

Базовый актив контракта\*:

# Bill.com Holdings (BILL)

Оценка капитала | DCF

США | Программное обеспечение

Потенциал роста: -

Целевая цена: -

Диапазон размещения: -

обзор перед IPO

## IPO BILL: облачная оптимизация финансовых операций



Выручка, 2019 (млн USD)	<b>108</b>
ЕБИТ, 2019 (млн USD)	<b>-10</b>
Прибыль, 2019 (млн USD)	<b>-7</b>
Чистый долг, 1Q20 (млн USD)	<b>0</b>

P/E, 2019 (x)	—
P/S, 2019 (x)	—
EV/S, 2019 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа ЕБИТ (%)	<b>-9</b>

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

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

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

15 ноября заявку на IPO подала компания Bill.com— поставщик онлайн-платформы по оптимизации и автоматизации финансовых операций для малого и среднего бизнеса. За время своего существования компания за привлекла более \$347,1 млн, а на последнем инвестраунде была оценена в \$1 млрд. Среди акционеров Bill присутствуют DCM Affiliates Fund IV (Fortinet), August Capital (Fastly, Splunk, Stitch), Emergence Capital (Zoom Video, Box), Scale Venture Partners IV (Box, Datastax, DocuSign).

**Чем занимается Bill.com.** Компания предоставляет платформу с искусственным интеллектом, которая позволяет клиентам обрабатывать счета, оптимизировать их передачу и прием, а также синхронизировать данные со своей системой учета и управления денежными средствами. Программное обеспечение Bill интегрируется с различными бухгалтерскими программами, банковскими и платежными системами, что позволяет клиентам получать доступ к различным услугам через единую платформу. В результате она играет важную роль в операциях между кредиторской и дебиторской задолженностью.

**Клиентская база компании.** На сегодняшний день у Bill более 81 тыс. клиентов. По состоянию на 30 июня 2019 года на платформе было более 1,8 млн учетных записей. Среди партнеров компании 70 из 100 ведущих бухгалтерских фирм, а также крупнейшие банки США: Bank of America, JPMorgan Chase и American Express. Процент удержания в 2019 финансовом году (ФГ) составил 110%, в 2018-м – 106%.

**В чем преимущество ПО Bill.com.** Основной принцип платформы заключается в отказе от расчетов на физических носителях. В 2016 году, по данным исследования SMB, 90% респондентов полагались на бумажные чеки и расчеты. По информации Levvel Research, бумажные чеки или расчеты приводят к снижению качества работы и являются основной причиной просроченных платежей. Платформа Bill.com обрабатывает более 8 тыс. сообщений в день, обрабатывает и утверждает более 2,4 млн счетов в месяц и хранит более 45 млн документов в год на коллективной основе.

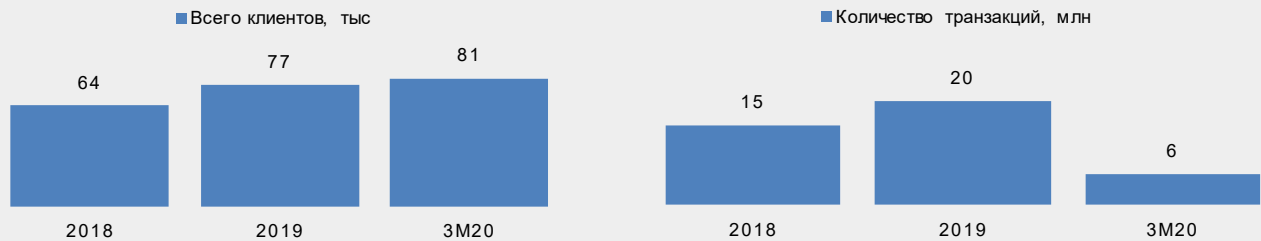
**Сильные цифры для SaaS-компании: рост выше 50% при близости к безубыточности.** За 2019 финансовый год (ФГ) доход компании увеличился на 67%, за первый квартал 2020ФГ – на 57%. Позитивную динамику обусловил рост числа клиентов и среднего дохода на клиента. Валовая маржа с 70% в 2018ФГ поднялась до 74% в первом квартале 2020ФГ. Главным драйвером роста продаж стало увеличение выручки за счет внедрения новых продуктов. Показатели ЕБИТ с -12% повысились до -9% в 2019ФГ. Однако в первом квартале 2020ФГ расходы выросли, а маржа снизилась до -18%. Затраты R&D с 27% от выручки в 2019 ФГ поднялись до 33%, а G&A — с 25% до 30%. Главной причиной роста расходов стало расширение штата компании.

