Финансист

FREEDOM finance

Журнал о личных инвестициях, брендах и акциях

№3(13)2018

ЭНЕРГОЭВОЛЮЦИЯ

ЭДГАРД ЗАПАШНЫЙ: «ДЛЯ МЕНЯ ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТО Я ОСТАВЛЮ ПОСЛЕ СЕБЯ»

ЗАЩИТНАЯ КОММУНАЛКА

ИСТОРИЯ ОДНОЙ СДЕЛКИ

ДИЛЕММА НЕФТЯНИКОВ: ИНВЕСТИРОВАТЬ НЕЛЬЗЯ РАЗДАТЬ

16+

СМОТРИ НА МИР КАК ИНВЕСТОР

Стань совладельцем крупнейших компаний мира!

*данные за III квартал 2018 г.

FREEDOM finance

АО «Фридом Финанс». Лицензия на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг 3.2.238/15 от 02 октября 2018 года. www.almaty-ffin.kz. Реклама

www.ffin.kz

7555

Энергия настоящего и будущего

Мировая отрасль энергоресурсов многолика. С одной стороны, как и десятки лет назад, — это крупнейшие международные нефтегазовые корпорации и целые страны с углеводородными экономиками, которые постоянно ищут компромиссы или развязывают войны, чтобы повлиять на спрос и предложение. При этом вопросы экологии задвигаются далеко на задний план.

С другой стороны — это солнечные панели, ветряные установки, геотермальные источники и даже специальные тротуарные плитки, добывающие энергию из шагов пешеходов.

Альтернативные источники пытаются изменить старый миропорядок и отвоевать себе место под солнцем — в прямом и переносном смысле. В то же время забота об окружающей среде для отрасли новой энергетики — не пустое слово, а одна из ее важных особенностей.

Переход на «альтернативу» займет не один десяток лет. Еще долго заправочный пистолет бензоколонки будет доминировать над розеткой для электрокаров, а жизни сотен миллионов человек — зависеть от геополитики, плотно завязанной на добыче и перераспределении классических энергоресурсов. По крайней мере до тех пор, пока новые технологии не обгонят по эффективности насос нефтяной скважины, расположенной где-нибудь в Сибири или Мексиканском заливе.

В этом номере «Финансиста» мы решили посмотреть на происходящие в индустрии энергоресурсов изменения с точки зрения частного инвестора. Насколько альтернативные источники энергии перспективны и какие компании могут выиграть от мировой энергетической революции (или эволюции — кому как видится)? Какие из направлений выбрать долгосрочному инвестору, чтобы поучаствовать в росте рынка? Почему акции компаний коммунального сектора используются в качестве хеджирующих активов?

ТИМУР ТУРЛОВ
Генеральный директор ИК «Фридом Финанс»

Какие предприятия помогут решить проблему сохранения энергии в мировом масштабе и как справиться с утилизацией невероятного числа использованных аккумуляторов? А напоследок поговорили с Эдгардом Запашным — известным российским артистом и дрессировщиком, чья сильная жизненная энергия изменяет и двигает вперед всю цирковую индустрию.

Приятного чтения!

Журнал «Финансист» №3 (13) 2018
Учредитель: Тимур Русланович Турлов. **Главный редактор:** Наталья Харлашина. **Выпускающий редактор:** Константин Полтев. **Дизайн, инфографика:** Константин Кузниченко. **Корректор:** Татьяна Нарышкина. **Координаторы выпуска:** Игорь Клюшнев, Вадим Меркулов. **Фото в номер:** Shutterstock, Depositphotos. **Автор иллюстрации на обложке:** Анна Ксенз. Свидетельство о регистрации средства массовой информации: № ФС 77 – 71417 от 17.10.2017 года выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, 1-ый Красногвардейский проезд, д. 15, офис 18.02. Тел.: + 7 (495) 783 91 73. E-mail: info@ffin.ru.
Подписано в печать: 12.11.2018. Тираж: 80 000 экз. Журнал распространяется бесплатно. **ОТПЕЧАТАНО:** Типография Ситипринт

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен.
Лицензия №045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен.
Лицензия №045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен.
Лицензия №045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Выдана ФСФР России 19.05.2011. Срок действия лицензии не ограничен.
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. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов. Услуги по совершению сделок с зарубежными ценными бумагами доступны для лиц, являющихся, в соответствии с действующим законодательством, квалифицированными инвесторами, и производятся в соответствии с ограничениями, установленными действующим законодательством.

Рай из нефти и газа

Текущий год для нефтегазового сектора России имеет все шансы стать одним из лучших за всю его историю

Георгий Ващенко
Начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс»

Девальвация рубля и высокие цены на нефть, новое бюджетное правило и санкции со стороны США — все эти уникальные факторы сплелись воедино и привели к тому, что большинство акций российских нефтедобывающих компаний подскочили в цене на 50-70% с июня 2017 года.

Котировки черного золота, достигшие максимума за последние четыре года, скорректировались на 19% и сейчас торгуются в диапазоне $70-75 за баррель марки Brent, оставляя потенциал для дальнейшей положительной переоценки сектора.

Локальный позитив

В декабре 2016 года 24 страны, которые вошли в состав группы ОПЕК+, договорились сократить добычу нефти для ликвидации излишка предложения и стабилизации цены сырья. Соглашение повлияло на мировой рынок энергоресурсов, в результате чего нефть марки Brent с начала 2016 года подскочила с $30 до 80 за баррель.

С той исторической сделки прошло два года, появились новые вводные в виде геополитических рисков в Венесуэле, Иране и Ливии, однако котировки главного энергоресурса продолжают оставаться недалеко от максимумов за несколько лет, и вряд ли до конца 2018 года ситуация изменится. В этом случае средняя рублевая цена барреля в 2018 году увеличится минимум на 40% год к году, до 4500 рублей, что станет крайне позитивным фактором для российских нефтяных компаний и экономики в целом.

Главными бенефициарами высоких цен на нефть сейчас являются «Роснефть», «Лукойл» и «Газпром нефть». Для демонстрации влияния позитивной мировой конъюнктуры на российский нефтегаз разберем более подробно показатели последней компании.

«Газпром нефть» опубликовала ожидаемо сильные финансовые показатели по итогам I полугодия. Причины простые: рост средней цены на нефть марки Urals на 36,3% год к году (до $68,9 за баррель), укрепление доллара с 57,99 до 59,35 рубля, а также расширение добычи углеводородов на 2% (до 44,9 млн тонн) благодаря наращению добычи на новых месторождениях — Новопортовском и Восточно-Мессояхском.

В результате выручка компании выросла на 24,4%, до 1,138 трлн рублей, а показатель скорректированной EBITDA подскочил на 51,5%, до 368,2 млрд рублей, что привело к снижению коэффициента чистый долг/EBITDA с 1,37 до 1,01. По итогам отчетного периода компания нарастила свободный денежный поток на 77% после завершения основных инфраструктурных инвестиций на новых проектах по добыче.

Главными бенефициарами высоких цен на нефть сейчас являются «Роснефть», «Лукойл» и «Газпром нефть»

Если среднегодовая цена на нефть марки Brent останется на уровне $68 за баррель, а доллар — в районе 62 рублей, то чистая прибыль «Газпром нефти» по итогам 2018 года может достигнуть 350 млрд рублей, что подразумевает дивидендные выплаты на уровне 18,5 рубля на акцию. Поэтому мы сохраняем позитивный взгляд на бумаги этой компании, а также «Роснефти» и «Лукойла», ожидая увидеть в них рост на 15-25% от ценовых уровней середины ноября.

Тускнеет свет в конце тоннеля

Другим позитивным следствием эпохи высоких нефтяных цен станет разросшийся профицит феде-

ФОТО: SHUTTERSTOCK.COM

рального бюджета. Если в 2017 году государственная казна получила дополнительно около 1,2 трлн рублей доходов, то в 2018-м они будут еще больше — 2,5-3 трлн рублей. Совокупные нефтегазовые поступления окажутся на уровне 7,2 трлн, или 42,4% всех доходов. Такая динамика положительно отразится на торговом балансе и поддержит курс рубля, который при отсутствии нефтяных шоков и санкций на новые выпуски ОФЗ стабилизируется в коридоре 64-66 рублей.

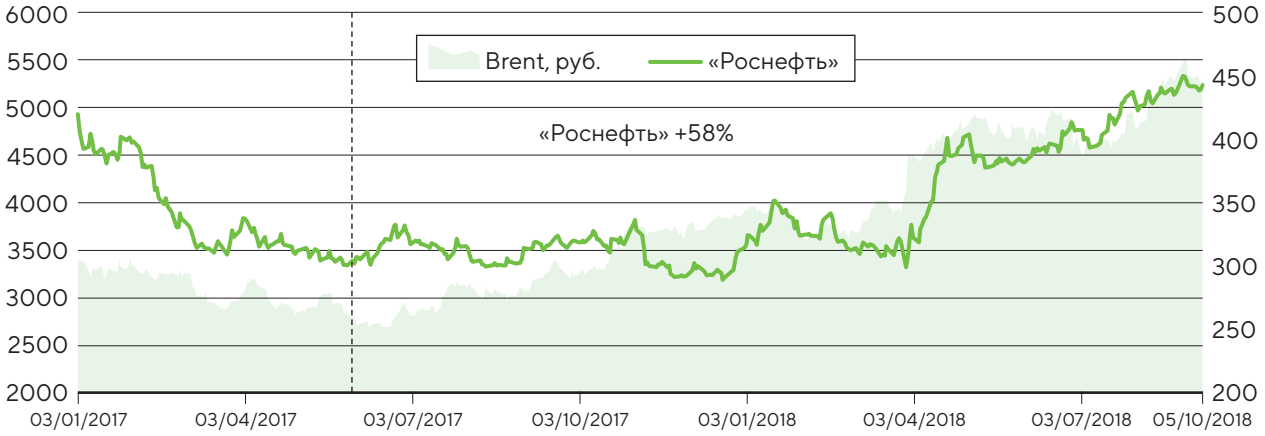
Но у прекрасных макроэкономических показателей есть и обратная сторона.

В сентябре 2018 года РФ установила новый исторический максимум по добыче нефти — 11,36 млн баррелей в сутки, что на 160 тысяч выше показателя октября 2016 года, когда заключалась сделка ОПЕК+. В то же время этот экстремум может оказаться непокоренным и в долгосрочной перспективе, поскольку в игру постепенно вступает «фактор Сибири».

За последние 10 лет добыча в этом ключевом регионе страны (с долей в 56%) снизилась на 10% из-за ухудшения ресурсной базы. С учетом снижения темпов разработки новых месторождений тенденция может продолжиться, и к 2024 году падение составит еще 15% — с текущих 290 млн тонн до 245 млн.

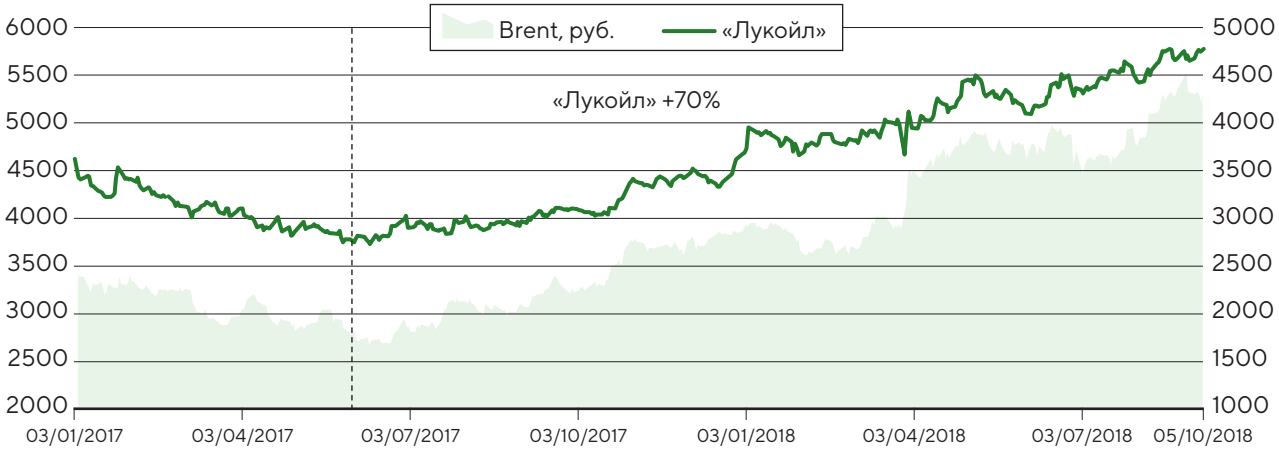
Выправить ситуацию способен план по стимулированию разработки месторождений с более высокой себестоимостью. Для этого необходимо либерализовать налоговую нагрузку. Например, более обширное применение льготных ставок по НДПИ при сложных горно-геологических разработках месторождений

Динамика цен акций «Роснефти» и барреля нефти в рублях



Динамика цен акций «Газпром нефти» и барреля нефти в рублях

Динамика цен акций «Лукойла» и барреля нефти в рублях



Источник: Bloomberg

повысит инвестиционную привлекательность как новых, так и текущих проектов региона.

Крайне важным фактором для будущего сырьевого сектора страны остается и разработка «Баженовской свиты» — огромного западносибирского месторождения горючих сланцев, залегающих на глубине 2-3 тысячи метров. По оценкам геологов, содержащиеся в ней нефтяные ресурсы составляют от 100 до 170 млрд баррелей.

На фоне истощающихся старых месторождений это серьезный источник энергоресурсов. Но есть проблема: нефть «Баженовской свиты» относится к категории нетрадиционных запасов из-за особенностей своего происхождения и залегания.

Поэтому для полноценной разработки этого перспективного участка потребуются новые технологические решения, которые сделают его эксплуатацию рентабельной.

Госпомощь в энергетике

Государство дает льготы на модернизацию энергетических мощностей. Какие компании станут главными бенефициарами программ поддержки?

Никита Гришунин
Старший инвестиционный консультант ИК «Фридом Финанс»

В 2009 году в России стартовала масштабная программа по строительству новых энергомощностей. Экономическая база для ее реализации была весьма позитивной — на фоне высоких показателей темпов роста ВВП должно было увеличиваться и потребление электроэнергии. В среднем — на 4,5% годовых до 2020 года.

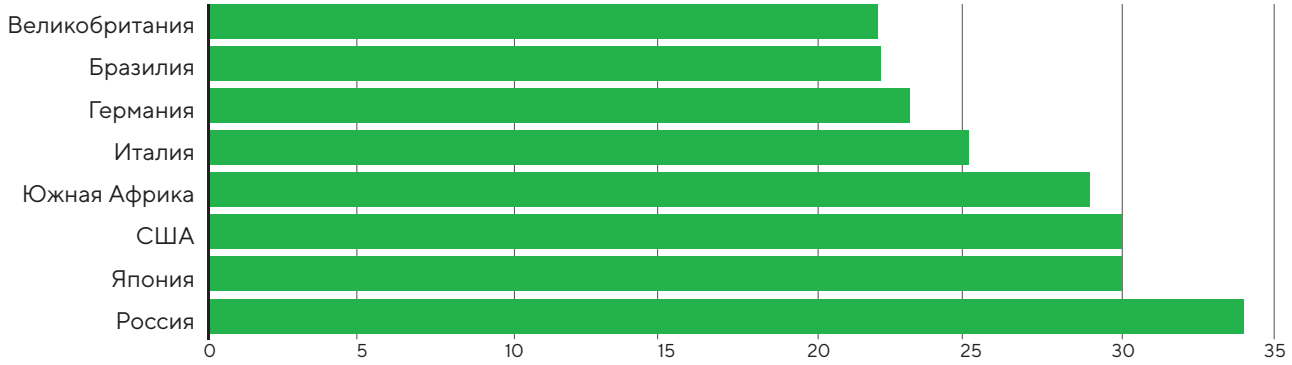
В то же время из-за недостатка бюджетных ассигнований для новых мощностей в период кризиса государство было вынуждено привлечь частный сектор, которому, в свою очередь, оно гарантировало повышенную норму доходности на уровне 14% для возврата инвестированных средств. Впоследствии эти соглашения получили сокращенное название ДПМ — договоры на предоставление мощности. Так же называется и сама программа модернизации.

Первые договоры ДПМ были подписаны в 2010 году, и они предусматривали строительство совокупных мощностей в размере 29 ГВт до 2018 года. При этом срок их действия для ТЭС составлял 10 лет, а для АЭС и ГЭС — 15 лет.

В настоящее время большая часть объектов программы ДПМ совокупной мощностью 30 ГВт уже введена в эксплуатацию, благодаря чему удалось обновить 12-15% генерации, на что потребовалось около 1,7 трлн рублей. Однако значительное число старой генерации в РФ по-прежнему нуждается в дальнейшей модернизации. По оценке Совета производителей энергии, средний возраст станций в стране — 34 года, а доля мощностей старше 45 лет составляет 30%. Таким образом, даже после первой программы ДПМ, без новых инвестиций в сектор более 50% мощностей Единой энергетической системы России переступят 50-летний порог на горизонте 10 лет.

Понимая серьезную отсталость отрасли, правительство приступило к разработке новой программы, которая получила название ДПМ-2, или ДПМ-штрих. Ожидается, что ее действие охватит период с 2022

Средний возраст генерирующего оборудования по странам, лет



Источник: Union of Electricity Producers

Саяно-Шушенская гидроэлектростанция, самая мощная станция в России («РусГидро»)

Мощность, которая станет старше 45 лет в 2019 году и потребует модернизации

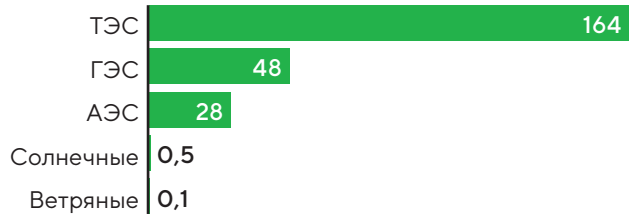
Компания	ГВт	% от общей мощности
«Интер РАО»	8,8	32
«Т Плюс»	6,5	42
«Мосэнерго»	6,5	52
ОГК-2	4,7	26
«Энел»	4	43
EN+	2,8	14
«Квадра»	1,6	57
«Юнипро»	1,2	11
ТГК-1	0,9	13
«Фортум»	0,8	18

по 2035 год и потребует около 1,5 трлн рублей для модернизации 40 ГВт с фокусом на тепловую и атомную генерации. Программа продлит ресурс станций на 15-20 лет и приведет к снижению операционных издержек и повышению топливной эффективности.

На текущий момент ДПМ-2 еще не утверждена, поскольку идут дискуссии относительно ставки ее доходности. Минэкономразвития предлагает ставку на уровне 12% при текущей доходности ОФЗ 7,5%, в то время как компании и Минэнерго хотят получить прежние 14% при ставке ОФЗ 8,5%.

Ключевым отличием новой программы модернизации станет иной способ выбора объектов для обновления — с помощью аукционов, где главным критерием будет выступать наиболее низкая себестоимость поставок электроэнергии. При этом первый отбор заявок состоится до конца ноября 2018 года, на котором выберут около 11 ГВт генерации. В зависимости от структуры и типа мощностей, а также возраста станций будут рассчитаны инвестиционные планы компаний.

Установленные мощности в РФ по видам электростанций в 2017 году, ГВт



Источник: ЕЭС РФ

Кому это выгодно

Исходя из параметров новой программы, мы хотим выделить две компании в секторе генерации: «Интер РАО» и ТГК-1. ТГК-1 в меньшей степени затронет новая программа модернизации из-за большого количества ГЭС в структуре ее мощностей, которые имеют значительно более высокий срок службы.

Кроме того, в отличие от других компаний «Газпром энергохолдинга», ТГК-1 способна за счет собственных средств профинансировать модернизацию своих электростанций в рамках ДПМ-2, не только не привлекая займы, но и продолжая сокращать долговую нагрузку. Совокупный долг компании на текущий момент составляет 12 млрд рублей, при этом кумулятивный свободный денежный поток в течение ближайших четырех лет составит 25 млрд рублей. Это позволит полностью сократить долговую нагрузку уже в 2020 году и увеличить дивиденды в среднесрочной перспективе.

