Финансист

FREEDOM finance

Журнал о личных инвестициях, брендах и акциях

№2(15)2019

16+

КАНИКУЛЫ ИНВЕСТОРА

НА ОРБИТЕ: перспективы космотуризма

ОТДЫХ РАЗУМНОГО ИНВЕСТОРА: портфель на лето

ОТЕЛИ ПРОТИВ AIRBNB: борьба за клиента

ОБЛИГАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ FREEDOM FINANCE

Выбирайте свой вариант успешных инвестиций

Портфель облигаций «Рантье»

Низкий риск, ежемесячный пассивный доход на уровне **6%*** годовых в долларах США.

Индивидуальные корпоративные облигации

Гибкий выбор доходности. Вкладывайте в интересующую Вас отрасль экономики.

Высокодоходные суверенные облигации

Инвестиции в надежность мировых государств.
Фиксированный доход до **$6%** в год.

*Доходность облигаций зависит от рыночных условий и может изменяться

FREEDOM finance

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия на осуществление брокерской деятельности № 077-13561-100000 от 19 мая 2011 г. Лицензия на осуществление дилерской деятельности № 077-13564-010000 от 19 мая 2011 г. Лицензия на осуществление депозитарной деятельности № 077-13570 - 000100 от 19 мая 2011 г. Реклама.

ffinbonds.kz

7555

Заработать на отдыхе

ТИМУР ТУРЛОВ
Генеральный директор ИК «Фридом Финанс»

В сентябре 1872 года Томас Кук организовал первое в мире кругосветное путешествие для туристов. Клиенты стартовали из Лондона и пересекли Атлантику на пароходе, проехали по Северной Америке на дилижансах, затем опять на пароходе до Японии, а оттуда — через Китай и Индию обратно в Великобританию. Поездка продлилась 222 дня и стоила около £300 с человека, или £38,4 тысячи в современных фунтах.

Многое изменилось за полтора века благодаря развитию транспорта и высоких технологий.

Во-первых, туризм стал массовым явлением. По данным Всемирной организации туризма, число путешественников за 70 лет выросло в 55 раз — с 25,2 млн в 1950 году до 1,4 млрд в 2018-м.

Во-вторых, путешествия стали более доступными, комфортными и индивидуальными. Современные онлайн-сервисы по поиску авиабилетов, гостиничных номеров, частных апартаментов или интересных мест для посещения заменили классические турагентства без потери качества итогового продукта — собранного тура. Более того, некоторые энтузиасты успешно огибают земной шар без денег в кармане, опираясь исключительно на отзывчивость и доброту людей на своем пути.

Этот номер журнала посвящен компаниям и сервисам, которые меняют мировую индустрию путешествий и двигают ее вперед. Среди них: Aviasales, Skyscanner, Booking, Airbnb, Hyperloop, BlaBlaCar и другие.

Многие из них торгуются на бирже и радуют инвесторов хорошей доходностью и высокими дивидендами. Например, акции сервиса Booking подорожали на 2300% в долларах за 10 лет, а котировки оператора круизных лайнеров Norwegian Cruise Line Holdings поднялись уже на 30% с начала года.

Ценные бумаги туристической отрасли стали бы хорошим дополнением к портфелю частного инвестора. Какие из них подойдут для долгосрочных вложений и почему — читайте на страницах «Финансиста».

Приятного чтения и хорошего летнего отпуска!

Журнал «Финансист» №2 (15) 2019
Учредитель: Клюшнев Игорь Викторович. **Главный редактор:** Наталья Харлашина. **Выпускающий редактор:** Наталья Харлашина. **Дизайн, инфографика:** Филипп Косарев, Станислав Вербель. **Корректор:** Татьяна Нарышкина. **Координаторы выпуска:** Игорь Клюшнев, Вадим Меркулов, Анастасия Борик, Ален Сабитов. **Фото в номер:** shutterstock.com, hyperloop-one.com, white-desert.com **Иллюстрация на обложке:** Владимир Евдокимов. Свидетельство о регистрации средства массовой информации: серия ПИ № ФС 77 — 75709 от 08.05.2019 года выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д. 15, офис 18.02. Тел.: + 7 (495) 783 91 73. E-mail: info@ffin.ru.
Подписано в печать: 10.06.2019. 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.

Отели против Airbnb

Между классическими гостиничными сетями и сервисом бронирования квартир развернулась настоящая война за клиентов, и скоро она перекинется на Уолл-стрит. Кто победит?

Ален Сабитов
Аналитик
ИК «Фридом Финанс»

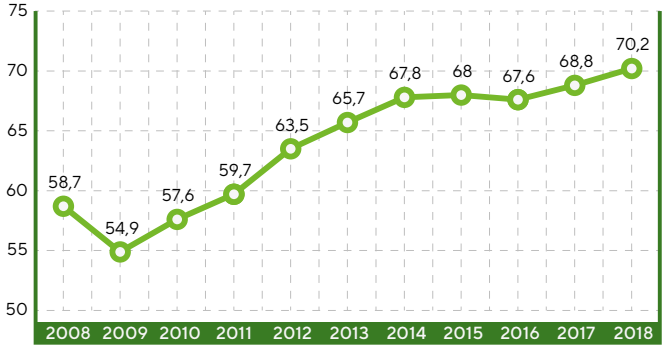
Пробуждение силы

В 2007 году двое дизайнеров из Сан-Франциско, Брайан Чески и Джо Геббиа, попали в сложную жизненную ситуацию: у них закончились деньги на аренду квартиры, и им грозило выселение.

В те дни в городе проходила конференция дизайнеров, и мест в гостиницах не хватало. Молодые люди решили на этом подзаработать, использовав имевшийся у них в распоряжении чердак. Они переоборудовали его в жилое помещение с тремя надувными матрасами, сделали сайт и разместили на нем объявление о сдаче спального места с включенным «домашним завтраком». Заработав несколько сотен долларов, Чески и Геббиа почувствовали, что у проекта есть будущее. Он получил название Airbed & Breakfast, в переводе с английского — «надувная кровать и завтрак». Сейчас Чески, Геббиа и еще один сооснователь Нейтан Блечарчик — миллиардеры, а их детище вот-вот выйдет на IPO.

Airbnb произвел фурор среди туристов и путешественников благодаря тому, что нарушил правила игры, которых гостиничная отрасль придерживалась более сотни лет. На рынке впервые появился агрегатор, объединяющий путешественников и «частников», желающих заработать на сдаче в краткосрочную аренду своих квартир и комнат.

Заполняемость отелей в мире (%)



Источник: Bloomberg, расчеты «Фридом Финанс»

У такой концепции три важных преимущества. Во-первых, местные жители предлагают условия, которые не уступают гостиницам: удобное местоположение, высокий уровень комфорта, безопасность, бесплатный интернет и тому подобное. Во-вторых, аренда апартаментов обходится дешевле номера в отеле, а порой и в хостеле, где уровень комфорта гораздо ниже.

По данным сайта Booking.com, самую низкую стоимость одной ночи в Лондоне с 15 по 21 апреля предлагал Via Limehouse Hostel — 7500 рублей за шесть ночей за спальное место на двухъярусной кровати в многоместном общем номере для мужчин и женщин. На сайте Airbnb за те же деньги можно арендовать комнату с двуспальной кроватью в доме с тремя спальнями. Почувствуйте разницу...

В-третьих, Airbnb не просто позволяет путешественникам экономить, а дает возможность прочувствовать местный образ жизни, получив эмоциональный опыт, который всегда сопровождает хорошее путешествие.

Новые правила

За 11 лет Airbnb обслужил 500 млн клиентов, или в среднем по 45,5 млн клиентов в год. Сейчас компания присутствует в 81 тысяче городов 191 страны мира. Сеть отелей Hilton Hotels and Resorts с 1919 года обслужила примерно 3 млрд клиентов, или в среднем по 30 млн клиентов в год, и сейчас работает «всего» в 113 странах мира. Третья по числу номеров мировая сеть отелей Marriott International с момента основания в 1927 году работает в 130 странах.

В 2018 году на Airbnb приходилось почти 20% бронирований в США, тогда как пять лет назад доля составляла всего 3%. Если пять лет назад, по данным Statista, на крупнейшие по числу номеров сети приходилось 94% бронирований, то к концу 2018 года доля сократилась до 70%.

Ответный удар

На самом деле в гостиничной индустрии все не так плохо. На время командировок и деловых поездок люди все еще предпочитают останавливаться в отелях. Свыше 90% бронирований через Airbnb совершают туристы и путешественники.

Airbnb помог сдержать рост цен на гостиничные номера, то есть не давал рынку перегреться. После кризиса 2008 года с восстановлением экономики спрос на гостиничные номера рос быстрее появляющегося предложения. Такая ситуация должна была вызвать резкое увеличение цен, но отчасти благодаря Airbnb этого не произошло.

Отели повышают эффективность своего бизнеса, сосредотачиваясь на том, что они умеют лучше всего: продавать комнаты, заботясь о гостях, и следить за расходами, оставив вопросы собственности недвижимости в стороне.

Вместо привычного владения активами сети делают упор на управление отелями, что стало основным источником дохода. Франчайзинг предполагает платежи от партнеров за использование бренда, при этом акцент сделан на управлении объектами при меньшем количестве активов на балансе. В результате выросла эффективность отельных сетей. Marriott увеличил процент платежей за управление в структуре операционной прибыли (EBITDA) с 66% в 2000 году до 92% в 2018-м, Hilton — с 26% в 2000-м до 94% в 2018-м.

Новое поколение туристов — в основном миллениалы 24-35 лет, которые, по данным Statista, в 2017 году стали самой многочисленной возрастной категорией путешественников.

Гостиничные компании адаптируются к их потребностям и разрабатывают новые форматы, предусматривающие более неформальную обстановку, чтобы турист мог почувствовать себя местным жителем. Например, в отелях Moxy под управлением Marriott можно снять яркий аутентичный номер и получить полный комплекс услуг: бесплатная еда, игры, большое количество общественных зон для обедов и ужинов, коктейлей или работы.

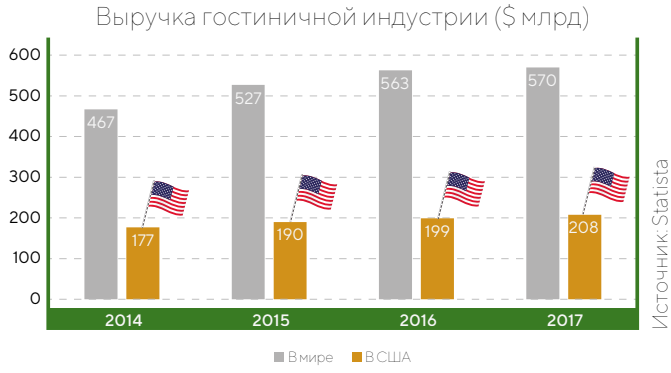
Отели Hyatt Centric под управлением Hyatt Hotels & Resorts тестируют обслуживание в номерах. Гости могут заказать в ресторанах отелей экспресс-меню с сэндвичами и салатами либо через службу доставки GrubHub — из других мест. Менеджерам предписано общаться с гостями более непринужденно.