## Bill.com Holdings: финансовые показатели

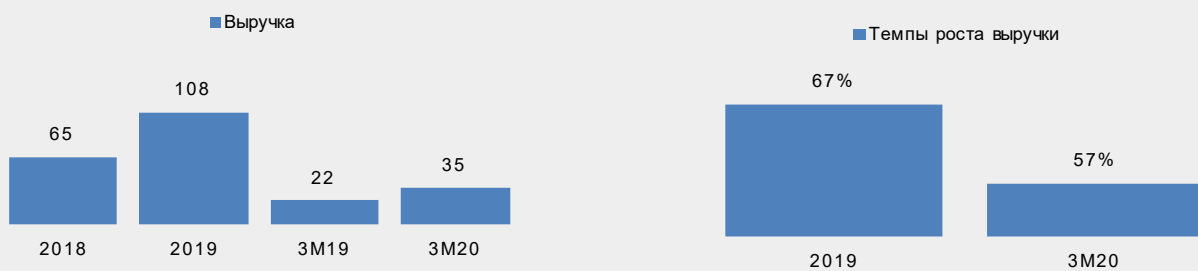
Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	3M20
<b>Выручка</b>	<b>65</b>	<b>108</b>	<b>35</b>
Себестоимость	19	30	9
<b>Валовая прибыль</b>	<b>45</b>	<b>78</b>	<b>26</b>
R&D	18	29	12
S&M	19	30	10
G&A	16	29	11
<b>ЕБИТДА</b>	<b>(6)</b>	<b>(7)</b>	<b>(5)</b>
Амортизация	2	3	1
<b>ЕБИТ</b>	<b>(8)</b>	<b>(10)</b>	<b>(6)</b>
Прочие доходы	1	2	1
<b>Доналоговая прибыль</b>	<b>(7)</b>	<b>(7)</b>	<b>(6)</b>
Налог	0	0	0
<b>Чистая прибыль</b>	<b>(7)</b>	<b>(7)</b>	<b>(6)</b>
<b>Рост и маржа (%)</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>3M20</b>
Темпы роста выручки	–	67%	57%
Темпы роста ЕБИТДА	–	–	–
Темпы роста ЕБИТ	–	–	–
Темпы роста NOPLAT	–	–	–
Темпы роста инвестированного капитала	–	–	–
Валовая маржа	70%	72%	74%
ЕБИТДА маржа	-8%	-6%	-15%
ЕБИТ маржа	-12%	-9%	-18%
NOPLAT маржа	–	–	–
Маржа чистой прибыли	-11%	-7%	-16%
<b>Cash Flow, млн USD</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>3M20</b>
<b>CFO</b>	<b>(8)</b>	<b>(4)</b>	<b>(2)</b>
D&A	2	3	1
<b>CFI</b>	<b>(335)</b>	<b>(420)</b>	<b>(138)</b>
CapEx	(2)	(4)	(2)
<b>CFF</b>	<b>326</b>	<b>492</b>	<b>136</b>
<b>Денежный поток</b>	<b>(17)</b>	<b>68</b>	<b>(4)</b>
Наличность на начало года	40	22	90
Наличность на конец года	22	90	86
<b>Справочные данные</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>3M20</b>
Акции в обращении, млн штук	–	–	–
Балансовая стоимость акции, USD	–	–	–
Рыночная стоимость акции, USD	–	–	–
Рыночная капитализация, USD	–	–	–
EV, USD	–	–	–
Капитальные инвестиции, USD	2	4	2
Рабочий капитал, USD	–	–	–
Реинвестиции, USD	–	–	–
BV, USD	–	–	–
Инвестированный капитал	–	–	–
EPS, USD на акцию	–	–	–
<b>Балансовый отчет, млн USD</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>3M20</b>
Наличность	22	90	86
