

ACV Auctions Inc. (ACVA)

Оценка капитала | DCF

США | Бизнес-сервисы

 Потенциал роста: **30%**

 Целевая цена: **\$26**

 Диапазон размещения: **\$18–20**

Оценка перед IPO

IPO ACVA: онлайн-платформа для продажи/покупки авто



Выручка, 2020 (млн USD)	208
EBIT, 2020 (млн USD)	-41
Прибыль, 2020 (млн USD)	-41
Чистый долг, 2020 (млн USD)	0

P/E, 2021 (x)	—
P/S, 2021 (x)	—
EV/S, 2021 (x)	—
ROA (%)	—
ROIC (%)	—
ROE (%)	—
Маржа EBIT (%)	-20

Капитализация IPO (млрд USD)	2,9
Акции после IPO (млн шт.)	154,15
Акции к размещению (млн шт.)	16,55
Объем IPO (млн USD)	314,5
Минимальная цена IPO (USD)	18
Максимальная цена IPO (USD)	20
Целевая цена (USD)	26
Дата IPO	23 марта

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

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

23 марта состоится IPO компании ACV Auctions Inc. Компания представляет цифровую торговую площадку для оптовых продаж автомобилей и услуг передачи данных, которая предлагает клиентам прозрачную и точную информацию о транспортных средствах. Андеррайтерами размещения выступают Goldman Sachs, JP Morgan, Citigroup, BofA Securities, Jefferies.

О компании. С момента своего основания в 2014 году ACV провела более 750 тысяч оптовых сделок между более чем 21 тысячей дилеров и коммерческих партнеров, помогая дилерам находить и управлять запасами и точно оценивать автомобили, а также обрабатывать платежи, передавать права собственности и финансировать покупку транспортного средства (ТС). Всего компания привлекла \$351,6 млн. Среди акционеров числятся Bessemer Venture Partners, Tribeca Venture Partners, SoftBank и Armory Square Ventures.

Платформа компании. Платформа компании решает все проблемы традиционного аукциона, позволяя дилерам и коммерческим партнерам продавать, покупать и оценивать автомобили. **Цифровая торговая площадка** – здесь продавцы и покупатели связываются для сделок по всей стране (США). Цифровая площадка включает в себя: онлайн-аукцион, доставку ACV (компания доставляет авто), ACV Capital (краткосрочное финансирование для приобретения ТС, Go Green (гарантия продавцу в случае возникновения претензий из-за дефекта ТС, которое не было указано в отчете ACV)). **Услуги передачи данных об автомобиле** – компания предлагает услуги по обработке данных для дилеров и коммерческих партнеров, которые дают представление о состоянии и стоимости подержанных автомобилей. **Data and Technology** – это инспекция, анализ ТС, автоматизация операций, то есть отчет о состоянии авто, виртуальный лифт – платформа предлагает посмотреть в высоком разрешении ходовую часть автомобиля без необходимости подъема, Audio Motor Profile – запись и передача звука двигателя автомобиля.

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2020 году составили 95% против 200% в 2019 году. EBIT-маржа составила -102% в 2018 году, -74% в 2019 году и -20% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на торговую площадку с 45% от выручки в 2018 году до 40% в 2020 году, технологии – с 44 до 31% и SG&A – с 96% в 2018 году до 31% в 2020 году.

Апсайд в 30% от верхней границы размещения. С учетом консервативных вводных модель FCFF проецирует оценку собственного капитала в \$4,072 млрд при целевой цене \$26 на одну простую акцию с потенциалом роста 30%.

ACV Auctions Inc.: ключевые факты

О компании. Компания представляет цифровую торговую площадку для оптовых продаж автомобилей и услуг передачи данных, которая предлагает клиентам прозрачную и точную информацию о транспортных средствах.

С момента своего основания в 2014 году ACV провела более 750 тысяч оптовых сделок между более чем 21 тысячей дилеров и коммерческих партнеров, помогая дилерам находить и управлять запасами и точно оценивать автомобили, а также обрабатывать платежи, передавать права собственности и финансировать покупку транспортного средства.

Всего компания привлекла \$351,6 млн. Среди акционеров числятся Bessemer Venture Partners, Tribeca Venture Partners, SoftBank и Armory Square Ventures.

