

Rivian Automotive (RIVN)

Оценка капитала | DCF

США | Электромобили

Потенциал роста: \$30

Целевая цена: \$80,6

Диапазон размещения: \$57–62

Оценка перед IPO

IPO RIVN: производитель электрических внедорожников



9 ноября состоится IPO компании Rivian Automotive. Компания является стартапом по производству электрических внедорожников. Андеррайтеры размещения – Morgan Stanley, Goldman Sachs, J.P. Morgan и другие.

Выручка, 6M21 (млн USD)	0
EBIT, 6M21 (млн USD)	-990
Прибыль, 6M21 (млн USD)	-994
Чистый долг, 6M21 (млн USD)	0

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

Капитализация IPO (млн USD)	51 289
Акции после IPO (млн шт.)	861,99
Акции к размещению (млн шт.)	135
Объем IPO (млн USD)	8 033
Минимальная цена IPO (USD)	57
Максимальная цена IPO (USD)	62
Целевая цена (USD)	80,6
Дата IPO	9 ноября

Динамика акций | биржа/тикер NASDAQ/RIVN

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

О компании. Компания была основана в 2009 году и изначально работала над проектированием электрических спортивных автомобилей, затем сменила курс на электрические пикапы, внедорожники и коммерческие автомобили. Последний раз компанию оценивали в \$27,6 млрд. Оценка на IPO может составить \$80 млрд. Всего компания привлекла \$10,5 млрд. Rivian планирует потратить примерно \$8 млрд на оборудование до конца 2023 года. У компании есть завод, который был приобретен у Mitsubishi в 2017 году и модернизирован для массового производства современных электромобилей, а также аккумуляторных блоков, приводов, компонентов транспортных средств, большинства штамповочных устройств и устройств быстрой зарядки постоянного тока. Текущая производственная мощность завода составляет 150 тысяч автомобилей в год, и, по заявлению компании, при дополнительном расширении к 2023 году производственные мощности могут вырасти до 200 тысяч автомобилей в год. Amazon инвестировал в компанию \$1,8 млрд, и сейчас у компании контракт на 100 тысяч Electric Delivery Van с Amazon. Весь заказ планируется поставить к 2025 году.

Производимые электромобили. На текущий момент у компании есть два автомобиля – это внедорожник R1S и пикап R1T. Оба автомобиля имеют полный привод и способны преодолевать бездорожье. Цена на пикап R1T начинается с \$67,5 тысячи с обещанным запасом хода до 400 миль и мощностью до 750 лошадиных сил. Также компания обещает более дешевый грузовик с запасом хода до 250 миль. Цена на внедорожник R1S начинается с \$70 тысяч, сам внедорожник имеет запас хода около 300 миль при запуске и доступен в пятиместной или семиместной конфигурации. Компания уже начала поставки своего пикапа R1T в сентябре 2021 года. Поставки R1S ожидаются в конце 2021 года. На предзаказе сейчас у компании 48,39 тысячи машин.

Бизнес-модель компании. Rivian помимо производства автомобилей планирует предоставить дополнительные услуги своим потребителям, что, по мнению компании, увеличит лояльность к бренду. Компания предоставит программу членства для владельцев Rivian. Данная программа даст владельцам машин к дополнительной зарядке на станциях компании неограниченный доступ к подключению 4G LTE (за каждую милю пройденного пути) и услуги Rivian Off-Roadside Assistance (эвакуатор, аварийная подзарядка).

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$69,469 млрд при целевой цене \$80,6 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

Rivian Automotive: ключевые факты

Rivian Automotive (RIVN). Компания является стартапом по производству электрических внедорожников. Компания была основана в 2009 году и изначально работала над проектированием электрических спортивных автомобилей, затем сменила курс на электрические пикапы, внедорожники и коммерческие автомобили.

Последний раз компанию оценивали в \$27,6 млрд. Оценка на IPO может составить \$80 млрд. Всего компания привлекла \$10,5 млрд. Акционеры компании – Amazon.com NV Investment Holdings LLC, T. Rowe Price Associates, Global Oryx Company Limited, Ford Motor Company, Manheim Investments.

Компания планирует потратить примерно \$8 млрд на оборудование до конца 2023 года. У Rivian есть завод, который был приобретен у Mitsubishi в 2017 году и модернизирован для массового производства современных электромобилей, а также аккумуляторных блоков, приводов, компонентов транспортных средств, большинства штамповочных устройств и устройств быстрой зарядки постоянного тока. Текущая производственная мощность завода составляет 150 тысяч автомобилей в год, и, по заявлению компании, при дополнительном расширении к 2023 году производственные мощности могут вырасти до 200 тысяч автомобилей в год.