Инвестиции	70	72	71
Дебиторская задолженность	2	4	4
Доход по невыставленным счетам	3	5	5
Прочие активы	6	12	14
Средства клиентов	915	1329	1466
<b>Текущие активы</b>	<b>1019</b>	<b>1513</b>	<b>1647</b>
ОС	6	7	8
Прочие активы	5	7	7
<b>Долгосрочные активы</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>15</b>
<b>Активы</b>	<b>1029</b>	<b>1526</b>	<b>1662</b>
Кредиторская задолженность	2	5	6
Начисленные обязательства	3	4	4
Прочие обязательства	3	7	8
Конвертируемые облигации	1	1	1
Отложенный доход	3	3	3
Банковский займ	4	0	0
Депозиты клиентов	915	1329	1466
<b>Текущие обязательства</b>	<b>931</b>	<b>1349</b>	<b>1489</b>
Отложенный доход	2	2	2
Банковский займ	6	0	0
Прочие обязательства	2	1	1
<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
<b>Всего обязательства</b>	<b>940</b>	<b>1353</b>	<b>1492</b>
<b>Конвертируемые акции</b>	<b>191</b>	<b>276</b>	<b>276</b>
<b>Капитал</b>	<b>-102</b>	<b>-103</b>	<b>-106</b>
<b>Обязательства и собственный капитал</b>	<b>1029</b>	<b>1526</b>	<b>1662</b>
<b>Поэлементный анализ ROIC</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>3M20</b>
Маржа NOPLAT, %	–	–	–
ICFO, x	–	–	–
AICFO, x	–	–	–
ROIC, %	–	–	–
Себестоимость/выручка, %	30%	28%	26%
Операционные издержки/выручка, %	112%	109%	118%
WCFO, x	–	–	–
FATO, x	–	–	–
<b>Ликвидность и структура капитала</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>3M20</b>
ЕБИТ/процентные платежи, x	–	–	–
Текущая ликвидность, x	1,09	1,12	1,11
Долг/общая капитализация, %	–	–	–
Долг/активы, %	–	–	–
Долг/собственные средства, x	–	–	–
Долг/IC, %	–	–	–
Собственные средства/активы, %	2%	6%	5%
Активы/собственный капитал, x	–	–	–
<b>Мультипликаторы</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>3M20</b>
P/B, x	–	–	–
P/E, x	–	–	–
P/S, x	–	–	–
EV/ЕБИТДА, x	–	–	–
EV/S, x	–	–	–