Проблемы на рынке аукционов. Несмотря на то что дилеры стремятся упростить весь процесс аукционов для быстрой продажи автомобиля, рынок по-прежнему сталкивается с проблемами.

Основные проблемы дилеров: продажа занимает очень много времени, традиционные аукционы обходятся дорого и по-прежнему испытывают проблемы с цифровизацией, оценка автомобиля, споры после ошибочных оценок состояния автомобиля и определение справедливой цены автомобиля.

Платформа компании. Платформа компании решает все проблемы традиционного аукциона, позволяя дилерам и коммерческим партнерам продавать, покупать и оценивать автомобили.

Иллюстрация 1. Платформа ACV Auctions Inc.



Источник: по данным компании

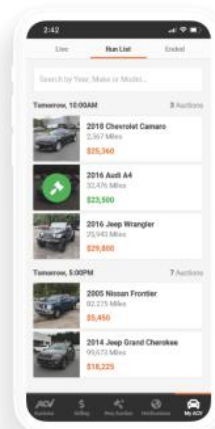
Цифровая торговая площадка – здесь продавцы и покупатели связываются для сделок по всей стране (США). Цифровая площадка включает в себя:

- **Аукцион** – это онлайн-аукцион, который позволяет мгновенно совершать оптовые продажи автомобилей.
- **Доставка ACV** – компания доставляет авто через свою сеть партнеров-перевозчиков.
- **ACV Capital** – краткосрочное финансирование для приобретения ТС.
- **Go Green** – гарантия продавцу в случае возникновения претензий из-за дефекта ТС, которое не было указано в отчете ACV.

