

Shoals Technologies (SHLS)

Оценка капитала | DCF

США | Солнечная энергия

 Потенциал роста: **34%**

 Целевая цена: **\$28,1**

 Диапазон размещения: **\$19-\$21**

оценка перед IPO

IPO SHLS: системы для проектов солнечной энергетики



Выручка, 9M2020 (млн USD)	137
EBIT, 9M2020 (млн USD)	30
Прибыль, 9M2020 (млн USD)	30
Чистый долг, 9M2020 (млн USD)	0

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	22

Капитализация IPO (млрд USD)	3,36
Акции после IPO (млн шт)	168,1
Акции к размещению (млн шт)	50
Объем IPO (млн USD)	1 000
Минимальная цена IPO (USD)	19
Максимальная цена IPO (USD)	21
Целевая цена (USD)	28,1
Дата IPO	26 января

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

26 января состоится IPO компании Shoals Technologies Group. Компания является одним из ведущих поставщиков систем электроснабжения (EBOS) для проектов солнечной энергетики в США. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, J.P. Morgan, Guggenheim Securities и UBS Investment Bank.

О компании Shoals Technologies Group. EBOS включает в себя все компоненты, которые необходимы для передачи электрического тока, вырабатываемого солнечными панелями. Компания производит такие компоненты EBOS, как кабельные узлы, предохранители, разъединители, рекомбинаторы, системы беспроводного мониторинга и распределительные коробки. По данным компании, примерно 54% мощностей по производству солнечной энергии, установленных в США, использовали хотя бы один продукт Shoals. Shoals Technologies Group была первой компанией в отрасли, которая начала коммерциализацию «plug-n-play» систем EBOS, где используются простые нажимные соединители, а не проволочные обжимы (метод постоянного соединения провода (кабеля) с разъемом). Использование простых нажимных соединителей позволяет устанавливать систему компании обычным рабочим, а не электрикам.

Собственная система EBOS Shoals Technologies Group. В большинстве проектов в области солнечной энергетики используется схема электропроводки homerun EBOS. Компания изобрела свою собственную систему, которую называют «комбинируй на ходу». Данный подход представляет собой не прокладку каждого отдельного провода к объединительным коробкам, а соединение нескольких цепочек в каждом ряду с помощью специализированных жгутов. Затем данные жгуты подключаются к наземному кабелю, который называется BLA. Новый альтернативный подход компании значительно сокращает количество необходимых прокладок проводов и устраняет необходимость в объединительных коробках.

Основные конкурентные преимущества. К ключевым преимуществам можно отнести (1) установку над землей. Благодаря своей системе крепления кабеля подвешены над землей, что делает установку менее затратной (при традиционном методе нужно рыть траншеи) и более быстрой, также дальнейшее техническое обслуживание значительно проще и дешевле. (2) Установка обычными рабочими: для установки обычных систем требуются электрики, а для продуктов Shoals электрики не требуются, что снижает стоимость установки.

Апсайд в 34% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$4,876 млрд при целевой цене в \$28,1 на 1 простую акцию с потенциалом роста 34%.

Shoals Technologies Group: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	9M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	9M20
Выручка	104	144	137	Наличность	0	7	9
Себестоимость	76	100	85	Дебиторская задолженность	26	27	28
Валовая выручка	28	44	52	Дебиторская задолженность по невыставленным счетам	0	3	9
G&A	9	9	15	Запасы	10	9	11
D&A	8	8	6	Прочие активы	1	1	0
EBIT	11	27	30	Текущие активы	37	47	58
Процентный расход	(2)	(2)	(1)	ОС	10	11	13
Доналоговая прибыль	9	25	30	Гудвилл	50	50	50
Налог	0	0	0	НМА	88	80	74
Чистая прибыль	9	25	30	Активы	186	188	194
				Кредиторская задолженность	6	10	11
				Начисленные расходы	2	1	4
				Долг	4	13	4
				Текущие обязательства	11	25	19
				Кредитная линия	10	0	0
				Долг	26	13	0
				Всего обязательства	47	38	19
				Конвертируемые акции	0	0	0
				Капитал	138	150	175
				Обязательства и собственный капитал	186	188	194
Рост и маржа (%)	2018	2019	9M20	Поэлементный анализ ROIC	2018	2019	9M20
Темпы роста выручки	-	39%	28%	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Темпы роста EBITDA	-	-	-	ICFO, x	-	-	-
Темпы роста EBIT	-	-	-	AICFO, x	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	ROIC, %	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
Валовая маржа	27%	31%	38%	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
EBITDA маржа	-	-	-	WCFO, x	-	-	-
EBIT маржа	11%	19%	22%	FATO, x	-	-	-
NOPLAT маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	8%	17%	22%	Ликвидность и структура капитала	2018	2019	9M20
				EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
Cash Flow, млн USD	2018	2019	9M20	Текущая ликвидность, x	3,29	1,90	3,00
CFO	3	36	38	Долг/общая капитализация, %	-	-	-
D&A	9	9	7	Долг/активы, %	-	-	-
				Долг/собственные средства, x	-	-	-
CFI	(1)	(2)	(3)	Долг/IC, %	-	-	-
CapEx	(2)	(2)	(3)	Собственные средства/активы, %	0%	4%	5%
				Активы/собственный капитал, x	1,34	1,25	1,11
CFE	(19)	(27)	(33)	Мультипликаторы	2018	2019	9M20
				P/B, x	-	-	-
Денежный поток	(18)	7	2	P/E, x	-	-	-
Наличность на начало года	18	0	7	P/S, x	-	-	-
Наличность на конец года	0	7	9	EV/EBITDA, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-
Справочные данные	2018	2019	9M20				
Акции в обращении, млн штук	-	-	-				
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	2	2	3				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

