиксированную комиссию в \$2,95 за товар, цена которого ниже \$15.

**Апсайд в 31% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$3,788 млрд при целевой цене в \$51 на 1 простую акцию с потенциалом роста 31%.**

## Poshmark Inc: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
<b>Выручка</b>	<b>148</b>	<b>205</b>	<b>193</b>	Наличность	74	63	217
Себестоимость	23	34	32	ЦБ	63	66	30
<b>Валовая выручка</b>	<b>125</b>	<b>171</b>	<b>161</b>	Прочие активы	6	7	8
Поддержка	20	30	28	<b>Текущие активы</b>	<b>144</b>	<b>136</b>	<b>255</b>
R&D	15	25	22	ОС	2	10	9
Маркетинг	88	132	65	Прочие активы	1	6	5
G&A	15	31	21	<b>Активы</b>	<b>147</b>	<b>152</b>	<b>270</b>
D&A	1	2	2	Кредиторская задолженность	11	8	13
<b>ЕБИТ</b>	<b>(15)</b>	<b>(50)</b>	<b>22</b>	Средства к выплате клиентам	52	74	106
Процентный доход	1	2	1	Прочие обязательства	14	33	34
Прочие расходы	(0)	(0)	(1)	<b>Текущие обязательства</b>	<b>77</b>	<b>114</b>	<b>153</b>
<b>Доналоговая прибыль</b>	<b>(14)</b>	<b>(49)</b>	<b>21</b>	Привилегированные акции	1	1	2
Налог	0	0	0	Аренда	0	5	5
<b>Чистая прибыль</b>	<b>(14)</b>	<b>(49)</b>	<b>21</b>	Конвертируемые ноты	0	0	51
				<b>Всего обязательства</b>	<b>78</b>	<b>121</b>	<b>210</b>
				<b>Конвертируемые акции</b>	<b>156</b>	<b>156</b>	<b>156</b>
				<b>Капитал</b>	<b>-87</b>	<b>-125</b>	<b>-97</b>
				<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>147</b>	<b>152</b>	<b>270</b>
<b>Рост и маржа (%)</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>	<b>Поэлементный анализ ROIC</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
Темпы роста выручки	-	38%	28%	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Темпы роста EBITDA	-	-	-	ICTO, x	-	-	-
Темпы роста EBIT	-	-	-	AICTO, x	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	ROIC, %	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
Валовая маржа	85%	83%	83%	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
EBITDA маржа	-	-	-	WCTO, x	-	-	-
EBIT маржа	-10%	-24%	11%	FATO, x	-	-	-
NOPLAT маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-10%	-24%	11%				
<b>Cash Flow, млн USD</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>	<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
CFO	12	(7)	68	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
D&A	1	2	2	Текущая ликвидность, x	-	-	-
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
<b>CFI</b>	<b>(65)</b>	<b>(5)</b>	<b>34</b>	Долг/активы, %	-	-	-
CapEx	(2)	(4)	(1)	Долг/собственные средства, x	-	-	-
				Долг/IC, %	-	-	-
<b>CCF</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>51</b>	Собственные средства/активы, %	94%	85%	92%
				Активы/собственный капитал, x	-	-	-
<b>Денежный поток</b>	<b>(52)</b>	<b>(11)</b>	<b>153</b>				
Наличность на начало года	127	74	63				
Наличность на конец года	74	63	217				
<b>Справочные данные</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>	<b>Мультипликаторы</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>9M20</b>
Акции в обращении, млн штук	-	-	-	P/B, x	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	P/S, x	-	-	-
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	EV/EBITDA, x	-	-	-
EV, USD	-	-	-	EV/S, x	-	-	-
Капитальные инвестиции, USD	2	4	1				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

## Poshmark Inc: ключевые факты

**О компании Poshmark.** Poshmark – компания, основанная в 2011 году и представляющая собой интернет-магазин подержанной одежды.