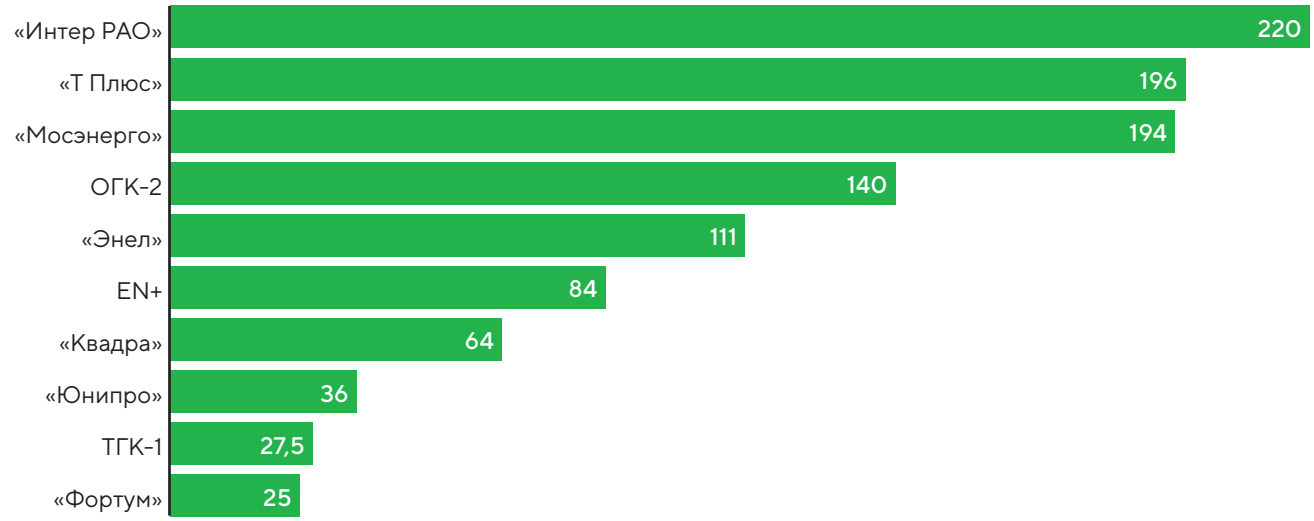
«Интер РАО» же, в свою очередь, станет главным бенефициаром ДПМ-2 ввиду устойчивых позиций менеджмента холдинга, а также существенной денежной подушки в размере 100 млрд рублей. На фоне того, что действующие ДПМ-мощности «Интер РАО» с 2017 года вступили в завершающие три года действия своих договоров, в течение которых платятся повышенные тарифы, EBITDA компании продолжит расти и увеличится на 25-35% к 2022 году, что эквивалентно 115-120 млрд рублей. Чистая прибыль компании вырастет на 50-70% по сравнению с показателями 2017 года. В этих условиях компании ТГК-1 и «Интер РАО» имеют потенциал роста котировок на 15-25% от текущих цен и являются наиболее привлекательными в секторе электрогенерации.

Что касается альтернативной энергетики, то ее развитие в РФ остается на низком уровне. По данным на конец 2017 года, на долю ветряной и солнечной энергетики приходится не более 0,6 ГВт установленных мощностей, что составляет всего 0,25% от совокупных мощностей в РФ.

В 2017 году Правительство РФ проводило тендер на строительство объектов ветрогенерации совокупной мощностью 1,9 ГВт. Он был организован с целью достижения показателя производства электроэнергии на основе возобновляемых источников в размере 4,5% от общего объема производимой в стране, а также для достижения 5,5 ГВт общей установленной мощности объектов возобновляемой энергетики к 2024 году (на это потребуется 1,7 трлн рублей).

Одним из лидеров в области «зеленой» энергетики в РФ является компания «Энел Россия», которая в результате победы в этом тендере получила право на строительство двух объектов ветрогенерации установленной мощностью 0,291 ГВт. Совокупный объем инвестиций двух ветропарков составит €405 млн. Вырабатываемая ими электроэнергия будет продаваться на российском оптовом рынке, а также компания будет получать плату за мощность в рамках механизма ДПМ.

Ожидаемый размер инвестиций в рамках ДПМ-2, млрд руб.



Источники: данные компаний, FFIN equity research

Казахстан пришел в Россию

ИК «Фридом Финанс» совместно с компанией FinEx и Московской биржей запустила торги новым перспективным инструментом — ETF FXKZ, который позволяет заработать на росте фондового рынка Казахстана

Илья Атамановский
Старший инвестиционный консультант ИК «Фридом Финанс»

16 октября на Московской бирже стартовали торги акциями фонда FinEx FFIN Kazakhstan Equity ETF. С этого момента у российских инвесторов появилась возможность вложиться в активно развивающийся фондовый рынок Казахстана, имея на счету всего 180 рублей (стоимость одной акции на момент начала торгов; эквивалент 1000 тенге).

FXKZ (тикер нового инструмента) представляет собой реплику главного индекса фондовой биржи Казахстана KASE. В него входят семь крупнейших эмитентов страны.

Казахстанский ETF на Московской бирже торгуется в рублях, но при этом зависит от стоимости акций в тенге, поэтому инвесторы смогут дополнительно заработать еще и на разнице курсов. До конца года биржа KASE допустит FXKZ к торгам, но уже в тенге. Комиссия за управление фондом FXKZ составляет 1,39% в год.

Появление нового инструмента комментирует Олег Янкелев, старший партнер FinEx Capital Management LLP:

Это первый пример ETF на рынке России, появление которого стало результатом совместной работы двух команд: Freedom Finance и FinEx ETF. Со стороны Freedom Finance — уникальная экспертиза по рынку Казахстана и брокерская инфраструктура, которая обеспечивает доступ к локальному казахскому рынку для фонда. Одновременно FFIN стал новым уполномоченным лицом фондов FinEx ETF и маркетмейкером KASE ETF на Московской бирже. Freedom Finance дает возможность клиентам любых участников фондового рынка без проблем совершать операции купли-продажи акций иностранного инвестиционного фонда FXKZ на Московской бирже, а при необходимости обеспечит прямую подписку для крупных игроков.

FinEx, в свою очередь, обеспечил работу инфраструктуры фонда, которая позволяет максимально точно отслеживать индекс Казахстанской фондовой биржи, добился авторизации индекса Казахстанской биржи KASE и нового ETF Центральным Банком Ирландии, выстроил взаимодействие со всеми необходимыми элементами экосистемы ETF. Управление осуществляет FinEx Investment Management, имеющий лицензию FCA (Великобритания). Фонд зарегистрирован в Ирландии, а в России после запуска доступен любому неквалифицированному инвестору.

Фондовый рынок Казахстана относится к т. н. фронтирным рынкам, находящимся на пороге перехода в развивающиеся.

Традиционно считается, что именно на таких рынках есть интересные возможности для инвесторов (высокая премия за риск), поскольку вложения в них зачастую затруднены для большинства участников торгов. ETF существенно облегчают доступ к таким рынкам за счет низкого порога входа, ликвидности и удобства использования. ETF на индекс Казахстанской фондовой биржи будет первым в Российской Федерации биржевым фондом, ориентированным на frontier market.

С помощью фонда FXKZ участники торгов получают дополнительную возможность диверсифицировать свои портфели за счет интересного инструмента.

Контрольная закупка: как приобретается электроэнергия в России и США

Краткий гид по энергетическим системам двух стран

Вячеслав Степанов
Заместитель директора департамента по работе с клиентами ИК «Фридом Финанс»

А у нас

В России на протяжении 15 лет действуют закрепленные законодательно рыночные принципы ценообразования на электроэнергию, что, впрочем, не отменяет государственного регулирования предельных тарифов для населения и других категорий потребителей, сбытовых надбавок ресурсоснабжающих организаций и ряда других. Регулятивные нормативы дважды серьезно корректировались за это время, но принципы конкуренции рыночного ценообразования в генерации остались неизменными. Полностью регулируемые тарифы на основные услуги остались только в сфере передачи энергии.

Торги электроэнергией и мощностью с 2008 по 2017 год проходили на площадке «Арена» Московской энергетической биржи. Помимо свободных контрактов, игроки имели возможность заключать расчетные фьючерсы на средние индексы цен с целью хеджирования рисков, поскольку цены на рынке были довольно волатильными.

Однако в ближайшем будущем основной торговой площадкой может стать СПбМТСБ, которая в настоящее время специализируется на рынке нефтепродуктов. К ее системе уже подключилось 90 участников, а в июне прошли первые имитационные торги. Представители рынка ожидают, что совершать операции будут компании не только из России, но и стран, входящих в ЕврАзЭС, поскольку они уже входят или могут войти в Единую энергосистему страны.

А у вас

В США рынок спроса и предложения на электроэнергию очень волатилен, поэтому в стране работают отдельные структуры — Independent System Operators (ISO; Независимые системные операторы), которые следят за совершаемыми сделками. В отдельных экономически крупных штатах есть собственные операторы, как, например, в Нью-Йорке (New York ISO; NYISO). В штатах, где уровень потребления не такой высокий — Иллинойс, Индиана, Айова, Мичиган, Миннесота и т.д., — может работать единый оператор (например, Midcontinent ISO (MISO).

ISO играют роль биржи и расчетной палаты для производителей и покупателей электроэнергии. Однако их деятельность охватывает не всю страну. Так, в южных штатах схожая с ними организация называется Regional Transmission Operators (RTO; Региональные операторы передающих систем).

ISO можно назвать более современной версией RTO. Последняя регулируется менее строго, поскольку сделки в рамках этой системы совершаются напрямую между генераторами и поставщиками электроэнергии.

Цена на электричество в Штатах меняется ежесекундно, и зависит она не только от спроса и предложения, но еще и от инфраструктуры. Множество факторов делают рынок электроэнергии фактически недоступным рядовым инвесторам и частным трейдерам, и лишь профессионалы с большим опытом работы в этой индустрии способны на нем эффективно работать.

Эволюция ресурсов

Постепенный переход мировой экономики на альтернативные источники энергии — процесс необратимый. Главное — правильно к нему подготовиться и быть вместе с теми, кто окажется в авангарде новых технологий

Андрей Волощенко
Заместитель директора департамента по работе с клиентами ИК «Фридом Финанс»

Альтернативная энергетика состоит из пяти направлений: солнечного, ветряного, гидро, геотермального и кинетического. Про солнечную энергетику мы поговорим в отдельной статье более подробно, поскольку она является одним из крупнейших подсекторов с большим потенциалом роста.

Использование альтернативной энергетики постепенно становится обыденным явлением. Согласно отчету Renewable Energy Policy Network for the 21st Century, альтернативные источники обеспечили 19,3% мирового спроса на энергетику в 2017 году. Поэтому когда эксперты заявляют, что альтернативная энергетика сможет полноценно обеспечить потребность в энергии, — это не пустые слова. Например, к 2039 году доля только ветряной энергетики в Европе превысит 30% в общей генерации.

Такая тенденция обусловлена двумя основными факторами: постепенным снижением стоимости генерации на основе возобновляемых источников и необходимостью перехода на безуглеродную энергетику для решения накопившихся экологических проблем.

Энергия воды

Безусловно, большое распространение альтернативные источники получили благодаря гидроэлектростанциям. Их история началась с запуска в 1881 году станции №1 Schoelkopf возле Ниагарского водопада в США мощностью 2,4 МВт, а в 2015 году совокупная мощность гидрогенерации в мире составила 1036 ГВт, что в 430 тысяч раз больше, чем возможности «прародительницы».

Технология успешно развивается, поскольку оказалась достаточно простой в использовании и легко масштабировалась. Более того, благодаря возможности управлять напором воды и тем самым снижать или увеличивать выработку, гидрогенерации приспосабливаются к изменениям в потреблении энергии, что очень важно для бизнес-показателей.

Вместе с тем технология имеет неоднозначные последствия для окружающей среды. Изменяется экологическая обстановка возле плотины, которая провоцирует миграцию животных и птиц из региона. Почва, расположенная внизу ГЭС, высыхает, а из-за нестабильных выбросов воды в мелководье она застаивается и портится.

Гидроэлектростанции требуют большого напора воды, который можно зачастую найти в горных реках. Строительство станций на этих участках может привести к сейсмическому дисбалансу, что создает риски возникновения происшествий.

Главной стратегией компаний этой индустрии является слияние и поглощение более мелких компаний. Особенно часто такие сделки происходят в США, где очень развита региональная конкуренция, дающая пищу для M&A-активности. Соответственно компании с малой капитализацией выглядят привлекательно с точки зрения их покупки гигантами индустрии вроде Duke Energy, Edison International, Southern Company и других. Среди небольших игроков можно выделить два

ФОТО: SHUTTERSTOCK.COM

Альтернативные источники энергии в будущем вытеснят классические источники (нефть, уголь и др.)

успешных и перспективных на сегодняшний день: IdaCorp и Portland General Electric Company.

Американская IdaCorp (IDA) — холдинговая структура, которая занимается производством и распространением электроэнергии в восточной части Орегона. Также компания продает натуральный газ своим партнерам и управляет инвестиционными проектами в сфере недвижимости. Однако основная выручка (99%) идет все же от коммунального сектора.

Компанию, которая широко представлена в Айдахо, можно рассматривать не только как потенциальную мишень для поглощения, но и как стабильный дивидендный актив. IdaCorp увеличила выплаты до 63 центов на акцию, что при текущей стоимости котировок означает доходность на уровне 2,6%. За последний год дивиденды выросли более чем на 7%, и аналитики ждут продолжения тренда. Маржинальность компании в среднем составляет более 15% за последние 5 лет, но с учетом налоговой реформы показатель может увеличиться до 16,5%, что позволит нарастить дивиденды до 68 центов на бумагу.

Совокупная мощность всех гидроэлектростанций в мире в 430 тысяч раз больше мощности их «прародительницы» — запущенной в 1881 году станции №1 Schoelkopf возле Ниагарского водопада

Другим интересным активом является Portland General Electric Company (POR). Ее бизнес-модель похожа на IdaCorp — она занимается как генерацией, так и куплей-продажей электроэнергии. Компания работает в Орегоне (Портленд), Салеме и еще почти 50 городах США.

POR лидирует в коммунальном секторе среди американских компаний по закупкам электроэнергии у жилых домов, которые используют солнечные панели. У нее более низкая маржинальность, даже с учетом налоговой реформы она не превышает 12%. Дивидендная доходность по ним выше, в то же время потенциал их роста меньше из-за более низкой маржинальности бизнеса. Тем не менее этот актив может быть интересен для крупного игрока, который хочет поднять свой статус Eco Friendly компании.

И все же для гидрогенерации самый перспективный сейчас регион — это Африка (Демократическая Республика Конго, Египет, Марокко, и другие).

История одной сделки

Как мне активно предлагали купить акцию небольшой водородной компании и что из этого вышло

Егор Романюк
Исполнительный вице-президент
ИК «Фридом Финанс»

Зачастую на рынке возникает ажиотаж, который часто не имеет под собой мощного фундамента. Совсем недавно мы видели, как взлетели акции производителей 3D-принтеров. В прошлом году все, что было связано со словами «криптовалюта» или «блокчейн», вырастало в разы за считаные дни. Три года назад всемирными любимчиками были акции компаний, производящих 3D-принтеры.

Мне же вспомнилась история, которая относится к 2013-2014 годам. Как это часто бывало, мне пришло письмо от моего коллеги — американского трейдера, в котором он намекнул на перспективность акций никому не известной компании Plug Power (PLUG). Она стоила на тот момент около $0,4 за штуку.

Я ответил, что не торгую такими дешевыми бумагами и мне абсолютно непонятно, с чего бы вдруг именно эта должна вырасти в цене. Отчетность показывала, что бизнес не вылезает из убытков, причем компания ничего не производит самостоятельно, а лишь покупает и перепродает — речь шла о секторе водородных аккумуляторов.

Когда что-то начинает стоить дороже, чем нам хотелось бы, мы ищем более дешевые альтернативы того или иного продукта. Этот тезис справедлив и для рынка акций. Участники надеялись на выход какой-нибудь значимой новости по компании — например, им больше всего нравится, когда к мелкому бизнесу проявляют интерес крупные игроки, ведь они правят рынком!

В 2013 году компания Plug Power заявила, что подписала договор с крупнейшим ритейлером Walmart на поставку и обслуживание погрузчиков, точнее, на установку водородных аккумуляторов на погрузчики и строительство фирменной заправочной станции.

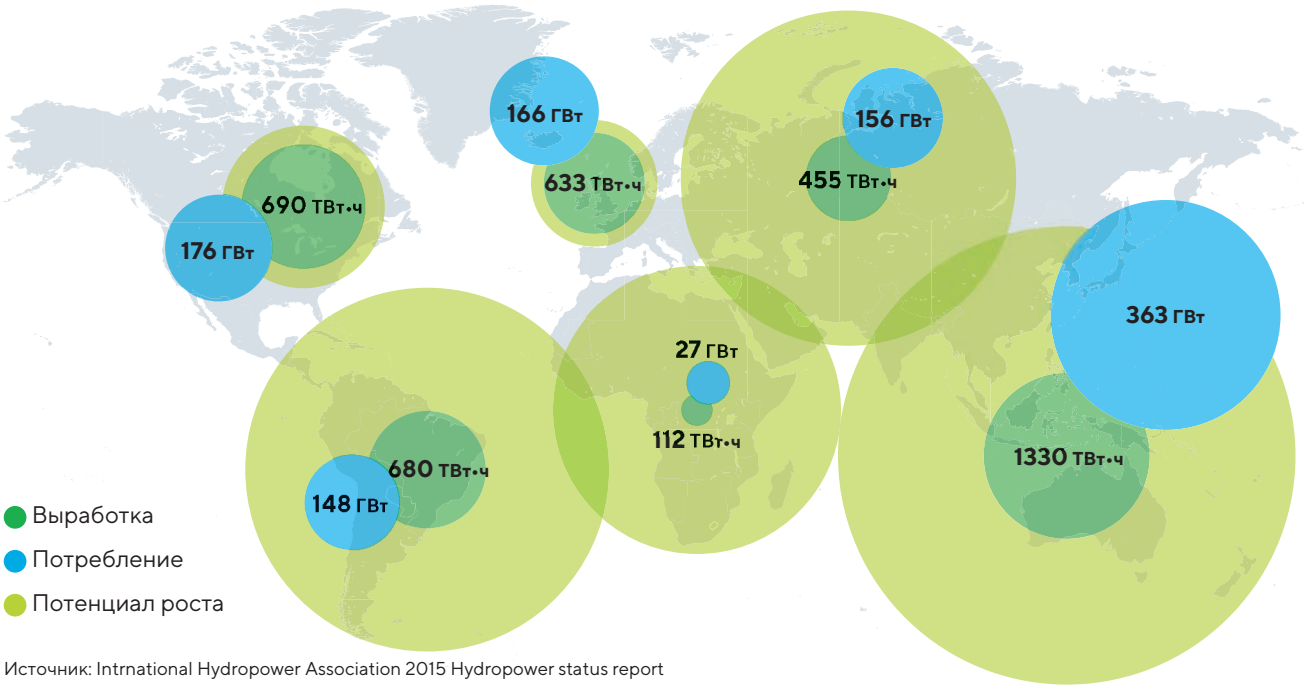
Рынок очень позитивно отреагировал на эту новость, и акция PLUG за день подорожала втрое. И суть этого сообщения была даже не в том, что Plug Power договорилась о продаже своей продукции на несколько миллионов долларов, а в том, что такой гигант, как Walmart, решил оборудовать свои магазины и технику водородными аккумуляторами. Это значит, что за ним последуют и другие...

В итоге акции всех компаний сектора производства и сбыта водородных аккумуляторов начали бурно расти. Новости о многократном повышении котировок акций этих компаний попали в СМИ и усилили ажиотажный спрос со стороны частных инвесторов. Акции PLUG за две недели подорожали с $0,4 до 12,5, но, к сожалению, в своем рвении покупатели перестарались. Тем не менее нам удалось поймать часть этого движения с $3,5 до 8 за акцию. Когда котировка забралась выше $8, мы сочли компанию слишком переоцененной рынком и решили зайти в шорт в районе $9,5. При достижении отметки $12 компания оценивалась в несколько миллиардов долларов, хотя ее годовая выручка не доходила и до сотни миллионов, а о прибыли даже речи не шло.

Конечно же с фундаментальной точки зрения акции компании не могут торговаться на столь высоком уровне, поэтому, как только спадет ажиотаж и крупные игроки начнут реализовывать многократные прибыли, продавая крупные пакеты акций, котировки полетят. Так и произошло. Аналитическая контора и известный «медведь» Citron Research выпустил свой отчет по компании, в котором указал на ее плачевное даже с учетом контракта с Walmart состояние. В этой записке акция PLUG была оценена всего лишь в $1,50.

Неудивительно, что после выхода отчета Citron Research акции PLUG упали почти в 10 раз. С того момента прошло пять лет, а компания так и не вышла в прибыль и не заключила достаточно крупных и выгодных контрактов.

Гидроэлектроэнергия в мире: выработка, потребление, потенциал роста.



Источник: Intrnational Hydropower Association 2015 Hydropower status report

По оценкам International Hydropower Association, этот континент в потенциале может занять до 10% мировой водной генерации, при этом уже построенные мощности остаются относительно небольшими.

Энергия ветра

Ветряные электростанции сейчас активно развиваются вслед за всей альтернативной энергетикой, и тому есть несколько причин. Во-первых, растет их эффективность: в 2004-2011 годах турбины имели максимальную мощность 31,5%, а в 2014-2016 годах — уже 42%.

Во-вторых, растет популярность ветряных турбин, которые рассчитаны на слабый ветер. Их конструкция отличается большим диаметром лопастей, за счет чего даже при медленных потоках воздуха «мельница» продолжает вырабатывать электроэнергию, хоть и в меньшем количестве.

В-третьих, на существующих ветропарках проводится постоянное обновление лопастей. Системы, которые создавались еще в конце 1990-х годов, сейчас малоэффективны, поэтому владельцы заменяют лопасти на более длинные и легкие. Обновление ветропарков помогает увеличить эффективность проекта без больших затрат.

В-четвертых, макроэкономическая ситуация в мире позволяет расширить объемы их строительства. Например, благодаря налоговым льготам в США количество ветряных турбин увеличится на 30%. В Индии в 2019 году ожидается двукратный рост числа установленных мельниц. Ветряные турбины в Европе также продолжат распространяться, основной вклад в этот процесс вносит Испания.