Amazon инвестировал в компанию \$1,8 млрд, и сейчас у компании контракт на 100 тысяч Electric Delivery Van с Amazon. Весь заказ планируется поставить к 2025 году.

Иллюстрация 1. Rivian Electric Delivery Van



Источник: на основе данных компании

Производимые электромобили. На текущий момент у компании есть две модели автомобилей – это внедорожник R1S и пикап R1T. Оба автомобиля имеют полный привод и способны преодолевать бездорожье. Цена на пикап R1T начинается с \$67,5 тысячи с обещанным запасом хода до 400 миль и мощностью до 750 лошадиных сил. Также компания обещает более дешевый грузовик с запасом хода до 250 миль.

Иллюстрация 2. Rivian R1T

Источник: на основе данных компании

Цена на внедорожник R1S начинается с \$70 тысяч, сам внедорожник имеет запас хода около 300 миль при запуске и доступен в пятиместной или семиместной конфигурации.

Иллюстрация 3. Rivian R1S

Источник: на основе данных компании

Компания уже начала поставки своего пикапа R1T в сентябре 2021 года. Поставки R1S ожидаются в конце 2021 года. На предзаказе сейчас у компании 48,39 тысячи машин.

Бизнес-модель компании. Rivian помимо производства автомобилей планирует предоставить дополнительные услуги своим потребителям, что, по мнению компании, увеличит лояльность к бренду.

По состоянию на 30 сентября 2021 года у компании было шесть сервисных центров в Калифорнии, Иллинойсе, Вашингтоне и Нью-Йорке. У компании было 11 мобильных сервисных автомобилей и круглосуточный центр сервисной поддержки в Мичигане. У Rivian также есть 24 пункта быстрой зарядки Rivian Adventure Network Direct Current в семи штатах и 145 пунктов зарядки Rivian Waypoints в 30 штатах. Компания также обеспечила 20 сервисных центров для дальнейшего расширения.

Также компания предоставит программу членства для владельцев Rivian. Данная программа даст владельцам машин к дополнительной зарядке на станциях компании неограниченный доступ к подключению 4G LTE (за каждую милю пройденного пути) и услуги Rivian Off-Roadside Assistance (эвакуатор, аварийная подзарядка). Каждый новый автомобиль Rivian будет иметь бесплатный доступ к услуге в течение 12 месяцев. Компания пока не сообщила, сколько планирует взимать за услугу.

Rivian предоставит страхование на основе телематики. Rivian создала собственное страховое агентство и цифровые интерфейсы для управления продажами клиентов, обслуживанием и продлением. Компания сотрудничает с ведущими страховыми компаниями США в качестве андеррайтеров. Rivian будет собирать данные с датчиков автомобиля и запрашивать данные с мест. Со временем компания рассчитывает использовать эти обширные полевые данные для адаптации страхового продукта к максимальной конверсии и потенциальной прибыли. На данный момент Rivian будет предлагать полную линейку страховых продуктов в 48 штатах, от транспортных средств до аксессуаров.

Оценка Rivian Automotive: потенциал свыше 30% с учетом доли рынка в 4%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные по потенциальному рынку компании и возможной доле.

Доля рынка. По данным alliedmarketresearch.com, мировой рынок электромобилей оценивался в \$162,34 млрд в 2019 году. По прогнозам, к 2027 году рынок может достигнуть уровня \$802,81 млрд. Мы ожидаем, что в 2021 году доля рынка составит 0,015% с дальнейшим ростом до 4% к 2030-му прогнозируемому году.

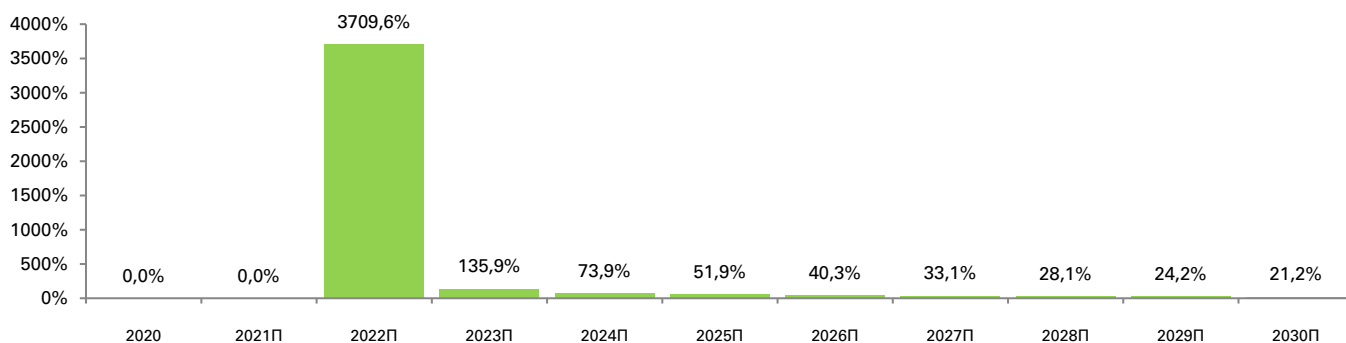
С учетом всех вводных данных мы ожидаем, что в 2021 году выручка составит \$48 млн, в 2022-м прогнозируемом году – \$1,843 млрд с дальнейшим ростом до \$41,370 млрд. На предзаказе сейчас у компании 48,39 тысячи машин, также есть крупный контракт с Amazon.

