

Recursion Pharmaceuticals (RXRX)

Оценка капитала | DCF

США | Биопрепараты

 Потенциал роста: **38%**

 Целевая цена: **\$24,8**

 Диапазон размещения: **\$17–19**

Оценка перед IPO

IPO RXRX: ИИ в сфере разработки лекарств



| | |
|--------------------------------|-----|
| Выручка, 2020 (млн USD) | 4 |
| EBIT, 2020 (млн USD) | -85 |
| Чистая прибыль, 2020 (млн USD) | -87 |
| Чистый долг (млн USD) | 0 |

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

| | |
|------------------------------|-----------|
| Капитализация IPO (млн USD) | 2 650 |
| Акции после IPO (млн шт.) | 155,9 |
| Акции к размещению (млн шт.) | 18 |
| Объем IPO (млн USD) | 306 |
| Диапазон IPO (USD) | 16–18 |
| Дата IPO | 15 апреля |
| Целевая цена (USD) | 24,8 |

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

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

15 апреля состоится IPO Recursion Pharmaceuticals. Компания использует машинное обучение для разработки методов лечения по различным показаниям. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, J.P. Morgan, BofA Securities, SVB Leerink, Allen & Co и KeyBanc Capital Markets.

О компании. Компания разработала рекурсивную операционную систему, которая использует алгоритмы и инструменты машинного обучения для изучения фундаментальной биологии, при этом изучение не ограничено человеческими предубеждениями. Операционная система Recursion используется для: (1) развития 37 программ собственной разработки и (2) стратегического партнерства с ведущими биофармацевтическими компаниями. Количество разрабатываемых программ увеличилось вдвое с 2019 года. Акционеры компании – Lux Ventures, DCVC, MDC Capital Partners, Scottish Mortgage Investment Trust plc, Obvious Ventures и Bayer Aktiengesellschaft. Всего компания привлекла \$465,4 млн. На конец 2020 года на балансе компании было \$262,126 млн наличности.

Изменение метода разработки и ключевые программы. В середине 2020 года компания начала переход от физического теста каждой потенциальной комбинации к автоматизированной лаборатории. Теперь платформа компании профилирует тысячи моделей болезней и сотни тысяч потенциальных кандидатов в лекарственные препараты, а затем выводит десятки миллиардов биологических и химических взаимосвязей in silico (компьютерное моделирование эксперимента), отдавая приоритет наиболее перспективным кандидатам для дальнейшей проверки. При таком подходе компания ускоряет анализ, на который ранее потребовалось бы около 1000 лет, а теперь можно найти потенциальные лекарства методом перебора за считанные месяцы. Сейчас компания выделяет 10 ключевых разработок. Разработки компании нацелены на заболевания из нескольких областей: (1) причина заболеваний четко определена и (2) существует высокая неудовлетворенная потребность (отсутствие одобренных методов лечения). На текущий момент компания готовит четыре программы для перехода на стадию 2 клинических испытаний.

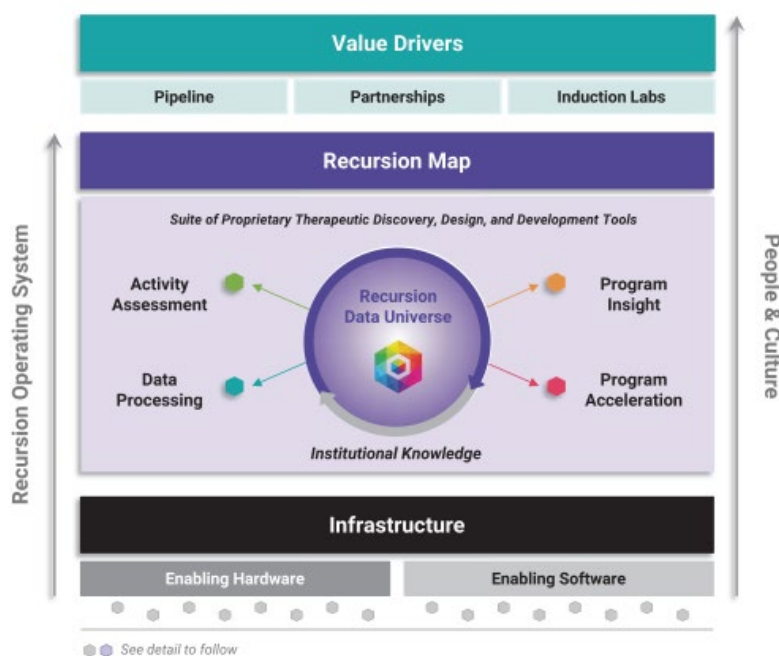
Апсайд в 38% с учетом вероятности коммерциализации. По нашему мнению, с учетом всех рисков стоимость компании составляет \$3,866 млрд, что на 38% выше верхней оценки капитализации на IPO в \$2,806 млрд. Наша целевая цена, таким образом, составила \$24,8 за акцию.

