

Outset Medical (OM)

Оценка капитала | DCF

США | Медицинские аппараты

Потенциал роста: 34%

Целевая цена: \$32,2

Диапазон размещения: \$22-\$24

оценка перед IPO

IPO OM: инновационный продукт в области диализа



Выручка, 2Q2020 (млн USD)	19
EBIT, 2Q2020 (млн USD)	-45
Прибыль, 2Q2020 (млн USD)	-47
Чистый долг, 2Q2020 (млн USD)	0

P/E, 2020 (x)	—
P/S, 2020 (x)	—
EV/S, 2020 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-238

Капитализация IPO (млн USD)	910,8
Акции после IPO (млн шт)	39,6
Акции к размещению (млн шт)	7,6
Объем IPO (млн USD)	174,8
Минимальная цена IPO (USD)	22
Максимальная цена IPO (USD)	24
Целевая цена (USD)	32,2
Дата IPO	15 сентября

 Динамика акций | биржа/тикер OM/NASDAQ

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

15 сентября состоится IPO компании Outset Medical. Компания Outset Medical была основана в 2012 году и специализируется на производстве портативных диализных аппаратов. Андеррайтерами размещения выступают BofA Securities, Morgan Stanley и Goldman Sachs.

О компании. Большая часть деятельности компании связана с использованием продукции компании в больницах, но Outset Medical планирует и дальше продвигать диализ на дому. В апреле компания получила разрешение от FDA на использование в домашних условиях системы гемодиализа Outset Medical Tablo. Несмотря на полученное разрешение, компания по-прежнему должна проводить постпродажное наблюдение, чтобы избежать неблагоприятных событий. Всего за свою историю компания привлекла \$447,3 млн. Среди акционеров компании числятся Warburg Pincus с долей в 28% (22,5% после IPO), Fidelity с долей в 14,8% (11,9% после IPO), D1 Master Holdco I LLC с долей в 12% (9,6%), Aurora Investment Company LLC с долей в 9% (7,2% после IPO), Partner Fund Management с долей 7,5% (6% после IPO) и Perceptive Life Sciences Master Fund Ltd с долей в 6,4% (5,2% после IPO).

Продукт Outset Medical. Компания разработала инновационную технологию в области диализа. Сам продукт довольно прост в использовании, для этого не нужно специальное обучение. Для работы продукта компании Tablo нужна всего лишь электрическая розетка и водопроводная вода. Свой продукт Tablo Outset Medical разработала с нуля, и на сегодняшний день его можно использовать на всех этапах оказания медицинской помощи, позволяя проводить диализ в любое время, в любом месте и без специально обученного персонала.

Система Tablo и облачные платформы. Системы Tablo подключены к «облаку» и интеллектуальному программному обеспечению, которые производят диагностику машин, предоставляют инструкции по лечению, проводят мониторинг, могут удаленно управляться и предоставлять пользователям документацию записей, связанных с лечением. Tablo Cloud включает в себя две ключевые платформы - Tablo Hub (платформа, ориентированная на клиентов, для получения важной информации по лечению и оборудованию) и Tablo Dash (платформа используется самой компанией Outset для повышения эффективности обслуживания своих клиентов).

Потенциальный рынок. Ежегодные расходы на диализ в США составляют примерно \$74 млрд, из них \$44 млрд - расходы на Medicare.

Апсайд в 36% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$5,110 млрд при целевой цене в \$23,1 на 1 простую акцию с потенциалом роста 34%.