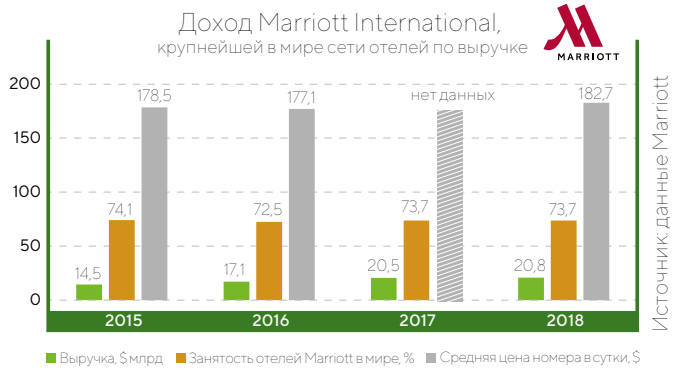
Также сети активно объединяются. Последние пять лет в мировом гостиничном секторе наблюдается бум сделок по слияниям и поглощениям (M&A). В 2016 году объем сделок в гостиничном бизнесе Европы вырос на 30% год к году. В том же году американская Marriott купила сеть отелей Starwood почти за $15 млрд. В 2018 году Wyndham купила сеть отелей La Quinta за $2 млрд, а Hyatt Hotels приобрела гостиничную сеть Two Roads за $405 млн и оператора курортов и спа-салонов Miraval Group за $215 млн.

Вместо привычного владения активами сети делают упор на управление отелями

По мнению управляющего директора JLL' Hotels & Hospitality Group в сегменте M&A Тони Райана, в 2019 году количество сделок вырастет, но они будут в основном небольшие. Ведущие компании ищут уникальные концепции и места, чтобы увеличить предложение и расширить географию присутствия в Европе и Азии, где для этого есть большие возможности.

Конечно, традиционным гостиницам будет сложно угнаться за Airbnb по объему предложения. Уже сейчас в сервисе зарегистрировано больше комнат,





Местные жители предлагают условия, которые не уступают гостиницам: удобное местоположение, высокий уровень комфорта, безопасность, бесплатный интернет и т. д.

чем у пяти крупнейших по числу номеров отельных сетей — ChoiceHotels, Hilton Worldwide, Hyatt Hotels, InterContinental Hotels и Marriott International — вместе взятых.

Куда движемся?

У мировой гостиничной отрасли вполне позитивные перспективы. По прогнозам аналитиков, к 2026 году индустрия вырастет на 43%, до $211,5 млрд, то есть в среднем будет увеличиваться на 5% в год.

Росту гостиничного бизнеса поможет развитие туризма. Люди все чаще проводят время в отпуске, командировках, навещают родственников, совершают образовательные поездки, паломничества и лечатся за рубежом. Растут реальные доходы населения Индии и Китая — самых густонаселенных стран мира.

По оценкам экспертов, в ближайшие семь лет гостиничная отрасль будет развиваться по всем популярным направлениям.

В 2018 году на США приходилась значительная доля в общей структуре выручки мировой гостиничной индустрии. Штаты — глобальный финансовый хаб и одно из самых популярных туристических направлений среди путешественников со всего мира.

Гостиничная индустрия должна вырасти и в европейских странах, правительства которых выступают с инициативами по развитию туризма.

В Латинской Америке локомотивом развития отрасли останется Бразилия. На Ближнем Востоке ожидается расширение местных сетей Jumeirah, St. Regis Abu Dhabi и других, а также экспансия глобальных сетей, таких как Radisson Hotel Group.

Стремительными темпами будет расти гостиничная сфера в Азиатско-Тихоокеанском регионе, прежде всего в Китае, Индии, Таиланде и Корее из-за роста реальных доходов населения.

Наибольшую долю рынка сохранят за собой коммерческие отели, предоставляющие не только ночлег, но и помещения для проведения конференций, годовых собраний и других деловых мероприятий.

Битва за инвестора

Когда Airbnb выйдет на биржу, его противостояние с гостиничными сетями только усилится, но на этот раз конкуренты будут бороться уже за деньги инвесторов.

Размещение сервиса станет знаковым событием на Уолл-стрит. Не владеющая ни одним отелем компания оценивается в $30 млрд. Капитализация Marriott на бирже — $35 млрд, Hilton — $19 млрд, MGM Growth Properties — $9,3 млрд, Ryman Hospitality Properties — $4,3 млрд. С начала года их акции выросли на 20%.

У традиционных компаний есть небольшое преимущество. За их плечами десятки лет биржевых торгов и миллиарды долларов выплаченных дивидендов. Airbnb еще придется доказать, что ее акции — это ценное приобретение.

«Через 10 лет космический туризм будет обыденным явлением»

Генеральный директор Aviasales Макс Крайнов — о том, как сделать самый популярный поисковик по авиабилетам в Рунете

У Aviasales основной офис расположен на тайском острове Пхукет. А где ваше рабочее место?
Я работаю из Сиднея, на Пхукете бываю редко. В основном мотаюсь между офисами, по конференциям, причем не один, а еще с двумя сотрудниками — либо директорами направлений, либо старшими менеджерами. В год получается около 400 летных часов.

Какими сервисами пользуетесь в путешествиях?
Aviasales, разумеется, еще TripIt, Flightradar24. Я профессиональный путешественник, и сервис TripIt удобен тем, что он уведомляет об изменениях в маршруте. Приземлился в Дубае, а мне — хлоп, сообщение: «Тебе нужен Gate 21, есть два часа, чтобы до него добраться». В целом у меня мало приложений.

У вас необычная трудовая биография: Россия, США, Австралия...
В Штаты я переехал в начале 2000-х как программист. Утром-днем работал на местный банк, а вечером и ночью работал на себя: разрабатывал программу преобразования рингтонов для мобильников.
У меня была компания-клиент Mobile Messenger из Австралии, которая потом выкупила мой бизнес. Продав его, я перестал писать код и в 2006 году переехал в Сидней уже как глава продукта в Mobile Messenger.
Затем, с 2010 года и до момента присоединения к Aviasales, работал старшим продакт-менеджером в австралийской телекоммуникационной компании SingTel Optus.

С момента запуска Aviasales в 2007-м вы консультировали основателя проекта Константина Калинова, а в 2011 году возглавили бизнес. Это произошло по старой дружбе?
Периодически мы с Костей разговаривали, он мне рассказывал, как у него идут дела, я ему давал советы из своей недавней практики. Когда бизнес стал приносить серьезные деньги, стало понятно, что быть только российской компанией — это совершенно неправильно. Нужно инкорпорировать бизнес в нормальной юрисдикции, и им кто-то должен управлять.

Макс Крайнов, генеральный директор Aviasales

Основатель может позволить себе заниматься только продуктом, у наемного менеджмента такой возможности нет. Ему приходится заниматься всеми самыми неинтересными вещами. Я как раз люблю заниматься неинтересными вещами, потому что, кроме меня, мало кто это любит, и это дает мне конкурентное преимущество.
Поэтому уговор был такой: Костя возьмет на себя продукты, маркетинг, а все остальное переходит ко мне. Так и договорились. В итоге я стал наемным сотрудником № 9, а сейчас в компании почти 200 человек по всему миру.

Что представляет собой Aviasales?
Лидер рынка. Около 20% всех билетов в России находятся и покупаются через Aviasales, а в сегменте поисковых тревел-сервисов наша доля почти 54%.

В чем ваше конкурентное преимущество?
У нас классный и нестандартный маркетинг. Мы делаем то, что другие компании — большего размера или международные — не могут себе позволить, потому что они либо не понимают, как правильно продвигать свой продукт, либо пытаются скопировать наш стиль, но у них это плохо получается.
У нас, мне кажется, идеальный баланс маркетинга, пиара и присутствия в социальных сетях.
Мы очень религиозно относимся к качеству продукта. Под качеством я подразумеваю, что та цена, которую

пользователь видит на сайте, — окончательная, и именно ее он в итоге заплатит. Принцип честной цены у нас работает с 2013 года, и мы были в этом пионерами.

Раньше многие компании указывали одну сумму за билет, а после заполнения всех полей стоимость возрастала по разным причинам — конвертации валюты, неожиданное включение дополнительных сервисов и так далее. Наш сервис пользовался авторитетом, потому что мы взяли на вооружение правильный принцип: пользователь ни в коем случае не должен чувствовать себя обманутым.

Стоимость авиабилетов очень высокая относительно других категорий услуг, и частота покупки очень низкая — такой «антисекс в ретейле». Лучший способ привлечь клиента еще раз — помочь ему сделать предыдущий опыт позитивным. Если первая транзакция прошла без проблем, человек снова придет к нам и уже не будет думать, покупать или не покупать.

Кстати, мы первыми в мире разложили стоимость билета на составляющие — показали человеку цену билета без багажа и других не всегда нужных опций.

Как изменились предпочтения пользователей за последние годы?

Если до 2014 года был паритет между внутренними и зарубежными направлениями, то сейчас 70% продаж приходится на российские линии. На самом деле, несмотря на фактор Крыма и экономическую ситуацию в стране, это нормальная тенденция. В США 90% купленных билетов — это внутренние направления.

Также появился совершенно новый продукт — лоукостеры. Россияне постепенно привыкают к этой модели.

Рост онлайн-платежей. По разным оценкам, сейчас 35% жителей России покупают билеты исключительно в интернете. Это тектонический сдвиг.

Есть и микротренды: потребители открывают более экзотические направления, развиваются женские соло-путешествия и так далее. Все микротренды привлекают наше внимание и находят отражение в маркетинге. В этом нам очень помогает контент. Блог Aviasales — это новый хаб, который мы активно развиваем. Зайдите, почитайте. Там очень крутые журналистские тексты.

Блог позволяет обратиться к определенным сегментам аудитории. Например, в феврале мы выпустили статью «Без глютена и ГМО: 23 принципа осознанного путешествия». Для ее подготовки привлекли Всемирный фонд дикой природы, послов ответственного туризма Ирену Понарошку, Елену Летучую.

Мы сделали микрокампании в соцсетях, рассчитанные на людей, которым это интересно, которые готовы путешествовать, не распечатывая посадочные билеты, фильтруя мусор в квартире, которую они снимают, и так далее. Контент позволяет выстраивать адресный маркетинг.

Конверсия такого трафика лучше, чем «в среднем по больнице»?

Это больше пиар. Узнав про экологически ответственный туризм, никто сразу не побежит покупать дорогие билеты. Но нам важно, чтобы человек подумал об Aviasales, когда захочет отправиться в путешествие.

Мы общаемся с разной аудиторией. У нас выходят разного рода материалы, например нацеленные на ЛГБТ-сообщества. Реакция людей в соцсетях разная — от «Ого, я не ожидал этого от Aviasales! Спасибо, что затронули эту тему» до «Горите в аду!». Эта эмоциональная связь не менее важна, чем проценты конверсии.

Aviasales известен своими эпатажными постами в соцсетях, которые почти всегда находят широкий отклик у аудитории. Как вы научились чувствовать людей?

У разных соцсетей разная аудитория. Пользователи Facebook реагируют на одни вещи, Twitter — на другие, у Instagram своя история. Использовать общий подход — значит не понимать, как правильно общаться с людьми в соцсетях. Поэтому у нас на каждый канал коммуникации есть свой профессионал.

Куда развивается Aviasales?

Становимся международным бизнесом. Недавно вышли на рынок Казахстана, Узбекистана и Белоруссии. Что нам нужно? Локальный продукт, местный язык (с возможностью переключения на русский), цена на билет в местной валюте, локальные билетные агентства. Все, что можно, мы делаем сами. Модель отработана.

Направление СНГ в приоритете, а дальше будем думать.

Думаете ли вы разместить свои акции на бирже?

Мы анализируем разные варианты. Есть операционные задачи, которые расписаны на год вперед, а есть стратегические и корпоративные цели с горизонтом 3-5 лет. Конкретные решения еще не приняты. Смотрим, изучаем.