Иллюстрация 2. Аукцион



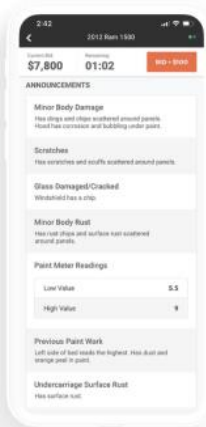
Proprietary Inspection



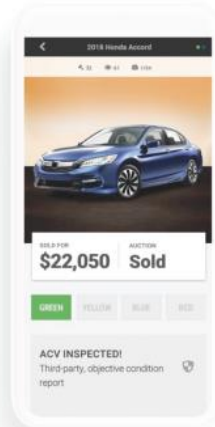
Customized Filters



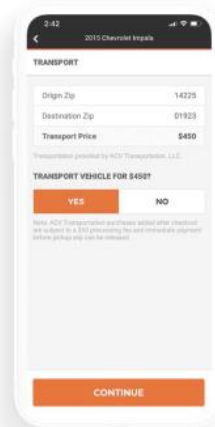
Instant Notifications



Condition and Market Report



Live Auction

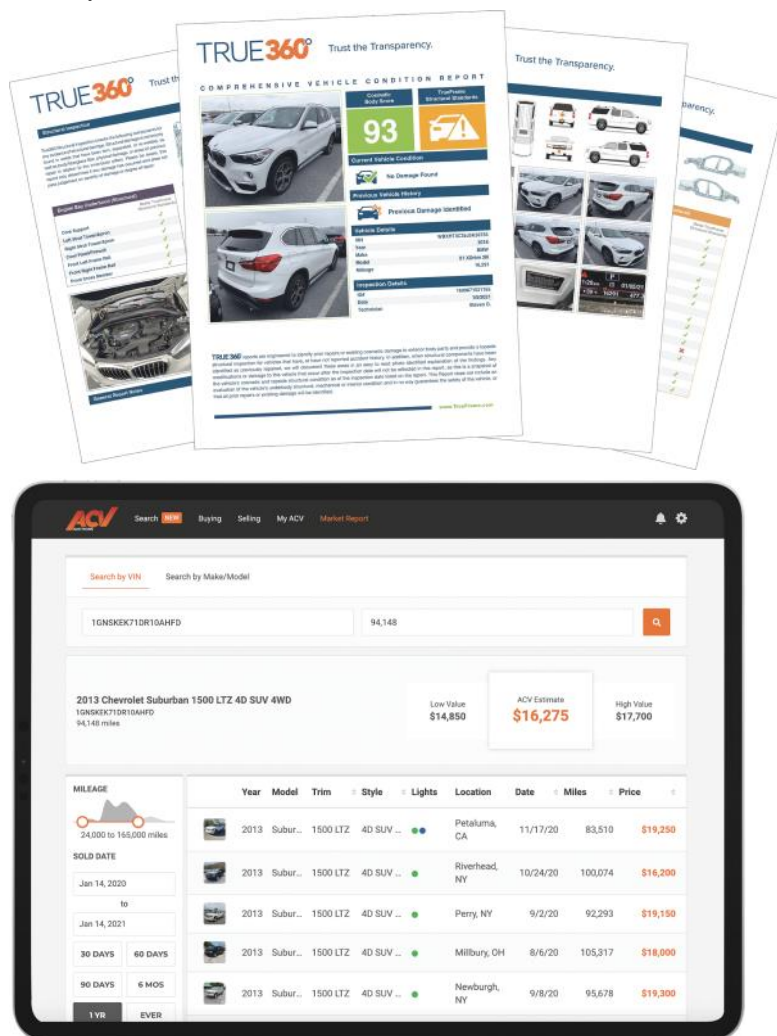


Post-Auction Services

Источник: по данным компании

Услуги передачи данных об автомобиле – компания предлагает услуги по обработке данных для дилеров и коммерческих партнеров, которые дают представление о состоянии и стоимости подержанных автомобилей.

Иллюстрация 3. Отчеты ACV



Источник: по данным компании

Data and Technology – это инспекция, анализ ТС, автоматизация операций.

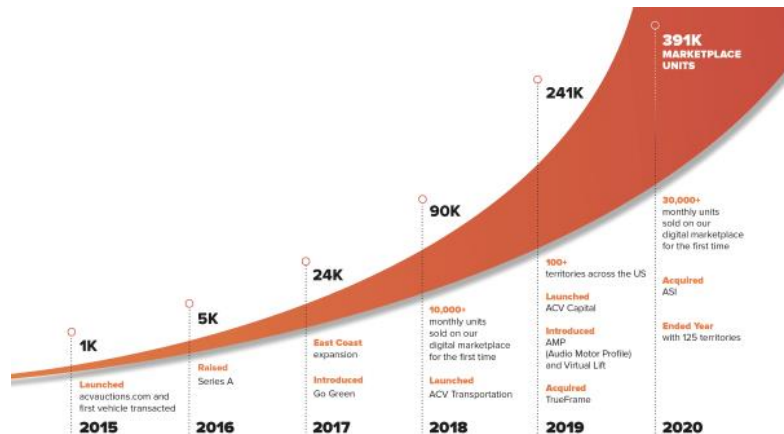
- **Отчет о состоянии** – это отчет о состоянии авто, который включает 100 различных пунктов (внешние дефекты, качество краски, оценка технического состояния).
- **Виртуальный лифт** – платформа предлагает посмотреть в высоком разрешении ходовую часть автомобиля без необходимости подъема.
- **Audio Motor Profile** – запись и передача звука двигателя автомобиля.

Как зарабатывает компания. Выручка от торговой площадки – данный подраздел выручки состоит из аукционных и дополнительных сборов как от покупателей, так и от продавцов (только в случае успешного аукциона). Также компания организует перевозки автомобилей и получает доходы за свои отчеты True360.

История компании. С момента основания компании в 2014 году ACV расширила свое географическое присутствие с одного района в Буффало до 125 районов по всем США.

За этот период GMV-площадки выросла с \$22,9 млн до \$3,3 млрд в 2020 году, а количество участников с 2016 года по 2020 год выросло с 4,995 до 16,215 тысячи.

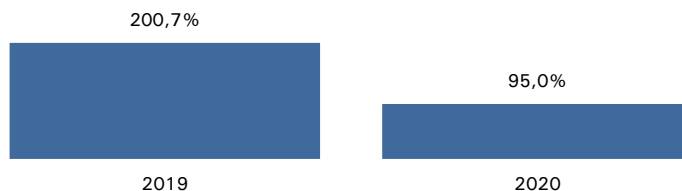
Иллюстрация 4. История компании



Источник: по данным компании

Финансовые показатели компании. Темпы роста выручки в 2020 году составили 95% против 200% в 2019 году.