Крупнейшими мировыми игроками на рынке ветряной генерации выступают американские General Electric (GE), Pattern Energy Group (PEGI), датская Vestas Wind Systems и китайская Goldwind.

Любопытный факт: всего за три дня Земля получает от Солнца такой прилив энергии, который сопоставим по объему со всеми разведанными на сегодняшний день мировыми запасами топливных энергоресурсов

Лидером индустрии является General Electric (GE), хотя выручка компании от сегмента альтернативной энергетики снижается. По итогам первых двух кварталов она не превышала $1,7 млрд (на 23% хуже, чем годом ранее). Из-за проблем с реструктуризацией бизнеса, увольнением генерального директора, а также убыточных бизнес-направлений компания сейчас находится в плохом состоянии и, возможно, скоро утратит свои позиции. Один из сценариев — продажа «альтернативного»

бизнеса, в этом случае имеет смысл покупать акции той компании, которая решится на сделку. Пока же мы не видим у GE потенциала роста в среднесрочной перспективе.

Флагманом ветряной индустрии также является датская Vestas Wind Systems, которая занимается установкой и обслуживанием ветряных турбин. У компании есть доступ на европейский (48,8% от выручки за 2017 год), американский (41,9%) и азиатский (9,2%) рынки. Она также является партнером Tesla по объекту в Австралии. По итогам 2018 года выручка Vestas Wind Systems может составить $12 млрд, что сделает ее крупнейшим поставщиком ветряных турбин в мире.

Pattern Energy Group (PEGI) владеет 24 ветряными комплексами, еще 8 объектов строятся в США, Мексике, Канаде и Японии. За последние 12 месяцев выручка выросла почти на 20%, и, скорее всего, ее темпы сохранятся на этом уровне, в результате к 2020 году компания заработает порядка $750 млн. Хорошие показатели и благоприятные обзоры аналитиков помогут акции подняться с уровня $18,8 к 25.

Китайская Goldwind, которая производит различное оборудование для ветроэнергетики, активно развивается на зарубежных рынках, поскольку в Поднебесной — основном для нее рынке с выручкой в 92% — темпы роста заказов замедляются из-за торговых войн. Поэтому, несмотря на сильные фундаментальные показатели компании, сейчас не самое лучшее время для инвестиций в китайский сектор в целом. Если же США и Поднебесная сгладят противоречия, компания Goldwind точно войдет в список рекомендованных к покупке бумаг с потенциалом роста более чем на 50%.

Энергия движения

Основой практически всей альтернативной энергетики является кинетическая энергия: энергия ветра, течения воды и... даже движения человека! Пока это направление только на начальных этапах своего развития, но имеет огромный потенциал и может перевернуть современное понимание энергетики.

Например, шагая по специальному дорожному покрытию, люди могут вырабатывать энергию, которой будет достаточно для питания фонарей и другого освещения. Дальше — больше: люди танцуют в клубе и своими движениями освещают помещение; дороги из кинетического материала, который заряжает автомобили на ходу; специальные тренажерные залы, которые могут освещать дома. Вариантов использования кинетической энергии множество.

Подобная идея уже реализована в Лас-Вегасе. Команда нью-йоркского стартапа EnGoPlanet установила на площади города несколько «умных» фонарей, которые снабжаются электроэнергией от солнечной и кинетической энергии. Когда светит солнце, фотоэлектрические панели преобразуют солнечную энергию, от которой заряжается аккумулятор. Также площадь покрыли кинетическими плитками — они вырабатывают электроэнергию от человеческих шагов.

Британская компания Pavegen Sistems с 2009 года также разрабатывает особенные тротуарные плитки. Она покрыла своей продукцией торговые центры Westfield Stratford City в Лондоне и Dupont Circle в Вашингтоне, имеющие высокую проходимость. В 2012 году на некоторых многолюдных улицах Лондона были проложены такие плитки во время проведения летней Олимпиады, и это позволило с помощью туристов частично запитать уличное освещение.

Технологический прогресс нельзя повернуть вспять, и, несмотря на все трудности, альтернативные источники постепенно вытеснят классические углеводороды

Недавно на одном из тротуаров Берд-стрит выложили плитку Pavegen, которая не только генерирует электроэнергию, но и раздает сигнал Bluetooth. Для привлечения аудитории компания даже создала мобильное приложение, в котором пешеходы за хождение по дорожке (и генерацию электричества) получают бонусы в виде специальной «электронной валюты». Она конвертируется в реальные деньги, которые можно, например, направить на благотворительность.

Альтернативное будущее

Как и любая молодая технология, индустрия альтернативной энергетики еще далека от своей максимальной производительности. Не хватает эффективных систем накопления электроэнергии, КПД пока еще не такой высокий, как хотелось бы, а инфраструктура по-прежнему стоит дорого и на фоне торговых войн США с Китаем вряд ли продолжит снижаться в обозримом будущем.

Однако технологический прогресс нельзя повернуть вспять, и, несмотря на все трудности, альтернативные источники постепенно вытеснят классические углеводороды. Главное — чтобы произошли изменения в умах людей, и тогда процесс перехода планеты в светлое «альтернативное» будущее многократно ускорится.

Солнечный заряд

Как развивается самый перспективный в мире сектор возобновляемой энергетики

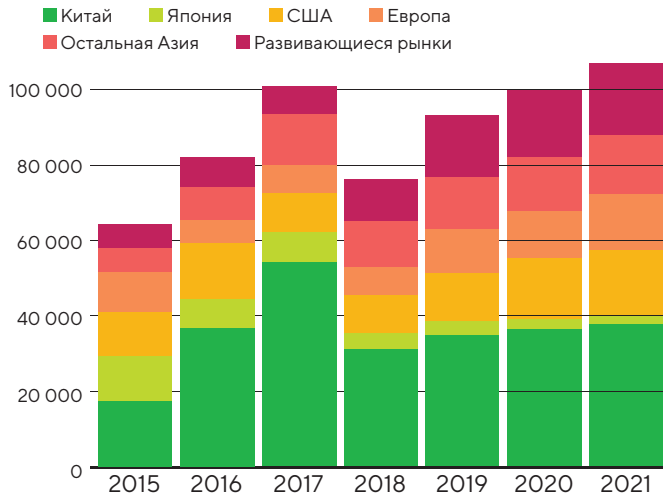
Рональд Вусик
Заместитель директора
департамента по работе с клиентами
ИК «Фридом Финанс»

Первые попытки использовать энергию Солнца как альтернативу классическим источникам датируются концом XIX века. Работавший на ней паровой двигатель хоть и привлек внимание посетителей Всемирной выставки, проходившей в Париже в 1878 году, но фактически оказался никому не нужен: при очень низкой цене на уголь в то время никто не захотел всерьез заниматься новой технологией.

И хотя технологии шагнули далеко вперед, солнечная энергетика все равно продолжает оставаться крайне молодым и не всеми признанным направлением. Но от этого — не менее перспективным.

На сегодняшний день доля солнечных мощностей в мировой электрогенерации остается достаточно низкой — всего 1,7%. Тем не менее их объем удвоился всего за три года. При этом в 2017 году на солнечную энергетику пришлось порядка 20% от общего роста производимого в мире электричества. По подсчетам BP, к 2050 году солнечная энергетика станет крупнейшим источником электричества на планете.

Инсталляция новых солнечных панелей в мире, в МВт



Источники: First Solar, Sunrun, JinkoSolar, Vivint Solar, Goldman Sachs и «Фридом Финанс».

В 2017 году в мире было введено в эксплуатацию более 97 ГВт солнечных батарей, в итоге их мировые мощности достигли 400 ГВт. С 2016 года рост составил 32%, а за пять последних лет они увеличились в четыре раза.

Больше всех мощностей в прошлом году ввели в Китае (53 ГВт) и США (11 ГВт), на эти страны приходится две трети роста рынка солнечной энергетики. Поднебесная также лидирует по объему уже установленных мощностей (130 ГВт) — треть мирового рынка. Далее следуют США, Япония и Германия.

По итогам 2017 года совокупные инвестиции в солнечную энергетику Соединенных Штатов составили $17 млрд, свидетельствуют данные Solar Energy Industries Association. В этой отрасли сейчас работает свыше 250 тысяч человек — в два с лишним раза больше, чем в 2012-м.

Развитие индустрии делает ее более конкурентоспособной. Так, стоимость установки системы солнечных батарей для американского домохозяйства с годами стремительно снижается, и сейчас она упала на 70% с 2010 года. Если восемь лет назад среднестатистический комплекс для одного дома стоил более $40 тысяч, то сегодня за него придется отдать порядка $17 тысяч. При этом цена на электроэнергию составляет $28-45 за МВт•ч, что позволяет солнечной энергетике конкурировать с другими видами генераций.

Китай является лидером в области наращивания солнечных мощностей неспроста. Огромные проблемы с экологией, вызванные статусом мирового производственного цеха, заставляют руководство страны искать альтернативные источники энергии. В противном случае катастрофы не избежать. Например, летом этого года в Пекине загрязнение воздуха превысило норму в 18 раз по индексу Real-time Air Quality. Так что наращивание доли альтернативной энергетики в общей

системе энергообеспечения страны — это скорее вынужденная мера.

В то же время торговые войны между США и Китаем сдерживают развитие индустрии. В начале 2018 года Соединенные Штаты на 30% подняли тариф на импортируемые солнечные панели и модули, что в итоге ударило по бизнесу производителей этих систем. Компаниям, желающим продавать свои панели на американском рынке, придется доплатить более $4 млрд из своего кармана. Среди пострадавших такие крупные игроки этой индустрии, как First Solar и JinkoSolar, поскольку у них большая часть производственных мощностей находится в Китае. Скорее всего, они будут вынуждены открывать заводы в Новом Свете, чтобы сохранить свою конкурентоспособность.

С другой стороны, есть и потенциальные «счастливчики» в виде Sunrun и Vivint Solar — компании, которые занимаются установкой солнечных панелей. После локализации производства затраты на логистику должны будут упасть, что приведет к росту маржинальности их бизнеса.

В целом перспективы мирового рынка солнечной энергетики, как и полтора века назад, будут зависеть от динамики цен на классические энергоресурсы вроде нефти и угля, а также вспыхнувших в этом году торговых войн, которые мешают развиваться не только молодой индустрии, но и всей мировой экономике.

Российский блик

Энергетическая мини-революция, охватившая планету, не обошла стороной и нашу страну. Данные Минэнерго говорят, что Россия, традиционно сильная в использовании гидроэнергетики, переживает еще и настоящий бум строительства солнечных и ветряных электростанций. В 2017 году было построено 140 МВт альтернативных мощностей — больше, чем за два предыдущих года.

Сейчас общая мощность солнечных электростанций в России составляет порядка 250 МВт. В ближайшие три года будет введено в эксплуатацию более 30 новых СЭС мощностью 700 МВт, однако объем энергии, вырабатываемый в России альтернативными источниками, все равно остается на уровне ниже 1%.

Сейчас экологические новшества предполагают высокие удельные затраты. Например, стоимость «альтернативных» генераторов составляет $2-3 тысячи за 1 кВт мощности. По оценке Министерства энергетики Российской Федерации, в нашей стране генерация на основе возобновляемых источников дороже традиционной на 20-30%, хотя этот разрыв постепенно сокращается.

Как и в других государствах, для развития альтернативной энергетики в России потребовалась поддержка на уровне властей, которая подразумевает выделение квот, предоставление гарантий выкупа мощностей и другие меры. В удаленных районах, не охваченных Единой энергетической системой, где альтернативная энергетика может являться, по сути, безальтернативной из-за высокой стоимости дизельного топлива, без господдержки при ее внедрении просто не обойтись.

СЭС «Батагай» — самая северная в мире солнечная электростанция. Расположена в Якутии, за Полярным кругом. Ее установленная мощность — всего 1 МВт. Станция экономит поселку около 300 тонн дизельного топлива стоимостью свыше 18 млн рублей в год, но при этом и ее строительство обошлось недешево. По некоторым данным, ее эксплуатация обходится в 17 млн рублей в год, включая расходы на возмещение затрат на закупку и монтаж оборудования.

Несколько лет назад альтернативной энергетикой занимались в основном частные компании. Но рынок быстро осваивают и крупные игроки, имеющие сотни и тысячи мегаватт тепловых мощностей. Это, прежде всего, «РАО ЕЭС Востока» (дочерняя компания ПАО «Русгидро»), а также Fortum и энергохолдинг «Т Плюс». Последний на сегодняшний день владеет одной из самых крупных солнечных электростанций в стране — Орской, мощность которой составляет 40 МВт. Компания также планирует построить станции мощностью 100 МВт.

Половина нынешних инвестиций Fortum сегодня приходится на возобновляемую энергетику. Компания построила первый крупный ветропарк мощностью 35 МВт, годовая выработка которого ожидается на уровне 100 млн кВт•ч. Это один из самых эффективных проектов в ветряной энергетике.

У «РАО ЕЭС Востока» есть планы по строительству солнечных и ветроэнергетических станций более чем в 150 населенных пунктах Дальневосточного федерального округа общей мощностью 146 МВт. Реализация программы позволит экономить свыше 40 тысяч тонн дизельного топлива стоимостью порядка 2 млрд рублей в год.

В целом же тормозом на пути развития возобновляемой энергетики в Российской Федерации являются не самые подходящие климатические условия в целом по стране, а также сырьевой характер отечественной экономики, которая зиждется на добыче и переработке традиционных источников энергии — нефти и газа.

Конечно, перекос пока еще сохраняется существенный, но ситуация постепенно меняется. По данным первого заместителя министра энергетики Алексея Текслера, которые он привел в 2017 году во время телевизионного интервью на канале РБК, доля возобновляемых источников энергии (солнечной, ветровой, геотермальной и др.) в производстве электроэнергии в России к 2035 году поднимется с нынешних менее 1 до 3,2%.

Но прежде произойдет другое важное событие: стоимость добычи энергии с помощью возобновляемых и традиционных источников в нашей стране выйдет на паритет. А это уже хороший задел на снятие «нефтегазового проклятия» с экономики нашей страны.

ФОТО: DEPOSITPHOTOS.COM

Сохранить и приумножить

В ближайшие годы рынок систем хранения энергии будет расти как в количественном (увеличение числа хранилищ), так и в качественном выражении (повышение их эффективности). Кто на этом сможет заработать?

Вадим Меркулов
Старший аналитик
ИК «Фридом Финанс»

Tesla
Страна: **США**
Биржа: **NASDAQ**
Тикер: **TSLA**

Даже несмотря на судебные иски и разбирательства со стороны регулятора, Tesla остается компанией будущего. Благодаря покупке SolarCity в 2016 году Илон Маск получил возможность развивать два бизнеса под одним брендом. В результате реализации проекта в Австралии компания открыла для себя огромный рынок энергетических хранилищ, где половина заказчиков работают с государством. Потенциально Tesla может получить от этого бизнеса порядка $27 млрд в течение 15 лет.

Johnson Controls International

Страна: **США**
Биржа: **NYSE**
Тикер: **JCI**

Эта компания занимается воздушными системами, аккумуляторами и датчиками безопасности. Главным драйвером роста ее выручки является свинцово-кислотный аккумулятор, который приобрел широкое распространение за счет большого количества циклов (от 500) и очень низкой стоимости (на 30-40% дешевле литий-ионных). Таким образом, это один из немногих видов батарейки, который может конкурировать с литий-ионными батарейками за сегмент энергетических хранилищ. Более того, сенсоры безопасности, которые компания использует в других частях бизнеса, очень хорошо сочетаются с энергетическими хранилищами. Ожидаемый эффект от бизнеса составляет порядка $10 млрд в течение следующих 15 лет.

Siemens

Страна: **Германия**
Биржа: **Xetra (В США — OTC Market)**
Тикер: **SIE (в США — SIEGY)**

Siemens — это крупный высокодиверсифицированный бизнес, который включает в себя энергетику и газ (доля в общей выручке 17,4%), возобновляемую энергетику (12,3%), энергетический менеджмент (13,8%), фармацевтику (15,3%), цифровое производство (13,5%), мобильные технологии (9,3%) и остальное (18,4%).
Как мы видим, у компании крупная часть бизнеса находится в секторе энергетики и газа, а это направление больше всего пострадает от роста числа энергетических хранилищ по всему миру. В то же время департамент возобновляемой энергии покажет средневзвешенный рост в размере 8% в течение 15 лет. Это позволит нивелировать предполагаемое падение выручки от традиционного бизнеса.
К тому же Siemens платит высокие дивиденды. С 2009 года средняя доходность по этому показателю находится в районе 3,44%, а в ближайшие год-полтора ожидается преодоление 4-процентного рубежа.

ABB

Страна: **Швейцария**
Биржа: **NYSE**
Тикер: **ABB**

ABB Limited предоставляет доступ к электрическим системам, транзисторам и технологиям автоматизации. Компания сосредоточена на развитии новых сегментов бизнеса и отказывается от поддержки старых направлений. Например, в 2015 году она трансформировала свою выручку по направлениям Power Grid, Electrification Products, Robotics & Motion и Industrial Automation. 3 из 4 направлений используются в создании энергетических хранилищ, таким образом, ABB обеспечивает инфраструктуру для огромного бизнеса.
Более того, в течение 15 лет стоимость продукции ABB не сильно упадет, поскольку ее замена происходит раз в 5-10 лет. Бизнес по созданию энергетических хранилищ может принести компании порядка $9,5 млрд в течение 15 лет.

SunPower

Страна: **США**
Биржа: **NASDAQ**
Тикер: **SPWR**

Компания производит солнечные панели и работает в трех сегментах. Основной деятельностью является работа с электростанциями, которым компания продает свои продукты. Также у SunPower весьма развит бизнес по производству панелей.
Новые технологичные решения компании по хранению энергии в батареях положительно сказываются на ее маржинальности и открывают хорошие перспективы для роста бизнеса и акций. По итогам последнего квартала валовая маржа выросла почти в два раза, до 9%. Потенциально компания SunPower может нарастить оборот на $5 млрд.

SolarEdge

Страна: **США**
Биржа: **NASDAQ**
Тикер: **SEDG**

Компания является поставщиком решений, которые оптимизируют работу солнечных панелей. Ее продукты позволяют использовать солнечную энергию для генерации электрического тока с лучшей эффективностью. Снижение затрат благодаря росту эффективности бизнеса позволяет наращивать рыночную долю.
Главное преимущество — уникальные технологии, за интеллектуальные права компания сейчас даже борется с Huawei на рынках Австралии и Германии.
К драйверам роста можно отнести новые продукты, которые уже на подходе, что должно положительно сказаться на маржинальности. Плюс экспансия на новые рынки Австралии, Индии, Японии. Помимо этого, у SolarEdge есть планы и пока неиспользованный потенциал выхода на рынки электромобилей и источников бесперебойного питания. Компания может рассчитывать на увеличение выручки на $4 млрд в течение 15 лет за счет рынка энергетических хранилищ.

ОТКРОЙТЕ БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ США

Книга «Фондовый рынок США для начинающих инвесторов»

Начните работать под руководством лучших наставников профессионалов фондового рынка США, которые делятся своим опытом:

- Как сделать первый шаг в инвестировании
- Как научиться избегать ошибок, которые приводят к потере капитала
- Как использовать информацию в свою пользу

FREEDOM finance

ООО ИК «Фридом Финанс» – Профессиональный участник рынка ценных бумаг РФ. Свидетельство о регистрации №67-1910-01-Ф-л (ИУ), выданное БУ ДЮ г. Алматы. Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг № 077-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, выданной ФСФР РФ. Реклама.

www.ffin.kz

7555

Цифровизация энергии

Какие передовые технологии позволяют сделать ее потребление более эффективным и кто зарабатывает на их внедрении

Ален Сабитов
Аналитик ИК «Фридом Финанс»

Разумное потребление энергии — один из ключевых векторов развития мировой экономики на ближайшие годы. Некоторые технологии уже используются компаниями для оптимизации потребления энергии — вроде облачных серверов, Big Data, электромобилей, систем по распределению энергии. Многое еще только предстоит внедрить: Интернет вещей (Internet of Things; IoT), блокчейн и децентрализацию, виртуальные энергетические станции и машинное обучение.

Тренд на цифровизацию энергетического сектора обещает вовлеченным в этот процесс производителям и поставщикам услуг солидный куш — порядка $65 млрд доходов до 2025 года. На чем они будут зарабатывать?

Энергия в Интернете вещей

Как и любая другая индустрия, энергетический сектор сегодня производит колоссальный объем всевозможной информации. Например, мониторинг работы лишь одной газовой турбины Siemens (тикер SIEGY) дает порядка 50 Гб данных в день. Весь этот массив необходимо собрать, обработать и проанализировать.

Повсеместное внедрение всевозможных датчиков температур, вибрации и т. д. для передачи данных с подключенных машин — яркий пример внедрения технологии Интернета вещей.

Компании вроде General Electric (подразделение GE Digital), которые производят IoT-товары для промышленных нужд, активно развивают это бизнес-направление, понимая его перспективность. Так, технологии предиктивного анализа от GE уже используются при производстве энергии в компаниях Exelon (EXC), Invenergy, NYPA.

