

Rapid Micro Biosystems (RPID)

Оценка капитала | DCF

США | Лабораторные приборы

Потенциал роста: **32%**Целевая цена: **\$26,4**Диапазон размещения: **\$18–20**

Оценка перед IPO

IPO RPID: автоматизированный микробиологический контроль качества



Выручка, 1Q21 (млн USD)	4,995
EBIT, 1Q21 (млн USD)	-9,691
Прибыль, 1Q21 (млн USD)	-22,10
Чистый долг, 1Q21 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-135

Капитализация IPO (млн USD)	735
Акции после IPO (млн шт.)	38,67
Акции к размещению (млн шт.)	6,6
Объем IPO (млн USD)	125
Минимальная цена IPO (USD)	18
Максимальная цена IPO (USD)	20
Целевая цена (USD)	26,4
Дата IPO	14 июля

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

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

14 июля состоится IPO компании Rapid Micro Biosystems. Компания предлагает инструменты для обнаружения микробного загрязнения при производстве фармацевтических, биотехнологических и других продуктов. Андеррайтеры размещения – J.P. Morgan, Morgan Stanley, Cowen и Stifel.

О компании. По данным crunchbase.com, всего компания привлекла \$358,4 млн. Акционеры компании – Bain Capital Life Sciences Investors, Longitude Venture Partners II, Colony Harvest Ltd, Endeavour Medtech Growth, D1 Master Holdco I LLC и BG WTT-Rapid Limited. Платформа Growth Direct автоматизирует рабочий процесс ручного микробиологического контроля качества, который защищает сложные и критически важные рабочие процессы биотехнологических и фармацевтических производителей. Платформа Growth Direct используется для обеспечения качества медицинских продуктов, таких как биопрепараты, вакцины, клеточная и генная терапия, а также стерильные инъекции. Система Growth Direct позволяет фармацевтическим компаниям обеспечивать надежную целостность данных и соблюдение нормативных требований, значительно сокращая количество ошибок и повышая эффективность своих цепочек поставок, тем самым снижая риск катастрофического заражения и отзыва продукции. Платформа компании включает в себя систему Growth Direct, запатентованные расходные материалы, систему управления лабораторной информацией, или LIMS, программное обеспечение для подключения, а также комплексную поддержку клиентов и услуги валидации.

Отличие системы Growth Direct от традиционных методов.

Традиционные методы включают 15 отдельных этапов ручной обработки, в том числе ручную маркировку и инвентаризацию, несколько раундов обработки и транспортировки образцов, несколько визуальных считываний человеком и ручную транскрипцию данных между бумажными и электронными системами записи. Результаты можно получить в течение 5–14 дней. Также есть уязвимость к человеческим ошибкам и фальсификации при работе с образцами и записи данных. Growth Direct проводит процесс в два этапа, устраняет 85% ручной работы. Система Growth Direct полностью обрабатывает образцы от начала до конца без вмешательства человека, автоматически управляя приемом образцов, инкубацией, визуализацией, безопасным безбумажным управлением данными и их удалением.

Апсайд в 32% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$1,023 млрд при целевой цене \$26,4 на одну простую акцию с потенциалом роста 32%.