Могу сказать, что по качеству корпоративного управления нас не отличить от очень хороших частных американских компаний. То есть листингом на бирже нас не запугать.

Как, на ваш взгляд, будет выглядеть туриндустрия через 5-10 лет?

Я думаю, через 10 лет космический туризм будет обыденным явлением. Есть огромное количество людей, которые готовы заплатить за такое путешествие. Правда, пока непонятно, что делать со здоровьем путешественников.

Как и во всем мире, 12 апреля празднуется День космонавтики. Мой сын встречался в Сиднее с космонавтом и спросил его о самом необычном, что он увидел в космосе. Тот немного подумал и ответил: «Однозначно — Земля из космоса. К такому ты никогда не будешь готов». Поэтому, естественно, космотуризм — он как раз ради этого. Увидеть космос и умереть (а лучше — вернуться и рассказать другим).

А вообще компании продолжат бороться за клиента и делать все возможное, чтобы люди приходили к ним напрямую, а не через посредников. Создание экосистем под одним брендом — один из способов заполучить и удержать аудиторию. Не единственный, но наиболее распространенный.

От всех изменений должен выиграть потребитель.

Поезд отправляется

В начале прошлого века экономику США двигали локомотивы, но сегодня железнодорожная отрасль плетется в хвосте состава. Есть ли смысл в нее вкладываться?

Георгий Волосников
Начальник управления
инвестиционного консультирования
ИК «Фридом Финанс»

В отличие от россиян, которые передвигаются между городами в основном на поездах и электричках, американцы пользуются железнодорожным транспортом крайне редко — если вообще пользуются.

Основная причина, по которой местные жители и туристы игнорируют поезда, — это ограниченные маршруты и высокие цены на билеты. Отправиться куда-нибудь на поезде порой в 2-3 раза дороже, чем на междугороднем автобусе, и существенно дороже, чем на самолете. Поэтому короткие расстояния внутри страны местные жители предпочитают преодолевать на автомобиле или автобусе, а длинные — на самолете.

А ведь раньше было иначе...

Источник: shutterstock.com

Славное прошлое

В 1827 году Филипп Томас и Джордж Браун основали компанию Baltimore & Ohio Railroad и начали строить первую в истории страны железную дорогу между Балтимором и Огайо (штат Мэриленд).

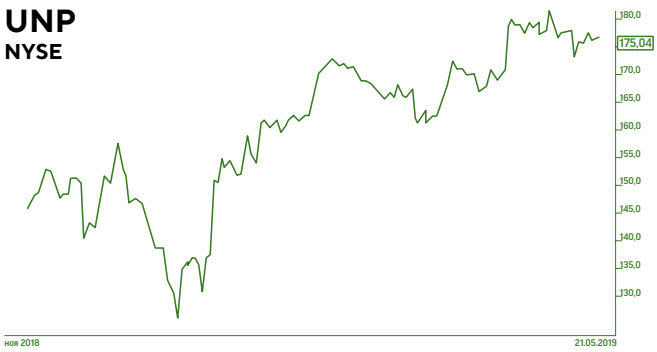
Благодаря развитию железнодорожной системы в сельхозоборот были введены сотни миллионов акров ценных земель. Цены на продукты питания и другие товары снизились, и в страну потекла свежая рабочая сила из-за океана. Железные дороги двигали прогресс, были важным стимулом развития науки, техники, архитектуры и бизнеса и менее чем за 100 лет сделали США мощной индустриальной державой.

Создавая в 1884 году свой знаменитый индекс, журналист Чарльз Доу вначале включил в него акции одиннадцати компаний, и девять из них были железнодорожными. К началу Великой депрессии в 1929 году на них приходилось 13% капитализации фондового рынка на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Строительство железных дорог было капиталоемким

Акция Baltimore & Ohio Railroad Company, 1827

График котировок Union Pacific



проектом, дополнительное финансирование привлекалось через выпуск акций и облигаций. К 1897 году совокупная стоимость размещенных на бирже ценных бумаг железнодорожных компаний достигла $10,6 млрд — почти в 10 раз больше, чем весь долг США в тот период.

Рост отрасли прекратился в 1920-х годах с началом массового производства автомобилей. Пассажиропоток на железных дорогах начал падать, зато активным ходом шло строительство автодорог и производство автомобилей. Популярность поездов временно выросла во время Второй мировой войны с ее ограничениями на продажу топлива частным лицам, но после войны ситуация ухудшилась еще больше. К 1965 году количество пассажирских вагонов, задействованных в перевозках, упало по сравнению с 1929 годом на 87%.

К концу 1960-х все железнодорожные перевозчики показывали убытки. Правительство США в попытке повлиять на ситуацию создало государственную железнодорожную корпорацию Amtrack. Она объединила в себе подвижной состав 20 из 26 основных на тот момент перевозчиков. Чуть позднее правительство передало в ее собственность имущество некоторых обанкротившихся владельцев железнодорожных путей, например Penn Central, владевшей Северо-Восточным коридором (NEC).

В начале 2000-х ситуация с перевозками стала выправляться. С одной стороны, подорожало автомобильное топливо из-за роста цен на нефть. С другой — Amtrack тоже не бездействовала: компания модернизировала NEC и запустила высокоскоростной поезд Acela Express, который вызвал массовый интерес публики. И все же компания не смогла ни нарастить доходы от перевозок, ни снизить затраты, чтобы выйти на точку безубыточности.

В 2001 году президентом США стал Джордж Буш-младший. Он лоббировал идею выделения NEC в отдельную бизнес-структуру с последующим привлечением инвесторов, но менеджмент выступил против и затея главы государства провалилась.

Amtrack продолжает существовать за счет госбюджета. В 2018 году она получила чистый убыток в $1 млрд.

Железнодорожники на взлете

В 2009 году у железнодорожной отрасли открылось второе дыхание, и рост продолжается по сей день. За счет развития технологий, роста цен на дизель и улучшения скорости поставок все большее количество грузов перекладывается с автодорог на рельсы: поездам требуется всего один галлон топлива, чтобы перевезти тонну товаров на расстояние свыше 800 км.

Федеральное управление железных дорог прогнозирует, что к 2035 году объем перевозимых по американским железным дорогам грузов вырастет на 22%.

На фондовом рынке США торгуются акции семи крупных железнодорожных компаний: Union Pacific (тикер UNP), Kansas City Southern (KSU), Canadian Pacific (CP), Norfolk Southern Corporation (NSC), CSX Corporation (CSX), Canadian National Railway Company (CNI) и Genesee & Wyoming (GWR). Все они занимаются грузоперевозками и не обслуживают пассажиров.

В отличие от пассажирской Amtrack, они прибыльны. Акции всех компаний, кроме Genesee & Wyoming, росли скачкообразно с 2009 года, и все они сейчас торгуются на исторических максимумах.

Источник: shutterstock.com

Все большее количество грузов перекладывается с автодорог на рельсы

Бумаги старейшей в стране железнодорожной компании Union Pacific, чьи акции торгуются на NYSE с 1978 года, 16 апреля стоили $176,6. С 2016 года они подорожали в 2,5 раза, с 2009 года — в 8 раз, с 1980 года — в 34 раза.

За два года акции Kansas City Southern подорожали в 2,4 раза, Canadian Pacific — в 1,7 раза, Norfolk Southern Corporation — почти в три раза, CSX Corporation — в 3,4 раза, Canadian National Railway — в 1,8 раза.

В развитие железнодорожной индустрии верят Уоррен Баффет, чья Berkshire Hathaway в 2009 году купила одного из основных конкурентов Union Pacific — BNSF Railway, и Билл Гейтс, владеющий крупным пакетом в Canadian National Railway Company.

Дело — труба

Настоящую революцию в отрасли решил произвести экстравагантный предприниматель Илон Маск, владелец производителя электрокаров Tesla Inc и разработчика космических ракет SpaceX. Сам он называет свой проект Hyperloop, ни много ни мало, пятым видом транспорта — наравне с поездом, самолетом, кораблем и автомобилем.

Транспортная система, о которой Маск впервые упомянул в 2012 году, представляет собой надземный трубопровод с пониженным давлением, в котором с околозвуковой скоростью перемещаются пассажирские и грузовые капсулы на воздушной подушке. Все работает на солнечных батареях.

Поскольку Hyperloop является открытым проектом и каждый может принять в нем участие, сейчас он существует в трех вариантах. Компания Маска Boring Company построила полуторакилометровый испытательный полигон в американском городе Хоторн Калифорния. Компания Virgin, принадлежащая еще одному известному предпринимателю Ричарду Брэнсону, построила полигон в Лас-Вегасе втрое короче.

Открытое сообщество инженеров и инвесторов (HTT) строит полигон протяженностью 1,3 км в Тулузе (Франция). И Брэнсон, и HTT модифицировали первоначальную идею Маска: вместо воздушной подушки они используют магнитную.

Полигонами дело не ограничивается. Маск возводит уже настоящий тоннель Балтимор — Вашингтон, а HyperloopTT заключила соглашение на строительство дороги в Дубае и Тунжэне (Китай). Проект находится в экспериментальной стадии. Пока максимальная скорость, которую смогли развить участники, — 457 км/ч, или треть скорости звука.

Как и его предшественники — бизнесмены времен Чарльза Доу, Илон Маск собирался финансировать свой проект за счет выпуска биржевых акций. Когда эта идея активно обсуждалась в 2016 году, стартапу требовалось не меньше $100 млн на исследования и разработку прототипа. С тех пор тема с IPO отошла на второй план, так как появились крупные институциональные инвесторы, вложившие миллионы долларов через закрытые раунды финансирования. Среди них был и российский бизнесмен Зиявудин Магомедов.

Выход Hyperloop на биржу стал бы историческим событием на Уолл-стрит. Ведь детище Маска — самая яркая попытка произвести революцию в железнодорожной отрасли и единственный стартап в индустрии пассажирских перевозок, способный по-настоящему преобразить привычный нам способ передвижения.