Другое направление развития компании — разработка приложений. Американский промышленный гигант запустил продукт для австралийской авиакомпании Qantas (QAN.AX) — мобильное приложение FlightPulse, которое позволяет анализировать данные о полете ради экономии топлива. Например, оно подсказывает, какой двигатель можно отключить после посадки и вплоть до подъезда к гейту, позволяя экономить до 10 килограммов топлива в минуту.

Авиационный сегмент, к слову, — самый быстрорастущий в GE. Его среднегодовые темпы роста выручки составляют больше 6% в последние пять лет. И хотя, конечно же, главной специализацией компании остается производство двигателей, тем не менее цифровизация может стать дополнительным драйвером увеличения доходов.

Другой пример — концерн Philips (PHG), который подключил к своей цифровой системе более 7 млн «умных» устройств. По прогнозам Cisco, к 2020 году их общее число от разных производителей вырастет до 50 млрд. Другие лидеры в области производства промышленных товаров для индустрии Интернета вещей, такие как Siemens, Honeywell (HON), Schneider Electric (SU.PA), также используют новый тренд для роста и диверсификации своего бизнеса.

Неудивительно, что индустриальные компании постепенно становятся все более «софтовыми». Ведь информацию с установленных устройств необходимо анализировать, чтобы улучшать эффективность работы энергетических систем. К примеру, по расчетам GE, мощность электрических сетей может быть увеличена на 20% за счет использования автоматизированных алгоритмов управления и обработки данных. Компания Siemens провела исследование и обнаружила, что лишь 18% организаций проанализировали более 60% произведенных ими данных. Так что остается большой потенциал для роста в этом направлении.

Торрент-трекер, или Блокчейн в энергетике

Благодаря распространению солнечной энергетики обычные граждане впервые в истории смогли

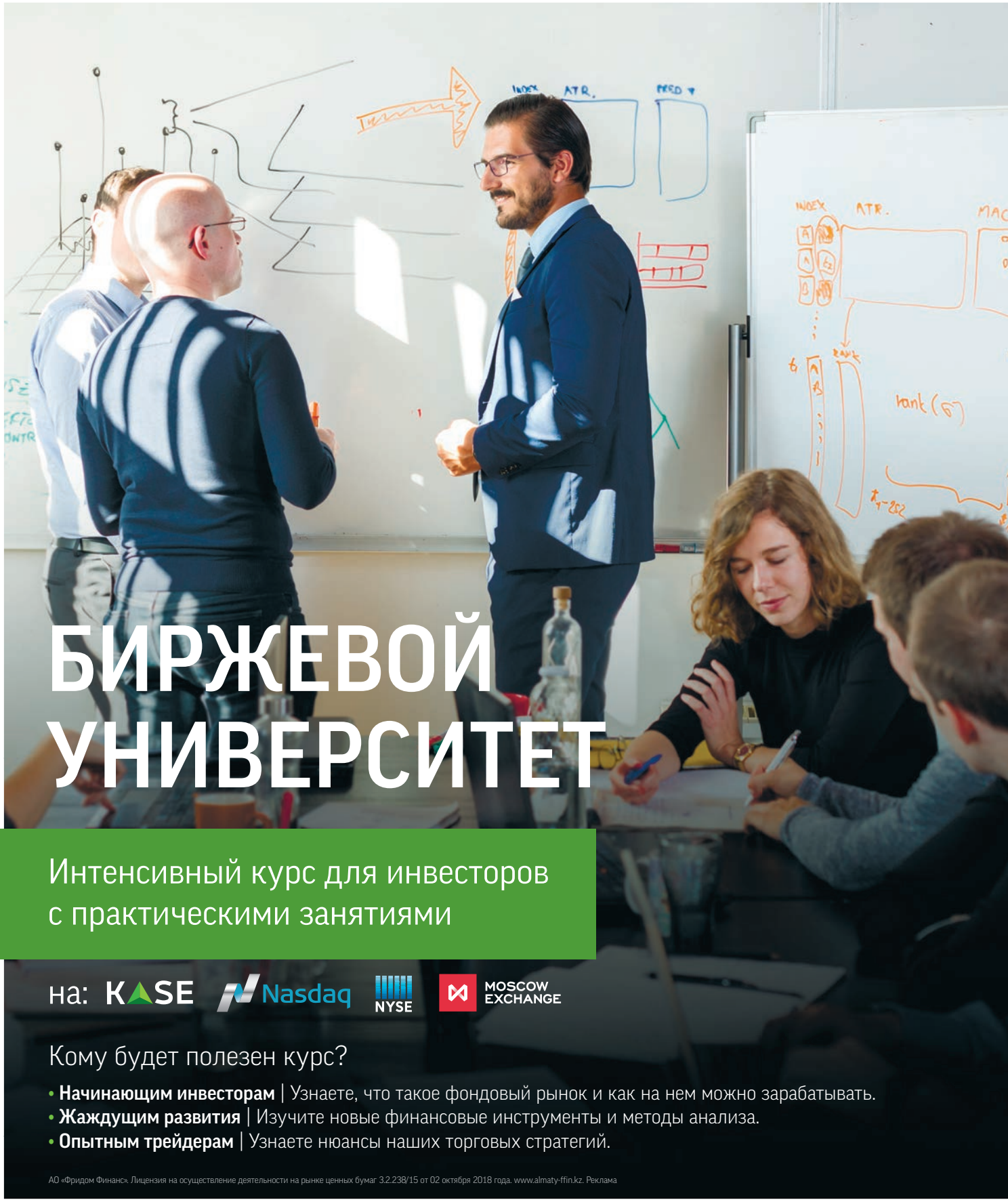
Современные технологии делают энергетическую отрасль более эффективной

не только потреблять энергию, но и самостоятельно ее производить и даже продавать в сеть. В Австралии, к примеру, больше 20% жителей обладают собственными солнечными панелями. Всему этому необходимо правильное программное обеспечение, которое будет считать потребление, накапливать энергию в батареях и использовать их как виртуальные электростанции.

Новые финансовые технологии, такие как блокчейн, помогут домовладельцу присоединиться к местным микросетям и сообществам одноранговых сетей (peer-to-peer) для автоматической продажи электроэнергии. Получается система, похожая на большой торрент-трекер, — только не для фильмов, а для электроэнергии. В Австралии компания AGL Energy Limited в Аделаиде запустила подобный проект, который позволяет домохозяйствам самостоятельно выступать виртуальными электростанциями благодаря монтажу солнечных панелей, что позволяет экономить на счетах за электричество. Установив панели от LG Chem (051910.KS), SolarEdge (SEDG) или Tesla Powerwall (TSLA) за несколько тысяч долларов, жители могут присоединиться к проекту. В планах компании привлечь до 1000 домохозяйств.

Технологии машинного обучения и анализа данных также открывают большие возможности для работы в энергетике. «Умные» алгоритмы позволяют анализировать процессы производства и потребления энергии на каждом этапе цепочки, что повышает эффективность и оптимизирует процесс. Анализ данных позволяет принимать правильные решения, чтобы системы оставались динамичными и адаптивными под меняющиеся условия. Компании Microsoft (MSFT), Amazon.com (AMZN), Alphabet (GOOG), SAP (SAP), IBM (IBM), Salesforce.com (CRM), Cisco (CSCO) могут сполна использовать свою экспертизу в работе с данными для более рационального использования энергии. К примеру, используя машинное обучение, алгоритм Google Deep Mind смог снизить на 40% расходы на охлаждение в дата-центре, который до этого уже был оптимизирован его операторами.

Таким образом, внедрение цифровых технологий в производство и потребление энергии сделает энергетические системы по всему миру более взаимосвязанными, интеллектуальными, эффективными, надежными и устойчивыми. Они смогут точно определить, кто нуждается в энергии, и доставить ее в нужное время в нужное место и по самой низкой цене.



БИРЖЕВОЙ УНИВЕРСИТЕТ

Интенсивный курс для инвесторов с практическими занятиями

на: KASE Nasdaq NYSE MOSCOW EXCHANGE

Кому будет полезен курс?

- **Начинающим инвесторам** | Узнаете, что такое фондовый рынок и как на нем можно зарабатывать.
- **Жаждущим развития** | Изучите новые финансовые инструменты и методы анализа.
- **Опытным трейдерам** | Узнаете нюансы наших торговых стратегий.

АО «Фридом Финанс». Лицензия на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг 3.2.238/15 от 02 октября 2018 года. www.almaty-ffin.kz. Реклама

FREEDOM finance

Курс доступен в Вашем городе. Записывайтесь на участие в своем городе по телефону или на сайте:

www.ffin.kz

7555

Все грани ETF

Биржевые фонды появились 25 лет назад, и сегодня они успешно конкурируют с акциями за внимание инвесторов. Объем вложенных в них средств превышает $1 трлн, и при этом индустрия ETF продолжает активно расти. В чем секрет успеха?

Игорь Клюшнев
Заместитель генерального директора
ИК «Фридом Финанс»

ETF — это аббревиатура от Exchange Traded Fund. Дословный перевод — «фонд, торгующийся на бирже». Первопроходцем индустрии стал ETF с тикером SPY, который запустился в США в 1993 году и был привязан к индексу S&P 500. Сегодня он по-прежнему остается одним из наиболее популярных биржевых инструментов в мире. Акции ETF можно назвать производными инструментами, так как их цена зависит от динамики базового актива. Бенчмарком для фонда может быть значение индекса, цена товара (золото, нефть и другие), динамика валютной пары (например, EUR/USD) или даже котировки облигаций. Таким образом, покупая акции ETF, инвестор вкладывает деньги в отдельную группу инструментов, целые сектора экономики или даже страны. Такая диверсификация снижает риски.

Акции ETF выпускаются на биржу управляющей компанией. Она обязана контролировать структуру фонда, а также соответствие цены его бумаг изменениям базового актива.

Компания зарабатывает на комиссии за управление, которая в большинстве случаев составляет менее 1% в год. Так, комиссия по SPY — порядка 0,3%, по GLD (золото) — 0,5%. Инвестору такие расходы вполне по карману, а для управляющей компании с учетом огромного размера инвестиций в ETF это хорошие деньги. Важно отметить, что она не несет на себе рыночного риска, он распределяется среди покупателей ETF.

На каждый крупный американский индекс есть свои ETF: SPY на S&P 500, DIA на DJ-30, QQQ на индекс NASDAQ100. Также инвесторы легко найдут на рынке фонды отдельных секторов — финансового (XLF), технологического (XLK), здравоохранения (XLV) и других.

Акции биржевых инвестиционных фондов можно сравнить с хорошо известными в России ПИФами.

ETF	ПИФ
Фонд, акции (паи) которого **торгуются на бирже**	Фонд, акции (паи) которого в большинстве случаев **НЕ торгуются на бирже**
Цена **формируется на бирже** и изменяется в течение дня	Цена большинства ПИФов формируется не на бирже, а **рассчитывается управляющей компанией** один раз в день и не меняется до следующего расчета
Купить и продать акции (паи) можно **по телефону** или через торговую платформу на бирже — это занимает секунды	Купить и продать акции (паи) большинства которых можно только **в офисе** управляющей компании — на это требуются часы
Комиссионные расходы: порядка 1% в год	Комиссионные расходы: более 5% (по данным сайта finex-etf.ru)

Например, ETF сектора биотехнологий (XBI) является одним из лидеров по доходности. С кризиса 2008 года он вырос на 450%, в то время как SPY прибавил примерно 300%.

На биржах США также можно купить ETF почти всех стран, в которых развит фондовый рынок: Германии (EWG), Японии (EWJ), Китая (FXI), России (RSX). Их экономики развиваются по-разному, что находит отражение в динамике этих фондов. Товарные ETF позволяют инвестировать в золото (GLD), нефть (USO), газ (UNG) и другие товары с минимальными издержками.

Активных трейдеров заинтересуют фонды, которые имеют в своей структуре кредитное плечо. То есть, например, если индекс S&P 500 изменяется на 1%, то ETF «двойного» S&P 500 (SSO) — на 2%. Есть и фонды, акции которых растут в цене при падении бенчмарка.

ETF помогают реализовать различные стратегии, и при этом они сводят издержки инвесторов к минимуму. Именно поэтому индустрия биржевых фондов активно растет, завоевывая любовь участников торгов.

«Наша цель — стать одним из самых прозрачных и стабильных игроков на финансовом рынке»

В этом году инвестиционному холдингу «Фридом Финанс» исполняется 10 лет. О пройденном пути с момента зарождения идеи и вплоть до появления одного из крупнейших брокеров на территории СНГ «Финансисту» рассказал генеральный директор и основатель компании Тимур Турлов

Тимур, как вам в кризисном 2008 году пришла в голову идея открыть брокера, да еще и со специализацией на американских акциях?
Созданию такой структуры был посвящен мой предыдущий опыт работы. Это было одним из ключевых направлений, которое я возглавлял в банке, — организация доступа к рынку иностранных ценных бумаг. Мы с моей командой в то время хорошо разобрались во взаимодействии с бэк- и фронт-офисом, поняли, как должны быть устроены продажи, обслуживание клиентов, получили опыт работы с иностранными брокерскими компаниями. Накопленные знания и навыки позволили нам между собой с уверенностью утверждать, что мы смогли бы все процессы заново воспроизвести в рамках нового бизнеса.

Как только в 2008 году банк закрыл инвестиционное подразделение, мы решили построить бутик, который бы специализировался на доступе к американским биржам — в том числе и для тех клиентов, с которыми мы уже работали.
В новую компанию перешли 6 человек — мои подчиненные с прошлого места работы. Все были брокерами, занимались продажами, поддержкой клиентов. Впоследствии обстоятельства так сложились, что многие из них сменили специализацию.

Откуда у «Фридом Финанс» появились первые клиенты?
На самом деле клиентов из банка пришло очень мало, люди осторожно реагировали на запуск нашего проекта. Мы ждали открытия большого числа счетов,

но практика показала, что для этого нужно гораздо больше времени, чем мы прогнозировали. Фактически все холодные продажи пришлось делать с нуля.

С какими трудностями пришлось столкнуться?
Со многими, но у меня была сплоченная команда.
На старте мы имели крайне ограниченный бюджет и начальный капитал. По сути это были деньги, которые я получил при увольнении из банка (компенсация, отступные), плюс личные сбережения. Часть денег дал мой предыдущий начальник Сергей Лукьянов.
Мы достаточно долго были убыточными, приходилось каждый месяц переверстывать бюджет. Часто было непонятно, какими деньгами покрывать аренду, зарплату. В какой-то период мы выплачивали сотрудникам оклады, просто поделив оставшиеся после обязательных платежей деньги (за интернет, аренду офиса и так далее).
Так напряженно пришлось работать где-то в течение полугода с момента запуска, у нас была серьезная борьба за выживание, мы едва сводили концы с концами. После роста американского рынка во второй половине 2009 года у нас появилась база клиентов, появился первый клиент, который давал нам большую комиссию, это и позволило выправить ситуацию.
В конце 2009 — начале 2010 года мы стали зарабатывать больше, чем тратили, и дальше начали только расти и развиваться на постсоветском пространстве.

Какие события вы бы назвали ключевыми в развитии компании?
Их было очень много. Выход в Казахстан, который мы совершили в 2011 году. Мы там бурно развивались, открывали филиалы, поучаствовали в народном IPO, купили конкурента и в итоге стали крупнейшим брокером в стране.
Довольно долго росли и укрепляли свои позиции в России. Сначала открыли офис в Казани, затем в других городах: Краснодаре, Череповце, Липецке, потом в Санкт-Петербурге и так далее.
Затем в 2015 году был приобретен банк, далее российский брокер Nettrader.
Доступ к IPO я бы также назвал важной вехой в истории компании. Все резонансные первичные размещения последних лет прошли не без участия нас и наших клиентов.

Насколько ваши ожидания по развитию компании в начале пути совпали с тем, что в итоге получилось?
Чтобы сделать прибыльного и рентабельного брокера, надо делать брокера большого размера. Это очень капиталоемкий бизнес, особенно если он выстраивается с нуля.
В итоге нам удалось построить гораздо более крупную компанию, чем ожидали. И это несмотря на то, что на самом деле я не осознавал, с каким объемом проблем нам предстоит столкнуться. Столько было неизвестных переменных и неопределенности...
Если честно, не факт, что я бы решился повторить этот путь или пройти его даже с учетом текущего накопленного опыта. Нам повезло встретить нужных людей, вырасти с учетом общего спада на рынке.

В чем, на ваш взгляд, кроется конкурентное преимущество «Фридом Финанс»?
Мы предлагаем своим клиентам качественные услуги и обладаем глубокой экспертизой в той области финансовых рынков, на которой специализируемся. Наш уровень коммуникации с клиентами позволяет нам продавать не просто брокерские услуги, а перспективные инвестиционные идеи.

В итоге нам удалось построить гораздо более крупную компанию, чем ожидали. И это несмотря на то, что на самом деле я не осознавал, с каким объемом проблем нам предстоит столкнуться

Клиенты нам доверяют и готовы с нами работать в течение длительного времени. В большинстве это взрослые, состоявшиеся люди, которым важно личное общение, физическое присутствие, а не просто холодный звонок и электронное письмо. Именно поэтому у нас развитая филиальная сеть в России и других странах СНГ, которая продолжает расширяться. Мы очень «физический» брокер. Клиентам, доверившим нам собственные деньги, очень важен налаженный канал коммуникации с менеджерами и руководством. В том числе и поэтому у меня достаточно напряженный график, много времени я провожу в командировках.
К слову, некоторые наши клиенты и партнеры впоследствии вошли в число акционеров «Фридом Финанс».

Какой вы видите компанию через 5-10 лет?
Мы продолжим укреплять свои позиции в числе крупнейших брокеров на постсоветском пространстве — мы уже сейчас находимся в десятке и продолжаем двигаться к пьедесталу.
Мы хотим наращивать присутствие и на развитых рынках, масштабировать свои технологии. Планируем открыть компанию в Соединенных Штатах, чтобы помочь иностранным инвесторам вкладываться в активы из наших регионов — России и Казахстана.
Наша цель — стать одним из самых прозрачных и стабильных игроков на финансовом рынке. А дальше посмотрим!

ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ
от Freedom Finance

Подарите своим близким возможность стать совладельцем лучшей компании!

Как приобрести сертификат:

1 Позвоните нашим консультантам — 2 Выберите компанию — 3 Вручите Ваш подарок близким

FREEDOM finance

Подарочные сертификаты от ООО ИК «Фридом Финанс» предоставляются на акции для публичного обращения является собственностью ООО ИК «Фридом Финанс», свободной от притязания третьих лиц. Профессиональный участник рынка ценных бумаг РФ. Свидетельство о регистрации №67-13910-01-Ф-п (ИУ), выданное БУ ДЮ г. Алматы. Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг № 077-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, выданной ФСФР РФ. Реклама.

www.ffin.kz

7555

ФОТО: SHUTTERSTOCK.COM

Дилемма нефтяников: инвестировать нельзя раздать

Ралли последних лет на нефтяном рынке буквально озолотило крупнейшие добывающие компании. Куда им стоит направить денежные излишки?

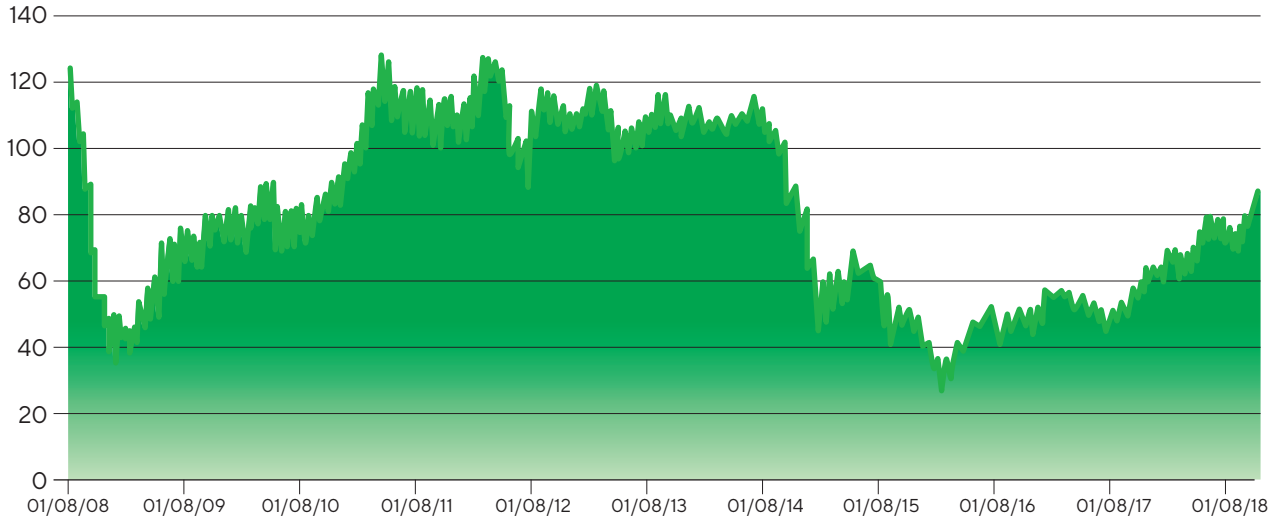
Георгий Волосников
Директор департамента по работе с клиентами ИК «Фридом Финанс»

За последний год (октябрь 2017 — октябрь 2018) нефть эталонной марки Brent подорожала в полтора раза — с $55 примерно до 85. Начало октября ознаменовалось пробитием уровня в $85 — исторического максимума за последние четыре года.