Rapid Micro Biosystems: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2019	2020	1Q21	Балансовый отчет, млн USD	2019	2020	1Q21
Выручка	17	16	5	Наличность	12	30	109
Себестоимость	17	24	7	ЦБ	0	15	5
Валовая прибыль	0	-8	-2	Дебиторская задолженность	4	5	4
R&D	5	7	2	Запасы	6	9	10
S&M	4	6	2	Прочие активы	2	3	3
G&A	9	10	3	Текущие активы	24	62	130
ЕБИТДА	(17)	(29)	(9)	ОС	8	7	7
Амортизация	1	2	0	Прочие активы	0	1	1
ЕБИТ	(19)	(31)	(10)	Отложенные затраты	0	0	1
Прочие расходы/доходы	(2)	(6)	(12)	Наличность с ограничением	0	0	0
Доналоговая прибыль	(21)	(37)	(22)	Долгосрочные активы	8	8	9
Налог	0	0	0	Активы	32	70	139
Чистая прибыль	(21)	(37)	(22)	Кредиторская задолженность	3	4	3
				Начисленные расходы	5	7	6
				Отложенный доход	2	4	5
Рост и маржа (%)	2019	2020	1Q21	Текущие обязательства	11	16	14
Темпы роста выручки	-	-3	67	Варранты	3	4	16
Темпы роста ЕБИТДА	-	-	-	Векселя	18	25	25
Темпы роста ЕБИТ	-	-	-	Аренда	1	1	1
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	Прочие обязательства	0	0	1
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Долгосрочные обязательства	22	30	42
Валовая маржа	-1	-50	-41	Всего обязательства	32	45	56
ЕБИТДА-маржа	-104	-181	-187	Конвертируемые акции	82	152	234
ЕБИТ-маржа	-113	-190	-194	Капитал	(83)	(127)	(151)
NOPLAT-маржа	-	-	-	Обязательства и собственный капитал	32	70	139
Маржа чистой прибыли	-128	-231	-442				
				Поэлементный анализ ROIC	2019	2020	1Q21
Cash Flow, млн USD	2019	2020	1Q21	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
СFO	(21)	(31)	(11)	ИСТО, x	-	-	-
D&A	1	2	0	АИСТО, x	-	-	-
				ROIC, %	-	-	-
СFI	(2)	(16)	10	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
CapEx	(2)	(1)	(0)	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
				WСТО, x	-	-	-
СFF	15	64	80	FАТО, x	-	-	-
Денежный поток	(8)	18	79	Ликвидность и структура капитала	2019	2020	1Q21
Наличность на начало года	21	13	30	ЕБИТ/процентные платежи, x	-	-	-
Наличность на конец года	13	30	109	Текущая ликвидность, x	2,24	4,00	8,97
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
Справочные данные	2019	2020	1Q21	Долг/активы, %	-	-	-
Акции в обращении, млн шт.	-	-	-	Долг/собственные средства, x	-	-	-
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-	Долг/IC, %	-	-	-
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-	Собственные средства/активы, %	39	64	82
Рыночная капитализация, USD	-	-	-	Активы/собственный капитал, x	-	-	-
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	2	1	0	Мультипликаторы	2019	2020	1Q21
Рабочий капитал, USD	-	-	-	P/B, x	-	-	-
Реинвестиции, USD	-	-	-	P/E, x	-	-	-
BV, USD	-	-	-	P/S, x	-	-	-
Инвестированный капитал	-	-	-	EV/ЕБИТДА, x	-	-	-
EPS, USD на акцию	-	-	-	EV/S, x	-	-	-

Rapid Micro Biosystems: ключевые факты

Rapid Micro Biosystems (RPID). Компания предлагает инструменты для обнаружения микробного загрязнения при производстве фармацевтических, биотехнологических и других продуктов.

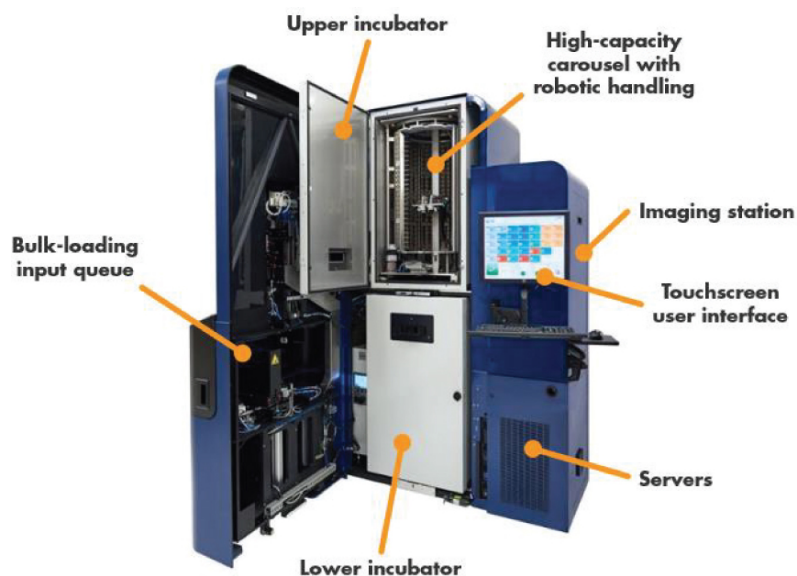
По данным crunchbase.com, всего компания привлекла \$358,4 млн. Акционеры компании – Bain Capital Life Sciences Investors, Longitude Venture Partners II, Colony Harvest Ltd, Endeavour Medtech Growth, D1 Master Holdco I LLC и BG WTT-Rapid Limited.