Shoals Technologies Group: ключевые факты

О компании Shoals Technologies Group. Компания является одним из ведущих поставщиков систем электроснабжения (EBOS) для проектов солнечной энергетики в США.

EBOS включает в себя все компоненты, которые необходимы для передачи электрического тока, вырабатываемого солнечными панелями. Компания производит такие компоненты EBOS, как кабельные узлы, предохранители, разъединители, рекомбинаторы, системы беспроводного мониторинга и распределительные коробки.

По данным компании, примерно 54% мощностей по производству солнечной энергии, установленных в США, использовали хотя бы один продукт Shoals.

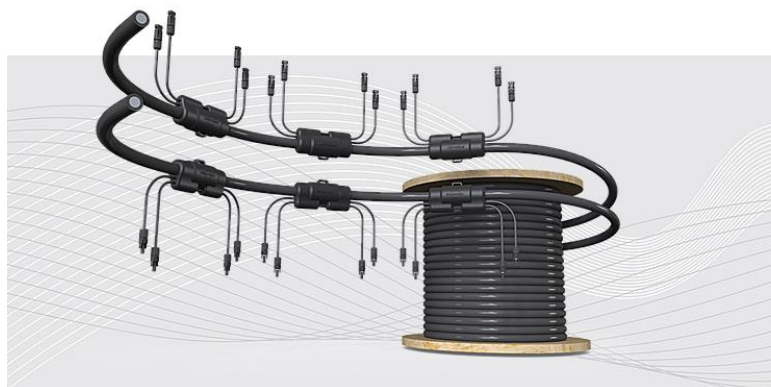
Shoals Technologies Group была первой компанией в отрасли, которая начала коммерциализацию «plug-n-play» систем EBOS, где используются простые нажимные соединители, а не проволочные обжимы (это метод постоянного соединения провода (кабеля) с разъемом). Использование простых нажимных соединителей позволяет устанавливать систему компании обычным рабочим, а не электрикам.

Собственная система EBOS Shoals Technologies Group. В большинстве проектов в области солнечной энергетики используется схема электропроводки homerun EBOS.

Компания изобрела свою собственную систему, которую называют «комбинируй на ходу».

Данный подход представляет собой не прокладку каждого отдельного провода к объединительным коробкам, а соединение нескольких цепочек в каждом ряду с помощью специализированных жгутов. Затем данные жгуты подключаются к наземному кабелю, который называется BLA.

Иллюстрация 1. Big Lead Assembly (BLA).



Источник: на основе данных компании

Новый альтернативный подход компании значительно сокращает количество необходимых прокладок проводов и устраняет необходимость в объединительных коробках.

Основные ключевые преимущества

- Установка над землей: благодаря своей системе крепления кабеля подвешены над землей, что делает установку менее затратной (при традиционном методе нужно рытье траншей) и более быстрой, также дальнейшее техническое обслуживание значительно проще и дешевле.
- Установка обычными рабочими: для установки обычных систем требуются электрики, а для продуктов Shoals электрики не требуются, что снижает стоимость установки.
- Уменьшение количества проводов.
- Обеспечение большего производства энергии. По данным компании, конструкция её продуктов снижает электрическое сопротивление на 43%, а более низкое сопротивление снижает потерю энергии.

Потенциальный рынок. Согласно данным Technavio, ожидается что мировой рынок систем производства солнечной энергии вырастет до 42,2 млрд к 2024 году.

Основной драйвер роста – это увеличение инвестиций в данный сектор.

Оценка Shoals Technologies Group: потенциал роста свыше 34% на фоне роста рынка солнечной энергии

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные адресного рынка компании и оценили потенциальную долю компании.

В 2019 году выручка компании выросла на 39%, но в 9М 2020 года выручка компании замедлилась до 28%, одним из негативных факторов компания отмечает пандемию коронавируса.