Recursion Pharmaceuticals Inc.: ключевые факты

Recursion Pharmaceuticals – компания использует машинное обучение для разработки методов лечения по различным показаниям. Компания разработала рекурсивную операционную систему, которая использует алгоритмы и инструменты машинного обучения для изучения фундаментальной биологии, при этом изучение не ограничено человеческими предубеждениями.

Операционная система Recursion используется для: (1) развития 37 программ собственной разработки и (2) стратегического партнерства с ведущими биофармацевтическими компаниями. Количество разрабатываемых программ увеличилось вдвое с 2019 года.

Иллюстрация 1. Рекурсивная операционная система (ОС) для поиска и разработки потенциальных лекарств



Источник: на основе данных компании

Компания является биотехнологической, но благодаря своему подходу в разработках имеет определенные признаки технологической компании.

Акционеры компании – Lux Ventures, DCVC, MDC Capital Partners, Scottish Mortgage Investment Trust plc, Obvious Ventures и Bayer Aktiengesellschaft. Всего компания привлекла \$465,4 млн. На конец 2020 года на балансе компании было \$262,126 млн наличности.

Изменение метода разработки. В середине 2020 года компания начала переход от физического теста каждой потенциальной комбинации к автоматизированной лаборатории.

Теперь платформа компании профилирует тысячи моделей болезней и сотни тысяч потенциальных кандидатов в лекарственные препараты, а затем выводит десятки миллиардов биологических и химических взаимосвязей *in silico* (компьютерное моделирование эксперимента), отдавая приоритет наиболее перспективным кандидатам для дальнейшей проверки.

При таком подходе компания ускоряет анализ, на выполнение которого ранее потребовалось бы около 1000 лет, а теперь можно найти потенциальные лекарства методом перебора за считанные месяцы.

Иллюстрация 2. Изменение результатов после перехода

| Year | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|------|------|-------|------------------|
| Total Phenomic Experiments (Millions) | 2.2 | 7.6 | 23.9 | 55.6 |
| Data (PB) | 0.5 | 1.8 | 4.3 | 6.8 |
| Cell Types | 7 | 12 | 25 | 36 |
| Unique Perturbations ¹ (Millions) | 0.02 | 0.1 | 0.5 | 1.3 |
| Total Chemical Library (Thousands) | 3 | 24 | 106 | 706 ² |
| <i>In Silico</i> Chemistry Library (Billions) | 0 | 0 | 0.015 | 3 |
| Inferential Relationships ³ (Billions) | NA | NA | NA | 13 |
| Clinical Assets | 0 | 1 | 2 | 4 |
| Cost Per Experiment ⁴ (\$) | 0.63 | 0.45 | 0.36 | 0.33 |

Источник: на основе данных компании

Потенциал разработок компании. Сейчас компания продвигает 37 программ и из них выделяет 10 ключевых разработок.

Разработки компании нацелены на заболевания из нескольких областей: (1) причина заболеваний четко определена и (2) существует высокая неудовлетворенная потребность (отсутствие одобренных методов лечения). На текущий момент компания готовит четыре программы для перехода на стадию 2 клинических испытаний.

Из 10 ключевых разработок восемь программ были обнаружены с помощью нового метода перебора:

- REC-4881 – разработка для лечения семейного аденоматозного полипоза (наследственное заболевание, при котором развиваются множественные образования на слизистой оболочке толстой кишки). Начало фазы 2 через четыре-пять кварталов.
- REC-3599 – для лечения ганглиозидоза (редкие наследственные заболевания из группы лизосомных болезней накопления). Начало фазы 2 через четыре-пять кварталов.
- REC-2282 – для лечения нейрофиброматоза (самое распространенное наследственное заболевание, предрасполагающее к возникновению опухолей у человека). Начало фазы 2/3 через четыре-пять кварталов.
- REC-994 – для лечения кавернозных мальформаций головного мозга (представляют собой наиболее часто встречающиеся сосудистые новообразования головного мозга). Начало фазы 2 через четыре-пять кварталов.

Иллюстрация 3. Разработки компании


Источник: на основе данных компании

Партнерства. В августе 2020 года компания заключила стратегическое партнерство с Bayer в области фиброза.

В рамках партнерства стороны договорились инициировать около 10 исследовательских проектов в течение пятилетнего периода с целью выявления новых методов лечения тяжелых и сложных фиброзных заболеваний во многих системах и органах, включая легкие, печень и сердце. Компания Bayer предоставила около 500 тысяч соединений из своей собственной библиотеки и будет передавать глубокие научные знания на протяжении всего партнерства.

В сентябре компания получила первый транш в 30 млн, также компания может претендовать на сумму до 120 млн в случае достижения определенных этапов.