Платформа Growth Direct, автоматизирует рабочий процесс ручного микробиологического контроля качества, который защищает сложные и критически важные рабочие процессы биотехнологических и фармацевтических производителей. Платформа Growth Direct используется для обеспечения качества медицинских продуктов, таких как биопрепараты, вакцины, клеточная и генная терапия, а также стерильные инъекции.

Система Growth Direct позволяет фармацевтическим компаниям обеспечивать надежную целостность данных и соблюдение нормативных требований, значительно сокращая количество ошибок и повышая эффективность своих цепочек поставок, тем самым снижая риск катастрофического заражения и отзыва продукции.

Платформа компании включает в себя систему Growth Direct, запатентованные расходные материалы, систему управления лабораторной информацией, или LIMS, программное обеспечение для подключения, а также комплексную поддержку клиентов и услуги валидации.

Иллюстрация 1. Система Growth Direct



Источник: на основе данных компании

Также компания разрабатывает автоматизированный тест на стерильность. Экспресс-тесты на стерильность используются для окончательного тестирования выпуска на любом предприятии, которое производит стерильные продукты, такие как биопрепараты и различные инъекции.

Традиционный метод проверки стерильности требует не менее 14 дней для получения результатов, что вызывает задержки или требует выпуска продукта, подверженного риску.

Отличие системы Growth Direct от традиционных методов.

Ключевым преимуществом Growth Direct является то, что систему можно разместить непосредственно в производственной зоне, тогда как традиционные методы часто требуют транспортировки образцов в централизованную лабораторию для тестирования.

Традиционные методы включают 15 отдельных этапов ручной обработки, в том числе ручную маркировку и инвентаризацию, несколько раундов обработки и транспортировки образцов, несколько визуальных считываний человеком и ручную транскрипцию данных между бумажными и электронными системами записи. Результаты можно получить в течение 5–14 дней. Также есть уязвимость к человеческим ошибкам и фальсификации при работе с образцами и записи данных.

Growth Direct проводит процесс в два этапа, устраняет 85% ручных работ. Система Growth Direct полностью обрабатывает образцы от начала до конца без вмешательства человека, автоматически управляя приемом образцов, инкубацией, визуализацией, безопасным безбумажным управлением данными и их удалением.

Потенциальный рынок. Компания оценивает свой адресный рынок в \$10 млрд.

По данным Data Bridge Market Research, мировой рынок контроля качества фармацевтической продукции к 2028 году может составить \$4,5 млрд.

Оценка Rapid Micro Biosystems: потенциальный рынок свыше \$10 млрд и текущие вводные данные проецируют оценку в \$1,023 млрд

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные компании по выручке от продуктов, услуг и некоммерческий доход.

Выручка от продуктов. В 2020 году темпы роста составили 18%, в первом квартале 2021 года темпы роста ускорились до 213%. С учетом нашего прогноза темпы роста в 2021 году составят 160% с дальнейшим замедлением до 112% в 2022-м прогнозном году и 19% к 2030-му прогнозному году. Выручка от продуктов вырастет с \$11 млн до \$1,174 млрд. Основной драйвер роста – это продукт компании, который обрабатывает образцы от начала до конца без вмешательства человека, может быть размещен в производственной зоне, что снижает издержки и сокращает этапы проверки с 15 до двух.

Выручка от услуг. В 2020 году темпы роста составили 45%, в первом квартале 2021 года темпы роста были на уровне 24%. С учетом нашего прогноза темпы роста в 2021 году составят 20% с дальнейшим замедлением до 6% к 2030-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$3 млн в 2020 году до \$10 млн к 2030-му прогнозному году.