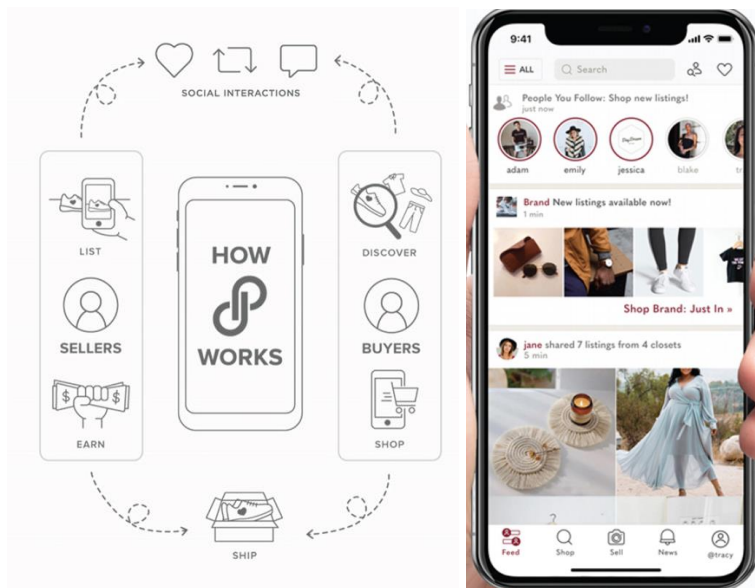
Компания создала платформу, где пользователи могут выставлять на продажу свои вещи, включая одежду, аксессуары, обувь и косметику. Платформа предоставляет простой способ оплаты и доставку.

По состоянию на 30 сентября 2020 года на торговой площадке компании было выставлено более 201 млн подержанных и новых товаров от 9431 бренда. Также на данный период у компании было 31,7 млн активных пользователей, 6,2 млн активных покупателей и 4,5 млн активных продавцов. В 2019 году активные пользователи проводили на платформе в среднем 27 минут в день.

Акционерами компании являются Mayfield, GGV Capital, Menlo Ventures, Inventus Capital и Anderson Investments Pte.

Компания, по данным [crunchbase.com](https://www.crunchbase.com), за всю историю привлекла \$153 млн.

### Иллюстрация 1. Платформа Poshmark



Источник: по данным компании

**Решение Poshmark.** Компания создала платформу, которая также поддерживает социальные функции (вовлечение и удержание клиентов). Пользователи могут сами управлять своей новостной лентой вместе с другими людьми, имеющими схожие предпочтения. Платформа использует персонализацию для настройки предлагаемых товаров для каждого клиента на основе его предпочтений.

Продавцы могут выставлять свои товары в различных ценовых категориях, а также напрямую вести переговоры с покупателями (договоренность по цене товара).

**Иллюстрация 2. Решение Poshmark**



(1) Number of items and brands estimated as of September 30, 2020.

Источник: по данным компании

**Как зарабатывает компания.** Компания предоставляет продавцам (от обычных потребителей до крупных брендов) площадку и инструменты для продаж, взимая комиссию за продажи в размере 20% от цены товара выше \$15 и фиксированную комиссию в \$2,95 за продажу товара, цена которого ниже \$15.

## Оценка Poshmark: потенциал роста свыше 31% с учетом текущих трендов

**1. Прогноз выручки.** Для построения модели мы использовали данные компании по валовой стоимости товаров, количество активных клиентов и комиссионный процент.

**Количество активных клиентов.** Количество активных клиентов за период с 2018 по 2019 год выросло на 44%, до 5,4 млн клиентов. За 9М 2020 года темпы роста составили 26% г/г, а база клиентов выросла до 6,2 млн. Мы ожидаем, что активная база клиентов за 10 лет вырастет до 36 млн. Основной драйвер роста базы – это сетевой эффект платформы Poshmark. Так, например, в 2019 году каждый день на платформе в среднем было более 56 млн социальных взаимодействий (включая 38 млн репостов).

**Валовая стоимость товаров.** Валовая стоимость товаров за 2019 год выросла на 37%, до \$1,107 млрд. За этот же период средние затраты на 1 клиента упали на 5%, до \$205,99. Мы ожидаем, что средние затраты на 1 клиента к 2029 прогнозируемому году восстановятся до \$217,9. Валовая стоимость товаров вырастет с \$1,107 млрд в 2019 году до \$7,8 млрд к 2029 прогнозируемому году. Основной драйвер роста – это увеличение базы клиентов и рост средних затрат на 1 клиента.