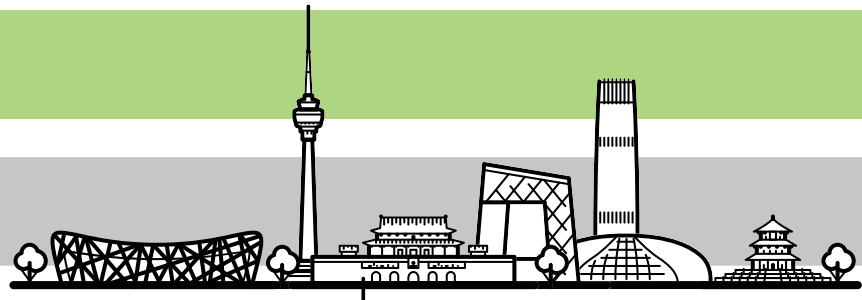
Компания Virgin построила полигон в Лас-Вегасе

Топ-10 городов мира, зарабатывающих на туризме, $ млрд в год

Источник: https://www.wttc.org/

Шанхай

Пекин



Париж

Нью-Йорк

Орландо

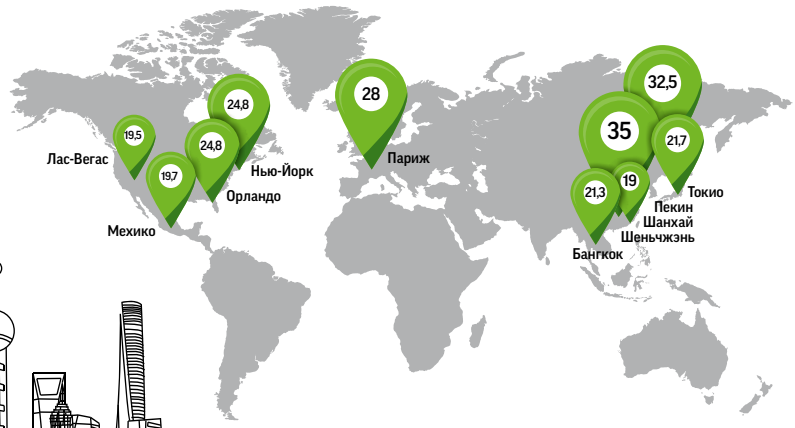
Токио

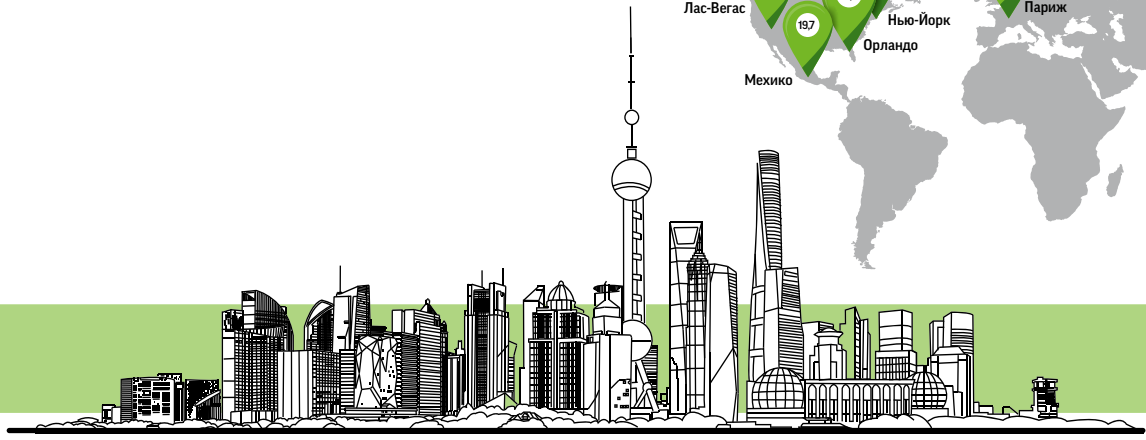
Бангкок

Мехико

Лас-Вегас

Шеньчжэнь





35,0

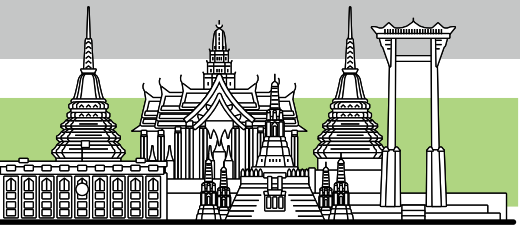
32,5

28,0

24,8

24,8

21,7



21,3

19,7

19,5

19,0

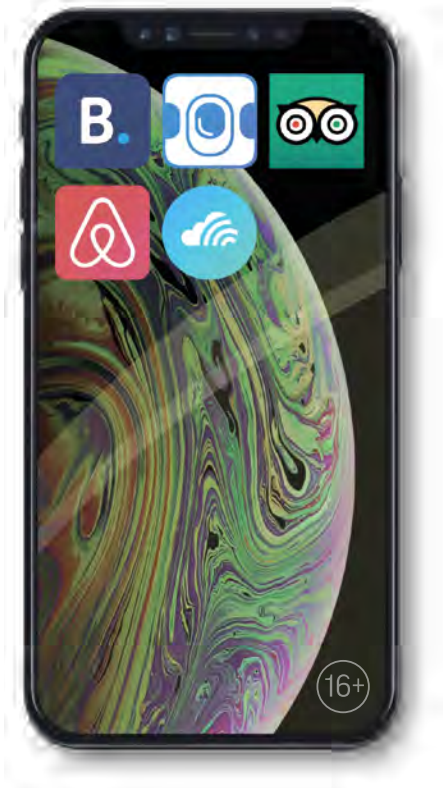
Три помощника

Как ведущие онлайн-агрегаторы делают жизнь туристов проще, а инвесторов — богаче

Владимир Козлов
Директор департамента продаж инвестиционных продуктов ИК «Фридом Финанс»

Еще десять лет назад путь желающего отдохнуть гражданина лежал исключительно в турагентство. Сегодня рядовой турист-миллениал, чтобы собрать путевку, загружает на своем смартфоне три приложения: Skyscanner/Aviasales — Booking/Airbnb — TripAdvisor.

Популярность онлайн-агрегаторов обусловлена развитием так называемой долевой экономики, или экономики совместного пользования (sharing economy). Она предполагает наличие или даже избыток у людей определенного ресурса, которым они готовы поделиться. Ресурсом могут быть квартиры, знания о лучших ресторанах и клубах и так далее. Такой подход снижает цены на услуги, уменьшает количество посредников и улучшает безопасность сервисов. Теперь путешествие практически в любую точку мира не требует специальных знаний, усилий и по карману каждому.



Приложения, чтобы собрать путевку: Skyscanner/Aviasales — Booking/Airbnb — TripAdvisor

Потребители настолько привыкли к удобству онлайн-сервисов, которые помогают собрать путевку под индивидуальный запрос по привлекательной цене, что им уже сложно представить без них любое перемещение за пределы родного города.

Аналитики же говорят о переходе бизнеса из фазы бурного роста в состояние более спокойного развития, когда компаниям приходится разрабатывать новые продукты и услуги, чтобы поддерживать свои показатели.

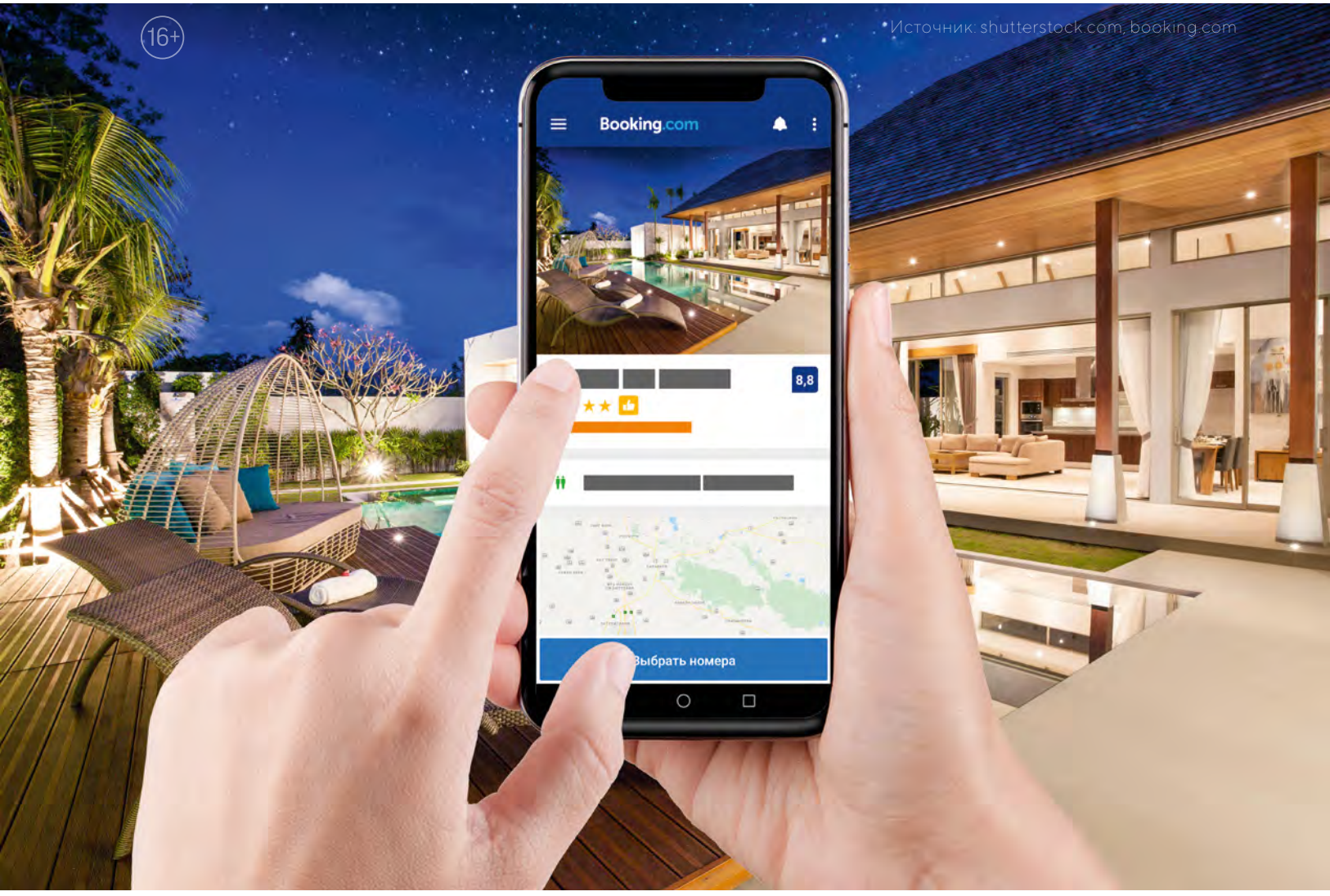
Смогут ли они предложить что-то новое путешественникам и инвесторам? Давайте разберемся.

Куда полететь?

Планирование поездки обычно начинается с поиска билета. Поколение 25-35-летних даже не всегда знают, куда именно хотят поехать — они просто смотрят билеты и уже потом выбирают маршрут. И тут на помощь приходят поисковые сервисы вроде Skyscanner или Aviasales.

При этом продажами авиабилетов агрегаторы не занимаются. Они зарабатывают на рекламе и комиссиях, которые платят партнеры за каждую бронь билетов. Главное для них — обеспечить большой трафик за счет качественного сервиса, и тогда доходы не заставят себя ждать. Так, сайт skyscanner.com ежемесячно посещают 60 млн человек со всего мира, aviasales.ru — 12 млн.

По легенде, идея приложения Skyscanner пришла в голову одному из основателей сервиса Гарефу Вильямсу, когда он устал от постоянных трудностей с поиском дешевых авиабилетов на горнолыжные курорты. Компания появилась в Шотландии в 2003 году, а офис Skyscanner до сих пор находится в Эдинбурге. Правда, бизнес уже принадлежит китайской компании CTRIP, которая в 2016 году приобрела сервис за £1,4 млрд.



Хочешь жить в отеле — тебе на Booking.com

CTRIP запустилась в 1999 году, и сейчас это лидер туристической отрасли в КНР. Фирма зарабатывает на комиссиях с брони отелей и других размещений на сайтах ее компаний — например, trip.com, который приносит 37% выручки, — а также с продажи авиабилетов перевозчиков Air China, KLM, Delta Airlines и других. Билеты дают 42%.

В 2018 году выручка CTRIP составила $4,7 млрд, у Skyscanner — порядка $300-400 млн. Маржа чистой прибыли у последнего составляет 11%, то есть агрегатор зарабатывает CTRIP около $30 млн ежегодно.

Бизнес у китайской компании уверенно растет. По прогнозам, в 2019 году он увеличится на 18-21%. Туриндустрия КНР на подъеме за счет увеличения доли среднего класса и низкого уровня проникновения конкурирующих онлайн-услуг. Поэтому такие высокие темпы роста могут сохраняться еще несколько лет, опережая результаты иностранных конкурентов, что, конечно, позитивно скажется на акциях компании в долгосрочной перспективе.