Outset Medical: финансовые показатели

Отчет о прибыли, млн USD	2018	2019	6M20	Балансовый отчет, млн USD	2018	2019	6M20
Выручка	2	15	19	Наличность	33	37	142
Себестоимость	8	33	27	Инвестиции	110	33	3
Валовая выручка	-6	-18	-8	Дебиторская задолженность	1	4	7
R&D	23	23	12	ТМЗ	3	5	7
S&M	11	20	17	Прочие активы	1	1	2
G&A	6	9	8	Текущие активы	148	80	160
EBIT	-47	-70	-45	ОС	2	8	11
Процентный доход и прочие доходы	2	2	1	Активы в аренду	0	0	9
Процентный расход	-5	-4	-2	Прочие активы	1	1	6
Варранты	-0	4	-1	Активы	151	88	185
Доналоговая прибыль	-50	-68	-47	Кредиторская задолженность	3	5	3
Налог	0	0	0	Заработная плата	4	7	8
Чистая прибыль	-50	-68	-47	Начисленные расходы	2	3	7
				Варранты	0	2	2
				Доходы будущих периодов	0	1	3
				Операционная аренда	0	0	0
				Долг	0	8	29
				Текущие обязательства	10	25	53
				Долг	28	22	0
				Аренда	0	0	9
				Начисленные проценты	0	0	0
				Варранты	8	4	5
				Отложенные доходы	0	0	0
				Всего обязательств	47	51	67
				Конвертируемые акции	392	409	452
				Капитал	-288	-372	-334
				Обязательства и собственный капитал	151	88	185
Рост и маржа (%)	2018	2019	6M20	Поэлементный анализ ROIC	2018	2019	6M20
Темпы роста выручки	-	651%	253%	Маржа NOPLAT, %	-	-	-
Темпы роста EBITDA	-	-	-	ICTO, x	-	-	-
Темпы роста EBIT	-	-	-	AICTO, x	-	-	-
Темпы роста NOPLAT	-	-	-	ROIC, %	-	-	-
Темпы роста инвестированного капитала	-	-	-	Себестоимость/выручка, %	-	-	-
Валовая маржа	-305%	-118%	-44%	Операционные издержки/выручка, %	-	-	-
EBITDA маржа	-	-	-	WCTO, x	-	-	-
EBIT маржа	-2320%	-466%	-238%	FATO, x	-	-	-
NOPLAT маржа	-	-	-				
Маржа чистой прибыли	-2480%	-453%	-249%				
Cash Flow, млн USD	2018	2019	6M20	Ликвидность и структура капитала	2018	2019	6M20
CFO	(46)	(70)	-44	EBIT/процентные платежи, x	-	-	-
D&A	1	1	1	Текущая ликвидность, x	14,50	3,20	3,00
				Долг/общая капитализация, %	-	-	-
				Долг/активы, %	19%	24%	0%
				Долг/собственные средства, x	0,85	0,58	0,00
				Долг/IC, %	-	-	-
				Собственные средства/активы, %	22%	42%	77%
				Активы/собственный капитал, x	-	-	-
				Мультипликаторы	2018	2019	6M20
				P/B, x	-	-	-
				P/E, x	-	-	-
				P/S, x	-	-	-
				EV/EBITDA, x	-	-	-
				EV/S, x	-	-	-
Справочные данные	2018	2019	6M20				
Акции в обращении, млн штук	-	-	-				
Балансовая стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная стоимость акции, USD	-	-	-				
Рыночная капитализация, USD	-	-	-				
EV, USD	-	-	-				
Капитальные инвестиции, USD	2	3	5				
Рабочий капитал, USD	-	-	-				
Реинвестиции, USD	-	-	-				
BV, USD	-	-	-				
Инвестированный капитал	-	-	-				
EPS, USD на акцию	-	-	-				

Outset Medical: ключевые факты

О компании Outset Medical. Компания Outset Medical была основана в 2012 году и специализируется на производстве портативных диализных аппаратов.

Большая часть деятельности компании связана с использованием продукции компании в больницах, но Outset Medical планирует и дальше продвигать диализ на дому. В апреле компания получила разрешение от FDA на использование в домашних условиях системы гемодиализа Outset Medical Tablo. Несмотря на полученное разрешение, компания по-прежнему должна проводить послепродажное наблюдение, чтобы избежать неблагоприятных событий.

Всего за свою историю компания привлекла \$447,3 млн. Среди акционеров компании числятся Warburg Pincus с долей в 28% (22,5% после IPO), Fidelity с долей в 14,8% (11,9% после IPO), D1 Master Holdco I LLC с долей в 12% (9,6%), Auriga Investment Company LLC с долей в 9% (7,2% после IPO), Partner Fund Management с долей 7,5% (6% после IPO) и Perceptive Life Sciences Master Fund Ltd с долей в 6,4% (5,2% после IPO).

Продукт Outset Medical. Компания разработала инновационную технологию в области диализа.

Сам продукт довольно прост в использовании, для этого не нужно специальное обучение. Для работы продукта компании Tablo нужна всего лишь электрическая розетка и водопроводная вода.

Свой продукт Tablo Outset Medical разработала с нуля, и на сегодняшний день его можно использовать на всех этапах оказания медицинской помощи, позволяя проводить диализ в любое время, в любом месте и без специально обученного персонала.