В мае 2020 года компания также заключила лицензированное соглашение с Takeda Pharmaceutical.

Модель с учетом вероятности в 24% дает оценку в \$3,866 млрд

Предположение по выручке: начало продаж с 2028 года. Мы предполагаем, что компания может начать продажи своего продукта к 2028 году с учетом текущих стадий (фаза 1) и потенциальный переход к фазе 2 в середине 2022 года.

Для прогноза на 10 лет мы использовали данные потенциальных рынков для четырех основных разработок компании. **Рынок нейрофиброза** оценивается в \$8,801 млрд в 2020 году, к 2027 году прогнозируется рост до \$21,223 млрд. Основными игроками на данном рынке являются: AstraZeneca, Novartis, Genentech, Takeda, **Recursion Pharmaceuticals** и Pfizer.

Основные игроки на рынке лечения **кавернозных мальформаций головного мозга** – BioAxxone, **Recursion Pharmaceuticals Inc**, GlaxoSmithKline plc, Sanofi, Pfizer Inc, Novartis AG, Abbott и Sumitomo Dainippon Pharma Co.

На рынке **семейного аденоматозного полипоза** основными игроками считаются Cancer Prevention Pharmaceuticals Inc, Marina Biotech Inc и Thetis Pharmaceuticals LLC.

Среднегодовой темп роста рынка **ганглиозидоза** в период 2021–2028 годов составит 26,5%, сам рынок оценивается в десятки миллиардов в прогнозном периоде. Основные игроки на рынке – AOxovant Gene Therapies Ltd, Passage Bio и Lysoge.

Исходя из прогноза, совокупный рынок может составить до \$33,1 млрд к 2030 году.

Мы предполагаем, что доля рынка компании может составить до 4% в первый год коммерциализации продукта с дальнейшим ростом до 17,3% к 2030 году. Компания может занять довольно значимую долю на рынке, так как ее разработки нацелены на рынки, где нет одобренных методов лечения или текущие методы не сильно эффективны. На фоне данного подхода к разработкам получение такой доли рынка вполне достижимо.

В итоге наша модель прогнозирует начало получения доходов к 2028 году в \$1,156 млрд с дальнейшим ростом до \$5,725 млрд к 2030 году.

Прогнозирование операционной маржи на основе уже зрелых компаний. Для прогноза маржи мы исходили из весьма медленного выхода в прибыльность и затем использовали данные уже зрелых компаний, которые имеют положительную маржу, для прогноза маржи в зрелом возрасте. Мы заложили маржу в 15%, что нам кажется вполне достижимым результатом, учитывая новый подход компании к разработке лекарств.

WACC в 5,3%. При коэффициенте бета 0,88, безрисковой ставке 1,659% и премии за риск инвестирования в акции в 4,14% затраты на капитал равны 5,3%.

Наша оценка фирмы достигает \$3,866 млрд. Так как компания находится на 1 клинической стадии разработок и есть вероятность неодобрения препаратов, мы используем «вероятность выживания». Поскольку компания находится на 1 клинической стадии исследований, риск неудачи составляет 76%. С каждой последующей фазой риск неудачи будет уменьшаться, а стоимость компании – увеличиваться. По нашему мнению, с учетом всех рисков стоимость компании составляет \$3,866 млрд, что на 38% выше верхней оценки капитализации на IPO в \$2,806 млрд. **Наша целевая цена, таким образом, составила \$24,8 за акцию.**

Иллюстрация 4. Модель выручки от препаратов

| Модель выручки от препаратов | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | 2030П |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-------------|-------------|-------------|
| Совокупный рынок потенциальных препаратов, млрд USD | 18,0 | 19,3 | 20,6 | 22,1 | 23,6 | 25,2 | 27,0 | 28,9 | 30,9 | 33,1 |
| темп роста, % | | 7,0% | 7,0% | 7,0% | 7,0% | 7,0% | 7,0% | 7,0% | 7,0% | 7,0% |
| Доля рынка Recursion Pharmaceuticals Inc, % | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 4,00% | 9,00% | 17,30% |
| Выручка от продаж, млн USD | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1156 | 2783 | 5725 |

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

Иллюстрация 5. Модель оценки Recursion Pharmaceuticals Inc.