Бумаги CTRIP торгуются на американской бирже NASDAQ, тикер — CTRP. С 2004 года стоимость бизнеса выросла в 16 раз.

Где жить?

Туристы-миллениалы точно знают, где искать жилье на время путешествия. Хочешь жить в отеле — тебе

График котировок Booking.com

на Booking.com, предпочитаешь разместиться в квартире — на Airbnb.

История Booking (NASDAQ: BKNG) наверняка заинтересует частных инвесторов: за десять лет акции платформы подскочили на 2300% — с $70 до 1700! То есть вложенные в 2008-м 10 тысяч рублей в одну акцию Booking через 10 лет превратились бы в 240 тысяч.

Успех пришел не сразу. Сначала инвесторы осторожно относились к платформе, которая разместилась еще в 1998 году. Однако компания сумела пережить «пузырь» доткомов, а после него дела пошли в гору. За исключением 2015-го, выручка увеличивалась минимум на 10% каждый год, а в 2011-м и вовсе взлетела на 40%.

Во многом достижения компании связаны с успешной агентской бизнес-моделью. В отличие от сервиса Expedia, который сначала выкупает номера, а потом продает клиентам, Booking зарабатывает только на комиссии за каждое бронирование. Таким образом компания смогла предложить конкурентные цены при высоком уровне качества, что позволило заручиться доверием как пользователей, так и отелей-партнеров.

Booking сбавил темп роста с 15% в 2016-2018 гг. до 7% в текущем. При некотором снижении на европейском направлении сервис в то же время наращивает свое присутствие в Азии, в частности в Китае.

Акции компании остаются одними из самых привлекательных в сегменте онлайн-туризма с точки зрения фундаментальных показателей. Годовая выручка бизнеса составляет $14,5 млрд, маржа чистой прибыли — почти 30%. Возврат на капитал (ROE) в 2018 году оказался на фантастическом для рынка уровне 40%.

И еще одна хорошая новость для потенциальных инвесторов: Booking расширяет на своей платформе услуги по аренде квартир и апартаментов. С 2016 года сервис удвоил количество таких предложений с 800 тысяч до 1,7 млн.

Это направление сервис «подсмотрел» у другого видного игрока — платформы по аренде квартир и комнат Airbnb. В отличие от Booking, у него пока нет биржевой истории. Акции компании еще не торгуются на организованном рынке. Руководители давно озвучивают планы проведения IPO, однако пока нет уверенности, что размещение произойдет в этом году.

Сейчас на Airbnb около 6 млн предложений по аренде частного жилья, с прошлого года номерной фонд вырос на 20%. Компания достигла отметки в полмиллиарда бронирований с момента своего основания, причем последние 100 млн заказов были оформлены с сентября 2018 года. С такими показателями выход на биржу станет знаковым событием на Уолл-стрит. Текущая оценка бизнеса крупными инвесторами — $36 млрд.

Что посмотреть?

Куда сходить в оперу в Париже? Где смотреть мюзиклы на Бродвее? Где поесть вкусные суши в Токио? Ответы на эти вопросы можно найти на портале TripAdvisor.com, ежемесячная аудитория которого составляет полмиллиарда человек.

Несмотря на популярность среди путешественников, сервис не может похвастаться высокими темпами роста. Выручка компании не впечатляет инвесторов в последние годы. По итогам 2018-го она составила $1,6 млрд, прибавив лишь 3,8%.

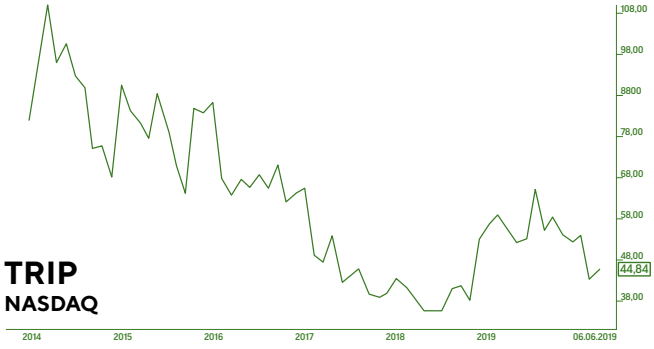
Главная причина слабой динамики кроется в том, что рекомендации по ресторанам и прочим достопримечательностям сложнее монетизировать. В то же время реклама отелей приносит TripAdvisor 45% выручки, но и этот показатель снижается из-за конкуренции с агрегаторами отелей вроде Booking.

Котировки акций TripAdvisor стагнируют из-за слабых темпов роста бизнеса. Сейчас бумаги стоят в два раза меньше, чем, например, в период расцвета сервиса в 2014 году: на бирже NASDAQ за них дают около $45.

Возможно, TripAdvisor с его невысокой капитализацией $7 млрд станет интересным объектом для поглощения более крупными игроками, которых привлечет широкая клиентская база агрегатора. Среди потенциальных покупателей могут быть конкуренты из туристической индустрии — Booking Holdings и Expedia, и даже технологические гиганты вроде Google, Amazon или Facebook. Последние интересуются сервисами с крупными базами активных пользователей, так как они вписываются в их бизнес-модель, основанную прежде всего на рекламных сервисах.

Один из главных претендентов — Alphabet, который рассматривает рынок туристических услуг как одно из направлений для дальнейшей экспансии. У компании уже есть успешный опыт в этой сфере, а именно — сервис поиска авиабилетов Google Flights.

График котировок TripAdvisor



Стать совладельцем

Онлайн-платформы для туристов и путешественников продолжают расти на волне «уберизации», кастомизации и упрощения процесса поиска и подбора продуктов и услуг. Подъем мировой экономики также создает для компаний туристической отрасли благоприятные условия, однако период скачкообразного роста стоимости их акций ушел в прошлое. Впереди — медленное, но стабильное развитие.

«BlaBlaCar — это сообщество пользователей, поэтому вопросы безопасности для нас первостепенны»

Международный сервис поиска попутчиков BlaBlaCar пришел в Россию в 2014 году, и сейчас им пользуются более 20 млн граждан. Об особенностях проекта и планах на будущее «Финансисту» рассказала Ирина Рейдер, руководитель BlaBlaCar в России

Ирина, в чем идея проекта BlaBlaCar?

BlaBlaCar — это карпулинговая платформа. С помощью нашего сервиса простые автовладельцы и их потенциальные попутчики могут договориться о междугородней поездке и разделить между собой транспортные расходы.

Главных условий два: водитель не зарабатывает на такой поездке, но лишь частично компенсирует расходы на топливо; пассажир не заказывает перевозчика, а присоединяется к поездке, которую водитель совершает вне зависимости от того, есть у него попутчики или нет.

С 2019 года BlaBlaCar дал доступ к платформе регулярным автобусным перевозчикам. Тем самым компания вышла за рамки карпулинга и теперь стремится стать глобальным маркетплейсом для автодорожных поездок.

Назовите главные вызовы для развития проекта

Существуют три главных вызова.

- Во-первых, карпулинг — достаточно новое явление для россиян. Нужно сделать его обыденным, таким же понятным, как поездка на автобусе или поезде.
- Во-вторых, у россиян пока отсутствует интерес к внутреннему туризму. Это отличает нас от жителей многих стран, и это неправильно. У нас огромное государство с красивейшими городами и природой.
- В-третьих, сегодня карпулинг в России не регулируется. Это логично, ведь закон не может опережать развитие инноваций. В прошлом году при нашем участии при Минтрансе РФ была сформирована рабочая группа, которая сейчас разрабатывает закон, регламентирующий отрасль, чтобы четко разграничить коммерческие поездки от карпулинга.

Ирина Рейдер, руководитель BlaBlaCar в России

В чем конкурентное преимущество BlaBlaCar?

Размер комьюнити: у нас более 70 млн пользователей в 22 странах, в том числе более 20 млн в России.

Экспертиза: мы запустились 13 лет назад во Франции, у нас было время провести тысячи тестов и исследований, которые сегодня являются бесценным багажом знаний.

Команда: у нас было время сформировать штат профессионалов, увлеченных своим делом. С учетом того, что карпулинг — молодая отрасль, их знания для рынка в буквальном смысле на вес золота. Конкурентам просто неоткуда взять людей с такими компетенциями.

Как в компании обеспечивается безопасность поездок? Какое внимание вы уделяете этой проблеме?

BlaBlaCar — это сообщество пользователей, поэтому вопросы безопасности для нас первостепенны. У нас сегодня более 70 млн пользователей, мы более 13 лет успешно работаем в развитых странах Западной Европы и с этой задачей справляемся хорошо.

Безопасность обеспечивается несколькими уровнями.

- Во-первых, как и любое саморегулирующееся сообщество, наши пользователи следят друг за другом. Если происходит нарушение, в том числе ущемляющее их права, они могут пожаловаться. Мы проверяем информацию и принимаем меры.
- Во-вторых, все пользователи при регистрации проходят обязательную верификацию через мобильный телефон и электронную почту. С недавних пор они в добровольном порядке могут пройти верификацию по паспорту, что сильно повышает к ним доверие со стороны других пользователей и облегчает поиск попутчиков.
- В-третьих, у нас есть служба поддержки.
- В-четвертых, собираемой нами информации о пользователях достаточно, чтобы сотрудники полиции могли оперативно установить нарушителя, даже если он зарегистрировался под чужим именем. Это мощный фактор, который также влияет на безопасность.

Как вам кажется, российский рынок путешествий отличается от зарубежных?

Зависит от того, с какими странами сравнивать. Если с развивающимися, например Индией или Мексикой, то уровень безопасности в нашей стране сильно выше. Есть другие факторы: социальные, культурные и прочие. Тут не может быть простого ответа.

Если сравнить с развитыми странами, то в России, например, плохо развит внутренний туризм, транспортная инфраструктура сильно изношена, а где-то отсутствует вообще. Кстати, нас отличает экологический фактор: среднестатистический европеец рад, что поездка с попутчиком сокращает выбросы CO_2 в атмосферу. Для россиян этот фактор, мягко говоря, второстепенный.

Насколько карпулинг экологичен?

В этом году агентство Le Bipe опубликовало исследование Zero Empty Seats, в котором есть несколько интересных цифр. Например, карпулинг увеличивает число автомобилей на дорогах на 1,6%, но перевозит в два раза больше пассажиров, чем если бы его не было, и на 26% сокращает объем выбросов CO_2.

Другая цифра: в 2018 году пользователи BlaBlaCar во всем мире способствовали уменьшению выбросов CO_2 в атмосферу на 1,6 тонны. Такой объем выбросов за год может переработать лес размером с 730 тысяч футбольных полей.

И еще: средняя заполняемость BlaBlaCar — 3,9 человека на автомобиль. В «обычном» авто — 1,9.

Каких финансовых результатов удалось достичь в России?

BlaBlaCar сегодня зарабатывает в половине из 22 стран своего присутствия, плюс у нас есть деньги инвесторов. Это позволяет нам чувствовать себя уверенно и реализовывать намеченные планы. В 2018 году глобальному BlaBlaCar даже удалось выйти в плюс. Но, поскольку мы находимся в инвестиционной стадии, то есть продолжаем много инвестировать в разработку продукта и маркетинг, не факт, что 2019-й также будет прибыльным. Сейчас нет такой задачи.

В России мы продолжаем эксперименты с монетизацией, пробуем разные подходы, поэтому говорить о финансовых результатах преждевременно. В вопросах монетизации нужно быть очень аккуратным. Главный принцип: «Не навреди!» Главное правило: «Действуй в интересах большинства пользователей».