Иллюстрация 4. Модель выручки Rivian Automotive

Модель выручки из целевого рынка	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Потенциальный рынок, млрд USD	162,34	242,40	322,46	402,52	482,58	562,63	642,69	722,75	802,8	882,0	959,3	1034,3
Темпы роста, %		49%	33%	25%	20%	17%	14%	12%	11%	10%	9%	8%
Доля компании, %	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,9%	1,3%	1,8%	2,2%	2,7%	3,1%	3,6%	4,0%
Темпы роста, %			0%	2952%	97%	49%	33%	25%	20%	17%	14%	12%
Всего выручки, млн USD	0	0	48	1843	4346	7558	11479	16109	21448	27468	34126	41370
Темпы роста, %		0,0%	0,0%	3710%	135,9%	73,9%	51,9%	40,3%	33,1%	28,1%	24,2%	21,2%

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

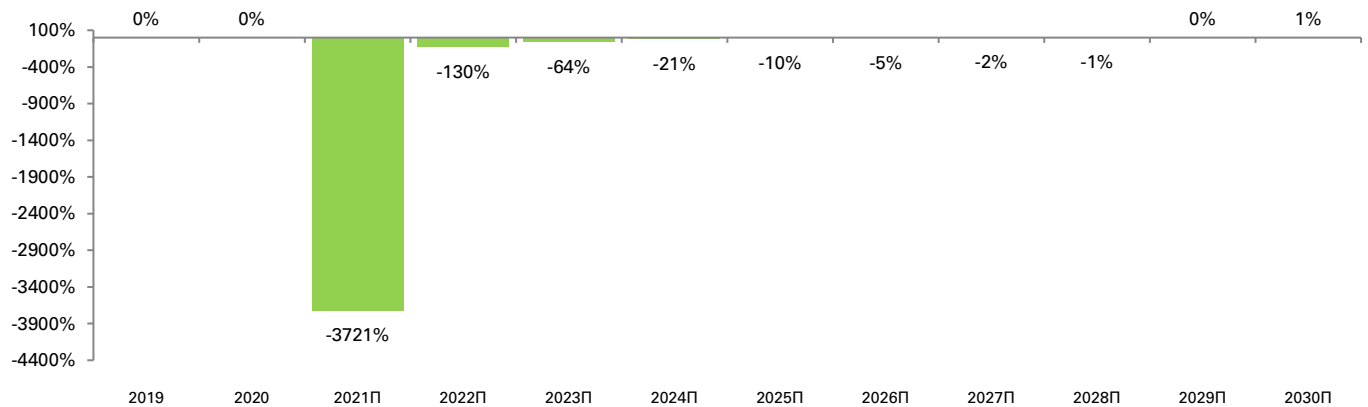
График 1. Прогноз темпов роста Rivian Automotive



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

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 29%.

Мы ожидаем, что в 2021 году маржа составит -3721% с учетом получения первой выручки компании. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравнивали к среднеотраслевым значениям в 29%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 2274% до среднеотраслевых 1%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$6,623 млрд.

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

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$14,132 млрд) и зрелого (\$72,187 млрд) периодов, составит \$1,552 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$79 млн, наличность на счетах в \$3,658 млрд, поступления от IPO в \$8,033 млрд и стоимость опционов в \$3,409 млрд, собственный капитал Rivian Automotive можно оценить в \$69,469 млрд.

Учитывая 861,99 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$80,6. Потенциал к верхней границе IPO в \$62 составляет 30%.