Иллюстрация 1. Система гемодиализа Tablo (слева) против традиционных систем



Источник: на основе данных компании

Сама система состоит из 3 компонентов:

- Tablo Console – сенсорный экран для управления Tablo.
- Tablo Cartridge – запатентованный одноразовый картридж, который упрощает и оптимизирует настройки, чтобы свести к минимуму возможность ошибки пользователя.
- Tablo Connectivity and Data Ecosystem: Tablo подключена к системам мониторинга, чтобы вести клинические записи и проводить лечение пациентов.

Иллюстрация 2. Решение компании – система гемодиализа Tablo

Источник: на основе данных компании

Система Tablo и облачные платформы. Системы Tablo подключены к «облаку» и интеллектуальному программному обеспечению, которые производят диагностику машин, предоставляют инструкции по лечению, проводят мониторинг, могут удаленно управляться и предоставлять пользователям документацию записей, связанных с лечением.

Tablo Cloud включает в себя две ключевые платформы - Tablo Hub (платформа, ориентированная на клиентов, для получения важной информации по лечению и оборудованию) и Tablo Dash (платформа используется самой компанией Outset для повышения эффективности обслуживания своих клиентов).

Основные преимущества Tablo по сравнению с традиционными технологиями.

- Снижает среднюю стоимость расходных материалов с \$300 до \$100.
- Снижает потребность в специализированном персонале.
- Снижает стоимость лечения на \$300-\$500.
- Повышает доступность, так как может использоваться в больнице и на дому.

Потенциальный рынок. Ежегодные расходы на диализ в США составляют примерно \$74 млрд, из них \$44 млрд - расходы на Medicare.

Оценка Outset Medical: потенциал роста свыше 34% с учетом ВВОДНЫХ ДАННЫХ

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали такие виды выручки, как выручка от продажи продуктов и выручка от реализации услуг.

Выручка от продажи продуктов. В 2019 году темпы роста выручки от продажи продуктов составили 686%, за 1ПГ 2020 года выручка замедлилась до 207%. С учетом роста популярности платформы из-за простоты использования, а также использования на дому на фоне пандемии мы ожидаем темпы роста в 200% в 2020 году с дальнейшим замедлением до 8% 2029 прогнозируемому году. Таким образом, темпы роста замедлятся с 686% в 2019 году до 8% в 2029 ПГ. Выручка вырастет с \$14 млн в 2019 году до \$1,133 млрд к 2029 году.

Выручка от реализации услуг. В 2019 году темпы роста составили 415%, а в 1ПГ 2020 года ускорились до 1121% за счет увеличения количества установленных систем Tablo. Мы предполагаем, что в 2020 ПГ темпы роста выручки ускорятся до 750% против 415% в 2019 году с дальнейшим замедлением до 6% к 2029 ПГ. Выручка от реализации услуг вырастет с \$1 млн в 2019 году до \$219 млн к 2029 прогнозируемому году.

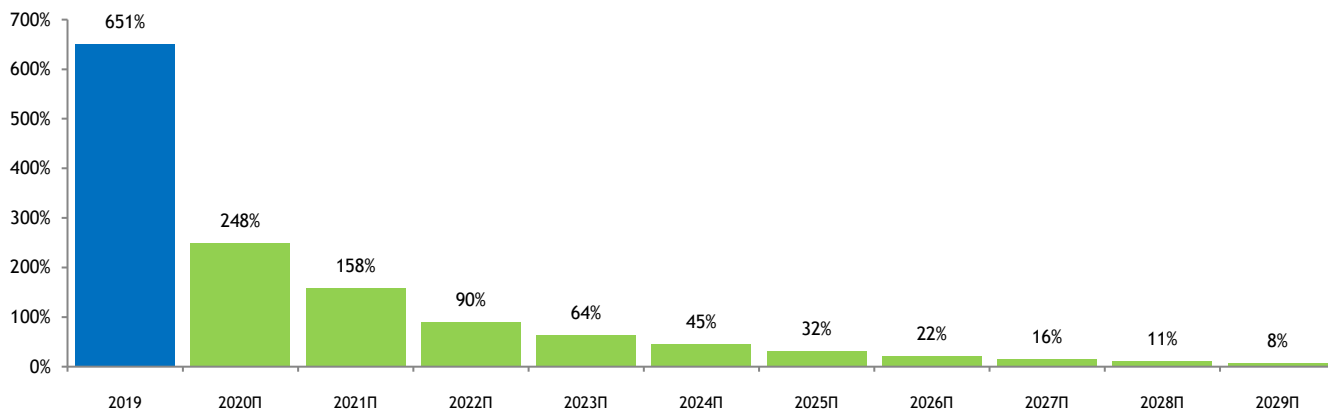
С учетом всех вводных данных мы заложили замедление темпов роста с 651% в 2019 году до 8% к 2029 прогнозируемому году, общая выручка компании вырастет с \$15 млн до \$1,352 млрд.