Как меняется поведение путешественников с годами?

На своем опыте мы видим, что аудитория, которая совершает карпулинговые поездки, быстро повзрослела. Если раньше основное число наших пользователей были в возрасте 20-25 лет, то сейчас это 20-35 лет.

Люди в принципе стали больше путешествовать. Наши опросы показывают, что низкая стоимость поездки не только помогает людям экономить, но и стимулирует их ездить чаще. Это значит, что мы повышаем мобильность населения.

Также с ростом популярности BlaBlaCar постепенно сокращается горизонт планирования поездок: если раньше люди делали это за пару дней, то сегодня многие водители публикуют свои предложения за день до отправления, а пассажиры вообще бронируют места непосредственно в день поездки. Карпулинг становится надежной транспортной системой.

Как новые технологии влияют на предпочтения туристов?

Новые технологии дают людям возможность быть более свободными и гибкими. Они хотят знать размер бронируемой комнаты, читают отзывы других жильцов, что они думают по поводу локации, вида из окна, качества сантехники и т. д. Возможность написать свой отзыв о полученной услуге для сегодняшних туристов также очень важна.

В каком направлении развивается компания?

Сейчас мы стремимся выйти за рамки карпулинга и добавляем на платформу предложения от регулярных автобусных перевозчиков. В рамках этой инициативы недавно запустили сервис BlaBlaCar Pro. Такой шаг позволит нам в перспективе нескольких лет стать глобальным маркетплейсом для автодорожных поездок.

FREEDOM
finance

- ОБЛИГАЦИИ – ПРЕСТИЖНО
- 7% USD В ГОД – ПРИБЫЛЬНО
- FREEDOM FINANCE – НАДЕЖНО

Простые вложения, достойный доход!

7555 | bonds.kz

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

Путевка с позолотой

Состоятельные граждане могут позволить себе любые виды отдыха, а обслуживающие их компании зарабатывают миллиарды долларов. Перепадает ли что-нибудь частному инвестору?

Кирилл Лазутин
Старший
персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Надоели Мальдивские острова — как насчет отдыха на дне океана? Пятизвездочный отель «Конрад Мальдивы» в конце прошлого года открыл свою новую резиденцию Muraka. Ее особенность — подводные номера для ультрабогатых постояльцев. Стены спален сделаны из прочного стекла, дабы туристы могли любоваться живописными морскими пейзажами на глубине в любое время суток. Цена удовольствия — $200 тысяч за четыре ночи.

Кругосветка на частных боингах за $14 млн, пляжный отдых на острове Лаукала за $62 тысячи в сутки и многие другие виды роскошного отдыха — мировая туриндустрия с радостью предложит богатым путешественникам все, что им только пожелается.

А вы не были на Таити?

Самые состоятельные путешественники родом из Северной Америки и Западной Европы, на них приходится 64% VIP-туров. Однако их доля постепенно падает, размываясь новыми богачами из Китая, Индии и других развивающихся стран.

Среди потребителей преобладает поколение беби-бумеров, рожденных после Второй мировой войны. К своим 60-70 годам они сумели сколотить солидное состояние, которое охотно тратят на путешествия. Европа и Карибский бассейн являются наиболее популярными туристическими направлениями среди этой когорты путешественников. Поколение X в возрасте 31-40 лет, поднявшееся в золотую эпоху развития высоких технологий, предпочитает семейные поездки с близкими и дальними родственниками.

Самый востребованный отдых у состоятельных граждан — аренда яхт и парусников, а также эксклюзивные морские круизы. Такие туры формируются индивидуально под заказчика и предоставляют полную свободу в выборе маршрута и мест остановок. VIP-туры

Самый большой круизный лайнер в мире Symphony of the Seas принадлежит компании Royal Caribbean

Горнолыжный сегмент составляет 91,4% доходов Vail Resorts, однако компания также покупает роскошные отели рядом с курортами

на лайнерах таких круизных компаний, как Seabourn Cruises, SeaDream Yacht Club, Paul Gauguin Cruises, Crystal Cruises, в среднем рассчитаны на 200-500 пассажиров и располагают всеми удобствами больших круизных судов.

Самый большой круизный лайнер в мире Symphony of the Seas принадлежит компании Royal Caribbean (NYSE: RCL). Бюджетный четырехдневный тур на нем обойдется в $934 на человека, а самый дорогой, протяженностью 12 дней по маршруту от Барселоны до Флориды, — уже в $10,5 тысячи.

Если есть спрос на дорогие морские туры, значит и судоверфи будут загружены работой. Эксперты ожидают роста рынка яхт на 10-15% ежегодно до 2022 года.

Среди акций производителей морского транспорта стоит выделить компанию Products Corp. (NYSE: MPX), которая выпускает суда под брендами Robalo и Chaparral. Подразделение Robalo специализируется на лодках для спортивной рыбалки, а Chaparral наиболее известен своими фирменными катерами.

Акции компании торгуются на Нью-Йоркской бирже NYSE с 2001 года, за 18 лет их цена выросла в семь раз — с $2 до 14. Marine Products Corp. выплачивает дивиденды, доходность по которым составляет 3,5%, и по этому показателю она опережает четверть крупнейших плательщиков дивидендов в США. Рентабельность капитала за прошедший год составила 38%, что указывает на эффективное ведение бизнеса, при этом компания не использует заемные средства.

Благодаря наличию премиальных брендов и независимой дилерской сети у Marine Products есть все возможности увеличить свою долю на рынке и обеспечить себе в будущем сильные финансовые результаты, а инвесторам — прирост капитала.

Медовый месяц в королевском стиле

Цена: от $11 тысяч за ночь

Северный остров, входящий в состав Сейшел, — настоящий райский уголок. На нем всего 11 вилл, чтобы отдыхающие смогли сполна насладиться уединением и прекрасными видами. Неудивительно, что уставшие от пристального внимания журналистов и общественности принц Уильям и Кейт Миддлтон решили провести медовый месяц именно здесь

Спуститься с горы

Летом — вояжи по Карибам, зимой — катание на лыжах. В этом номере «Финансиста» есть отдельный материал о компаниях-операторах круизных лайнеров и перспективах их акций. Теперь пора рассказать об одном из владельцев 11 горнолыжных курортов в США, чьи ценные бумаги доступны для частных инвесторов, —

Транссибирский экспресс

Цена: от $30 тысяч за номер Imperial Suite

Поезд «Золотой орел» передвигается по маршруту Москва — Владивосток или Москва — Пекин, но увидеть его удается нечасто. Все потому, что он совершает всего несколько рейсов летом под заказ состоятельных туристических групп. За две недели пассажиры пересекают всю Россию и знакомятся с ее достопримечательностями на пути следования. Салоны вагонов обиты дорогими материалами и больше похожи на номера пятизвездочных гостиниц, а не на железнодорожные купе

американской компании Vail Resorts (NYSE: MTN). К слову, одна из дочерних структур в составе Vail была основана сыном Джона Рокфеллера еще в 1927 году.

Горнолыжный сегмент составляет 91,4% доходов Vail Resorts, однако компания старается диверсифицировать свой бизнес и поэтому покупает роскошные отели рядом с курортами. Пока жилье приносит компании 8,6% выручки.

В последнем квартале, который закончился 31 января, доходы от курортов выросли на 16%, в сегменте жилья выручка увеличилась на 15%. Vail Resorts разработал и успешно запустил абонемент Epic Day Pass стоимостью $699-939 для постоянных клиентов, которые проводят на курорте более пяти дней в году. Так как им предлагается неограниченный прокат лыж.

Компания разместила акции на бирже в начале 1997 года по $23,5 за штуку, и с тех пор их цена выросла в разы. В сентябре 2018-го она доходила до $300, а сейчас бумаги торгуются в районе $220.

Будущее класса люкс

Несмотря на глобальные экономические и политические проблемы, лакшери-туризм продолжает расти темпами, которые опережают развитие массового сегмента путешествий, так как расходы богатых туристов слабо коррелируют с экономическими циклами.

В свою очередь, компании, предлагающие услуги для состоятельных путешественников, стараются диверсифицировать свой бизнес, чтобы преодолеть сезонность, которая свойственна некоторым видам отдыха. В целом же эксперты прогнозируют рост глобального спроса на 6-6,5% в год до 2022 года, а главным путешественником станет представитель развивающихся экономик.

Компания White Desert предлагает однодневный тур в Антарктику. Стартуя из южноафриканского Кейптауна на частном джете, туристы перелетают океан, садятся на несколько часов на ледяном континенте, исследуют его и ужинают

FREEDOM finance

Горящие туры

Выживут ли классические турфирмы в век высоких технологий?

Антон Мельцов
Директор по развитию
ИК «Фридом Финанс»

Как работает традиционный туроператор? Перед высоким сезоном он собирает стандартный туристический пакет для среднестатистического путешественника, в котором заранее определены даты заездов-выездов, скомбинированы перелеты, отели, трансферы, оплачены страховки.

По такой схеме работают всемирно известные компании вроде TUI AG (XETR: тикер TUI), Allegiant Travel (NASDAQ: ALGT) или Thomas Cook Group (LSE: TCG).

Однако у молодого поколения 25-35-летних свои представления о том, какой должна быть поездка. Неудивительно, что значительный кусок бизнеса классических туроператоров сегодня отъедают так называемые онлайн-тревел-агентства, или OTA, которые продают свои услуги в интернете и умеют подстраиваться под нестандартные запросы клиентов.

Со временем к OTA стали причислять все системы бронирования — авиабилетов, отелей, гостиниц, квартир и так далее. Например, к сегменту OTA можно отнести Booking.com (NASDAQ: BKNG), Sabre.com (NASDAQ: SABR), Expedia.com (NASDAQ: EXPE).

Главный продукт OTA — динамическое пакетирование туров. Они формируются под запрос клиента с учетом выбранных им параметров перелетов, отелей, дополнительных услуг.

Такой подход позволяет охватить больше городов для путешествий, авиаперевозчиков, гостиниц, доступных дней вылета — прилета обратно. Кроме того, возможно моментальное оформление заявки на собранный тур.

Такой подход является более гибким в сравнении с традиционными турами, в том числе и по цене.

Меняйся или умри

С появлением OTA бизнес классических туроператоров, которые и так работали в условиях низкой маржинальности, стал резко терять рентабельность.

Традиционный бизнес подвержен большим рискам перепроизводства турпродукта, из-за чего мелкие игроки уступают позиции лидерам рынка, поскольку неспособны выжить без обслуживающей туристов инфраструктуры. Собственный транспорт, отели позволяют классическим туркомпаниям устанавливать более конкурентные цены по сравнению с агрегаторами, применяющими технологии динамического пакетирования.

Лидером рынка и его старожилом является компания Thomas Cook Group. Будучи одним из крупнейших мировых туроператоров, он перевозит ежегодно 11 млн туристов из Великобритании и Европы.

Thomas Cook Group владеет авиакомпанией Thomas Cook Airlines с авиапарком на 100 самолетов и управляет 3000 туристических офисов по всему миру.

Тем не менее бизнес компании стагнирует в последние годы. Рост террористических угроз на традиционных туристических направлениях вроде Египта, Турции и Туниса, и Brexit, и замедление экономического роста в еврозоне, а также переход клиентов к Expedia, Booking и прочим OTA давят на показатели компании.

И без того низкая рентабельность по EBITDA, которая еще пару лет назад составляла около 3-4%, снизилась до 1-2%. То есть Thomas Cook работает на грани рентабельности и, чтобы выжить, был вынужден снизить расходы, расширить линейку туров на ближнемагистральных и среднемагистральных направлениях, а также сосредоточиться на сотрудничестве с OTA.