Мы ожидаем, что темпы роста в 2021 ПГ ускорятся до 72%, так как на 31 декабря 2020 года портфель невыполненных заказов составлял 157,4 млн.

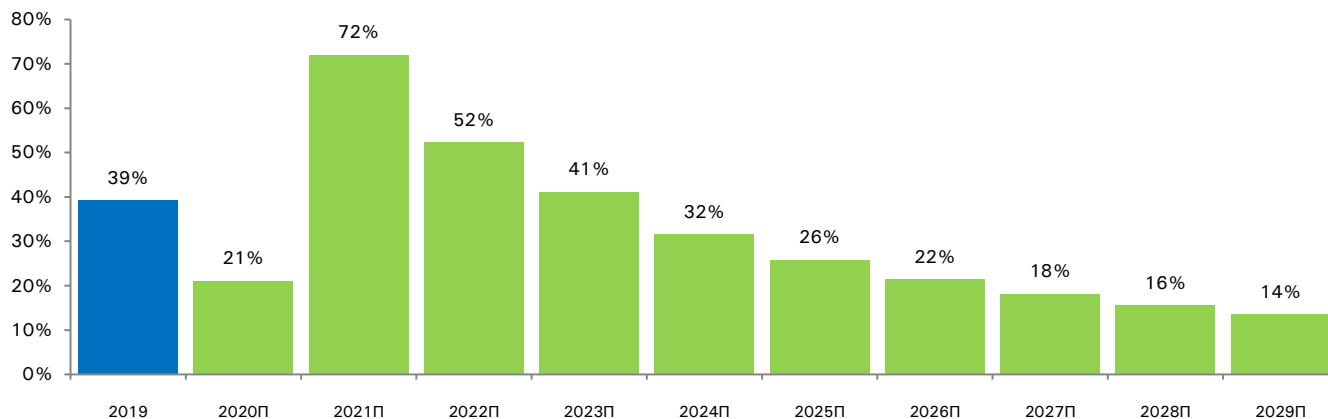
С учетом всех вводных данных мы заложили ускорение темпов роста с 21% в 2020 году до 72% в 2021 прогнозном году с дальнейшим замедлением до 14% к 2029 прогнозному году, общая выручка компании вырастет со \$144 млн в 2019 году до \$2,021 млрд к 2029 прогнозному году.

Иллюстрация 2. Модель выручки Shoals Technologies Group

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Потенциальный рынок компании, млрд USD	13	18	23	28	33	38	42	46	49	52	54	56
Темпы роста, %		34%	28%	22%	18%	15%	11%	9%	7%	6%	5%	4%
Доля рынка Shoals Technologies Group, %	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	4%
Темпы роста, %		4%	-5%	41%	29%	23%	18%	16%	13%	12%	11%	10%
Всего выручка, млн USD	104	144	175	301	459	647	852	1 071	1 302	1 539	1 779	2 021
Темпы роста, %		39%	21%	72%	52%	41%	32%	26%	22%	18%	16%	14%

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

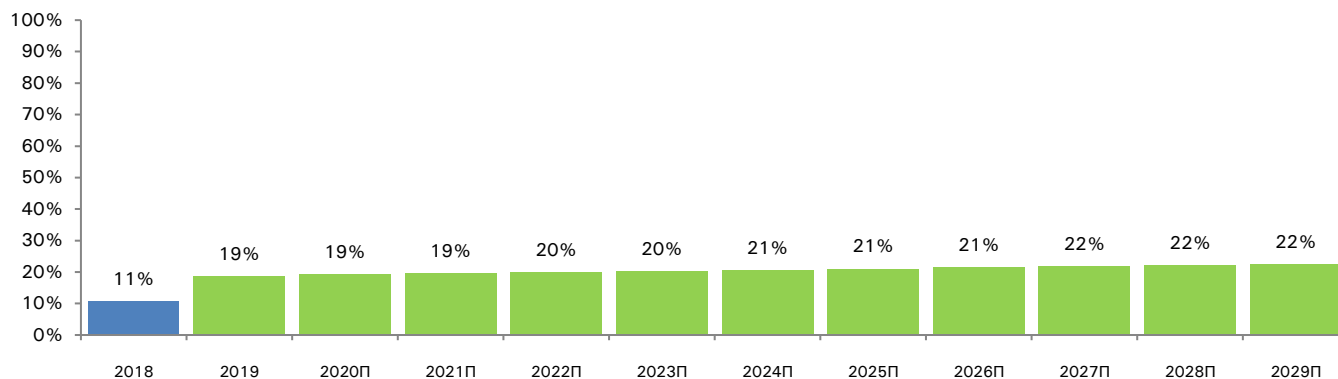
График 1. Прогноз темпов роста Shoals Technologies Group



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

2. Снижение показателей маржи до среднеотраслевых значений в 23%. В 2019 году показатели EBIT-маржи были равны 19%. Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 23%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет вырастут с 1,2% до среднеотраслевых в 4%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$326 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 (\$920 млн) и зрелого (\$3,722 млрд) периода, составит \$4,661 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды и долга в \$4 млн, наличность на счетах в \$9 млн и поступления от IPO в \$210 млн, собственный капитал Shoals Technologies Group можно оценить в \$4,876 млрд.