Иллюстрация 3. Модель выручки Outset Medical

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П
Выручка от продажи продуктов, млн USD	2	14	41	99	196	330	489	654	807	940	1049	1133
Темпы роста, %		686%	200%	140%	98%	69%	48%	34%	24%	16%	12%	8%
Выручка от реализации услуг, млн USD	0	1	11	37	61	90	120	148	172	192	207	219
Темпы роста, %		415%	750%	225%	68%	47%	33%	23%	16%	11%	8%	6%
Всего выручка, млн USD	2	15	53	136	257	421	610	802	980	1 132	1 256	1 352
Темпы роста, %		651%	248%	158%	90%	64%	45%	32%	22%	16%	11%	8%

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

График 1. Прогноз темпов роста Outset Medical

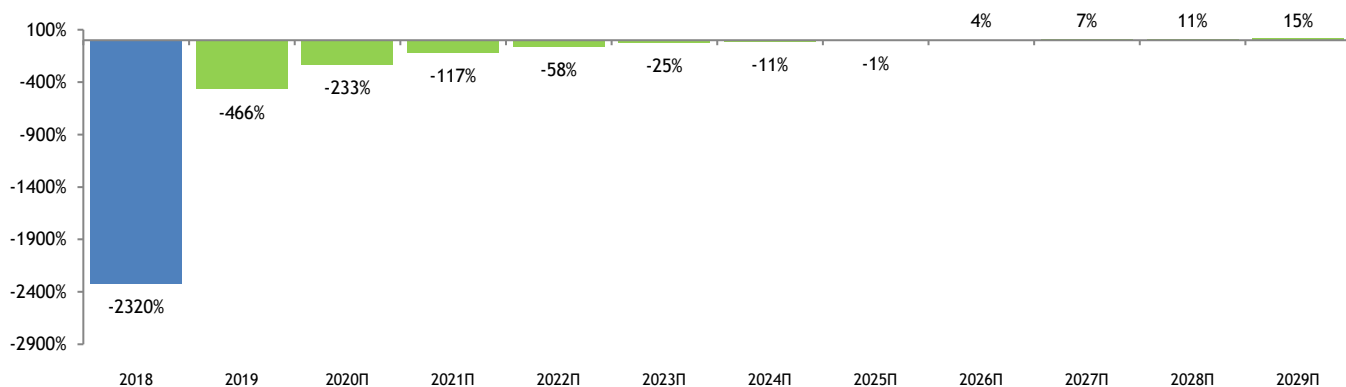


Источник: на основе данных компании и прогноза ООО ИК «Фридом Финанс»

2. Рост показателей маржи до среднеотраслевых значений в 15%.

В 2019 году показатели EBIT-маржи были равны -466%, после корректировок показатель был равен -394,6% (за 1ПГ 2020 г. маржа составила -238%). Мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 15%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 90,7% до среднеотраслевых в 2%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$649 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 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 (-\$782 млн) и зрелого (\$1,781 млрд) периода, составит \$1,040 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$7 млн, наличность на счетах в \$144 млн, поступления от IPO в \$175 млн и стоимость опционов в \$31 млн, собственный капитал Outset Medical можно оценить в \$1,322 млрд.

Учитывая 39,6 млн акций после IPO, целевая цена на 1 акцию равна \$34. Потенциал к верхней границе IPO в \$24 составляет 34%.