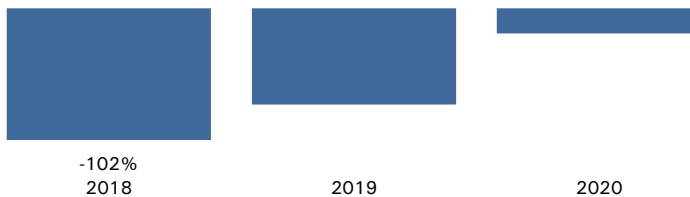
График 1. Темпы роста



Источник: по данным компании

ЕВИТ-маржа составила -102% в 2018 году, -74% в 2019 году и -20% в 2020 году. Главные драйверы снижения расходов и роста маржи – снижение расходов на торговую площадку с 45% от выручки в 2018 году до 40% в 2020 году, технологии – с 44 до 31% и SG&A – с 96% в 2018 году до 31% в 2020 году.

График 2. ЕВИТ-маржа



Источник: по данным компании

Оценка ACV Auctions Inc.: вводные данные проецируют потенциал свыше 30%

1. Прогноз выручки. Для построения модели мы использовали данные по выручке от торговых площадок и выручку от гарантий клиентов.

Выручка от торговых площадок. В 2019 году темпы роста составили 200%, в 2020 году темпы роста замедлились до 97%. Мы ожидаем, что к 2030 году темпы роста замедлятся до 5%. Выручка компании вырастет с \$173,1 млн до \$1,731 млрд. Основным драйвером роста станет постепенная цифровизация традиционных аукционов. Подтверждением является рост GMV-платформы с \$22,9 млн в 2015 году до \$3,3 млрд к 2020 году.

Выручка от гарантий клиентов. В 2019 году темпы роста составили 204%, в 2020 году замедлились до 85%. Мы ожидаем, что к 2030 году темпы роста составят 2%, а выручка компании вырастет с \$35,2 млн до \$183,5 млн.

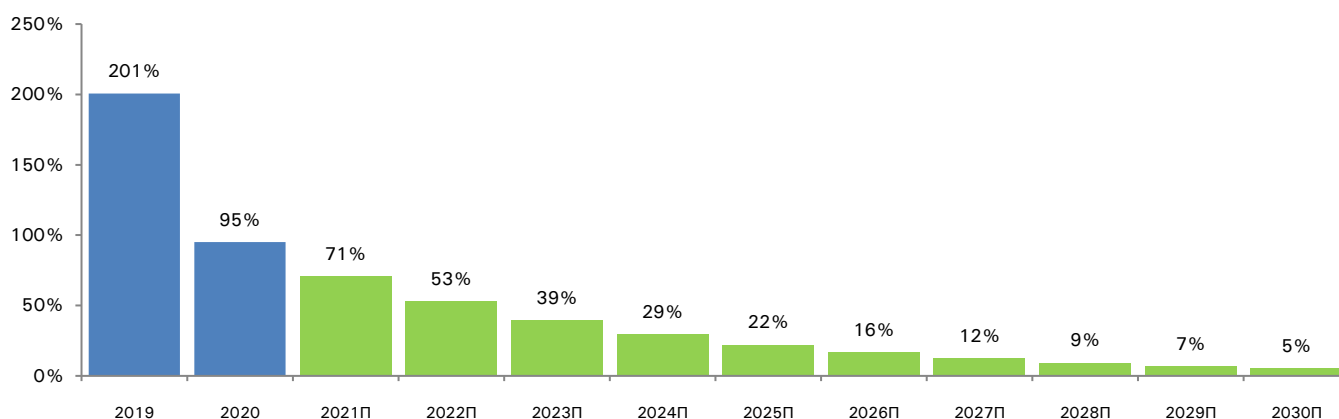
Темпы роста общей выручки компании замедлятся с 95% в 2020 году до 71% в 2021-м прогнозном году с дальнейшим замедлением до 5% к 2030-му прогнозному году. Выручка вырастет с \$208 млн в 2020 году до \$1,915 млрд к 2030-му прогнозному году.