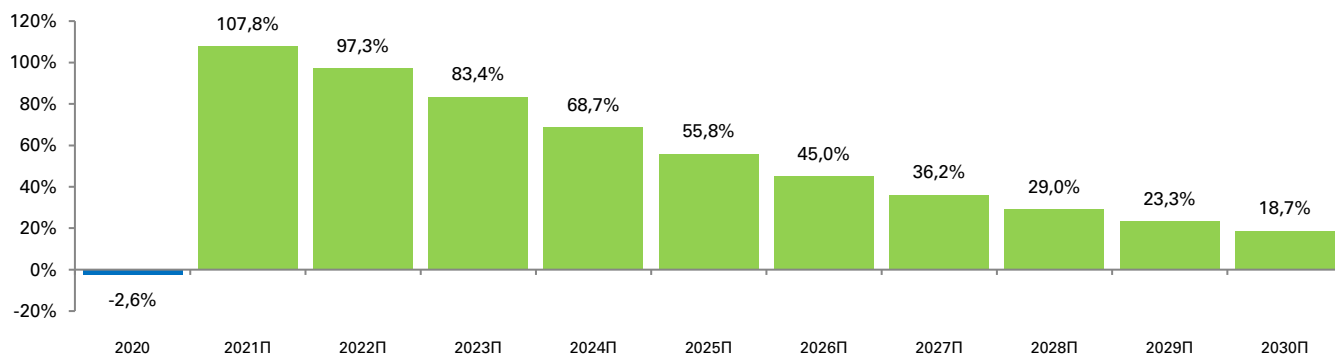
Некоммерческий доход. В 2020 году выручка сократилась на 61%, в первом квартале 2021 года – на 85%. С учетом нашего прогноза выручка сократится на 50% в 2021 году с дальнейшим сокращением до 2025-го прогнозного года. Выручка от некоммерческого дохода сократится с \$2 млн в 2020 году до \$0,6 млн к 2030-му прогнозному году.

С учетом всех вводных данных мы прогнозируем ускорение темпов роста с -2,6% в 2020 году до 107,8% в 2021-м прогнозном году и 97,3% в 2022-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 18,7% к 2030-му прогнозному году. Общая выручка компании вырастет с \$16 млн в 2020 году до \$1,185 млрд к 2030-му прогнозному году. Драйверы роста выручки компании – это большой потенциальный рынок, оцениваемый в \$10 млрд, и продукт компании, который сокращает время проверки.

Иллюстрация 2. Модель выручки Rapid Micro Biosystems

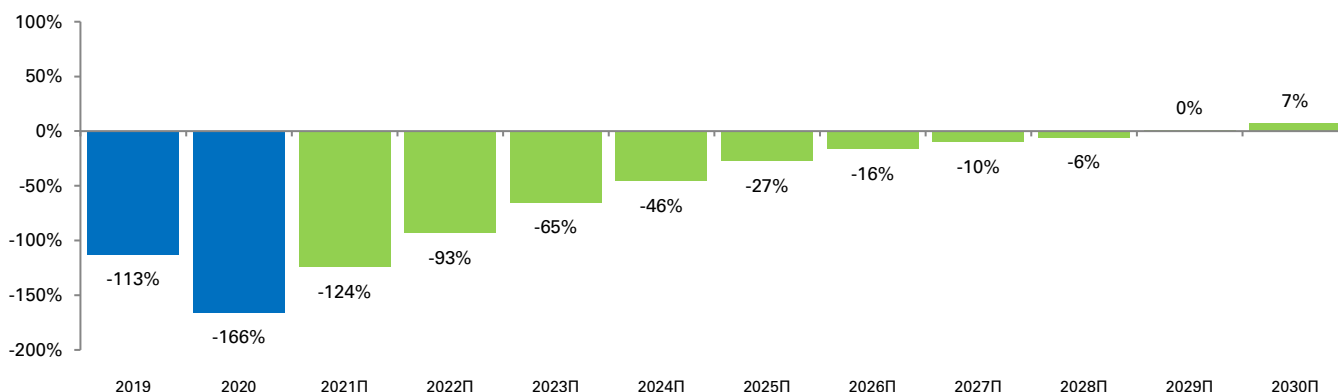
Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Выручка от продуктов, млн USD	9	11	29	61	115	197	310	453	619	800	988	1174
Темпы роста, %		18%	160%	112%	90%	72%	57%	46%	37%	29%	23%	19%
Выручка от услуг, USD	2	3	4	5	5	6	7	8	8	9	10	10
Темпы роста, %		45%	24%	20%	17%	15%	13%	11%	9%	8%	7%	6%
Некоммерческий доход, USD	5	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Темпы роста, %		-61%	-50%	-30%	-18%	-9%	-1%	3%	3%	2%	2%	2%
Всего выручки, млн USD	17	16	33	66	121	204	318	461	628	810	999	1185
Темпы роста, %		-2,6%	107,8%	97,3%	83,4%	68,7%	55,8%	45,0%	36,2%	29,0%	23,3%	18,7%