## Bill.com Holdings: ключевые цифры

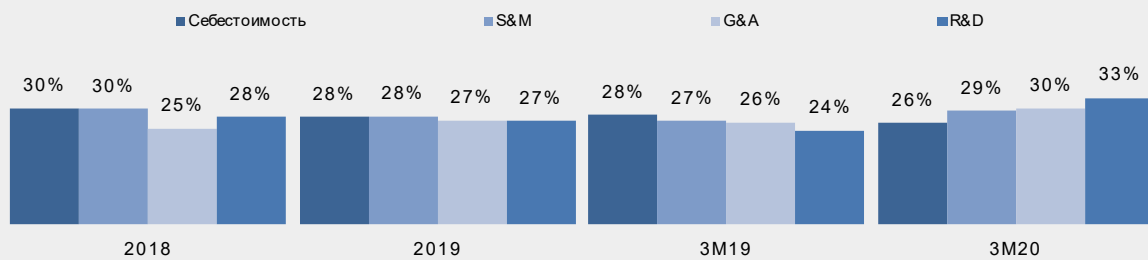
### Операционная метрика



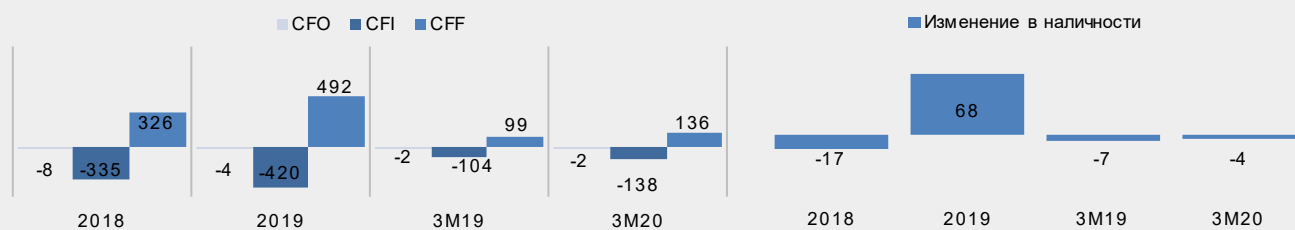
### Выручка и темпы роста



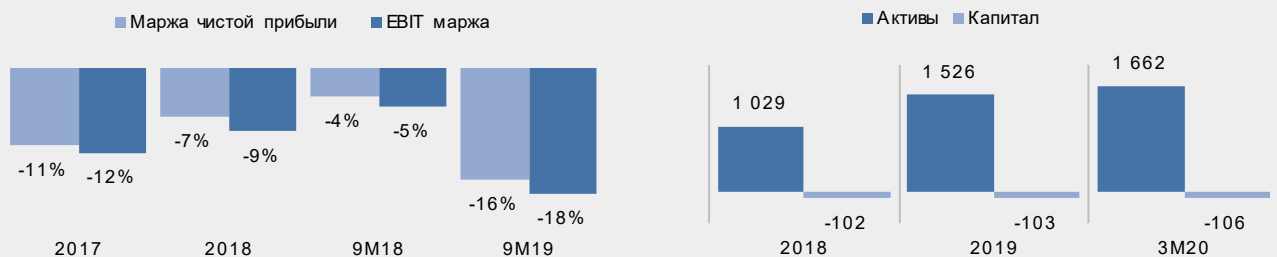
### Расходы и их структура



### Денежные потоки



### Маржа и активы



## Bill.com Holdings: ключевые факты

### Bill.com Holdings — один из ведущих поставщиков облачного ПО для автоматизации сложных финансовых операций.

Компания предоставляет платформу с искусственным интеллектом, которая помогает клиентам обрабатывать счета, оптимизировать их передачу и прием, а также синхронизировать данные со своей системой учета и управления денежными средствами. Платформа может интегрироваться с различными бухгалтерскими программами, банковскими и платежными системами. Это позволяет клиентам получать доступ к различным услугам через единую платформу, которая играет важную роль в операциях между кредиторской и дебиторской задолженностью.

За время своего существования Bill.com привлекла более \$347,1 млн, а на последнем инвестраунде была оценена в \$1 млрд. Среди акционеров компании — DCM Affiliates Fund IV (BitAuto, BitTorrent, Fortinet, musical.ly), August Capital (Fastly, Splunk, Stitch), Emergence Capital (Crunchbase, Zoom Video, Box), Scale Venture Partners IV (Box, Datastax, DocuSign).

### Иллюстрация 1. Отзывы клиентов компании Bill.com



**"Bill.com gave me my life back!"**  
Jeremy Pyles, Founder and CEO of Niche, a modern lighting company

**"I like Bill.com because it's much, much easier for me to see our cash on hand."**  
Kealey Tillotson, Founder and CEO of Wild Friends Foods, a clean-food company

**"Bill.com is like an extra partner in the office... it helps me be more productive."**  
Mark Lindsay, Managing Director at Lindsay Leasing, a property management company

**"Bill.com is reliable, dependable, trustworthy, and secure—all the things you want to see in your finance chain."**  
Andy Clarda, Partner at The Secret Chocolatier, a boutique chocolate business

**"Bill.com has made a huge difference to our operations... freeing up precious time to focus on more important initiatives."**  
Diana Westrop, Controller at Atlanta Humane Society

**"Without Bill.com we would have had to hire at least one more full-time accounts payable person."**  
Jarlie Victor, Finance Manager at Spikeball, a sports equipment company

**"Bill.com saved us from having to outsource our accounts payable. By not handing it over to an outside firm we saved about \$150,000 last year."**  
David Ostrowe, President of O&M Restaurant Group, a Burger King, Taco Bell and Blaze Pizza franchisee