Иллюстрация 4. Модель оценки Rivian Automotive методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпы роста выручки, %		0%	0%	3710%	136%	74%	52%	40%	33%	28%	24%	21%	3,0%
(+) Выручка	0	0	48	1 843	4 346	7 558	11 479	16 109	21 448	27 468	34 126	41 370	35 150
(х) Операционная маржа	0%	0%	-3721%	-130%	-64%	-21%	-10%	-5%	-2%	-1%	0%	1%	29%
(=) EBIT	-409	-1 021	-1 800	-2 400	-2 800	-1 555	-1 104	-855	-504	-244	80	344	10 193
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	69	2 039
(=) NOPLAT	-409	-1 021	-1 800	-2 400	-2 800	-1 555	-1 104	-855	-504	-244	80	275	8 155
(-) чистые реинвестиции	491	1 501	1 100	1 001	977	822	707	503	455	400	357	301	4 009
(=) FCFF	(900)	(2 522)	(2 900)	(3 401)	(3 777)	(2 377)	(1 811)	(1 358)	(959)	(644)	(277)	(26)	4 146
FCFF маржа, %	0%	0%	-5996%	-185%	-87%	-31%	-16%	-8%	-4%	-2%	-1%	0%	0%
(х) фактор дисконтирования		0,94x	0,88x	0,83x	0,78x	0,73x	0,69x	0,65x	0,61x	0,57x	0,54x		
PV FCF			(2 721)	(2 996)	(3 125)	(1 848)	(1 323)	(933)	(620)	(392)	(159)	(14)	
Терминальная стоимость													#####
PV Терминальной стоимости													72 187
Имплицированные переменные модели		2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	
Выручка/капитал, x		0,00x	0,01x	0,37x	0,73x	1,12x	1,54x	2,03x	2,55x	3,12x	3,73x	4,37x	
Инвестированный капитал		2 839	3 939	4 940	5 917	6 739	7 446	7 949	8 404	8 804	9 161	9 462	
Чистое реинвестирование, %		-147%	-61%	-42%	-35%	-53%	-64%	-59%	-90%	-164%	446%	109%	49%
Реинвестирование к выручке, %		0,0%	2274%	54%	22%	11%	6%	3%	2%	1%	1%	1%	
ROIC, %		-36%	-46%	-49%	-47%	-23%	-15%	-11%	-6%	-3%	1%	3%	6,1%
Маржа NOPLAT, %		0%	-3721%	-130%	-64%	-21%	-10%	-5%	-2%	-1%	0%	1%	
Расчет WACC		2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Безрисковая ставка		1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	
Бета послерыноговая		1,10	1,09	1,08	1,07	1,06	1,05	1,04	1,03	1,03	1,02	1,00	
Премия за риск инвестирования		4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	4,5%	
Стоимость собственного капитала		6,6%	6,5%	6,5%	6,4%	6,4%	6,3%	6,3%	6,2%	6,2%	6,2%	6,1%	
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		6,6%	6,5%	6,5%	6,4%	6,4%	6,3%	6,3%	6,2%	6,2%	6,2%	6,1%	
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	0,5x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде													(14 132)
(+) Стоимость в терминальном периоде													72 187
(х) Коэффициент на дату оценки													1,06x
(=) EV													61 266
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													79
(+) Наличность													3 658
(+) Поступления от IPO													8 033
(-) Стоимость выпущенных опционов													3 409
(=) Оценка собственного капитала													69 469
Рыночная капитализация													53 444
Целевая цена на акцию, USD													80,6
Максимум диапазона на IPO, USD													62
Потенциал роста, %													30%

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

Риски: конкуренция, клиенты и поставщики

Конкуренция. Конкуренты компании на рынке – Tesla, Lucid, Nikola, Nio, BYD, Xpeng и традиционные производители автомобилей.

Привлечение клиентов. Если компания не сможет привлекать и удерживать клиентов, то это способно негативно сказаться на выручке компании и ее рентабельности.

Сторонние поставщики. Компания зависит от сторонних поставщиков, в особенности поставщиков ключевых компонентов, таких как полупроводниковые микросхемы. У компании нет долгосрочных соглашений, что может нести в себе риски потери поставщика и комплектующих и сбоев в производстве электромобилей.

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
barnaul@ffin.ru

Белгород
+7 (472) 277-77-31
ул. Князя Трубецкого, д. 24,
офис 305
belgorod@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
vonezh@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»
izhevsk@ffin.ru

Иркутск
+7 (3952) 79-99-02
ул. Киевская, д.2
irkutsk@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 «Кловер», 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

Курск
+7 (4712) 90-01-90
ул. Радищева, д. 87/7
kursk@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
+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.3/1
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

Рязань
+7 (4912) 77-62-62
ул. Свободы д. 24А
ryazan@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

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

Якутск
+7 (411) 224-34-47
ул. Орджоникидзе, д. 36/1, оф. 410
yakutsk@ffin.ru

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