Иллюстрация 5. Прогноз выручки ACV Auctions Inc.

Модель выручки из целевого рынка	2018	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П
Выручка от торговых площадок, млн USD	29,25	87,8	173,1	299,4	463,3	653,5	854,6	1051,9	1234,1	1394,3	1530,1	1641,9	1731,8
Темпы роста, %		200%	97%	73%	55%	41%	31%	23%	17%	13%	10%	7%	5%
Выручка от гарантий клиентов, млн USD	6,29	19,1	35,2	56,1	79,3	102,3	123,1	140,5	154,5	165,3	173,3	179,2	183,5
Темпы роста, %		204%	85%	59%	41%	29%	20%	14%	10%	7%	5%	3%	2%
Всего выручка, млн USD	36	107	208	356	543	756	978	1 192	1 389	1 560	1 703	1 821	1 915
Темпы роста, %		201%	95%	71%	53%	39%	29%	22%	16%	12%	9%	7%	5%

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

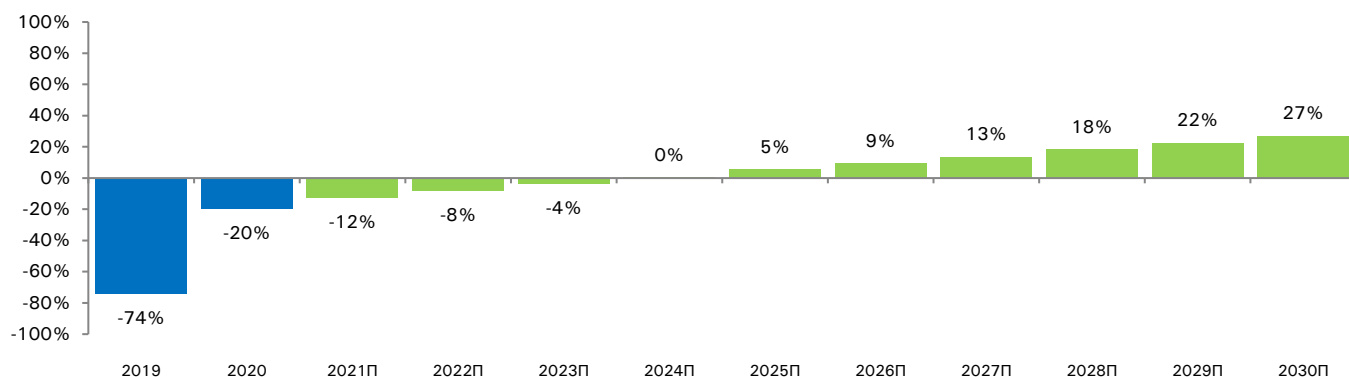
График 3. Прогноз темпов роста ACV Auctions Inc.



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

2. Консервативный прогноз маржи. В 2020 году показатели EBIT-маржи были равны -20%, мы сделали консервативный прогноз маржи и приравняли к среднеотраслевым значениям в 27%. Чистые реинвестиции от выручки в течение 10 прогнозных лет снизятся с 18,7% до среднеотраслевых 5%. Исходя из нашего прогноза, в течение 10 лет чистые реинвестиции составят \$1,161 млрд.

График 4. 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 6,3%. В итоге средние реинвестиции в зрелом возрасте для дальнейшего роста будут составлять 48% от NOPLAT.

4. Финальный расчет стоимости и потенциала. EV, или сумма стоимости прогнозного (-\$124 млн) и зрелого (\$3,682 млрд) периодов, составит \$3,614 млрд. Учитывая приведенную стоимость капитализированной аренды в \$6 млн, наличность на счетах в \$234 млн, поступления от IPO в \$314 млн и стоимость опционов в \$85 млн, собственный капитал ACV Auctions Inc. можно оценить в \$4,072 млрд.

Учитывая 154,151 млн акций после IPO, целевая цена на одну акцию равна \$26. Потенциал к верхней границе IPO в \$20 составляет 30%.