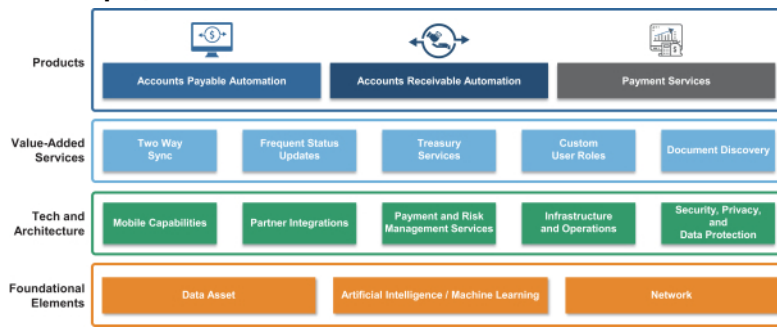
**"Bill.com is the cornerstone of our business. The success of our clients, and our company, depends on it."**  
Laura Redmond, Founder of Redmond Accounting

Источник: на основе данных компании

**Решение компании Bill.com.** Платформа построена на основе облачной структуры, которая автоматизирует бэк-офис и позволяет клиентам Bill.com оплачивать счета поставщиков или получать платежи от своих клиентов. Платформа выступает в качестве системы контроля кредиторской и дебиторской задолженности.

Платформа построена так, чтобы видеть «обе стороны» и способствовать быстрому обмену информацией, так как одна и та же транзакция становится дебетом для одной компании и кредитом для другой.

### Иллюстрация 2. Решение компании Bill.com



Источник: на основе данных компании

### Основные функции платформы. Автоматизация кредиторской задолженности. Оптимизация всего процесса от получения счета до оплаты и внесения в бухгалтерскую программу.

- **Visibility at a Glance:** полная видимость объема притока и оттока денежных средств.
- **Document Management:** большинство счетов доставляются Bill.com по электронной почте. Когда клиент регистрируется на ресурсе компании, сервис автоматически присваивает ему адрес электронной почты, который пользователь может сообщить своим поставщикам. Поставщики отправляют на данный адрес счета на оплату. Все документы попадают на хранение в базу Bill.com. Самым главным преимуществом для клиентов является то, что все документы сохраняются и их можно найти через поисковую систему.
- **Intelligent bill capture:** поступающие счета считываются автоматически и предварительно заполняются, после чего сотрудники получают готовый документ для оплаты.
- **Digital workflows and approvals:** данная функция помогает клиентам избежать штрафов за просрочку платежей, так как платформа сама предлагает даты.
- **Collaboration and engagement:** возможности обмена сообщениями между клиентами, сотрудниками и их поставщиками. Например, поставщики могут напоминать о необходимости внести оплату.

### Автоматизация дебиторской задолженности: создание счетов-фактур, доставка их клиентам, сбор и подсчет средств с внесением изменений в бухгалтерские программы.

- **Easy invoicing:** создание электронных счетов-фактур с внесением своих значений, логотипов, с установкой времени отправки.
- **Digital workflows and visibility:** пользователь платформы может отслеживать когда счета-фактуры были доставлены, открыты, оплачены и какие из них ждут оплаты.

**Платежные услуги: клиенты с кредиторской задолженностью могут оплачивать счета через платформу Bill разными способами:**

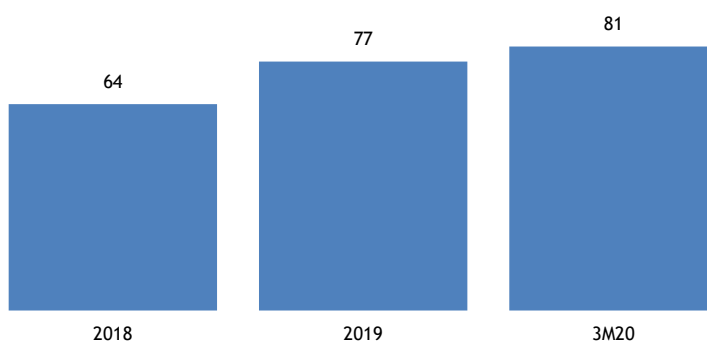
- Оплата по картам.
- Чеки.
- Международные платежи.