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

График 1. Прогноз темпов роста Rapid Micro Biosystems


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

2. Рост показателей маржи до значений в 27%. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -190% и в первом квартале 2021 года были равны -194%. После амортизации расходов на технологии и операционной аренды показатели маржи составили -165,7%. Мы сделали консервативный прогноз маржи на уровне 17% с учетом среднеотраслевых значений и амортизации R&D. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 21,3% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$418 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 (-\$683 млн) и зрелого (\$1,479 млрд) периодов, составит \$818 млн. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$2 млн, наличность на счетах и ценные бумаги на балансе в \$114 млн, поступления от IPO в \$125 млн и стоимость опционов в \$33 млн, собственный капитал Rapid Micro Biosystems можно оценить в \$1,023 млрд.

Учитывая 38,67 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$26,4. Потенциал к верхней границе IPO в \$20 составляет 32%.

Иллюстрация 3. Модель оценки Rapid Micro Biosystems методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		-3%	108%	97%	83%	69%	56%	45%	36%	29%	23%	19%	3,0%
(+) Выручка	17	16	33	66	121	204	318	461	628	810	999	1 185	1 029
(х) Операционная маржа	-113%	-166%	-124%	-93%	-65%	-46%	-27%	-16%	-10%	-6%	0%	7%	17%
(=) EBIT	-19	-27	-42	-61	-79	-93	-87	-76	-62	-48	1	83	180
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	36
(=) NOPLAT	-19	-27	-42	-61	-79	-93	-87	-76	-62	-48	1	66	144
(-) чистые реинвестиции	5	3	7	12	20	30	42	53	62	67	66	59	76
(=) FCFF	(23)	(30)	(48)	(73)	(99)	(123)	(129)	(129)	(124)	(115)	(65)	7	68
FCFF маржа, %	-141%	-187%	-144%	-111%	-82%	-60%	-41%	-28%	-20%	-14%	-7%	1%	
(х) фактор дисконтирования			0,95x	0,90x	0,85x	0,81x	0,77x	0,73x	0,69x	0,65x	0,62x	0,58x	
PV FCF			(46)	(66)	(84)	(100)	(99)	(93)	(85)	(75)	(40)	4	
Терминальная стоимость													2 536
PV Терминальной стоимости													1 479
Имплицированные переменные модели	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Выручка/капитал, х	0,82x	1,27x	1,73x	2,08x	2,31x	2,45x	2,52x	2,56x	2,60x	2,64x	2,71x		
Инвестированный капитал	20	26	38	58	88	130	183	245	312	378	437		
Чистое реинвестирование, %	-13%	-16%	-19%	-25%	-32%	-48%	-70%	-100%	-140%	6628%	89%		53%
Реинвестирование к выручке, %	21,3%	19,7%	18,0%	16,4%	14,8%	13,1%	11,5%	9,9%	8,3%	6,6%	5,0%		
ROIC, %	-135%	-158%	-161%	-136%	-106%	-67%	-41%	-25%	-15%	0%	15%		5,7%
Маржа NOPLAT, %	-166%	-124%	-93%	-65%	-46%	-27%	-16%	-10%	-6%	0%	6%		
Расчет WACC	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П			
Безрисковая ставка	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%			
Бета послерыноговая	0,94	0,95	0,95	0,96	0,97	0,97	0,98	0,98	0,98	0,99			
Премия за риск инвестирования	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%	4,3%			
Стоимость собственного капитала	5,4%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%			
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%	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%			
Долг/Стоимость компании	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%			
Средневзвешенная стоимость капитала	5,4%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%	5,6%			
Кумулятивная стоимость капитала	0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x			
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде													(683)
(+) Стоимость в терминальном периоде													1 479
(х) Коэффициент на дату оценки													1,03x
(=) EV	818												
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													2
(+) Наличность													114
(+) Поступления от IPO													125
(-) Стоимость выпущенных опционов													33
(=) Оценка собственного капитала	1 023												
Рыночная капитализация													773
Целевая цена на акцию, USD	26,4												
Максимум диапазона на IPO, USD													20
Потенциал роста, %													32%