**Комиссионный процент.** Компания взимает комиссию за продажи в размере 20% от цены товара выше \$15 и фиксированную комиссию в \$2,95 за продажу товара, цена которого ниже \$15. В 2018 году средний комиссионный процент составил 18,38%, в 2019 году – 18,54%. Мы ожидаем, что к 2029 прогнозируемому году средний комиссионный процент составит 20,5%.

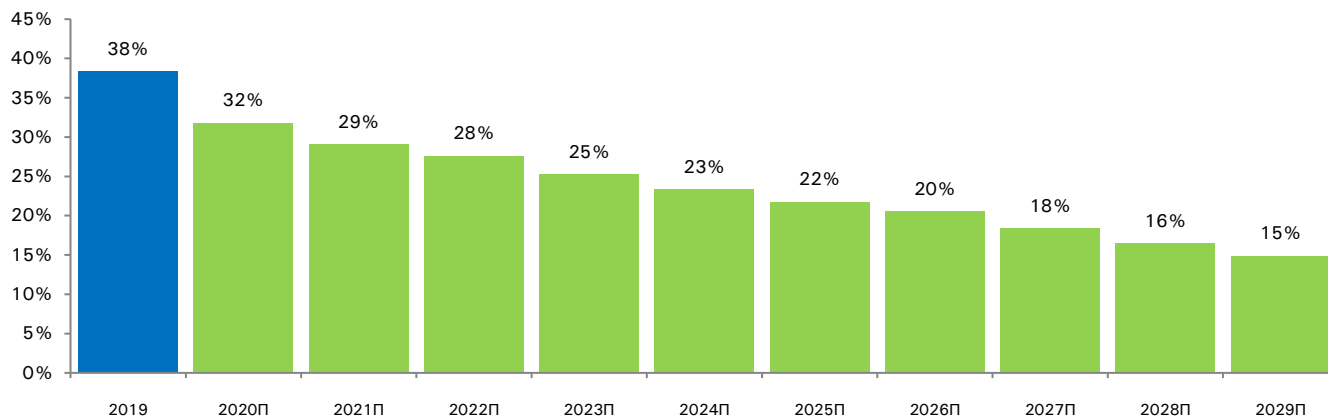
**С учетом всех вводных данных мы заложили замедление темпов роста с 38% в 2019 году до 15% в 2029 прогнозируемому году. Общая выручка компании вырастет с \$205 млн в 2019 году до \$1,598 млрд к 2029 прогнозируемому году.**

Иллюстрация 3. Модель выручки Poshmark

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Валовая стоимость товаров, млн USD	807	1107	1444	1845	2331	2891	3531	4256	5077	5949	6861	7802
Темпы роста, %		37%	30%	28%	26%	24%	22%	21%	19%	17%	15%	14%
Количество активных клиентов, млн	3,7	5,4	7	10	12	15	19	22	25	29	32	36
Темпы роста, %		44%	37%	32%	28%	24%	21%	18%	16%	14%	12%	10%
Средние затраты на 1 клиента, млн USD	216,12	205,99	195,69	189,82	187,92	187,92	189,80	193,60	199,41	205,39	211,55	217,90
Темпы роста, %		-5%	-5%	-3%	-1%	0%	1%	2%	3%	3%	3%	3%
Комиссионный процент, млн USD	18,38%	18,54%	19%	19%	19%	19%	19%	20%	20%	20%	20%	20%
Темпы роста, %		1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Всего выручка, млн USD	148	205	270	349	445	558	688	838	1 009	1 194	1 391	1 598
Темпы роста, %		38%	32%	29%	28%	25%	23%	22%	20%	18%	16%	15%