**Преимущества платформы Bill.com.** Основным принципом платформы заключается в отказе от расчетов на физических носителях. В 2016 году, по данным исследования SMB, 90% респондентов полагались на бумажные чеки и расчеты. По информации Levvel Research, бумажные чеки или расчеты приводят к снижению качества работы и являются основной причиной просроченных платежей. Платформа Bill.com обрабатывает более 8 тыс. сообщений в день, обрабатывает и утверждает более 2,4 млн счетов в месяц и хранит более 45 млн документов в год на коллективной основе.

**Бизнес-кейсы.** Компания Wild Friends Foods при расширении бизнеса наняла удаленного бухгалтера, но это создало проблемы при заполнении счетов. Решением стало использование платформы Bill.com. Wild Friends Foods смогла оптимизировать свои процессы, повысить эффективность, снизить затрачиваемое на заполнение счетов время с 15 часов в месяц до четырех-пяти.

O&M Restaurant Group управляет 40 ресторанами быстрого обслуживания, в штате более 1000 сотрудников и множество разных поставщиков. Компания затрачивала много времени на сканирование каждого счета, ввод информации в учетную систему и прочее. В результате использования платформы Bill.com сеть ресторанов добилась увеличения выручки с \$30 млн до \$65 млн (при этом численность сотрудников не увеличилась), сократила время на обучение персонала. Кроме того, аудиторы через платформу Bill.com могут получить полный доступ к информации.

**Клиентская база компании.** На сегодняшний день у компании более 81 тыс. клиентов. По состоянию на 30 июня 2019 года на платформе было свыше 1,8 млн учетных записей. Среди партнеров компании 70 из 100 ведущих бухгалтерских фирм, а также крупнейшие банки США (Bank of America, JPMorgan Chase и American Express). Процент удержания в 2019ФГ составил 110%, в 2018ФГ — 106%.

**График 1. Клиентская база**

Источник: на основе данных компании

**Потенциальный рынок свыше \$39 млрд.** Согласно данным Финансового форума за 2019 год, в мире зарегистрировано около 20 млн малых и средних предприятий.

По оценкам компании, ее адресный рынок составляет \$39 млрд ежегодно (\$9 млрд в США и \$30 млрд в остальном мире).

По прогнозам IDC, в 2019 году малые и средние предприятия потратят около \$65 млрд на программное обеспечение.

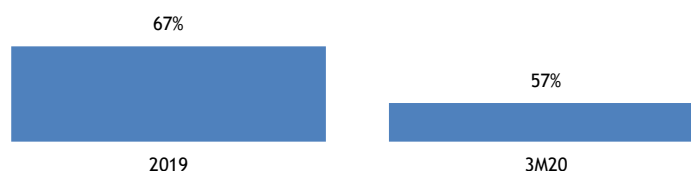
#### **Стратегия роста.**

- Привлечение новых клиентов.
- Расширение возможностей платформы.
- Выход на новые рынки.

## Bill.com Holdings: стандартные цифры для SaaS-компании

**Выручка компании.** За 2019 ФГ доходы увеличились на 67%, за первый квартал 2020ФГ — на 57%. Главными драйверами роста стало увеличение числа клиентов и средней выручки с клиента.

**График 2. Темпы роста, %**

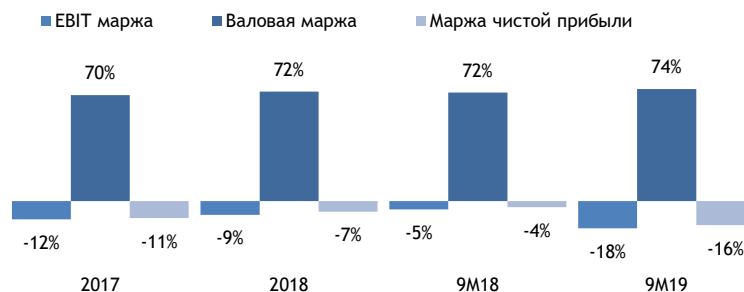


Источник: на основе данных компании

**Основные показатели маржинальности бизнеса.** Валовая маржа с 70% в 2018ФГ повысилась до 74% за первый квартал 2020ФГ, главным драйвером роста продаж стало увеличение выручки за счет внедрения новых продуктов.