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

Риски: клиенты, дефекты и сотрудники

Удержание и привлечение клиентов. В 2019 и 2020 году два клиента компании представляли 45,8% и 46,1% общей выручки компании, если компания не сможет удерживать или привлекать клиентов, то это способно повлиять на будущий рост компании.

Дефекты в продукте. Платформа компании может содержать различные ошибки, что способно повлиять на работу продуктов и привести к оттоку клиентов.

Ключевые сотрудники. Если компания не сможет удерживать или привлекать квалифицированных сотрудников, то это способно повлиять на будущий рост компании и нанести ущерб бизнесу.

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, д.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, д.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, д.26
barناول@ffin.ru

Братск

+7 (3953) 34-83-89
ул. Мира, д.27, офис 201
bratsk@ffin.ru

Владивосток

+7 (423) 279-97-09
ул. Фонтанная, д.28
vladivostok@ffin.ru

Волгоград

+7 (8442) 61-35-05
пр-т им. В.И. Ленина, д.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, д.67/1
voronezh@ffin.ru

Екатеринбург

+7 (343) 351-08-68
ул. Сакко и Ванцетти, д.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, д.2
(вход с ул. Карла Маркса)
irkutsk@ffin.ru

Саратов

+7 (845) 275-44-40
ул. им. Вавилова Н.И., д.28/34
saratov@ffin.ru

Казань

+7 (843) 249-00-51
ул. Сибгата Хакима, д.15
+7 (843) 249-00-49
ул. Гоголя, д.10
kazan@ffin.ru

Калининград

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

Кемерово

+7 (3842) 45-77-75
Советский пр-т, д. 49
kemerovo@ffin.ru

Краснодар

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

Красноярск

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

Липецк

+7 (4742) 50-10-00
ул. Гагарина, д.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

М+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, д.1, корп. 2,
оф. 118
novokuznetsk@ffin.ru

Новосибирск

+7 (383) 377-71-05
ул. Советская, д.37 А
novosibirsk@ffin.ru

Омск

+7 (3812) 40-44-29
ул. Гагарина, д.14, 1 этаж
omsk@ffin.ru

Оренбург

+7 (3532) 48-66-08
ул. Чкалова, д.70/2
orenburg@ffin.ru

Пермь

+7 (342) 255-46-65
ул. Екатеринбургская, д.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, д.45
samara@ffin.ru

Санкт-Петербург

+7 (812) 313-43-44
Басков переулок, д.2, стр. 1
+7 (812) 200-99-09
Московский пр., д.179, лит. А
spb@ffin.ru

Сочи

+7 (862) 300-01-65
ул. Парковая, д.2
sochi@ffin.ru

Ставрополь

+7 (8652) 22-20-22
ул. Ленина, д.219, (БЦ)
3 этаж, офис 277,
stavropol@ffin.ru

Сургут

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

Томск

+7 (3822) 700-309
634050, г. Томск, пл. Батенькова 2,
Центральный вход, этаж 3, офис 7
tomsk@ffin.ru

Тюмень

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

Ульяновск

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

Уфа

+7 (347) 211-97-05
ул. Карла Маркса, д.20
ufa@ffin.ru

Челябинск

+7 (351) 799-59-90
ул. Лесопарковая, д.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, д.34, 1 этаж,
yaroslavl@ffin.ru