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

График 1. Прогноз темпов роста Poshmark

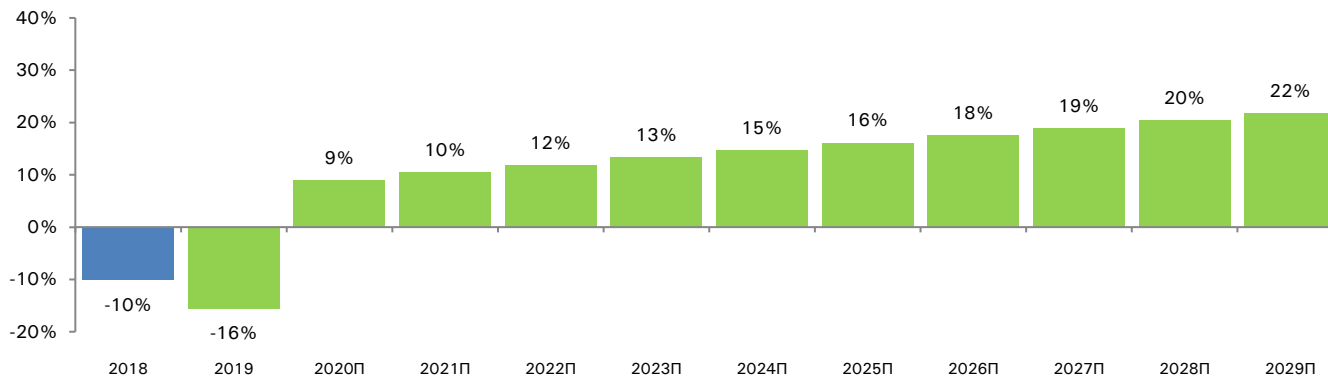


Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

**2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 22%.**

В 2019 году показатель EBIT-маржи был равен -24%, после корректировок маржа составила -15,5%, также стоит отметить, что по итогам 9М 2020 года компания стала прибыльной при марже в 11%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 22%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 9,5% до среднеотраслевых в 2%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$356 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 приравняли к затратам на капитал в 6%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 50% от NOPLAT.

**4. Финальный расчет стоимости и потенциала.** EV, или сумма стоимости прогнозного (\$510 млн) и зрелого (\$2,988 млрд) периода, составит \$3,504 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$17 млн, наличность на счетах и ценные бумаги на балансе в \$247 млн, поступления от IPO в \$244 млн и стоимость опционов в \$190 млн, собственный капитал Poshmark можно оценить в \$3,788 млрд.

Учитывая 73,33 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$51. Потенциал к верхней границе IPO в \$39 составляет 31%.