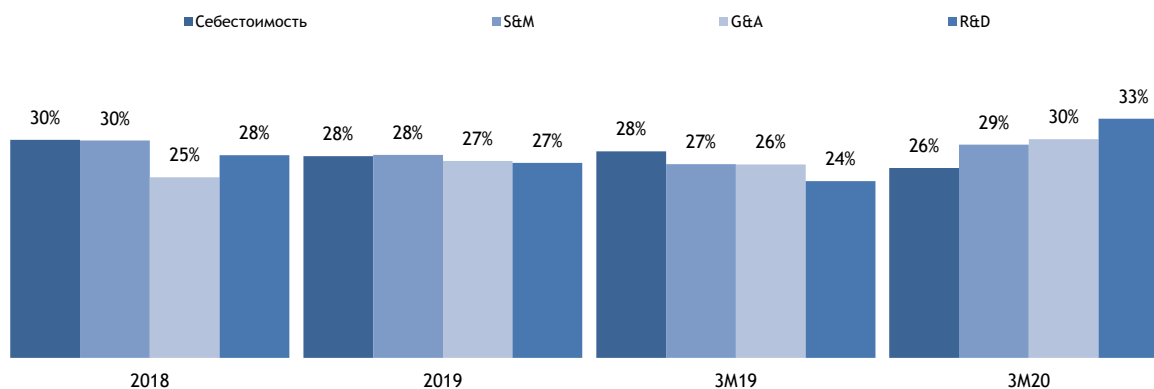
Показатели EBIT с -12% поднялись до -9% в 2019ФГ. В первом квартале 2020ФГ выросли расходы, а маржа снизилась до -18%. Затраты R&D с 27% от выручки в 2019 ФГ увеличились до 33%, доля G&A выросла с 25% до 30% выручки. Главной причиной повышения расходов стало расширение штата персонала.

**График 3. Основные индикаторы маржинальности бизнеса, %**



Источник: на основе данных компании

**График 4. Структура расходов Bill.com Holdings за 2018-3М20 гг.**

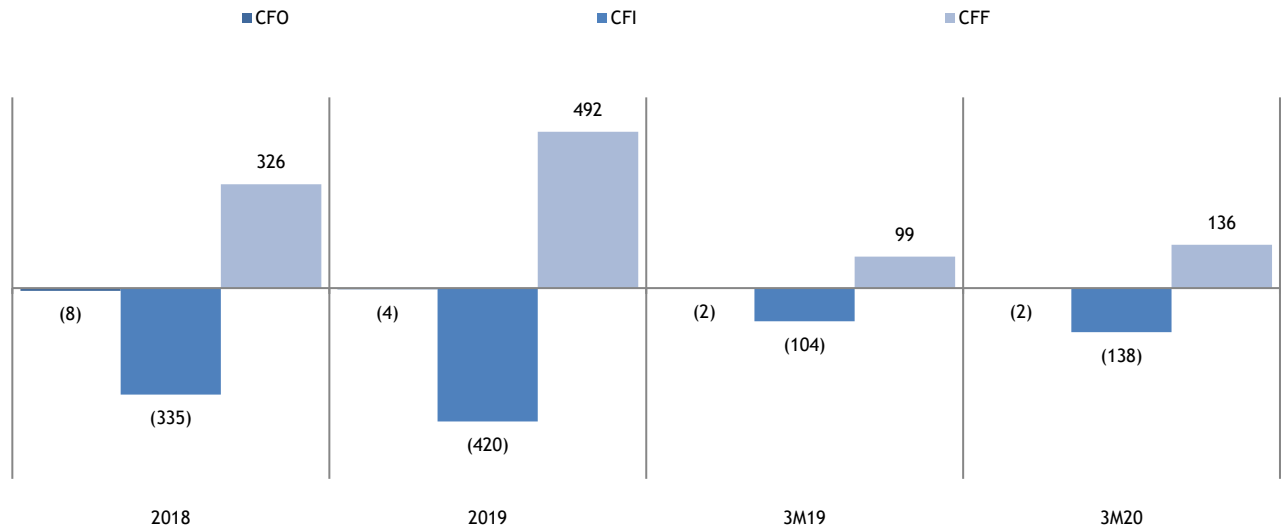


Источник: на основе данных компании



**Денежный поток.** В 2019ФГ компания сгенерировала наличность за счет своей финансовой деятельности.

**График 6. Денежный поток Bill.com Holdings с 2018 по 3М20 гг.**



Источник: на основе данных компании

## Риски: ошибки, клиенты и интеграция

---

**Риски ошибок.** Компания ежедневно переводит большие объемы средств клиентов. В случае сбоя или ошибок ПО возможны финансовые потери, что подорвет доверие клиентов к бренду.