В целом восходящий тренд на рынке черного золота длится с января 2016 года, и пока все указывает на то, что ралли продолжится. Ключевые факторы в пользу этого прогноза — новые санкции в отношении Ирана (добывает 3,8 млн баррелей в сутки, или 4% мировой добычи) и падение добычи нефти в Венесуэле (сейчас добывает 1,5 млн баррелей в день, или менее 2% рынка). В Нигерии, которая поставляет на мировой рынок серьезные объемы нефти (1,5 млн баррелей в день), обстановка также нестабильная.

Ситуацию усугубляет и обещание Ирана перекрыть поставки нефти через Ормузский пролив, что в итоге грозит мировым коллапсом предложения, так как по этому проливу поставляется 20%

Динамика нефти Brent за 10 лет, долл. за баррель



всей мировой нефти, в том числе существенные объемы в США.

Поэтому теоретически мы можем вскоре увидеть третий за последнее десятилетие пик нефтяных котировок. Такая перспектива настораживает Международное энергетическое агентство, которое даже обратилось с призывом к странам-членам ОПЕК увеличить добычу, поскольку высокие нефтяные цены уже вредят мировой экономике.

Праздник нефтяника

Разумеется, основными бенефициарами роста цен на энергоресурсы стали нефтяные компании. Так, по итогам II квартала 2018 года выручка Royal Dutch Shell подскочила до $97 млрд (против с $76 млрд годом ранее), Exxon Mobil за тот же период нарастил показатель с $58 млрд до 72 млрд. Квартальная выручка Chevron увеличилась с $32 млрд до 40,5 млрд, а у ConocoPhillips — с $7 млрд до 8,8 млрд.

В период высоких цен на нефть перед сырьевыми компаниями всегда встает вопрос: что делать со сверхдоходами? Вариантов, по большому счету, всего два: либо активно инвестировать, либо распределять прибыль среди акционеров.

Первый вариант более рискованный, поскольку инвестиции могут себя и не окупить, особенно если речь идет о трудноизвлекаемых запасах. Зато в перспективе он может увеличить объемы и, как следствие, доходы и стоимость бизнеса. Второй вариант всегда нравится акционерам и не несет в краткосрочной перспективе никаких рисков, но на более длинном временном горизонте, очевидно, он грозит потерей рыночной доли и, соответственно, стоимости.

Решая проблему сверхдоходов, американские и европейские компании выбрали разные пути: пока первые наращивают выплаты акционерам и даже избавляются от активов, вторые ищут объекты для инвестиций и вкладываются в будущее. За примером далеко ходить не надо: в октябре 2018 года стало известно, что норвежский нефтедобытчик Equinor планирует купить у американской Chevron 40-процентную долю в Rosebank — одном из крупнейших месторождений Великобритании, расположенном в британской части Северного моря.

В целом же последние четыре года выдались для мировой нефтегазовой отрасли уникальными: на фоне резкого падения нефти в 2014 году мировые нефтяные гиганты резко сократили объемы капвложений в геологоразведку и добычу, но после роста цен они так и не возобновили инвестиции в прежнем объеме. В 2014-2016 годах они упали почти на 45% и начали расти лишь в 2017 году, но крайне медленно. В итоге к концу 2017 года объем обнаруженных новых запасов нефти и газа оказался на самом низком уровне с начала 1950-х годов — было обнаружено лишь 3,5 млрд баррелей всех жидких углеводородов.

Нежелание нефтяных компаний инвестировать отчасти можно понять — с каждым годом добывать нефть становится все сложнее. На действующих месторождениях выработка активно снижается, а вкладывать в освоение новых участков приходится в разы больше, чем раньше. Причина в том, что легкоизвлекаемая нефть уже почти кончилась, да и на большей части перспективных территорий геологоразведка уже произведена и почти все крупные месторождения уже найдены.

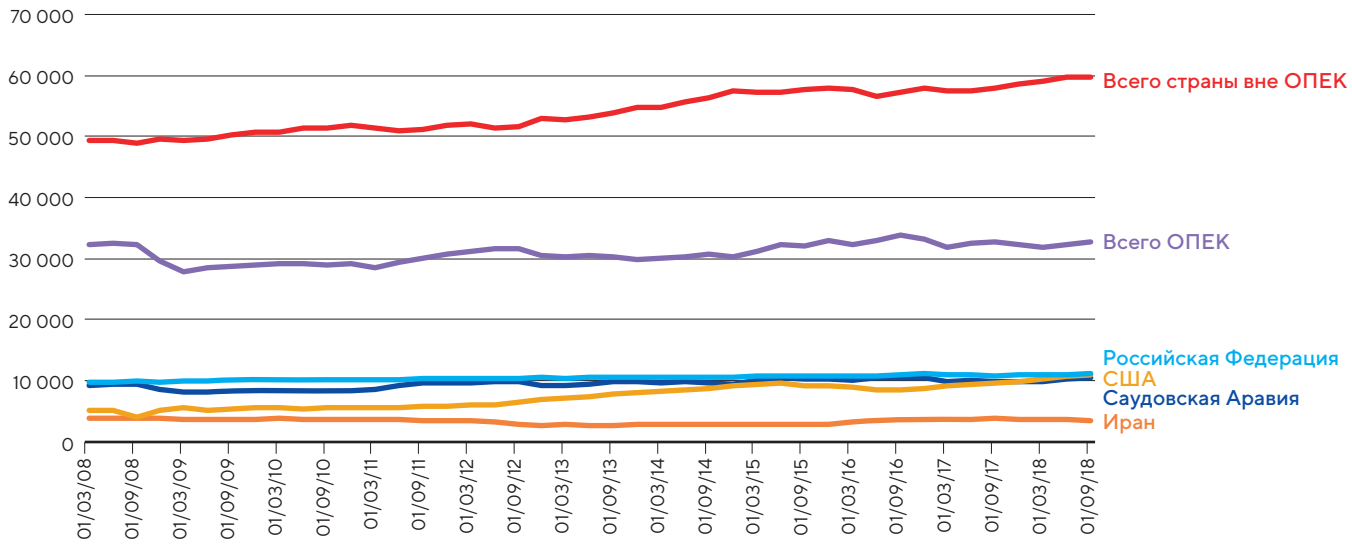
В этой ситуации крупные игроки все чаще предпочитают распределять средства среди акционеров, и лидеры в этом процессе, как мы уже отметили выше, — американские компании. Так, дивидендная доходность акций Chevron составляет 3,6%, Exxon Mobil — 3,8%. Это выше, чем доходность гособлигаций США, и означает, что компании тратят на дивиденды серьезные средства.

При этом нефтегазовые гиганты постепенно начинают разворачиваться в сторону сланцевых источников — это достаточно длительный и капиталоемкий процесс. Давайте разберем его на примере Exxon Mobil. Компания прошла кризис 2014 года без потерь благодаря своей финансовой осторожности (имела низкий уровень долга). За последние годы Exxon провел реструктуризацию своих активов, вкладывая деньги в небольшие проекты и избавляясь от крупных, долгих и затратных.

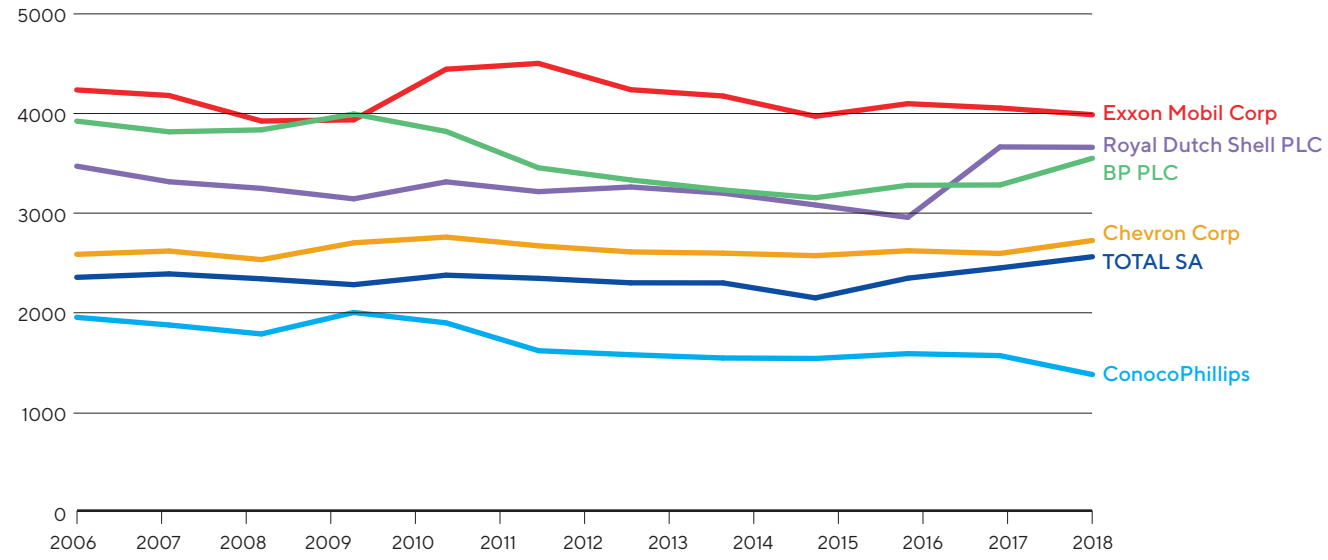
Все это сопровождалось падением выручки и чистой прибыли по отношению к 2014 году. На первый показатель давили низкие нефтяные цены, на второй — налоговая реформа Трампа. Теперь же Exxon собирается постепенно наращивать капзатраты — с $24 млрд в 2018 году до $30 млрд к 2023 году. В частности, компания намерена вложить $10 млрд в аргентинское сланцевое месторождение Vaca Muerta. Недавно стало известно, что Exxon Mobil может продать свои активы в Мексиканском заливе в США и сфокусироваться на ключевых для себя регионах — Гайане, Бразилии и сланцевом бассейне Permian.

Конечно, в своих прогнозах Exxon Mobil могла и просчитаться, ведь нефтяной рынок цикличен, причем длина цикла может варьироваться от 5 до 10 лет. Соответственно сейчас, на волне дорогой нефти, Exxon, не нарастивший добычу раньше, упускает доходы, а когда капвложения будут реализованы, цены могут снова упасть. Впрочем, осторожная стратегия

Производство нефти по странам (млн б/с)



Производство углеводородов по компаниям (млн тонн нефтяного эквивалента в сутки)



Источники: МЭА, ОПЕК, Министерство энергетики США, Министерство энергетики РФ, отчетность компаний

положительно повлияет на устойчивость к нефтяным шокам и маржинальность, особенно в долгосрочной перспективе.

Компания Chevron понемногу наращивает добычу. Сейчас этот показатель составляет 2,85 млн баррелей в сутки, а к 2020 году он должен вырасти до 3 млн. Но при этом компания неохотно инвестирует в новые проекты, аккумулируя большие остатки свободных средств и предпочитая распределять прибыль среди акционеров. В итоге ее добыча будет прирастать на 1-2% в основном за счет действующих проектов и расширения в Тенгизе и Перминском бассейне (Permian). Свою долю в консорциуме Danish Underground Consortium (DUC), который занимается нефте- и газодобычей в Северном море, Chevron продала французской нефтяной компании Total.

Концерн Shell, на первый взгляд, выглядит на общем фоне неплохо: доходы растут, компания вернулась к выплате дивидендов наличными (с 2015-го по III квартал 2017-го они выплачивались акциями), а также объявила о программе выкупа акций на $25 млрд в 2017-2020 годах. Однако добыча у Shell сокращается: в 2017 году она стала добывать 2,775 млн баррелей в сутки — на 7% меньше, чем годом ранее. Также компания собиралась приобрести долю в KazMunayGas National, но теперь, судя по источникам агентства Bloomberg, вообще отказалась от этой идеи. Зато она вложится в разработку девяти блоков глубоководной шельфовой нефти в Мексиканском заливе, на которые недавно получила лицензии.

Из крупных нефтяных мейджоров самым активным на рынке инвестиций сейчас, пожалуй, является британский нефтяной холдинг BP. Компания оправилась от катастрофы в Мексиканском заливе, которая обошлась ей в $65 млрд штрафов, и теперь наверстывает упущенное. Причем BP активно вкладывается, помимо прочего, в сланцевые месторождения — например, она будет серьезно участвовать в разработке аргентинского Vaca Muerta.

В июле этого года BP приобрела шельфовые активы в США за $10,5 млрд, что стало одной из крупнейших сделок для компании за последние 20 лет. Кстати, эти активы BP получила по результатам аукциона, в котором также участвовали Royal Dutch Shell и Chevron. Кроме этого, компания начала строительство второй очереди проекта Mad Dog — плавучей нефтедобывающей платформы в Мексиканском заливе — и разработку морского месторождения в Кот-д'Ивуаре.

Наконец, компания пообещала увеличить квартальные дивиденды и запустить программу обратного выкупа акций на $6 млрд. И все это происходит на фоне роста добычи. За 2017 год она поднялась на 12%, до 2,47 млн баррелей в день — самого высокого показателя с 2010 года. Так что BP можно выделить как одну из самых привлекательных акций как на текущий момент, так и на долгосрочную перспективу.

Не отстают от европейских коллег и нефтедобытчики из других стран. Недавно малайзийский независимый нефтедобытчик Hibiscus Petroleum купил 50% в одном из британских месторождений в Северном

море и к 2020 году собирается нарастить свою добычу вдвое, до 20 тысяч баррелей в день.

А что же независимые небольшие американские производители? Ожидается, что к 2020 году экспорт сырой нефти из США может вырасти вдвое, почти до 4 млн баррелей в день, в основном за счет добычи на том самом техасском сланцевом месторождении Permian. Несмотря на присутствие в нем нефтегигантов, его также разрабатывают небольшие независимые компании: Concho Resources, Diamondback Energy, Cimarex Energy Co., Matador Resources или Parsley Energy. Они не платят дивидендов, зато активно инвестируют. В сентябре этого года Diamondback Energy и Carlyle Group организовали фонд для вложений в нефтегазовый сектор размером $620 млн, чтобы развивать месторождения в Пекос Каунти (Техас), и это при том, что год назад Diamondback уже купила сланцевое месторождение у Energen Corp, а летом инвестировала $1,2 млрд в активы Ajax Resources (тоже в Permian).

В секторе буровых компаний и небольших нефтедобытчиков полным ходом идут процессы слияний и поглощений. Этой осенью об объединении объявили буровые компании Ensco и Rowan, а канадская Precision Drilling Corp покупает Trinidad Drilling Limited. Однако проблемы сланцевых компаний до сих пор в том, что они тратят слишком много и пока не могут перекрыть доходами свои расходы. Впрочем, та же Parsley Energy обещает тщательно соблюдать финансовую дисциплину, так что теоретически шансы на рост доходов и рентабельности у производителей сланцевой нефти все же есть — особенно если нефть будет дорожать.

Но разворот крупных нефтяных компаний в сторону сланцев может стать критическим для «малышей», поскольку у корпораций больше финансовых возможностей, и теоретически в будущем самые привлекательные из небольших сланцевиков могут быть легко поглощены.

Непростая дилемма

Будущее нефтяных компаний, разумеется, в первую очередь зависит от цен на нефть, поэтому ключевой вопрос: до какого уровня может подорожать черное золото? Дать правильный ответ на него практически невозможно, так как неизвестно, какой из геополитических рисков реализуется. ОПЕК+ старается не допустить резкого роста цен, да и странам — потребителям нефти становится все тяжелее выдерживать прессинг дорогих углеводородов. Так, в Индии из-за девальвации рупии потребители уже платят за бензин, как при $100 за «бочку».

В долгосрочной перспективе очевидно, что спрос на энергоносители будет расти из-за роста населения и снижения запасов легкоизвлекаемой нефти. И вот тут в игру вступает новый, пока с трудом прогнозируемый фактор: возможное замещение базового сырья другими видами энергоресурсов. В первую очередь речь идет о возобновляемых источниках энергии (ВИЭ).

Можно считать, что переход на них уже подтвержден, так как сами нефтяники активно инвестируют в эту область. Например, Shell увеличила план отчислений в свое новое подразделение, которое фокусируется на ВИЭ и низкоуглеродных технологиях, с $1 млрд до 2 млрд до 2020 года.

Также компания собирается «принимать активное участие в дальнейшей электрификации мира». Она вкладывается в технологии электромобилей, намерена сократить выбросы парниковых газов на 20% к 2035 году и вдвое к 2050 году, открывает электрозаправки под собственным брендом, а также выкупила сеть NewMotion из 30 000 зарядных станций для электрокаров. Новое энергетическое подразделение станет одним из основных двигателей роста Shell после 2020 года.

BP, в свою очередь, вложила $200 млн в производителя солнечных панелей Lightsource и приобрела сеть электрозаправок Chargemaster (6500 станций зарядки для электромобилей по всей Британии).

В долгосрочной перспективе очевидно, что спрос на энергоносители в мире будет расти из-за увеличения числа жителей Земли и снижения запасов легкоизвлекаемой нефти

Интересно, что до сделки ОПЕК и России в конце 2016 года наблюдалась практически одинаковая динамика акций энергического сектора и альтернативной энергетики — парадоксальная корреляция, когда вроде бы конкуренты на самом деле вели себя как соратники. Обеим индустриям выгодна высокая цена на нефть, так как она повышает спрос на их товар.

С конца 2016 года эта корреляция стала менее заметна. Но скорее всего, ВИЭ и нефтегаз и дальше будут развиваться параллельно, и не кажется фантастической ситуация, когда со временем нынешние нефтегазовые гиганты переместят свои основные капзатраты и доходы с добычи и переработки нефти на возобновляемые источники. Та же Shell уверена, что лишь 75% энергопотребления к 2050 году будет удовлетворяться за счет традиционных источников энергии (нефти, газа, а также атома), и собирается занять треть рынка солнечной энергии и более 10% рынка ветряной энергии к 2070 году.

Разумеется, переход на новые источники энергии — процесс длительный, затратный, и не для всех текущих инвесторов он может показаться выгодным с точки зрения отдачи. А что важнее — синица в руке или журавль в небе, — каждый акционер решит сам.

Всемирная утилизация

К 2030 году в разряженных батарейках по всему миру скопится более 11 млн тонн лития, причем стоимость сырья после переработки может достигнуть $65 млрд. Как заработать на этом мусоре?

Максим Леушкин
Старший инвестиционный консультант
ИК «Фридом Финанс»

Стремительное распространение электронных гаджетов в мире стимулирует производство батареек — столь нужного для человека и одновременно вредного для природы компонента электроники. На сегодняшний день утилизация охватывает не больше 10% всех батареек в развитых странах, и это на самом деле капля в море. Например, только в США за год остается 3 млрд бесхозных батареек, или 180 тонн полезного материала.

Развитие индустрии электромобилей за последние годы подстегнуло спрос на металлы, используемые в производстве батареек и аккумуляторов. Например, на один электромобиль требуется порядка 23 кг лития, 24 кг кобальта, 35 кг графита и 97 кг никеля, и его утилизация становится сложным многоступенчатым процессом. В него входит разрядка батареи, ее разборка, нейтрализация опасной химии, выделение и очистка необходимых металлов и так далее. В то же время стандартный процесс переработки подходит, например, для утилизации свинцово-кислотных аккумуляторов, которые в текущих условиях могут быть переработаны на 90%. Впрочем, широкого распространения в электромобильной индустрии данный аккумулятор не получил.

Специалисты по мусору

В мире существует несколько компаний, которые занимаются переработкой любых видов отходов, — это Umicore, Renewi, Cleanaway Waste Management, Clean Harbors и другие. Однако из публичных компаний утилизацией аккумуляторов занимаются немногие: Umicore, EnerSys, Aqua Metals и Exide Industries.