Иллюстрация 6. Модель оценки ACV Auctions Inc. методом FCFF

Модель прогнозного периода, млн USD	2019	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П	зрелый
темпа роста выручки, %		95%	71%	53%	39%	29%	22%	16%	12%	9%	7%	5%	3,0%
(+) Выручка	107	208	356	543	756	978	1 192	1 389	1 560	1 703	1 821	1 915	1 973
(x) Операционная маржа	-74%	-20%	-12%	-8%	-4%	0%	5%	9%	13%	18%	22%	27%	27%
(=) EBIT	-79	-41	-44	-44	-29	4	65	132	210	315	410	517	533
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	26	42	63	82	103	107
(=) NOPLAT	-79	-41	-44	-44	-29	4	65	105	168	252	328	414	426
(-) чистые реинвестиции	44	39	62	87	110	129	141	146	142	132	116	96	203
(=) FCFF	(124)	(80)	(106)	(131)	(139)	(125)	(76)	(40)	26	120	212	318	223
FCFF-маржа, %		-38,2%	-29,7%	-24,1%	-18,4%	-12,8%	-6,4%	-2,9%	1,7%	7,0%	11,6%	16,6%	
(x) фактор дисконтирования			0,93x	0,87x	0,81x	0,75x	0,70x	0,66x	0,62x	0,58x	0,54x	0,54x	
PV FCF			(98)	(113)	(112)	(94)	(53)	(26)	16	69	115	173	
Терминальная стоимость													6 765
PV Терминальной стоимости													3 682
Имплицированные переменные модели													
	2020	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П		
Выручка/капитал, x	2,64x	2,53x	2,39x	2,24x	2,09x	1,96x	1,84x	1,74x	1,66x	1,59x	1,70x		
Инвестированный капитал	79	141	227	338	467	609	754	897	1 028	1 145	1 124		
Чистое реинвестирование, %	-96%	-141%	-198%	-383%	2979%	216%	138%	84%	52%	35%	23%		48%
Реинвестирование к выручке, %	18,7%	17,4%	16,0%	14,6%	13,2%	11,9%	10,5%	9,1%	7,7%	6,4%	5,0%		
ROIC, %	-51%	-31%	-19%	-9%	1%	11%	14%	19%	24%	29%	37%		6,3%
Маржа NOPLAT, %	-20%	-12%	-8%	-4%	0%	5%	8%	11%	15%	18%	22%		
Расчет WACC													
	2021П	2022П	2023П	2024П	2025П	2026П	2027П	2028П	2029П	2030П			
Безрисковая ставка	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%			
Бета послерыноговая	1,31	1,28	1,25	1,22	1,18	1,15	1,12	1,09	1,06	1,00			
Премия за риск инвестирования	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%	4,6%			
Стоимость собственного капитала	7,7%	7,6%	7,4%	7,3%	7,2%	7,0%	6,9%	6,7%	6,6%	6,3%			
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	7,7%	7,6%	7,4%	7,3%	7,2%	7,0%	6,9%	6,7%	6,6%	6,3%			
Кумулятивная стоимость капитала	0,9x	0,9x	0,9x	0,8x	0,8x	0,7x	0,7x	0,6x	0,6x	0,5x			
Оценка капитала, млн USD													
(=) Стоимость в прогножном периоде	(124)												
(+) Стоимость в терминальном периоде	3 682												
(x) Коэффициент на дату оценки	1,02x												
(=) EV	3 614												
(-) Долг (вкл. операционную аренду)	6												
(+) Наличность	234												
(+) Поступления от IPO	314												
(-) Стоимость выпущенных опционов	85												
(=) Оценка собственного капитала	4 072												
Рыночная капитализация	3 083												
Целевая цена на акцию, USD	26,0												
Максимум диапазона на IPO, USD	20												
Потенциал роста, %	30%												

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

Риски: конкуренция, изменения цен и проверка автомобилей

Конкуренция. Компания может столкнуться с конкуренцией со стороны Cox Enterprises, Inc и KAR Auction Services, а также Manheim Express и TradeRev / BacklotCars.

Изменения цен на подержанные автомобили. Любые изменения розничных цен на новые или подержанные автомобили могут привести к снижению оптовых продаж.

Проверка автомобилей. Если компания не сможет должным образом проверять автомобили, то это способно привести к снижению выручки и нанести ущерб бренду компании.

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
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
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
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,
yaroslavl@ffin.ru