**Привлечение новых клиентов.** Если компании не удастся привлекать новых клиентов, это затормозит рост ее доходов.

**Интеграция.** Если компания не сможет поддерживать совместимость своей платформы с популярными бухгалтерскими программными решениями, это вызовет отток ее клиентов и снижение доходов.

### Дисклеймер

Данный обзор является справочно-информационными материалами, адресован клиентам ООО ИК «Фридом Финанс», не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном обзоре, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). В информации, указанной в данном обзоре, 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, упомянутые в данном обзоре, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии решения. Данный обзор не является предложением инвестировать в акции иностранных компаний.

\*ООО ИК «Фридом Финанс» оказывает услуги заключения расчетных внебиржевых форвардных контрактов, базовым активом которых могут являться инструменты, размещаемые на торгах иностранных организаторов торгов, согласно пункта 4 Указания Банка России от 16.02.2015 N 3565-У "О видах производных финансовых инструментов" в Порядке оказания услуг по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами ([Приложение №5](#) к Регламенту обслуживания Клиентов ООО ИК «Фридом Финанс», далее — Порядок) и в соответствии со Стандартными условиями форвардного контракта на цену иностранного финансового инструмента (Тип «IPO») ([Приложение №2](#) к Порядку). ООО ИК «Фридом Финанс» не оказывает услуги приобретения иностранных ценных бумаг, упомянутых в данном обзоре, клиентам, не являющимся квалифицированным инвесторами. Согласно ч. 2 ст. 1062 ГК РФ требования граждан, связанные с участием в сделках, предусматривающих обязанность стороны или сторон сделки уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на ценные бумаги, курса валюты, подлежат судебной защите только при условии их заключения на бирже.

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  
E-mail: nosov@ffin.ru

**Роман Соколов**

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

## Трейдинг

**Георгий Ващенко**

**Никита Коньков**  
E-mail: traders@ffin.ru  
Время работы: 10.00–00.00 Msk

## Отдел продаж (руководители департаментов)

**Георгий Волосников****Станислав Дрейлинг****Владимир Козлов****Мстислав Кудинов****Антон Мельцов**

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

**Александр Хрипунов** (начальник бэк-офиса)

E-mail: office@ffin.ru

Время работы: 10.00–00.00 Msk

## 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  
arhangel'sk@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  
yekaterinburg@ffin.ru

**Иркутск**

+7 (3952) 79-99-02  
ул. Горького, 36 Б  
офис II-5  
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 «Кловер», 1 этаж  
kaliningrad@ffin.ru

**Кемерово**

+7 (3842) 45-77-75  
пр-т Октябрьский, 2 Б  
БЦ «Маяк Плаза», офис 910  
kemeroovo@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, 12  
офис 1915  
n.chelny@ffin.ru

**Нижний Новгород**

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

**Пермь**

+7 (342) 255-46-65  
ул. Екатеринбургская, 120  
perm@ffin.ru

**Ростов-на-Дону**

+7 (863) 308-24-54  
Буденновский пр-т, 62/2  
БЦ «Гедон»  
rostovnadonu@ffin.ru

**Самара**

+7 (846) 229-50-93  
ул. Молодогвардейская, 204  
4 этаж  
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

**Тольятти**

+7 (848) 265-16-41  
ул. Фрунзе, 8  
ДЦ PLAZA,  
офис 909  
tol'yatti@ffin.ru

**Тюмень**

+7 (3452) 56-41-50  
ул. Челюскинцев, 10,  
офис 112  
tyumen@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. Трефолева, 22,  
2 этаж  
yaroslavl@ffin.ru