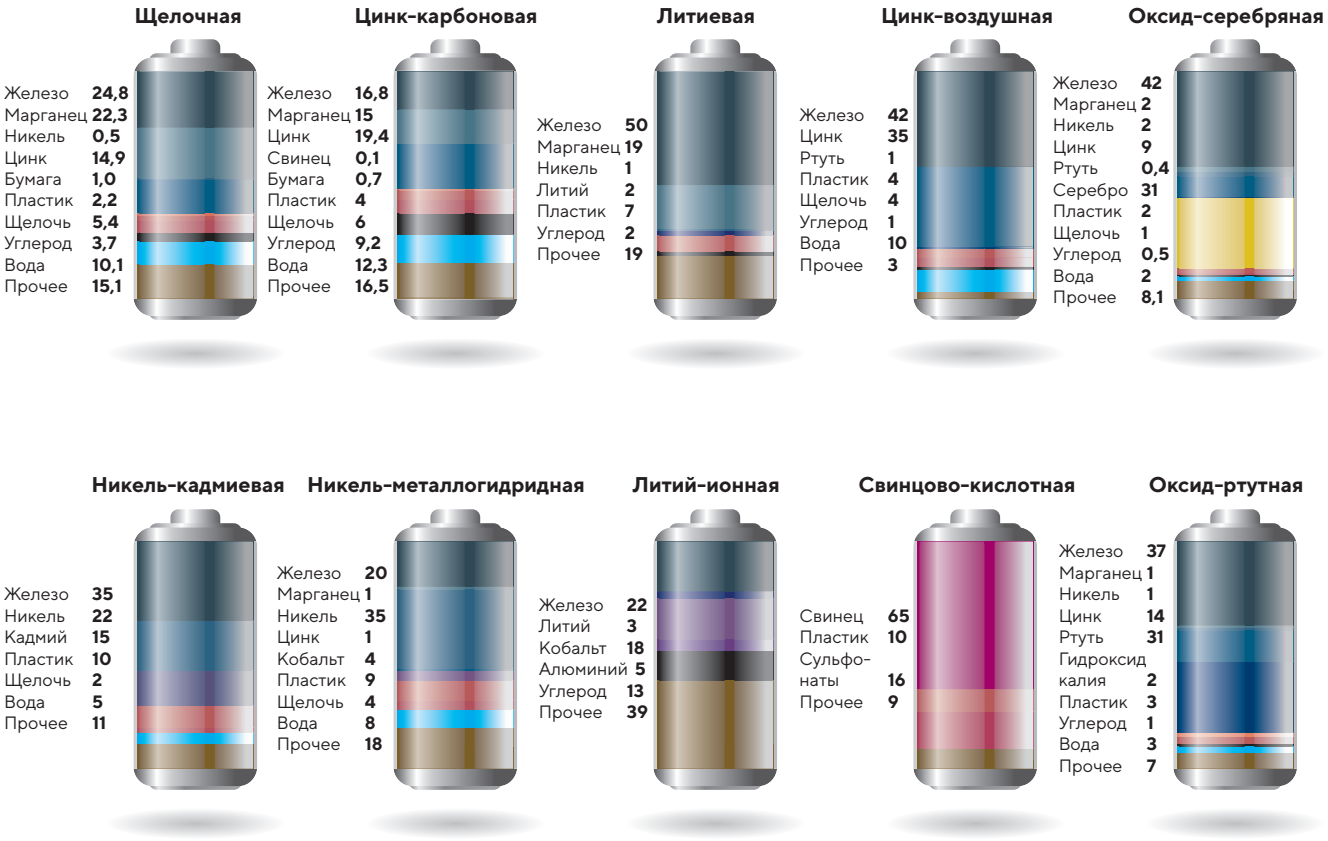
EnerSys, Aqua Metals и Exide Industries работают со свинцово-кислотными аккумуляторами, рынок которых хоть и в 2,5 раза меньше литий-ионных устройств, но все равно остается перспективным, поскольку он продолжает расти и к 2025 году достигнет $90 млрд.

EnerSys (тикер ENS) — достаточно крупный игрок в этом секторе, присутствующий в 100 странах по всему миру. Кроме переработки, которая занимает менее 5% бизнеса, у компании есть опыт в производстве свинцово-кислотных аккумуляторов для грузовых машин, электростанций, дата-центров и т.д. Тем не менее мы ожидаем, что сегмент утилизации будет развиваться опережающими темпами и принесет компании дополнительно порядка 20% выручки к 2025 году. Целевая цена по акциям компании на следующие два года составляет $120.

Aqua Metals (AQMS) является перспективной компанией на рынке переработки батареек. В 2018 году она закончила строить собственную фабрику, на которой будет использоваться ее запатентованная технология. Она обеспечивает более простой, бюджетный и, самое главное, эффективный способ переработки. У компании огромные перспективы, и мы ожидаем сильное восходящее движение в ее акциях. Целевая цена до апреля 2019 года составляет $4.

Exide Industries (EXIDEIND) — это индийская быстроразвивающаяся компания, которая имеет 9 заводов по производству индустриальных аккумуляторов в Индии и 4 завода по переработке в США, Испании и Португалии. Exide Industries может перерабатывать до 99% свинцово-кислотной батарейки, что является одним из лучших результатов в отрасли. К сожалению, компания торгуется только на локальной бирже в Индии, что затрудняет доступ к ней широкому кругу инвесторов.

Вещества, извлекаемые из разных типов батареек, %



Umicore (UMI) — крупная компания с капитализацией $11 млрд, которая работает с перспективным направлением литий-ионных батареек. Сегмент переработки составляет 57% от выручки, остальная часть дохода идет от производства металлов, металлоидов и других материалов для промышленных нужд. Компания делает большую ставку на переработку популярных литий-ионных батареек, даже несмотря на низкую эффективность этого процесса. Поэтому стратегия компании подразумевает покупку перспективных компаний, работающих в этом направлении. Мы ожидаем трехкратного роста капитализации компании к 2025 году, что делает ее акции достаточно интересными с точки зрения вложений.

Li-Cycle является канадским стартапом, который также «заточен» на переработку литий-ионных батарей. По словам основателя компании Ажайя Кочара, на текущий момент она перерабатывает до 90% литий-ионного аккумулятора и до 2020 года планирует достичь 100-процентной отметки. В первый год компания рассчитывает переработать 5 тысяч тонн лития, долгосрочная цель намного амбициознее — 250 тысяч тонн лития. Она сравняет Li-Cycle по мощности с крупным производителем этого металла. Компания сумела получить грант $2,7 млн от канадского фонда Sustainable Development Technology Canada fund, который специализируется на проектах в области cleantech. Несмотря на отсутствие в текущих планах Li-Cycle привлечения венчурного финансирования, мы все-таки ожидаем, что уже в 2019 году ему придется набирать инвесторов на раунд А.

Tesla Илона Маска уже активно занимается эффективной утилизацией. Еще в мае 2017 года бизнесмен заявил, что завод по переработке батареек в Неваде будет работать полностью на экологически чистой энергии. В отчетности компании за тот же год говорилось, что топ-менеджмент Tesla создал стартап по утилизации батареек под названием Redwood Materials. Компания уже привлекла $2 млн от неизвестного круга инвесторов.

Пока что сфера утилизации аккумуляторов более приспособлена к работе со свинцово-кислотными устройствами, которые она способна полностью перерабатывать, хотя на данный момент литий-ионные сильнее распространены. Такая ситуация сохранится до тех пор, пока не будет разработана 100-процентная Li-Ion-переработка. К 2025 году рынок утилизации этих устройств достигнет $180 млрд, так что, если планы стартапа Li-Cycle по полной переработке литий-ионных устройств реализуются, мы станем свидетелями появления новой звезды.

Защитная коммуналка

Почему акции компаний сектора ЖКХ зачастую играют роль тихой гавани на американском фондовом рынке

Антон Мельцов
Директор по развитию
ИК «Фридом Финанс»

Исторически длинный период роста индексов, торговые войны между США и Китаем, повышение ФРС ключевой ставки — все эти факторы заставляют инвесторов нервничать и задумываться о дальнейших перспективах американского фондового рынка.

Во времена турбулентности и высокой неопределенности участники торгов стараются найти защитные активы, роль которых могут сыграть акции коммунального сектора США. Доходы компаний этой отрасли достаточно стабильны и менее подвержены влиянию кризисов из-за постоянного спроса на их продукты и услуги — независимо от состояния экономики люди не прекращают пользоваться светом, газом и водой.

Особенности национального ЖКХ

Главное, о чем надо знать при инвестициях в акции сегмента Utilities (в него входят компании ЖКХ), — его сильная зависимость от процентных ставок ФРС. Этот бизнес требует постоянных инвестиций в инфраструктуру, в том числе с привлечением кредитов, поэтому долговая нагрузка коммунальных компаний остается на высоком уровне.

В этом году ФРС три раза поднимала ставку и, как ожидается, снова повысит ее в декабре. Но несмотря на то, что цикл ужесточения денежно-кредитной политики еще далек от завершения, регулятор уже начал говорить о «нейтральном» уровне индикатора. А это значит, что акции ЖКХ могут вновь заинтересовать инвесторов на горизонте года.

У компаний сектора Utilities более низкие риски конкуренции, чем в среднем по рынку, из-за статуса естественных монополий, поэтому их часто сравнивают с инвестициями в облигации и используют в качестве одного из основных компонентов пенсионных портфелей. К тому же бумаги коммунальщиков предоставляют высокую дивидендную доходность — в среднем 3,44% против 2,5% у компаний индекса S&P 500.

Сегмент ЖКХ менее подвержен рыночной волатильности. К примеру, довольно часто (но не всегда) всплески «индекса страха» VIX сопровождаются даже ростом ценных бумаг коммунального сектора.

Несмотря на повышение ставок, компании сектора коммунальных услуг находятся в лучшей форме за многие десятилетия. Дешевый природный газ удерживает на низком уровне себестоимость услуг по доставке электроэнергии и отопления, создавая возможности для крупных инвестиций в электрическую и газовую инфраструктуру. Эти расходы обеспечили со временем значительный рост доходов и соответственно дивидендов, а также помогли компаниям улучшить свою финансовую отчетность.

> Поскольку компании сегмента коммунального хозяйства работают на достаточно стабильном и консервативном рынке, на нем не стоит искать серьезных драйверов для существенного роста котировок

Хорошему состоянию дел в индустрии коммунальных услуг способствует и доброжелательное отношение со стороны государственных органов. Опираясь на благоприятную регулятивную среду, коммунальные службы могут повышать цены, инвестировать в инфраструктуру и увеличивать свою прибыль.

Доходный сезон

Последний квартал года является сезонно сильным для компаний коммунального сектора. Начиная с 1969 года промышленный индекс Dow Jones Utility Average демонстрировал рост по итогам IV квартала на протяжении 40 лет, включая последний год.

Были и исключения, которые, как правило, совпадали с общим падением рынка: 1973, 1987, 2002 и 2008 годы. В то же время в IV квартале 1993 и 2001-2002 годов снижение Dow Jones Utility Average было обусловлено потрясениями в самой отрасли ЖКХ.

К концу года многие крупные инвесторы, как правило, переводят средства в секторы, считающиеся «оборонительными», чтобы зафиксировать прибыль и одновременно остаться в рынке. Инвестиционные фонды, которые не могут похвастаться впечатляющими показателями, приобретают пакеты акций коммунального сектора для приукрашивания отчетности по итогам года, фактически — для демонстрации портфеля более высокого качества.

Поскольку компании сегмента коммунального хозяйства работают на достаточно стабильном и консер-

Коммунальные компании с капитализацией до $10 млрд (по состоянию на начало октября 2018 года)

Тикер	Название	Капитализация, $ млрд
IDA	IDACORP Inc	**5,02**
OGS	ONE Gas Inc	**4,32**
POR	Portland General Electric Co	**4,10**
NJR	New Jersey Resources Corp	**4,05**
ALE	ALLETE Inc	**3,88**
SWX	Southwest Gas Holdings Inc	**3,88**
SR	Spire Inc	**3,71**
AVA	Avista Corp	**3,36**
BKH	Black Hills Corp	**3,18**
PNM	PNM Resources Inc	**3,15**
NWE	NorthWestern Corp	**3,04**
SJI	South Jersey Industries Inc	**3,02**
ORA	Ormat Technologies Inc	**2,64**
EE	El Paso Electric Co	**2,40**
TERP	TerraForm Power Inc	**2,32**
MGEE	MGE Energy Inc	**2,21**
AWR	American States Water Co	**2,21**
CWT	California Water Service Group	**2,02**

вативном рынке, на нем не стоит искать серьезных драйверов для существенного роста котировок. Среди немногих потенциальных инвестиционных идей — слияния и поглощения, которые могут благотворно сказаться на небольших и средних компаниях с капитализацией от $2 млрд до 10 млрд.

Отдельного внимания заслуживают компании, реализующие новые стратегии ведения бизнеса, в том числе избавляющиеся от непрофильных активов, — такие меры обычно также приводят к росту их ценных бумаг. Примерами могут служить следующие игроки: NRG Energy (рост больше 200% с начала 2017 года, больше 30% с начала 2018 года), First Energy (24% с начала 2018 года) и AES (плюс 35% с начала 2018 года). Как правило, реструктуризацию инициируют «инвесторы-активисты» вроде Пола Сингера или Джона Уайлдера.

Самые привлекательные компании сектора

South Jersey (SJI) — компания, специализирующаяся на поставках энергии и обеспечивающая природным газом примерно 681 тысячу клиентов в Нью-Джерси и Мэриленде через три дочерних предприятия: South Jersey Gas, Elizabethtown Gas и Elkton Gas. Кроме того, отдельным направлением бизнеса стало производство и распределение возобновляемой энергии. Предполагается, что акции компании ждет рост в 5-10% и больше в случае покупки ее более крупным игроком. Дивидендная доходность — 3,1%.

NextEra (NEE) — энергетическая компания, входящая в список Fortune 200, располагающая мощностями, генерирующими около 45 900 МВт, доходами более $17 млрд и имеющая около 14 тысяч сотрудников в США и Канаде. Florida Power & Light, крупнейшая из дочерних компаний NextEra, поставляет электроэнергию примерно 5 млн клиентов во Флориде и является третьей по величине электрической коммунальной компанией в США. Другая дочерняя компания, NextEra Energy Resources, является крупнейшим в мире производителем возобновляемой энергии. В связи с потенциалом по избавлению от непрофильных активов и в то же время продолжающимся развитием компании благодаря приобретению профильных активов предполагается, что рост может составить около 10%. Дивидендная доходность — 2,5%.

AES Corporation — фигурант списка Fortune 500, одна из ведущих мировых энергетических компаний. AES производит и поставляет электроэнергию в 15 странах, на компанию работает более 10 500 человек по всему миру. Наличие большого количества активов за пределами США оставляет возможности по оптимизации портфеля и улучшению ситуации с долговой нагрузкой. Как ожидается, компания улучшит показатели прибыли. Так, маржа чистой прибыли должна вырасти в три раза к концу 2018 года — с 2 до 6%. Потенциал апсайда — 5%. Дивидендная доходность — 3,5%.

Sempra Energy — американская компания, специализирующаяся на природном газе. Компания осуществляет деятельность по двум основным направлениям и с помощью двух дочерних компаний соответственно — Калифорния, где действуют Southern California Gas Company и San Diego Gas & Electric, а также иные регионы, в которых холдинг представлен компаниями Sempra International и Sempra U. S. Gas & Power. В компании работают 16 тысяч сотрудников, обслуживающих более 32 млн клиентов по всему миру. Это крупнейшая компания данного сектора в Соединенных Штатах с точки зрения охвата территории и количества клиентов. За 2017 год доходы Sempra Energy составили более чем $11,2 млрд. На данный момент в Sempra наметились признаки грядущей реструктуризации благодаря активности инвестфонда Elliot. Апсайд — 5%. Дивидендная доходность — 3%.

Закрепление

Выделим основные причины, по которым инвесторам стоит присмотреться к компаниям из области жилищно-коммунального хозяйства США.

У них практически нет конкурентов. Строительство электростанций и инфраструктуры требует огромных капиталовложений, что и создает своего рода барьер для других фирм, вступающих в бизнес. Немногие компании готовы вкладывать крупные суммы без какой-либо гарантии на то, что они получат отдачу от своих инвестиций.

Установленные правительством ставки обеспечивают разумную прибыль. Регулирующим органам необходимо сбалансировать конкурирующие интересы акционеров с запросами потребителей. Клиенты хотят видеть доступные цены, но в то же время сектор коммунальных услуг должен оставаться доходным, чтобы держаться на плаву и оставаться интересным с точки зрения инвестиций.

Это достаточно стабильный бизнес. Компании из этой сферы имеют большую клиентуру — их услугами пользуются практически все. Если клиент не хочет быть отрезанным от коммунальных услуг, он должен оплатить счет. Это означает, что сектор ЖКХ может рассчитывать на стабильные доходы и денежный поток.

Как правило, компании выплачивают большую часть своих доходов в виде дивидендов. Поскольку все их расходы учитываются в формуле определения прибыли коммунального предприятия, у таких компаний практически нет необходимости реинвестировать прибыль в бизнес — они выплачивают от 60 до 80% своего годового дохода акционерам. Типичная доходность акционерного капитала составляет от 10 до 12%. Они редко снижают дивиденды. Прибыль предприятий сферы ЖКХ достаточно велика, для того чтобы они могли регулярно повышать свои выплаты. При оценке степени инвестиционной привлекательности обращайте внимание на те компании, которые последовательно увеличивают размер дивидендов и идут в ногу с темпами инфляции.

Биржевые индексные фонды (ETF), отслеживающие динамику компаний из индустрии ЖКХ США

Тикер	Название ETF	Активы, $ млрд	Доходность с начала 2018 года, %
XLU	Utilities Select Sector SPDR Fund	**7,63**	**7,5**
VPU	Vanguard Utilities ETF	**2,94**	**7,8**
IDU	iShares U.S. Utilities ETF	**0,62**	**7,4**
FUTY	Fidelity MSCI Utilities Index ETF	**0,39**	**7,7**
FXU	First Trust Utilities AlphaDEX Fund	**0,28**	**10,0**

Источник: etfdb.com

ФОТО: SHUTTERSTOCK.COM

Металлика

Что будет с ценами на основные виды сырья для батареек и аккумуляторов

Илья Комягин
Старший инвестиционный консультант ИК «Фридом Финанс»

Распространение электрокаров уже кардинально изменило индустрию производства металлов, которые активно используются для систем хранения энергии (кобальт, литий и никель), и привело к многократному росту их стоимости в последние три года. Однако в 2018 году цены на них серьезно скорректировались, падение достигало 30% из-за проблем на развивающихся рынках вроде Индии и Китая.

Что ждать от этого рынка в свете торговых войн, роста нефтяных котировок, а также неоднозначных перспектив производителей «зеленых» автомобилей?

Литий

Название большинства современных технологий производства аккумуляторов начинается со слова «литий». Литий-ионная батарейка произвела настоящую революцию, позволив многократно заряжать устройства без потери качества заряда. Роль этого металла сложно переоценить, ведь мы встречаем его повсеместно, где требуется батарея: в смартфонах, планшетах и прочих устройствах. Однако больше всего сырья уходит на батареи для электрокаров. Неудивительно, что основной драйвер роста — китайский рынок электромобилей, где правительство субсидирует их покупки.

Производство сырья поделено между четырьмя крупнейшими игроками: американскими Albemarle (ALB) и FMC (FMC), чилийской Sociedad Quimica y Minera de Chile S.A. (SQM) и китайской Tianqi. Главные источники — подземные рассолы и каменная руда, однако в последнее время растут объемы переработки лития для вторичного использования. К тому же остаются огромные морские запасы лития, извлечение которых экономически нецелесообразно сейчас ввиду высоких затрат, но при необходимости возможно.

Спрос на этот металл, скорее всего, продолжит рост, что открывает хорошие долгосрочные перспективы для компаний, которые занимаются его производством. Например, для Albemarle литий — основной источник выручки. В ближайшие годы компания планирует увеличить инвестиции больше чем на $1 млрд для наращивания доли рынка. Основной конкурент — компания SQM — также готова к росту благодаря низким операционным затратам в Чили.

Никель

Как и литий, никель активно используется в производстве батарей, причем довольно давно. Однако основной сферой его применения остается производство нержавеющей стали.

Месторождения никеля в основном делятся на два типа: сульфидные и силикатные (вторые еще называют латеритными). Самые большие запасы никеля обнаружены в Индонезии, но это в большинстве латеритные источники, из которых добывается менее качественный никель. Сульфидные же месторождения с никелем более высокого качества распространены в России, Австралии и Канаде.

После значительного расширения производства латеритного никеля в 2011 году в Индонезии и на Филиппинах цены на никель снизились с $29 тысяч до 10 тысяч в 2017 году.

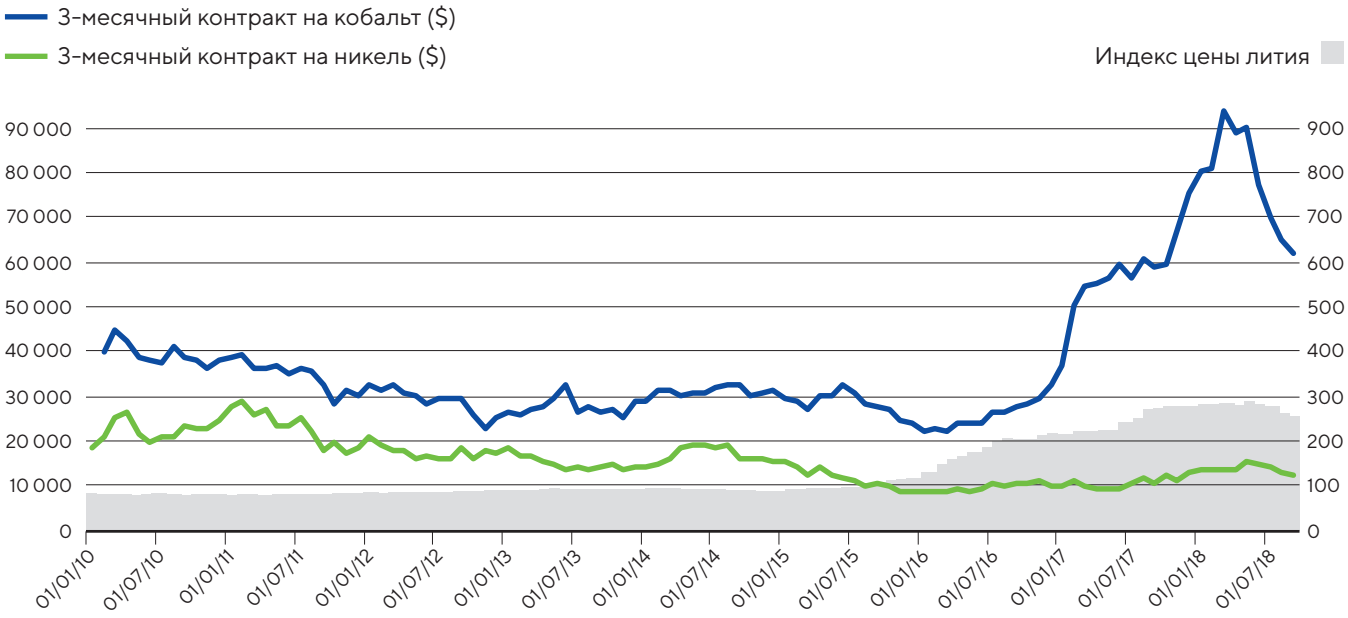
Главным источником спроса долгое время остается производство стали. Тем не менее развитие рынка электрокаров ведет к увеличению спроса на высококачественный никель, что может привести к росту цены.