Такая стратегия, возможно, позволит компании вернуться к прежней маржинальности, но пока инвесторы с трудом верят в светлое будущее компании: с мая 2018 года акции Thomas Cook Group подешевели в шесть раз.

График котировок Sabre

Новая волна

На фоне загибающейся традиционной модели турбизнеса перспективы OTA куда более радужные. Благодаря технологии динамического пакетирования они «склеивают» предложения по авиаперелетам с предложениями

по отелям и могут обеспечивать выгоду до 10% по сравнению с раздельной покупкой авиабилетов и брони, поскольку поставщики услуг предоставляют системам бронирования специальные цены со скидкой при продаже своих услуг в пакете.

По такой схеме работает знаменитое онлайн-агентство Expedia Group, один из крупнейших игроков на рынке OTA в США и Европе. Сама Expedia оценивает глобальный туристический рынок в $1,7 трлн, свою долю в 6%, а аудиторию — более чем в 30 млн человек.

Бизнес Expedia считается быстрорастущим. За 5 лет компания сумела добиться двукратного роста доходов без потери маржинальности. Рентабельность по EBITDA бизнеса Expedia на протяжении последних пяти лет варьировалась в районе 17-18%, что не идет ни в какое сравнение с низкой маржинальностью бизнеса классической турфирмы Thomas Cook. Акции Expedia торгуются на американской площадке NASDAQ, и только за прошедший год их стоимость выросла на 15% — с $107,5 до 123,5, а за последние 5 лет — почти на 70%.

Традиционные турфирмы понимают новые тенденции, поэтому стараются стать партнерами OTA. Так, Thomas Cook инициировал вступление в альянс с Expedia и получил возможность предложения своих пакетных туров через ее платформу. От этого союза выигрывают обе стороны, поскольку и Expedia заинтересована в расширении ассортимента предлагаемых продуктов. К тому же 85% туристов принимают решение о покупке тура, основываясь только на его стоимости, а в этом вопросе у классических туроператоров пока еще есть преимущество.

С оглядкой на Запад

Российская туриндустрия с небольшим отставанием повторяет общемировую тенденцию с той лишь разницей, что в России динамические пакеты начали запускать

График котировок Expedia

сами туроператоры, среди которых на слуху такие имена, как Tez Tour, ICS и прочие. Вероятно, это связано с юридическими аспектами, так как по российскому законодательству реализация турпакетов в России невозможна без туроператорского статуса. Поэтому пакетные туры в России до сих пор оставались наиболее продаваемыми.

До недавнего времени туроператоры пользовались зарубежными разработками динамического пакетирования. Туроператор «Русский Экспресс» первым разработал отечественный сервис. В 2019 году он запустил собственную систему динамического пакетирования «Онлайн Экспресс», предлагая на выбор российскому туристу около 190 стран и более 500 тысяч отелей. Также относительно недавно заработали агрегаторы Level.Travel и «Рамблер Путешествия», которые попытались объединить турпакеты всех классических участников российской туристической отрасли. В целом классический туризм постепенно и в России уходит в онлайн и стремится подстроиться под нужды молодого поколения российских путешественников.

Главный продукт OTA — динамическое пакетирование туров

Реклама

16+

Будьте в гуще событий с

THE WALL STREET JOURNAL.

подписка по выгодной цене

Подробности на сайте:
wsj.kursiv.kz | wsj@kursiv.kz

«Аэрофлот»: предполетная подготовка

Акции ведущего российского авиаперевозчика подешевели вдвое от своих исторических максимумов. Стоит ли их покупать?

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

Летом 2017 года инвесторы оценивали «Аэрофлот» в 200 млрд рублей. Спустя два года капитализация компании сократилась и вернулась к значениям 10-летней давности. Что дальше — стагнация котировок или новые максимумы?

Широка страна моя родная

Русский турист открывает для себя родину. За 6 лет объем перевозок на внутренних линиях вырос почти на 100%, а доля международных перевозок снизилась до 50% из-за ослабления рубля.

Падение цен на нефть в это время должно было нивелировать сокращение спроса на авиабилеты, но в итоге даже ухудшило показатели российских авиакомпаний. Контракты были валютные, а цены на авиатопливо, как выяснилось, слабо коррелируют с нефтью как в долларах, так и в рублях, а точнее — растут при любых условиях.

Вообще авиаотрасль — одна из самых импортозависимых. Даже на внутренних направлениях в основном летают иностранные самолеты, стоимость их обслуживания зависит от колебаний валюты. Запчасти и материалы импортируются, даже зарплату пилотов компаниям приходится держать на общемировом уровне, чтобы кадры не утекали за рубеж.

Борт № 1

Несмотря на сложности, позиции «Аэрофлота» за 6 лет заметно укрепились. Успех компании — это сочетание грамотной стратегии и удачного стечения обстоятельств.

«Аэрофлот» сделал ставку на развитие собственных баз: аэропорта, технического и учебного центров. Также компания не скупилась на закупку новой авиатехники и сейчас имеет самый молодой авиапарк в стране. Возраст самолетов «Аэрофлота» в среднем 4,2 года, его дочерних фирм — 6,3 года.

Малый возраст судов резко снижает расходы на обслуживание. У «Аэрофлота» они выросли в 2,5 раза за 6 лет. Звучит весомо! Но за это время рубль обесценился в два раза, число судов выросло на 60%, количество рейсов — на 70%, пассажиропоток — на 93%. То есть в долларовом выражении расходы на обслуживание техники заметно снизились.

Отдельная тема — запуск лоукостера «Победа». Мало кто верил в успешность проекта, ему пророчили судьбу ушедших Sky Express, «Авиановы» и других. Но он «взлетел»! Для этого «Аэрофлот» добился внесения изменений в Воздушный кодекс по электронным билетам, невозвратным тарифам и норме провоза багажа — от этого выиграли все. Вдобавок сыграла важную роль закупка новых самолетов, так как на оптовый заказ можно выбить скидку.

Отдельная тема — запуск лоукостера «Победа». Мало кто верил в успешность проекта, ему пророчили судьбу ушедших Sky Express, «Авиановы» и других. Но он «взлетел»! Для этого «Аэрофлот» добился внесения изменений в Воздушный кодекс по электронным билетам, невозвратным тарифам и норме провоза багажа — от этого выиграли все

На показателях «Аэрофлота» также позитивно сказался уход с рынка основного конкурента с 10% рынка — авиакомпании «Трансаэро». К ее банкротству привели финансовые проблемы, недостаточно продуманная бизнес-модель и неготовность к кризису. «Аэрофлот» мог купить своего конкурента — со всеми долгами, старыми самолетами, неэффективной моделью, но хорошо, что этого не сделал. Вряд ли поглощение банкрота позитивно сказалось бы на показателях бизнеса.

«Аэрофлот» перевозит в три раза больше пассажиров,

чем ближайший конкурент S7, однако борьба за потребителя не стихает.

Внутренний рынок растет быстрее зарубежного сегмента, здесь тон задают «Аэрофлот» и его дочерняя компания «Победа». Авиаперевозчик старается не летать на низкомаржинальных маршрутах, предпочитая делать ставку на эффективность полетов.

Высокая занятость кресел важнее других показателей, поэтому другим компаниям трудно конкурировать с «Аэрофлотом» на «его» маршрутах. Загрузка кресел превышает 82% по группе компаний, а у «Победы» она на уровне мировых лидеров — 94%.

На зарубежных направлениях основные конкуренты — иностранные перевозчики. В прошлом году россияне путешествовали в дальнее зарубежье 31 млн раз, зафиксировано 44 млн турпоездок за границу.

Первое место удерживает Турция, в прошлом году ее посетили около 5 млн туристов, зарубежный турпоток вырос на 7%. Готовы побороться за российского туриста и Египет с Тунисом. Авиасообщение с Египтом в полном объеме может возобновиться в этом году. В целом рынку выездного туризма в этом году пророчат восстановление до докризисного уровня.

> В этом году показатели «Аэрофлота» могут улучшиться. Рынок авиаперевозок вырастет на 13-15%. По нашим подсчетам, рентабельность бизнеса не изменится, а прибыль вернется к 20 млрд рублей

К взлету готов!

Акции «Аэрофлота» падают с июля 2017 года из-за ухудшения отдельных финансовых показателей. Например, чистый убыток в I квартале 2019 года вырос до 15,7 млрд рублей – на 51% больше, чем годом ранее. Ударила по котировкам и недавняя катастрофа самолета SSJ 100, летевшего в Мурманск.

Впрочем, капитализация компании стабилизировалась в районе $1,55 млрд, ниже 90 рублей за бумагу котировки не падают.

К тому же в этом году показатели «Аэрофлота» могут улучшиться. Рынок авиаперевозок вырастет на 13-15%. По нашим подсчетам, рентабельность бизнеса не ухудшится, а прибыль вернется к 20 млрд рублей. Более того, авиаперевозчик планирует удвоить пассажиропоток за пять лет.

Поэтому рекомендуем покупать акции «Аэрофлота» до того момента, как они начнут набирать высоту. Целевая цена на ближайшие 12 месяцев — 129 рублей за бумагу.

Источник: shutterstock.com

Парк Аэрофлота

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.

ffin.kz

7555

Помощь Большого брата

Как правильный анализ графиков помогает увеличить прибыль

Игорь Клюшнев
Заместитель генерального директора
ИК «Фридом Финанс»

Собирая портфель, долгосрочный инвестор в основном проводит фундаментальный, а не технический анализ акций. Это правильно: на длинном горизонте их стоимость будет стремиться к справедливой оценке по финансовым показателям.

Однако, если участник торгов планирует держать свои позиции меньше года, понимание принципов развития трендов станет для него дополнительным преимуществом.

Основной объем торгов на биржах создают крупные фонды. Так как большому покупателю или продавцу сложно скрыть свои намерения из-за ограниченной ликвидности в акциях, их сделки могут создавать заметные тренды.

За действиями таких участников и следит трейдер, анализируя графики и биржевые «стаканы». Например, фонд Jana Partners, который управляет $3,5 млрд, 15 мая раскрыл информацию о владении 15 млн акций компании Conagra Brands, Inc (CAG). При этом средний дневной объем торгов бумагами этой компании составляет 6,5 млн штук, то есть в два раза меньше позиции фонда.

Если Jana Partners решит избавиться от акций CAG, она не сможет это сделать без существенного влияния на их котировки. Чтобы хоть как-то его минимизировать, трейдеры фонда будут осторожно продавать акции, вероятно, в течение месяца. И все равно давление их заявок на цену будет заметно: при росте акций они сдержат восходящее движение своими продажами, при падении — усилят нисходящий тренд.

На Уолл-стрит обитают тысячи фондов, подобных Jana Partners, и периодически им надо покупать и продавать крупные пакеты акций. Проблема в том, что информация об изменении их портфелей становится общедоступна с задержкой в три месяца. Поэтому наличие интереса со стороны покупателей или продавцов частный трейдер может оперативно оценить только по графику цены.

Рассмотрим динамику акций мессенджера Snap Inc. (SNAP). Я обратил внимание на их график в феврале, когда цена двигалась в диапазоне $8,9-9,3. В начале месяца произошел 22-процентный рост цены после публикации положительного квартального отчета. Интересно, что цена после столь внушительного роста не упала, а осталась примерно на том же уровне. На рынке было много желающих зафиксировать прибыль, то есть продать бумаги. Однако спрос покупателей был настолько высок, что он полностью компенсировал предложение о продаже.