Иллюстрация 4. Модель оценки Outset Medical методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2018	2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	зрелый
темп роста выручки, %		651%	248%	158%	90%	64%	45%	32%	22%	16%	11%	8%	3,0%
(+) Выручка	2	15	53	136	257	421	610	802	980	1 132	1 256	1 352	1 393
(х) Операционная маржа	-2320%	-466%	-233%	-117%	-58%	-25%	-11%	-1%	4%	7%	11%	15%	15%
(=) ЕБИТ	-47	-70	-122	-158	-150	-105	-67	-8	39	79	138	203	212
Налоговая ставка	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
(-) Налог на ЕБИТ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	28	0	42
(=) NOPLAT	-47	-70	-122	-158	-150	-105	-67	-8	39	79	111	203	169
(-) чистые реинвестиции	1	14	33	60	80	92	93	86	73	59	46	27	89
(=) FCFF	(47)	(84)	(156)	(218)	(230)	(197)	(160)	(94)	(34)	20	65	176	80
FCFF маржа, %		-557%	-297%	-161%	-89%	-46,8%	-26,2%	-11,7%	-3,5%	1,8%	5,1%	13,0%	
(х) фактор дисконтирования			0,94x	0,89x	0,84x	0,79x	0,75x	0,71x	0,67x	0,63x	0,60x	0,60x	
PV FCF			(147)	(194)	(193)	(156)	(120)	(66)	(23)	13		105	
Терминальная стоимость													2 974
PV Терминальной стоимости													1 781
Имплицированные переменные модели		2019	2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	
Выручка/капитал, x		0,34x	0,67x	0,98x	1,18x	1,36x	1,51x	1,64x	1,74x	1,82x	1,88x	2,09x	
Инвестированный капитал		45	78	138	218	310	403	489	562	621	667	648	
Чистое реинвестирование, %		-19%	-27%	-38%	-53%	-87%	-139%	-1067%	187%	75%	42%	13%	53%
Реинвестирование к выручке, %		90,7%	63,5%	44,5%	31,1%	21,8%	15,2%	10,7%	7,5%	5,2%	3,7%	2,0%	
ROIC, %		-157%	-157%	-114%	-69%	-34%	-17%	-2%	7%	13%	17%	31%	5,7%
Маржа NOPLAT, %		-466%	-233%	-117%	-58%	-25%	-11%	-1%	4%	7%	9%	15%	
Расчет WACC		2020П	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П		
Безрисковая ставка		0,70%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	0,7%	
Бета послерыноговая		1,07	1,06	1,06	1,05	1,04	1,04	1,03	1,02	1,01	1,00		
Премия за риск инвестирования		5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%		
Стоимость собственного капитала		6,1%	6,0%	6,0%	5,9%	5,9%	5,9%	5,8%	5,8%	5,8%	5,7%		
Ставка долга, до налогов		5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%	5,2%		
Ставка долга, после налогов		4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%	4,2%		
СК/Стоимость компании		99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%		
Долг/Стоимость компании		1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%		
Средневзвешенная стоимость капитала		6,0%	6,0%	6,0%	5,9%	5,9%	5,9%	5,8%	5,8%	5,8%	5,7%		
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													(782)
(+) Стоимость в терминальном периоде													1 781
(х) Коэффициент на дату оценки													1,04x
(=) EV													1 040
(-) Долг (вкл. операционную аренду)													7
(+) Наличность													144
(+) Поступления от IPO													175
(-) Стоимость выпущенных опционов													31
(=) Оценка собственного капитала													1 322
Рыночная капитализация													950
Целевая цена на акцию, USD													32,2
Максимум диапазона на IPO, USD													24
Потенциал роста, %													34%

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

Риски: поставщики, Amazon и конкуренция

Зависимость от сторонних поставщиков. Компания подвержена риску изменения цен на определенные компоненты, также возможны затруднения с поставкой, так как компания имеет одного поставщика для определенных компонентов.

Зависимость от Amazon Web Services. Компания использует для поддержки своих «облачных» платформ AWS, в случае нарушения работ сервиса клиенты компании могут не получить критически важную информацию о лечении.

Конкуренция. Компания сталкивается с различными конкурентами в США в лице Fresenius, Baxter International Inc и B. Braun Medical Inc, также за пределами США конкурентами являются Nikkiso Co (Nikkiso), Nipro Corporation (Nipro) и Quanta Dialysis Technologies Ltd (Quanta).

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

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. Хохлаева, д.10
yekaterinburg@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
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. Короленко, 29, офис 414
nnovgorod@ffin.ru

Новокузнецк

+7 (3843) 20-12-20
пр-т Н.С. Ермакова, 1, корп. 2,
офис 103/3
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
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
tollyatti@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. Свободы, 34, 1 этаж,
центральный вход,
левая секция
yarslavl@ffin.ru