Сейчас только десятая часть всех мировых запасов используется при производстве литий-ионных батарей для электромобилей — по нашим оценкам, 97 тысяч тонн никеля в 2017 году. К 2025 году эта цифра увеличится почти в 10 раз, до 850 тысяч тонн, что вызовет дефицит высококачественного никеля.

Для удовлетворения спроса потребуются инвестиции в новые проекты, которые реализуемы только при более высокой цене на сырье. Вполне возможно, что в будущем никель как биржевой товар будет делиться на классы в зависимости от качества. Лондонская биржа уже думает над подобным решением, что говорит о серьезной оценке перспектив развития рынка электрокаров.

В любом случае из-за растущего спроса в выигрыше окажутся производители высококачественного никеля

Стоимость металла



Источники: Bloomberg, LME

вроде российской компании «Норникель», которой, к слову, вряд ли грозят американские санкции, так как производство этого металла в США не развито.

Кобальт

Кобальт известен человечеству еще со времен Месопотамии, впервые его начали применять в 2000 году до нашей эры при производстве голубого стекла, а развитие технологий в разных секторах промышленности сделало кобальт критически важным ресурсом для современного общества.

90% кобальта в мире добывается как вторичный продукт при производстве меди или никеля, содержащийся в их рудах. Соответственно предложение кобальта во многом зависит от тенденций на рынках добычи этих металлов. На сегодняшний день лидером по запасам и основным поставщиком кобальта является Демократическая Республика Конго с 49% всех мировых залежей. Крупнейшим источником спроса является Китай с 60-процентной долей потребления.

50% всего кобальта используется в производстве современных батарей и аккумуляторов в телефонах, компьютерах и новых электромобилях. Преимущественно — в популярных сейчас литий-ионных аккумуляторах, где катодный элемент содержит 60% кобальта, занимая во всей батарее порядка 25%. Хотя замена кобальта на никель или другие элементы возможна для некоторых применений, это может привести к росту издержек и снижению производительности. В истории уже были примеры вынужденной массовой замены металла в 1978 году, когда произошел кризис на рынке кобальта из-за военно-политического конфликта в Конго и цены за семь месяцев выросли с $18 до 99 за килограмм.

Со временем использование кобальта восстановилось и значительно расширилось. По нашему прогнозу, при текущих технологиях в ближайшие десять лет возникнет дефицит металла. В свою очередь, это либо заставит производителей аккумуляторов искать технологии с меньшим использованием кобальта, либо добывающие компании переключатся на его добычу, поскольку это станет более выгодно.

Новые компании уже появляются в Канаде, Австралии и США, в Конго заработают два новых месторождения в 2018–2019 годах. Хоть кобальт и не относится к редким металлам, высокая концентрация запасов в одной такой стране, как Конго, поднимает вопросы о стабильности предложения. Непредсказуемость действий властей при неустойчивой политической ситуации в стране продолжает создавать угрозу бесперебойности поставок.

В целом при текущем уровне развития технологий мы позитивно смотрим на перспективы роста цены кобальта. Растущий спрос на этот металл будет стимулировать инвестиции в разработку новых месторождений и поможет избежать дефицита, который способен спровоцировать массовый отказ от кобальта в пользу других металлов. Так что компании-производители вроде Vale, «Норникеля», Glencore и First Quantum имеют хорошие перспективы.

Широкое распространение электрических автомобилей в ближайшие годы может вызвать начало нового «бычьего» суперцикла на рынке лития, никеля и кобальта. Спрос на один только кобальт по некоторым оценкам может вырасти в десять раз к 2025 году. Компании, активно вовлеченные в процесс добычи, имеют все шансы заработать на росте котировок.

Энергия прибыли

Как скоро альтернативные источники энергии вытеснят традиционные и кто находится в первых рядах энергетической революции? Сколько можно заработать на этом рынке и какие компании выглядят привлекательно с точки зрения инвестиций? Об этом «Финансист» поинтересовался у отраслевых экспертов

Александр Григорьев,
заместитель генерального директора Института проблем естественных монополий (ИПЕМ)

По поводу прогнозов в сфере альтернативной энергетики мне нравится одна история. Пару лет назад я познакомился с прогнозом Fraunhofer ISE относительно схемы развития энергетики Германии в 2050 году. Там, понятное дело, солнечные панели, ветряки. Но даже в этой схеме осталось место для нескольких гигаватт генерации на собственном немецком буром угле. Важность энергетической безопасности никто не отменял, поэтому в большинстве стран базовую нагрузку будет нести традиционная генерация: уголь, газ, атом и гидро. Пока не появятся дешевые накопители энергии, позволяющие решить проблему несовпадения графиков потребления электроэнергии и ее производства на ВИЭ, традиционной энергетике беспокоиться не о чем.

Карло Палашано Вилламанья,
генеральный директор ПАО «Энел Россия»

Развитие возобновляемых источников энергии является одним из приоритетных направлений Группы Enel. Когда в российской энергетике вектор внимания начал поворачиваться в сторону «зеленой» энергетики, мы приступили к изучению возможностей этого направления и в итоге приняли решение участвовать в проектах.

В 2017 году в результате победы в тендере инвестпроектов на основе возобновляемых источников энергии ПАО «Энел Россия» получило право на строительство двух объектов ветрогенерации установленной мощностью 200,97 МВт (в Мурманской области) и 90,09 МВт (в Ростовской области). Ожидаемый объем инвестиций на строительство обоих ветропарков ориентировочно составит порядка €405 млн.

Альтернативная энергетика в России находится в стадии развития, но в других странах уже стала активным игроком энергетического рынка. Невозможно сказать, что лучше: ветер, солнце или другие ВИЭ. Важно, какие технологии доступны и как они могут быть применены в данный момент. Сейчас в России идет не только развитие проектов по возобновляемым источникам, но и активное создание целой новой индустрии производства энергообрудования для данной отрасли.

Михаил Дорофеев,
главный портфельный аналитик и стратег DTI Algorithmic

В сегодняшних реалиях следует избегать 100-процентного инвестирования в акции. Я бы рекомендовал накапливать запас денежной наличности и вложения в инструменты денежного рынка. Впрочем, учитывая то, что товарный рынок исторически разворачивается после рынка акций и при этом двигается однонаправленно с доходностями американских Treasuries, именно энергетика остается наиболее привлекательной с точки зрения остаточного запаса роста капитализации на перспективу полгода-год.

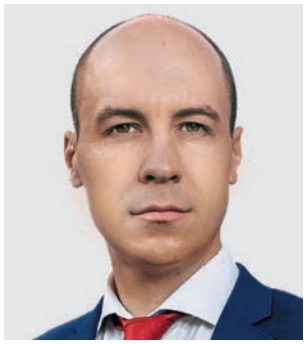
XLE и XOP сектора энергетики — одни из немногих ETF, которые в меньшей степени пострадали от недавней сильнейшей распродажи акций и показывают

«силу» по отношению к SPY. Инвесторам можно рекомендовать покупки XLE в районе $69-70 и XOP в районе $38-39 с прицелом на возможный рост их капитализации на 15-20% к концу I квартала 2019 года.
Также особое внимание я бы уделил корпорациям, добывающим природный газ. С учетом его стремительного подорожания с августа по середину октября, а также сезонности этого рынка все газодобытчики могут стать прибыльными инвестиционными идеями. Одной из них может стать корпорация Chevron (CVX). Рекомендуется покупка ее акций в зоне $110-115 с целями $140-150.

Антон Усачев,
заместитель генерального директора ГК «Хевел»

Вслед за развитием солнечной генерации на оптовом рынке электроэнергии и мощности с ее масштабными электростанциями начинает формироваться сегмент микрогенерации, складывающийся из солнечных энергоустановок мощностью до 15 кВт. По мере увеличения тарифов спрос на индивидуальные надежные солнечные электрические системы будет только расти. Уже сегодня мы видим определенную динамику запроса потребителя на надежное, независимое энергоснабжение на базе возобновляемых источников энергии. Кроме того, снижение стоимости оборудования, с одной стороны, и рост эффективности солнечных элементов — с другой, делают российские технологические решения более доступными.

Александр Быстров,
эксперт по инвестициям INVESTTRUST



Глобальный спрос на энергоресурсы продолжает расти, при этом доля альтернативной энергетики остается на низком уровне и исчисляется единицами процентов. Оно и понятно, ведь на бензине, угле и газе работает 81% потребителей, и перестраиваться из-за туманных экономических выгод они явно не намерены.
Очевидно, что в данных условиях российские нефтяные бумаги будут оставаться весьма интересным объектом для покупки. При этом российские акции все так же недооценены, как и 10 лет назад. Но если раньше они отставали в два раза к американским бумагам, то теперь — в четыре, и это повод задуматься. Например, P/E «Газпрома» находится на уровне 4, его дивидендная доходность практически 5%, а 10 лет назад была 0,8%. Для сравнения — у самой «дешевой» итальянской бумаги Eni P/E равняется 12, а дивидендная доходность такая же — 5%.
В 2002-2007 годах 80% времени коэффициент P/E у российской газовой компании был выше 12. При этом выручка концерна растет год от года. Уже не за горами завершение строительства трубопроводов «Северный поток-2» и «Сила Сибири», а значит выручка и прибыль вырастут, а политические риски снизятся.
Поэтому, с нашей точки зрения, «Газпром» является одной из самых перспективных бумаг не только на российском, но и на международном рынках.

Павел Пахомов,
руководитель аналитического центра Санкт-Петербургской биржи

Если говорить об интересных компаниях, занимающихся альтернативной энергетикой, чьи акции торгуются на Санкт-Петербургской бирже, то следует отметить, что их сейчас не так уж и много. Большинство таких компаний небольшие и пока не попали в листинг питерской биржи. Однако это не значит, что совсем нечего выбрать.
Во-первых, надо сказать о совсем больших — это лидеры нефтяного рынка Exxon Mobil (XOM) и Chevron (CVX). И та и другая компания, конечно же, основные усилия прикладывают к разработке нефтяных месторождений. Но они понимают, что будущее человечества все же не за нефтью, и поэтому активно вкладываются в разработку технологий в «зеленой» энергетике. Однако инвестировать в эти разработки сейчас весьма и весьма затруднительно, поскольку они скрыты далеко в недрах исследовательских подразделений этих нефтяных монстров.
А вот на кого точно стоит обратить внимание, так это на Tesla (TSLA) Илона Маска. И даже не столько из-за ее крутых электромобилей, сколько именно из-за передовых разработок в области альтернативных источников электроэнергии. К сожалению, у Tesla куча финансовых проблем, отягощенных в последнее время явно неадекватным поведением Илона Маска. Так что некоторые специалисты вообще рассматривают варианты разделения компании на две составляющие, где одна часть — производство электрокаров — просто уйдет от Tesla к конкурентам, а сама Tesla сосредоточится именно на внедрении новых технологий, развитии и производстве альтернативных источников энергии. Возможно, это будет лучший выход для компаний в сегодняшней непростой финансовой ситуации.
Ну и, наконец, что называется, на закуску — First Solar, один из лидеров в области солнечной энергетики. Компания уже немолодая и прошла и огонь, и воду, и медные трубы. Несмотря на все невзгоды, которые на нее обрушились, она выжила и успешно развивается. Именно в недрах First Solar, вероятно, кроется наибольший потенциал для роста.

Портфель для инвестора

Из-за роста процентных ставок и торговых войн до конца 2018 года мы делаем ставку на компании с устойчивой бизнес-моделью и перспективными направлениями развития. В условиях возможного замедления роста мировой экономики эти факторы становятся определяющими для инвесторов

Кирилл Лазутин
Старший инвестиционный консультант
ИК «Фридом Финанс»

Артем Чибирев
Старший инвестиционный консультант
ИК «Фридом Финанс»

Walgreens Boots Alliance

Целевая цена:
$83,57

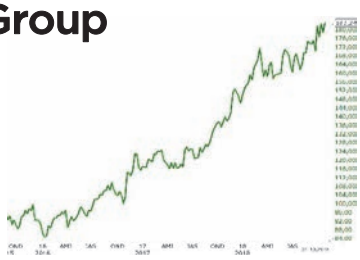
Потенциал:
4,8%

Слияние аптечных сетей Walgreens и Alliance Boots в 2014 году создало мощный синергетический эффект для объединенной структуры, потенциал которого до сих пор не исчерпан. В условиях обострения конкуренции WBA улучшает операционную эффективность, что является главным катализатором роста компании. К тому же она развивает партнерские отношения с другими сетями, что позволяет совершать кросс-продажи продуктов и делиться опытом, повышая при этом маржинальность собственного бизнеса. В целом сектор здравоохранения показывает хорошую динамику с начала года, опережая широкий рынок.

CME Group

Целевая цена:
$209

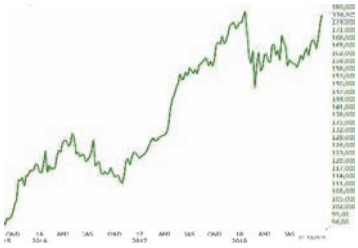
Потенциал:
14,05%



CME Group Inc. — группа бирж с фокусом на операциях с производными финансовыми инструментами (фьючерсами и опционами). Ожидается, что 2018 год будет одним из самых прибыльных для компании за последние десятилетия, поскольку торговля опционами за этот год выросла на 20% благодаря возросшей волатильности. Вдобавок группа приобретает британского биржевого оператора NEX, что позволит увеличить базу клиентов и расширить спектр предоставляемых услуг.

Целевая цена:
$186,49

Потенциал:
5,4%

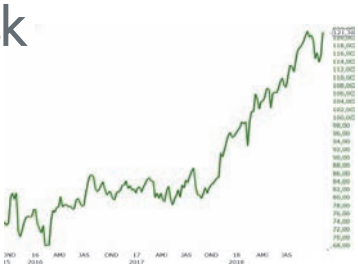


Стратегия компании, направленная на увеличение доли ресторанов по франшизе (они менее затратные и более прибыльные), продолжает себя оправдывать и позитивно влияет на маржинальность бизнеса. В то же время McDonald's активно вкладывается и в модернизацию собственных заведений, например, внедряя электронные киоски самообслуживания и развивая доставку через приложение для смартфонов и в партнерстве с Uber Eats. Предпринятые шаги помогли сети фастфуда вернуть потерянных клиентов, привлечь новых и увеличить доход. Акции McDonald's одни из немногих показали рост в октябрьский сезон отчетности.

Verisk

Целевая цена:
$135,03

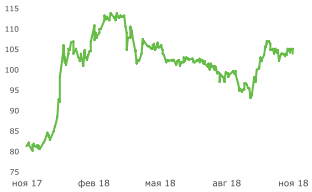
Потенциал:
15%



Verisk Analytics оценивает риски для страховых компаний, предотвращает мошенничество, киберугрозы и т.д. В 2012-м был приобретен сервис Argus, который долго не показывал позитивных результатов, но на последнем конференц-звонке глава Verisk заявил, что ситуация скоро кардинально изменится к лучшему. Мы ожидаем перемен уже в IV квартале 2018 года или I квартале 2019-го. Это станет стимулом для улучшения прогнозов аналитиков и, как следствие, роста котировок аналитической фирмы.

Целевая цена:
126 тг

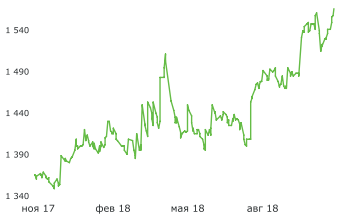
Потенциал:
23%



«Народный банк» - крупнейший системообразующий банк Казахстана, стоящий во главе группы компаний «Halyk Group». Группа включает ветки филиалов в Кыргызстане, Греции, Москве и планируемый открыться в Узбекистане Tenge Bank. Поглотив своего главного конкурента в лице Казкома, банк на текущий момент владеет активами на сумму 8,39 триллионов тенге. На фоне турбулентности в банковском секторе Казахстана «Народный банк» остается неким "безопасным убежищем" для активов в депозитах, показывая свою надежность. Отчетность за 3-й квартал 2018 года показала, что банк набирает обороты генерирования выручки после переходного периода слияния с Казкомом. Прогноз по чистой прибыли в размере 214 млрд тенге, который был дан в первой половине года от Председателя правления банка Умут Шаяхметовой, с большой вероятностью будет перевыполнен. Исходя из данных Национального банка РК, только за октябрь банк заработал 30 млрд тенге, а значит 2018 год может быть завершен с 250 млрд тенге чистой прибыли, тогда как дивиденды могут показать доходность в 8-9%.

Целевая цена:
1 800тг

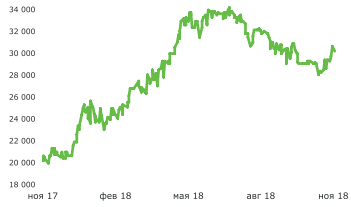
Потенциал:
15%



«KEGOC» — системный оператор единой электроэнергетической системы Казахстана. В распоряжении компании находятся 360 линий электропередачи общей протяжённостью порядка 25 тыс. км, 78 электрических подстанций с установленной мощностью трансформаторов 36,7 ГВА. KEGOC - вторая в истории Казахстана компания, которая была включена в программу "Народное IPO" в 2014 году. 90% акций принадлежат Фонду национального благосостояния "Самрук-Казына". Акции KEGOC в первую очередь отличаются стабильностью. С конца мая 2018 года индекс KASE упал на 11%, в то время как KEGOC вырос на 9%. Коэффициент бета-бумаги, равный 0,5, также показывает умеренную корреляцию цен от движения индекса KASE, что хорошо портфельно. Первое полугодие для компании выдалось позитивным, прибыль на акцию выросла до 100,66 тенге. Исходя из этого, Совет директоров компании назначил рекомендацию по дивидендам в размере 80,53 тенге на акцию.

Целевая цена:
41 300 тг

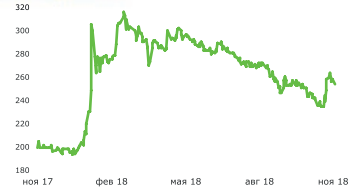
Потенциал:
38%



«Казахтелеком» — крупнейшая телекоммуникационная компания Казахстана, имеющая статус национального оператора связи. Предоставляет услуги фиксированного широкополосного доступа в интернет, фиксированной и мобильной связи, интернет-телефонии, телевидения и передачи данных через сети 3G и LTE. Компания занимает 97% рынка фиксированной связи и треть рынка мобильной через совместное предприятие Алтел и Теле2. В начале 2018 года компания изъявила желание приобрести 75% акций крупного оператора мобильной связи Kcell. В июле текущего года получила одобрение на покупку от Комитета по регулированию естественных монополий (КРЕМ). Несмотря на то что решение о покупке озвучено еще не было, потенциальная сделка усилит позиции компании на рынке мобильной связи. SPO компании на МФЦА откладывается на 2019 год, но не перестает оставаться весомым драйвером роста в следующем году.

Целевая цена:
377 тг

Потенциал:
50%



«Банк ЦентрКредит» — шестой по величине банк Казахстана. Активы банка составляют около 1,3 трлн тенге. В операционную деятельность компании входит предоставление банковских, лизинговых и брокерско-инвестиционных услуг. Банк ЦентрКредит - это более чем 100 филиалов и отделений по всей стране, корреспондентская сеть из 40 иностранных банков и команда из более чем 3 600 сотрудников. По результатам отчета за третий квартал 2018 года Банк увеличил собираемость процентных доходов с 86% в первом полугодии до 91% за три квартала. Это стало доказательством высокого качества кредитного портфеля. Чистый кредитный портфель банка с июля по сентябрь вырос на 3,8%, до 923 млрд тенге. Мультипликатор P/E находится на отметке 1,35 по результатам за девять месяцев. По P/BV банк оценивается в 0,38. Даже при самой консервативной модели фундаментально акция должна стоить 377 тенге, так что ее значительная недооцененность налицо. Ожидаем чистую прибыль банка по итогам года в районе 10,3 млрд тенге, что эквивалентно соотношению P/E на уровне 3,7 от текущих цен.