| Модель прогнозного периода | 2021П | 2022П | 2023П | 2024П | 2025П | 2026П | 2027П | 2028П | 2029П | 2030П | зрелый |
|---|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Выручка, млн USD | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1156 | 2783 | 5725 | 5 897 |
| темп роста, % | | | | | | | | | 141% | 106% | 3,0% |
| Маржа ЕБИТ, % | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 15% | 15% | 15% | 15% |
| ЕБИТ | -103 | -120 | -137 | -151 | -165 | -176 | -186 | 173 | 418 | 859 | 885 |
| RR, % | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 40% | 40% | 40% | 10% |
| CapEx | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 69 | 167 | 343 | 88 |
| FCFF | -103 | -120 | -137 | -151 | -165 | -176 | -186 | 104 | 251 | 515 | 796 |
| PV FCFF | -97 | -108 | -117 | -123 | -126 | -128 | -128 | 68 | 154 | 300 | |
| Стоимость в зрелом периоде, млн USD | | | | | | | | | | | 28 503 |
| PV стоимости в зрелом периоде, млн USD | | | | | | | | | | | 16 611 |
| ROIC в зрелом периоде, % | | | | | | | | | | | 5,8% |
| Расчет WACC | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | |
| Безрисковая ставка | 1,7% | 1,7% | 1,7% | 1,7% | 1,7% | 1,7% | 1,7% | 1,7% | 1,7% | 1,7% | 1,7% |
| Бета послерыноговая | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 0,9 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| Премия за риск инвестирования | 4,1% | 4,1% | 4,1% | 4,1% | 4,1% | 4,1% | 4,1% | 4,1% | 4,1% | 4,1% | 4,1% |
| Стоимость собственного капитала | 5,3% | 5,4% | 5,4% | 5,5% | 5,5% | 5,6% | 5,6% | 5,7% | 5,7% | 5,8% | 5,8% |
| Ставка долга, до налогов | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Ставка долга, после налогов | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| СК/Стоимость компании | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Долг/Стоимость компании | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Средневзвешенная стоимость капитала | 5,3% | 5,4% | 5,4% | 5,5% | 5,5% | 5,6% | 5,6% | 5,7% | 5,7% | 5,8% | 5,8% |
| 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 прогнозном периоде | (305) | | | | | | | | | | |
| (+) Стоимость в зрелом периоде | 16 611 | | | | | | | | | | |
| (x) Коэффициент на дату оценки | 0,96x | | | | | | | | | | |
| (=) EV | 15 713 | | | | | | | | | | |
| (-) Долг (вкл. операционную аренду) | 17 | | | | | | | | | | |
| (+) Наличность | 262 | | | | | | | | | | |
| (+) Поступления от IPO | 306 | | | | | | | | | | |
| (-) Стоимость выпущенных опционов | 154 | | | | | | | | | | |
| (=) Оценка в сценарии полной коммерциализации основных продуктов, млн USD | 16 110 | | | | | | | | | | |
| Капитализация по верхней границе IPO, млн USD | 2 806 | | | | | | | | | | |
| Вероятность выживания (исходя из текущей фазы) | 24,0% | | | | | | | | | | |
| Стоимость капитала с учетом вероятности выживания, млн USD | 3 866 | | | | | | | | | | |
| Целевая цена на акцию, USD | 24,8 | | | | | | | | | | |
| Максимум диапазона на IPO, USD | 18,0 | | | | | | | | | | |
| Потенциал роста, % | 38% | | | | | | | | | | |

| Предполагаемая оценка, исходя из фаз FDA | | | | |
|--|-------|-------|-------|--------------------|
| Фаза | I | II | III | IV - одобрение FDA |
| Вероятность | 15% | 30% | 60% | 90% |
| Оценка | 2 417 | 4 833 | 9 666 | 14 499 |
| На акцию | 15,5 | 31,0 | 62,0 | 93,0 |

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

Риски: FDA, стадия разработки и дополнительный капитал

Компания еще не получала доходы от своих продуктов. Продукты компании находятся на стадии разработки, и неизвестно, когда компания получит готовый продукт.

Одобрение FDA. Любое дальнейшее регулирование может задержать или предотвратить коммерциализацию некоторых или всех продуктов Recursion Pharmaceuticals Inc.

Дополнительный капитал. После проведения IPO в будущем компания может столкнуться с проблемой наличности на балансе для дальнейшего развития продукта, и, возможно, потребуются дополнительный капитал. Если компания не сможет привлечь дополнительный капитал, это способно привести к отсрочке или ликвидации программ разработок.

Дисклеймер

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

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

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

ООО ИК «Фридом Финанс» не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными. ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен.

Инвестиционная компания «Фридом Финанс»

Тимур Турлов,
главный инвестиционный стратег

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
наб. Северной Двины, 52, корп. 2
arhangelsk@ffin.ru

Астрахань

☎ +7 (8512) 990-911
ул. Кирова, д. 34
astrakhan@ffin.ru

Барнаул

☎ +7 (3852) 29-99-65
ул. Молодежная, 26
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 «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
per@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
tollyatti@ffin.ru

Тюмень

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

Ульяновск

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

Уфа

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

Челябинск

☎ +7 (351) 799-59-90
ул. Лесопарковая, 5
chelyabinsk@ffin.ru

Череповец

☎ +7 (8202) 49-02-86
пр-т. Победы, д. 60
cherepovets@ffin.ru

Ярославль

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