**Иллюстрация 4. Модель оценки Poshmark методом FCFF**

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпа роста выручки, %		38%	32%	29%	28%	25%	23%	22%	20%	18%	16%	15%	3,0%
<b>(+) Выручка</b>	<b>148</b>	<b>205</b>	<b>270</b>	<b>349</b>	<b>445</b>	<b>558</b>	<b>688</b>	<b>838</b>	<b>1 009</b>	<b>1 194</b>	<b>1 391</b>	<b>1 598</b>	<b>1 646</b>
(х) Операционная маржа	-10%	-16%	9%	10%	12%	13%	15%	16%	18%	19%	20%	22%	23%
<b>(=) EBIT</b>	<b>-15</b>	<b>-32</b>	<b>24</b>	<b>36</b>	<b>53</b>	<b>74</b>	<b>101</b>	<b>135</b>	<b>177</b>	<b>226</b>	<b>283</b>	<b>348</b>	<b>382</b>
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	3	7	11	15	20	27	35	45	57	70	76
<b>(=) NOPLAT</b>	<b>-15</b>	<b>-32</b>	<b>21</b>	<b>29</b>	<b>42</b>	<b>59</b>	<b>81</b>	<b>108</b>	<b>141</b>	<b>181</b>	<b>227</b>	<b>278</b>	<b>305</b>
(-) Чистые реинвестиции	17	19	24	28	32	36	39	42	43	42	38	32	152
<b>(=) FCFF</b>	<b>(32)</b>	<b>(51)</b>	<b>(3)</b>	<b>1</b>	<b>10</b>	<b>23</b>	<b>41</b>	<b>66</b>	<b>99</b>	<b>139</b>	<b>188</b>	<b>246</b>	<b>153</b>
FCFF маржа, %		-25,0%	-1,0%	0,4%	2,2%	4,1%	6,0%	7,9%	9,8%	11,7%	13,5%	15,4%	
(х) фактор дисконтирования			0,94x	0,89x	0,84x	0,79x	0,74x	0,70x	0,66x	0,62x	0,59x	0,59x	
<b>PV FCF</b>			(2)	1	8	18	31	46	65	87	111	145	
Терминальная стоимость													5 076
<b>PV Терминальной стоимости</b>													<b>2 988</b>
<b>Имплицированные переменные модели</b>		<b>2019</b>	<b>2020П</b>	<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>	
Выручка/капитал, х		10,34x	6,23x	4,90x	4,31x	4,00x	3,84x	3,79x	3,83x	3,91x	4,05x	4,74x	
Инвестированный капитал		20	43	71	103	140	179	221	264	305	343	337	
Чистое реинвестирование, %		-61%	112%	96%	76%	61%	49%	39%	30%	23%	17%	11%	50%
Реинвестирование к выручке, %		<b>9,5%</b>	<b>8,7%</b>	<b>8,0%</b>	<b>7,2%</b>	<b>6,5%</b>	<b>5,7%</b>	<b>5,0%</b>	<b>4,2%</b>	<b>3,5%</b>	<b>2,7%</b>	<b>2,0%</b>	
ROIC, %		-161%	48%	41%	41%	42%	45%	49%	54%	59%	66%	83%	6,0%
Маржа NOPLAT, %		-16%	8%	8%	9%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	
<b>Расчет WACC</b>		<b>2020П</b>	<b>2021П</b>	<b>2022П</b>	<b>2023П</b>	<b>2024П</b>	<b>2025П</b>	<b>2026П</b>	<b>2027П</b>	<b>2028П</b>	<b>2029П</b>		
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		1,02	1,02	1,02	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01	1,01	1,00	1,00	
Премия за риск инвестирования		4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	4,9%	
<b>Стоимость собственного капитала</b>		<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	
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%	
<b>Ставка долга, после налогов</b>		<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	
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%	
<b>Средневзвешенная стоимость капитала</b>		<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,1%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,0%</b>	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	
<b>Оценка капитала, млн USD</b>													
(=) Стоимость в прогножном периоде			510										
(+) Стоимость в терминальном периоде													2 988
(х) Коэффициент на дату оценки													1,00x
<b>(=) EV</b>													<b>3 504</b>
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													17
(+) Наличность													247
(+) Поступления от IPO													244
(-) Стоимость выпущенных опционов													190
<b>(=) Оценка собственного капитала</b>													<b>3 788</b>
Рыночная капитализация													2 860
<b>Целевая цена на акцию, USD</b>													<b>51,0</b>
Максимум диапазона на IPO, USD													39
Потенциал роста, %													31%

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

## Риски: привлечение, бренд и конкуренция

---

**Привлечение.** Если компания не сможет привлекать новых пользователей и преобразовывать их в активных покупателей, то это может сказаться на будущей выручке компании.

**Бренд.** Компании могут быть предъявлены претензии, что товары, представленные на торговой площадке, являются поддельными. Это может нанести ущерб бренду компании.

**Конкуренция.** Компания в своей SEC-форме отмечает таких конкурентов, как Amazon, eBay, Etsy, Facebook, Mercari, Shopify, TJMaxx и Walmart.

### 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 «Кловвер», 1 этаж  
kaliningrad@ffin.ru

## Кемерово

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

## Краснодар

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

## Красноярск

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

## Липецк

+7 (4742) 50-10-00  
ул. Гагарина, 33  
lipetsk@ffin.ru

## Набережные Челны

+7 (8552) 204-777  
пр-т Хасана Туфана, д. 26  
n.chelny@ffin.ru

## Нижний Новгород

+7 (831) 261-30-92  
ул. Короленко, 29, офис 414  
nnovgorod@ffin.ru

## Новокузнецк

+7 (3843) 20-12-20  
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,  
офис 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,  
(Бизнес-центр)  
3 этаж, офис 277,  
stavropol@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  
ул. Ленина, 54 Г  
cherepovets@ffin.ru

## Ярославль

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