Ерлан Абдикаримов
Директор
Департамента аналитики
ИК «Фридом Финанс»

Эдгард Запашный: «Для меня очень важно, что я оставлю после себя»

Спроси любого россиянина, какие ассоциации у него возникают со словом «цирк» — почти все вспомнят братьев Запашных, Эдгарда и Аскольда. Потомственные артисты успешно продолжают семейное дело, сумели построить практически с нуля прибыльный бизнес в пределах России, а теперь стремятся сделать российский цирк явлением мирового масштаба. У Эдгарда, старшего из братьев, судя по всему, есть полное понимание, как этого добиться, о чем он и рассказал в беседе с «Финансистом»

Эдгард, я у вас заметил концертную шляпу Майкла Джексона. Откуда она у вас?

Да, это настоящая шляпа Майкла Джексона. Я ее купил на аукционе в Лас-Вегасе два года назад. Я являюсь большим его поклонником с самого детства — настоящая такая, преданная любовь, прежде всего основанная на уважении к нему как человеку мира, трудолюбивому, талантливому, безусловно. Я был на его концерте на стадионе «Динамо», когда он в 1996 году приезжал в Россию. Мы с братом пытались поймать шляпу, которую он кинул в толпу во время концерта, — чуть-чуть не хватило. С того момента, конечно, мысль о том, что была возможность иметь что-то от Джексона, меня не покидала.

Потом вдруг как-то неожиданно для меня 2,5 года назад мой друг, итальянский клоун Дэвид Ларибле позвонил мне и сказал, что в Лас-Вегасе будет распродажа, аукцион его вещей, прислал мне картинки 6-8 лотов. Там было несколько его рисунков, плакат с автографом, шляпа и золотой костюм. Меня подкупало, конечно, побороться за костюм, но в то же время шляпа — все-таки самый узнаваемый атрибут одежды Майкла Джексона,

к тому же история с концертом была на уме. Вот я целенаправленно и работал над тем, чтобы ее купить.

В любом случае заработать на нее удалось явно не в детстве. А когда у вас появились первые деньги в кармане?

Первые заработанные деньги — это моя первая зарплата. Был 1988 год, мне 11 лет, и мы с братом принимали участие в весенней сказке, играли там главные роли. Спектакль назывался «Машина времени», и за 20 дней работы нам заплатили порядка 8-10 рублей. Мы пошли и купили к 8 Марта трем нашим женщинам — маме, бабушке и тете — цветы и самые дорогие духи, какие увидели.

В середине 90-х, будучи артистом, гастролировал с цирком в Китае. Однажды к нам приехал Красноярский ансамбль песни и пляски. Они работали в местном парке развлечений, все хорошо получалось, вот только ребята все были молодые, денег не хватало... У нас самих зарплата была $120 в месяц. Психологически было трудное время, особенно когда тебе 18-20 лет.

Тогда я предложил им выступать с небольшой программой в местных ночных клубах — 40-минутные или часовые концерты с русскими народными танцами, трюками и так далее. Они согласились, а поскольку я на тот момент уже два года жил в Китае, знал язык, то без труда договорился с владельцами заведений. В итоге с каждого концерта удавалось зарабатывать по $100-150.

А отец вас учил разумному обращению с деньгами?

Никогда. У меня папа вообще не умел обращаться с деньгами. Когда он встретил нашу маму, Татьяну Запашную, он просто-напросто полностью отдал ей это дело. При этом, конечно, он был главным добытчиком денег в нашей семье, но никогда не знал, сколько их у нас, куда они тратятся или еще что-то. Он больше был погружен в творчество, и я сегодня понимаю, что мы с братом точно так же поделились. Брату абсолютно неинтересны деньги, их увеличение, возможность привлечения капиталов и прочее.

И с точностью до наоборот — я. Всегда оставался и остаюсь таким быстро думающим человеком, который всегда заинтересован в том, чтобы развивать собственный бизнес и не замыкаться в чем-то одном. То есть если есть возможность развиваться в каких-то других сферах, то я активно обсуждаю варианты, могу принимать участие.

Тогда что бы вы вспомнили из советов матери по поводу обращения с деньгами?

А мама тоже никогда не советовала. Она всегда нам говорила: «Ребята, для того, чтобы вас не обманывали, вам нужно получить хорошее высшее образование». Поэтому мы окончили университеты, прошли магистратуру в РГСУ.

Слава богу, могу сейчас честно сказать, что мама не отделена от нас с братом. Она наш продюсер, который контролирует многие вещи, в том числе и потоки денег, которые есть в нашей семье.

Именно Китай дал возможность встать на ноги как зарабатывающему артисту?

Нет, Россия. В Китае мы еще только формировались как артисты, ставили свои первые номера и обкатывали их. И когда через год после возвращения из Китая в 1997 году мы смогли выиграть Всероссийский фестиваль циркового искусства, буквально из ниоткуда взялись и показали высокий уровень, то это во многом благодаря Китаю и предоставленной там возможности постоянно репетировать и развиваться. Но именно Россия позволила зарабатывать деньги хорошим, честным путем.

Хотя моя семья очень многое пережила и в плане бедности. Я помню, как, опять же благодаря маме, мы заказали за границей в 90-е первый видеомагнитофон и у себя в гостиничных номерах делали показ фильмов. Тогда вся страна этим занималась, буквально в каждом дворе были мини-кинотеатры, куда все просто приходили, покупали билеты и смотрели, условно, фильмы с участием Ван Дамма.

Это был 1990-1991 год. Все обвалилось, люди перестали ходить в цирк. Горбачев объявил о демократии, появилась возможность заниматься частным бизнесом, и артисты цирка тоже присоединились: кто-то носики начал продавать, кто-то шарики на липучках делать.

Я стал заслуженным артистом в 1999 году, мне уже было 23 года, но до 2007 года я спал на полу в четырехкомнатной квартире. Сейчас в ней брат с женой живет. А до того времени мы жили все вместе: я, мой брат Аскольд, его девушка, моя девушка, мама, папа, тетя, бабушка и собака. Все — в четырехкомнатной квартире! У мамы и папы, естественно, была своя спальня, а остальные ютились по разным углам. Я всегда в гостиной на полу располагался на надувном диване. Чтобы пройти в уборную, Аскольд обязательно перешагивал через меня, чем выводил меня из себя (*смеется*).

В 2007 году я был без пяти минут народный артист и уже зарабатывал много, но спал на полу лишь по одной причине — мы все заработанное с братом вкладывали в творчество. Мы не бежали покупать квартиры, у нас была 5-летняя Honda Civic, купленная на всю семью. А журналисты вокруг нас с братом постоянно кружили, и многие из них рвались к нам домой, чтобы снять, как живут молодые звезды.

Ну как живут — тигры в одной комнате, львы в другой...

Я для себя этот период тоже определяю как время нищеты, потому что я не мог себе позволить тратить деньги на себя. Я понимал, к какой цели должен прийти, что надо активнее развиваться, инвестировать в производство, потому что иначе потом момент рывка просто-напросто будет упущен.

А какая у вас была в то время цель?

Выйти на самый высокий творческий уровень. Потому что интерес к нам опережал продукт, который мы могли поставлять в прокат. Я помню, 2007 год, наш продюсер Павел Новиков однажды пришел к нам и предложил

провести гастроли в Лужниках на 6-тысячной арене. А мы на тот момент в Москве уже лет 5-6 как не работали. Наша мама ему: «Нет, хорош, Паш, ты чего? Мы в жизни не соберем шесть тысяч зрителей».
— Так я же хочу сорок концертов сделать.
— Ты в своем уме?..
Надо было готовиться, и мы целый год тратили деньги на сцену, свет, наняли лучших артистов, чтобы потом, на следующий год, произвести фурор. И мы действительно дали в Лужниках 42 представления. С тех пор и до сегодняшнего дня, слава богу, мы развили цирковую индустрию очень сильно, и в Лужниках мы на сегодняшний день №1 — с рекордом 50 аншлагов за новогодние праздники.

До 2007 года география вашей работы включала города России, но не Москву. Сколько можно было собрать в то время на цирковое представление в провинции?
Мы начали самостоятельно заниматься прокатом в 1999 году в Екатеринбурге. Работали по маршруту Екатеринбург — Нижний Тагил — Челябинск, получали какие-то небольшие деньги, и на нас народ шел. Делали по 20-28 концертов в месяц в одном городе, собирали залы на 1500-2000 человек. За 30 дней почти 10% жителей города умудрялись нас посмотреть. Когда у нас был продюсер, мы понимали, что на нас хорошо зарабатывают, но собственного ума не хватало осознать, что вообще все можно взять в свои руки. Так продолжалось до тех пор, пока я не посмотрел видео с Майклом Флетли. В Книге рекордов Гиннесса он значился как самый высокооплачиваемый артист в мире с заработком $1 млн в неделю. И в статье про него подчеркивалось, что Майкл является единовластным владельцем собственного шоу. И тут что-то щелкнуло в моей голове. На семейном совете я сказал: «Мам, давай брать все в свои руки».
И понеслась. Только после того, как мы стали единолично вести свой бизнес, у нас стали появляться первые хорошие деньги. Мы стали сами вкладываться в рекламу, закупку оборудования, животных.

Как сейчас выглядит бизнес-структура братьев Запашных?
Сейчас братья Запашные заняли две позиции. Первая — это частный бизнес, разработка, продюсирование и прокат собственных шоу. Вторая — это работа в государственном учреждении. Я являюсь генеральным директором Большого Московского государственного цирка на проспекте Вернадского, а брат Аскольд — его художественный руководитель.
И я понимаю, что за нами пристально следят, поэтому мы собственные шоу на этой площадке [в цирке на Вернадского] еще ни разу не показывали. Дабы никто меня не обвинил, что я сам себе в аренду сдаю или еще что-то перепродаю. Все наши шоу мы проводим в Лужниках, на «Сибур Арене» в Санкт-Петербурге и других площадках.

За период нашей работы показатели цирка хорошо выросли. Например, прибыль за пять лет увеличилась в 2,5 раза. При этом нам удалось сократить расходную часть, увеличить доходы. Мы с братом все-таки являемся в какой-то степени брендом. Я очень удивился, когда узнал, что после появления новости о моем назначении на пост гендиректора цирка на следующий день продажи билетов выросли на 7%.

Если цирк на Вернадского будут акционировать, вам было бы интересно поучаствовать в его приватизации?
Конечно, но есть вот какой нюанс. Я к акционированию отношусь очень настороженно и считаю, что перед этим надо провести два изменения. Первое — издать закон о невозможности перепрофилирования здания. Второе — приоритет среди участников конкурса должен быть отдан непосредственно творческим людям, которые заинтересованы в том, чтобы этот цирк стоял, развивался и двигался в том направлении, в котором он двигается последние 40 лет.
С точки зрения бизнеса — да, это выгодная затея. Я бы хотел быть частным владельцем этого здания, потому что мы сделали этот цирк коммерчески успешным, потому что я понимаю его перспективы.
В то же время очень важно иметь гарантом государство в наше достаточно непростое время. Я знаю, что Cirque du Soleil тоже удочки забрасывал, интересовался выкупом этих помещений. И у них есть такая возможность — купить и построить здесь свое шоу. Но только тогда русский цирк умрет! Вот и все. Поэтому я очень скептически отношусь пока к прямому акционированию.

Российский цирк пока не слишком известен или популярен на Западе, чтобы там расширяться и масштабироваться, не опасаясь конкурентов?
Абсолютно. Сейчас мы как бизнес-структура способны делать в год 3-4 полномасштабных крутейших шоу. Но ситуация в стране не позволяет мне 200 артистов вывезти за пределы Москвы и гарантировать 30 аншлагов. Потому что у нас попросту кончатся

платежеспособные города. Москва, Санкт-Петербург, Казань, Новосибирск, Екатеринбург — в целом наберется меньше 10 городов. Это максимум полгода работы.
А когда идет общемировой тур, как у Cirque du Soleil, — это 100-процентная сверхприбыль. Но для этого должна быть такая же узнаваемость.
Есть и еще проблема: я знаю, что нашим брендом в Европе активно пользуются. Есть там Московский цирк на сцене, Московский цирк Англия, Московский цирк Австралия. Клонов много развелось, и при этом они очень сомнительного качества. Надо провести полномасштабную акцию, чтобы Great Moscow State Circus стал вот этим узнаваемым брендом.
Это большая работа, которую я все время пытаюсь делать, но я убедился, что без руководства страны проделать ее невозможно. До тех пор, пока руководители страны не осознают важность того, о чем я сейчас говорю, у нас это не получится. А важность этого всего заключается лишь в одном. Мы себя в грудь бьем, что нас там кто-то куда-то не пускает, что нас там не уважают... А что мы в мир поставляем русского, кроме автомата Калашникова? Да практически ничего.

В целом можно сказать, что так.
Надо очень активно помогать и заставлять, например, Большой театр выезжать с полномасштабными гастролями, с годовыми турами. Пошла одна группа по азиатскому региону, вторая группа пошла по европейскому, третья пошла на американский континент. То же самое цирк. И тогда к нам отношение будет меняться. Я очень обдуманно заявляю, прежде всего как менеджер предлагаю решение и осознаю всю серьезность.

Вы рассуждаете как рыночник.
То, что мы сейчас делаем с братом, оно все прозрачно. Мне продлили контракт гендиректора, у меня есть какие-то награды, грамоты вручают, то есть вроде живи — не хочу.
Но, с другой стороны, я понимаю, что это все поверхностно и я могу гораздо больше пользы принести. Для меня очень важно, что я оставлю после себя, а не то, чем я буду наслаждаться во время жизни. Для меня вот это «послевкусие» гораздо важнее — что люди будут говорить после того, как меня не станет, после того, как не станет моего брата. Разве не приятно потом осознавать, что действительно создал конкурента Cirque du Soleil и сделал Большой Московский цирк или какой-то иной продукт узнаваемым во всем мире?!

А у вас есть какие-то бизнес-интересы вне цирковой индустрии?
Я пару раз сильно обжигался, несколько раз вкладывал деньги в вещи, которые в результате просто прогорали — ресторан один раз не открылся, еще что-то не получилось. Но на самом деле я всегда, когда даю деньги, настраиваюсь на то, что мне их не вернут.
Но мне всегда хочется поучаствовать в каком-то хорошем бизнес-проекте. Просто вложить денег туда и потом всем говорить: «Видите? Это мое!»
В основном я держу деньги на банковских депозитах. Хотя мне каждую неделю звонят брокерские фирмы и что-то предлагают.

Не ведетесь?
Нет. Во-первых, потому что все эти компании не пользуются большим авторитетом. Второй момент — при выборе компании мне всегда хочется убедиться лично, что они работают с кем-то из моих знакомых, чтобы я мог набрать его телефон и спросить, правда это или нет.
Хотя, конечно, было бы неплохо найти такого человека, которому я бы мог пожать руку и доверить свои деньги. У меня на изучение фондовых рынков нет времени, да и особого желания вникать во все нюансы.

Ну а чем вы себя вообще побаловали в материальном выражении, когда у вас появились какие-то свободные деньги?
Я себе машину построил. Реплика «Победы». Купил Mercedes, снес с него все и одел на него другую машину. Собирали из карбона, из углепластика, делал салон под себя. Вот это чистой воды игрушка, на которую ушло 5,5 млн рублей.
Какие-то вещи я сейчас себе позволяю тоже в качестве баловства. Мы с братом себе построили по загородному дому. У меня в нем мраморный пол, и в центре комнаты я сделал нашу эмблему. Вот это тщеславие чистой воды, но мне приятно...
В то же время я не гуляю на широкую ногу, не устраиваю посиделки в ночном клубе с танцами и шампанским за $15 тысяч. Мне на это очень жалко и денег, и времени, к тому же я немного по-другому воспитан. Я уважаю деньги, потому что знаю, как они достаются. Я не трубу газовую обнял, а каждый день рискую собой, своим братом. У меня 10 порванных связок, искусственный диск в шее, у меня много еще разных травм. Но я понимаю, что без боли и усердной работы не будет и результатов.

Наиболее важные корпоративные события и отраслевые мероприятия из жизни ИК «Фридом Финанс» за прошедшую осень

С 29 октября 2018 года под брендом Freedom Finance начали работать две страховые компании: Акционерное общество «Страховая компания «Freedom Finance Insurance» и Акционерное общество «Компания по страхованию жизни «Freedom Finance Life».

Совет Директоров данных компаний возглавляет Турлов Тимур.

За прошедшие несколько месяцев уже проделана большая работа по внедрению лучших практик Freedom Finance: для «Freedom Finance Life» усовершенствованы продукты, сокращены риски на международные активы перестрахования, сформирован надежный и диверсифицированный портфель ценных бумаг; для «Freedom Finance Insurance» разработан концепт автоматизированной системы продажи полисов автострахования, изготовлен пилотный образец терминала, на котором сейчас отрабатывается автоматизация внутренних бизнес-процессов, разработана уникальная программа по продукту КАСКО, которая будет эксклюзивно предлагаться клиентам Freedom Finance.

4 ноября 2018 г. на площадке Astana International Exchange (AIX) открылись торги акциями Казатомпром с цены 4 530 тенге (цена размещения - 4 322 тенге).

По итогам первичного размещения на AIX инвесторами совокупно было приобретено 5 540 874 штук ценных бумаг, из которых 3 932 220 штук было приобретено в виде простых акций на общую сумму KZT 17,0 млрд и 1 608 654 штуки в виде ГДР на сумму USD 18,7 млн. За 4 дня компания Фридом Финанс получила 2065 заявок от клиентов на покупку 1,3 млн акций КазАтомПром на общую сумму 5,5 млрд тенге. При этом самая большая заявка была оформлена на приобретение 90 000 акций.

Запятые только лишние были в 1 предложении. И лучше сделать получила, чем собрала. В первый день торгов на AIX была произведена 381 сделка акциями Казатомпром, из которых 336 операций пришлось на клиентов компании «Фридом Финанс». Оборот бумаг за день составил 105 716 бумаг. В ходе первого дня стоимость бумаг достигала 5 тыс. тенге за акцию. Цена закрытия составила 4 800 тенге. Таким образом, стоимость акции Казатомпром к цене размещения выросла на 11,1%. Кроме того, 13 ноября "Казатомпром" разместил 15% своих акций на LSE. Всего в IPO приняли участие 49 иностранных,16 отечественных юридических лиц, а также 2 700 граждан Казахстана. Общий объем предложения на двух площадках составил $451,3 млн.

Freedom Holding Corp. провел первое официальное собрание акционеров.

20 сентября международный холдинг Freedom Holding Corp., частью которого является ИК «Фридом Финанс», провел первое официальное собрание акционеров, организованное в полном соответствии с требованиями Комиссии по ценным бумагам США (SEC). По его итогам был утвержден совет директоров и приняты основные документы. Выступая на мероприятии, генеральный директор холдинга Тимур Турлов отметил значительный рост клиентской базы Freedom Holding Corp., которая достигла 100 тысяч человек. Глава компании также рассказал о дальнейших планах развития холдинга, главный из которых — продолжение географической экспансии.

В ходе «Биржевой байги» казахстанцы совершили сделки на 11 млрд тенге.

Результаты конкурса розничных инвесторов «Биржевая байга», который проводился с апреля по сентябрь текущего года при поддержке «Фридом Финанс» и Казахстанской фондовой биржи (KASE), продемонстрировали резко выросший интерес населения к инвестированию на фондовом рынке. За пять с половиной месяцев 2400 конкурсантов из 25 городов страны совершили более 50 тысяч сделок с 6,3 млн бумаг на общую сумму 11,2 млрд тенге. Участники представляли все группы населения: от студентов до пенсионеров. Особенно заметен рост числа женщин, готовых вкладываться в ценные бумаги (43% участников). Одна из них в итоге и стала победителем «Биржевой байги». Любопытно, что самым пожилым инвестором оказалась 89-летняя пенсионерка из Актау, совершившая две сделки.

Новые возможности.

16 октября ИК «Фридом Финанс» совместно с FinEx запустила торги на Московской бирже принципиально новым продуктом — акциями фонда ETF KASE, который отслеживает движение основного казахстанского фондового индекса KASE.

Об особенностях нового инструмента, а также его перспективах читайте на стр. 8 нашего журнала.

НАДЕЖНО И ПРОСТО, КАК ДЕПОЗИТ

Стабильный доход в 7% годовых в долларах

FREEDOM finance

НАМ 10 ЛЕТ

bonds.kz
7555

$109 800 000
Собственный капитал Группы компаний

>100 000
клиентов

>$940 000 000
Суммарные клиентсике активы

АО «Фридом Финанс». Лицензия на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг 3.2.238/15 от 02 октября 2018 года. www.almaty.ffin.kz. Реклама

ОТКРОЙ ДЛЯ СЕБЯ МИР ИНВЕСТИЦИЙ

Мастер-класс для начинающих инвесторов «Искусство Инвестирования»

Мастер-класс полезен тем, кто:

- Стремится повысить уровень своей финансовой грамотности
- Хочет изменить подход к управлению личными финансами
- Ищет альтернативы вложениям в банковские депозиты и иностранную валюту
- Хочет избежать типичных ошибок начинающего инвестора
- Не готов потратить годы на поиск достоверной информации

Бесплатное живое участие!

Лицензии АРК НБ РК № 0401200621, № 0403201437. Полная информация предоставляется по запросу. www.almaty-ffin.kz. Реклама.

FREEDOM finance

Для участия пройдите простую регистрацию на ближайшую дату по ссылке: www.ffin.kz/art

www.ffin.kz

7555