Учитывая 168,1 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$28,1. Потенциал к верхней границе IPO в \$21 составляет 34%.

Компания продает 10,5 млн акций, а 39,5 млн продают акционеры.

BlackRock and ClearBridge планируют приобрести акции по цене IPO на сумму \$150 млн и \$125 млн.

Иллюстрация 3. Модель оценки Shoals Technologies Group методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темпа роста выручки, %		39%	21%	72%	52%	41%	32%	26%	22%	18%	16%	14%	3,0%
(+) Выручка	104	144	175	301	459	647	852	1 071	1 302	1 539	1 779	2 021	2 081
(х) Операционная маржа	11%	19%	19%	19%	20%	20%	21%	21%	21%	22%	22%	22%	23%
(=) EBIT	11	27	33	59	91	131	175	224	277	334	392	453	489
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на EBIT	0	5	7	12	18	26	35	45	55	67	78	91	98
(=) NOPLAT	11	22	27	47	73	105	140	179	222	267	314	362	391
(-) чистые реинвестиции	2	2	3	5	9	15	22	31	41	53	66	81	195
(=) FCFF	9	20	24	42	63	90	118	149	181	214	248	282	196
FCFF маржа, %		13,7%	13,8%	13,8%	13,8%	13,8%	13,9%	13,9%	13,9%	13,9%	13,9%	13,9%	13,9%
(х) фактор дисконтирования			0,94x	0,88x	0,83x	0,78x	0,73x	0,69x	0,65x	0,61x	0,57x	0,57x	
PV FCFF			23	37	52	70	86	102	117	130	142	162	
Терминальная стоимость													6 487
PV Терминальной стоимости													3 722
Имплицированные переменные модели		2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	
Выручка/капитал, х		1,20x	1,43x	2,35x	3,34x	4,25x	4,88x	5,22x	5,29x	5,14x	4,87x	5,32x	
Инвестированный капитал		120	123	128	137	152	174	205	246	299	365	380	
Чистое реинвестирование, %		8%	10%	11%	13%	14%	16%	17%	19%	20%	21%	22%	50%
Реинвестирование к выручке, %		1,2%	1,5%	1,8%	2,0%	2,3%	2,6%	2,9%	3,2%	3,4%	3,7%	4,0%	
ROIC, %		18%	22%	37%	53%	69%	80%	87%	90%	89%	86%	95%	6,0%
Маржа NOPLAT, %		15%	15%	16%	16%	16%	16%	17%	17%	17%	18%	18%	
Расчет WACC		2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П		
Безрисковая ставка		1,09%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	
Бета послерыноговая		1,14	1,13	1,11	1,10	1,08	1,07	1,06	1,04	1,03	1,03	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%	
Стоимость собственного капитала		6,7%	6,7%	6,6%	6,5%	6,4%	6,4%	6,3%	6,2%	6,2%	6,0%		
Ставка долга, до налогов		2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	
Ставка долга, после налогов		2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%	2,2%		
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		6,7%	6,7%	6,6%	6,5%	6,4%	6,4%	6,3%	6,2%	6,2%	6,0%		
Кумулятивная стоимость капитала		0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,6x	0,6x	
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде													920
(+) Стоимость в терминальном периоде													3 722
(х) Коэффициент на дату оценки													1,00x
(=) EV													4 661
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													4
(+) Наличность													9
(+) Поступления от IPO													210
(-) Стоимость выпущенных опционов													0
(=) Оценка собственного капитала													4 876
Рыночная капитализация													3 531
Целевая цена на акцию, USD													28,1
Максимум диапазона на IPO, USD													21
Потенциал роста, %													34%

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

Риски: рынок, клиенты и сотрудники

Рынок солнечной энергетики. Если спрос на проекты в области солнечной энергетики не будет расти или темпы роста рынка замедлятся, то это может повлиять на финансовое положение компании.

Потеря клиентов. Если компания потеряет одного или нескольких крупных клиентов, то это может повлиять на выручку компании и её дальнейший рост.

Ключевые сотрудники. Если компания не сможет привлекать или удерживать ключевых сотрудников, это может повлиять на эффективное развитие компании, что может привести к снижению выручки и росту расходов.

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
barناول@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 «Кловер», 1 этаж
kaliningrad@ffin.ru

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