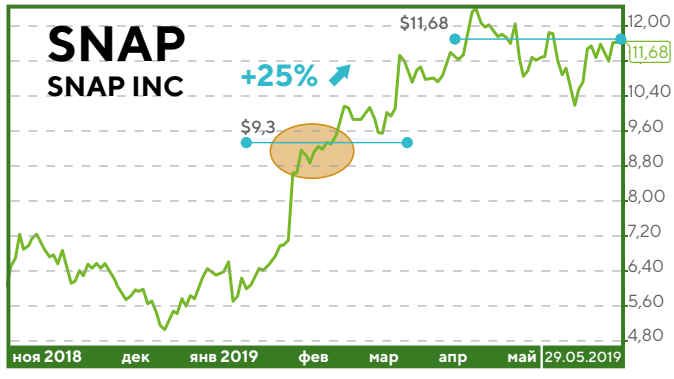
Оценив график, я решил присоединиться к «быкам» и купил SNAP приблизительно по $9,3. Сделка оказалась удачной, хотя котировки были весьма волатильными.

В апреле-мае, после завершения I квартала, стало известно, что институциональные инвесторы за первые три месяца 2019 года докупили в свои портфели примерно 40 млн акций SNAP (данные whalewisdom.com). За это время они выросли на 100%. Покупая бумагу на основе анализа графиков, трейдер мог заработать 20-25% от этого роста.

Считаю также интересными для спекулятивной покупки акции следующих компаний: Switch (SWCH), Vonage Holdings (VG), Armstrong World Industries (AWI), Flowers Foods (FLO), Amdocs Limited (DOX).

Важно помнить, что краткосрочные сделки требуют тщательного контроля рисков. Грамотный трейдер всегда начеку и обязательно использует заявки, которые автоматически закроют позицию, если что-то пойдет не так. По акциям SNAP у меня стояла такая заявка на уровне $8,89.

График котировок SNAP ($)



«Правильное планирование поездки — ключ к хорошему отдыху»

Генеральный директор ИК «Фридом Финанс» Тимур Турлов — об особенностях своего семейного отдыха

Что самое главное в путешествиях?

С точки зрения комфорта в путешествии, безусловно, важно планирование, удачно выстроенная логистика: чтобы отель был забронирован, билеты куплены и так далее. Сейчас работает множество сервисов, которые позволяют эффективно управлять своими путешествиями и экономят время. Uber позволяет вызвать такси даже в незнакомом городе, Google помогает быстро сориентироваться на местности без знания языка. Это впечатляет!

Кто отвечает за эту логистику в вашей семье?

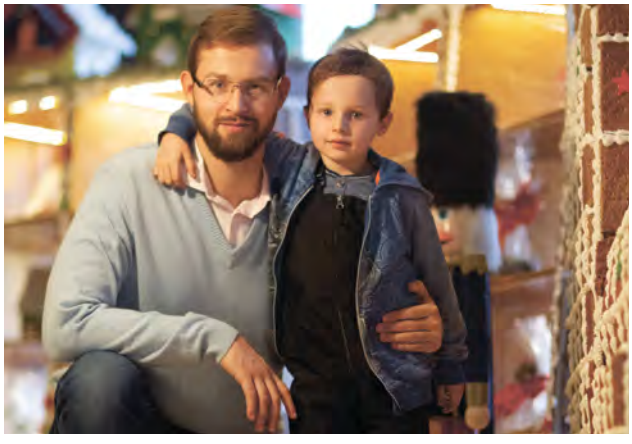
Когда мы ездим куда-то всей семьей, за логистику всегда отвечает моя супруга. Когда я путешествую один, логистику выстраивает мой помощник, а раньше я сам этим занимался.

Как вы справляетесь в поездке с четырьмя детьми? Уже выработали лайфхаки?

На мой взгляд, ничего сложного в организации поездок с детьми нет, особенно когда им уже несколько лет, они достаточно самостоятельные и сами способны себя развлекать.

Когда дети маленькие, до года-двух, и еще не могут ходить на большие расстояния, безусловно, нужна коляска. Лучше всего, если она складывается и ее можно брать с собой в салон как ручную кладь — такие модели делает фирма YOYO, еще ряд брендов.

С детьми еще важно учитывать время перелета. Для меня, как и для любого взрослого человека, прилететь в час ночи намного легче, чем в пять утра, а для ребенка — наоборот. Если перелет длинный, ребенок поспит в самолете и с утра будет уже бодрым, даже если не выспится. Поздно вечером дети быстро «вырубаются», и ты понимаешь, что ребенок не капризничает, а правда не может передвигаться. Тогда и возникает вопрос его аккуратной «транспортировки».



Чем вы обычно занимаетесь во время полета или переезда?

В самолете я работаю, только если перелет относительно короткий и мне надо приготовиться к встрече или ответить на письма. В основном читаю книжки, редко смотрю фильмы или интересные ролики на YouTube (те же интервью Юрия Дудя), могу поиграть в простую аркадную игру на телефоне, послушать музыку или подкасты, на которые не потратил бы время на земле.

Какое путешествие вам бы хотелось повторить?

Из уникальных поездок мне запомнилось наше с Игорем Клюшневым и коллегами путешествие на велосипедах из Берлина в Копенгаген. Оно было недорогое, но очень увлекательное, подарившее море эмоций. Мы останавливались в маленьких семейных отелях в крошечных городах Германии, а потом Дании.

С этой поездкой связана забавная история. У меня на велосипеде было «заколдованное» колесо, которое все время спускало. Еще в Москве я купил и поменял камеру, надул — все нормально, стоит, не спускает. Покатались — спущено. Вызвал мастера. Он поменял камеру, сказал, что прокол. Я подумал, что мне не везет с дорогой — все время на что-то наезжаю.

Приезжаем в Германию, и в отеле опять обнаруживаю спущенное колесо. Наверное, карма такая — подкачиваю, поехали. Но в какой-то момент колесо начало спускать совсем часто: полчаса едем — 15 минут качаю и так далее. Мы доехали до какого-то немецкого веломагазина, и я решил купить большой насос, потому что с маленьким уже заколебался. Хозяин говорит, что, мол, не бывает заколдованных колес — дай-ка его посмотреть...

И нашел в покрышке гвоздь, который постоянно прокалывал колесо! Мы поставили камеру, и она уже больше не спускала до конца поездки.

Несмотря на все мытарства, путешествие было замечательное. Наверное, хотел бы такое приключение повторить.

FREEDOM finance

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

ffin.kz

7555

На орбите

Какие перспективы ждут индустрию космического туризма

Вадим Меркулов
Начальник
аналитического управления
ИК «Фридом Финанс»

6 мая 2001 года в 9:41 в казахстанской степи приземлился экипаж космического корабля «Союз ТМ-32». «Это был рай! Отличный полет, отличное приземление и никаких проблем!» — заявил журналистам космонавт Деннис Тито, американский финансист и официально первый космический турист в истории.

Тито заплатил за свою мечту огромную сумму. Недельное пребывание на Международной космической станции обошлось ему в $20 млн, то есть за каждый виток по орбите Земли он заплатил $150 тысяч. Но бизнесмен никогда не жалел о потраченных деньгах.

Полет финансиста дал старт развитию нового и самого дорогого направления в туризме — орбитальные путешествия. И хотя они остаются развлечением для мегабогатых, десятки компаний занимаются снижением среднего чека, чтобы как можно больше людей осуществили свою детскую мечту отправиться в космос.

> «Это был рай! Отличный полет, отличное приземление и никаких проблем!» — заявил журналистам космонавт Деннис Тито, американский финансист и официально первый космический турист в истории

Каникулы на Луне

Первым, кто решил сделать космотуризм массовым явлением, стал миллиардер Ричард Брэнсон. Он основал компанию Virgin Galactic, которая собирается использовать собственный шаттл VSS Unity для орбитального путешествия. Стоимость билета составляет «всего» $250 тысяч, однако пока что коммерческих рейсов компания не проводила — в основном занимается испытанием своего космического корабля. К слову, уже 19 лет разрабатывает собственный многоразовый шаттл New Shepard и Blue Origin Джеффа Безоса.

Самый известный космопроект — компания SpaceX, основанная в 2002 году главой Tesla Inc. Илоном Маском. SpaceX хочет заниматься не только космическим туризмом, но и орбитальными грузоперевозками. В этом деле компания уже далеко продвинулась, проведя успешные посадки ракет-носителей, запуски спутников и доставку астронавтов на МКС.

В сентябре 2018 года Илон Маск назвал своего первого туриста — им станет Юсаку Маезава, японский дизайнер и миллиардер. Цена билета не разглашается, но наверняка она будет высокой, так как Юсаку сможет взять с собой в путешествие до Луны шесть человек команды. Полет запланирован на 2023 год.

В основном компании предлагают два вида путешествий: простое, с коротким выходом на околоземную орбиту, и сложное — с полетом на ракете на космическую станцию или к Луне.

Virgin Atlantic и Blue Origin строят самолеты и ракеты для полетов близ космического пространства. Самолет VSS Unity от Virgin Atlantic достиг отметки в 82,7 км над поверхностью Земли 13 декабря 2018 года. Blue Origin старается создать многоразовые ракеты для суборбитальных туристических полетов, пока без целей выхода на орбиту Земли или в направлении Луны.

SpaceX Маска хочет выводить туристов в открытый космос, отправлять их на МКС или до Луны.

Остальные компании еще слишком молоды, чтобы продемонстрировать значимые успехи. Наиболее интересные стартапы в отрасли родом из Китая, в 2014 году государство разрешило им заниматься подобным бизнесом и запускать спутники для коммерческих проектов. Разберем их подробнее.

Проект LinkSpace, основанный в 2014 году, разрабатывает многоразовые ракеты и развивает космический туризм на суборбитальной высоте. В 2017 году компания опубликовала видео успешного вертикального взлета и посадки небольшой ракеты на полигоне. Запуск ракеты нового типа с грузоподъемностью 200 кг планируется на 2020 год.

У руководства амбициозные и даже фантастические цели. В будущем компания LinkSpace хочет построить космические отели, запустить добычу руды на астероидах и обустроить жизнь на других планетах.

OneSpace — еще один китайский стартап, запустивший в 2018 году первую китайскую частную ракету, которая поднялась на 40 км от земли. Сейчас компания разрабатывает новую ракету, которая будет способна нести 500 кг груза, и капсулы для доставки астронавтов на околоземную орбиту.

China Academy of Launch Vehicle Technology (CALT) — государственный производитель космических ракет. Летом 2018 года он представил свою программу развития космического туризма, в рамках которой планирует полеты на суборбитальном уровне. Шаттл вместит 20 путешественников, которые полетят без скафандров в специальных капсулах, оборудованных системами поддержания жизни.

Максимальной точкой полета будет 100-километровая отметка, на которой корабль задержится на 10 минут. Билет обойдется в $200-250 тысяч. Ресурс каждой ракеты рассчитан на 50 полетов, первые запуски запланированы на 2028 год.

Вложиться в космос

На международных биржах пока не представлены акции космических компаний. Однако у крупных публичных промышленных и авиастроительных корпораций есть подразделения, которые обслуживают аэрокосмическую отрасль. Их акции представлены в секторе Aerospace & Defense американского индекса S&P 500.

Boeing (NYSE: BA)

После всех катастроф и потрясений акции Boeing выглядят дешево. После падения второго самолета 737 MAX 8 11 марта из-за неисправностей в работе навигационной системы и автопилота компания потеряла $40 млрд капитализации. Руководство Boeing успокоило инвесторов, и падение акций остановилось.

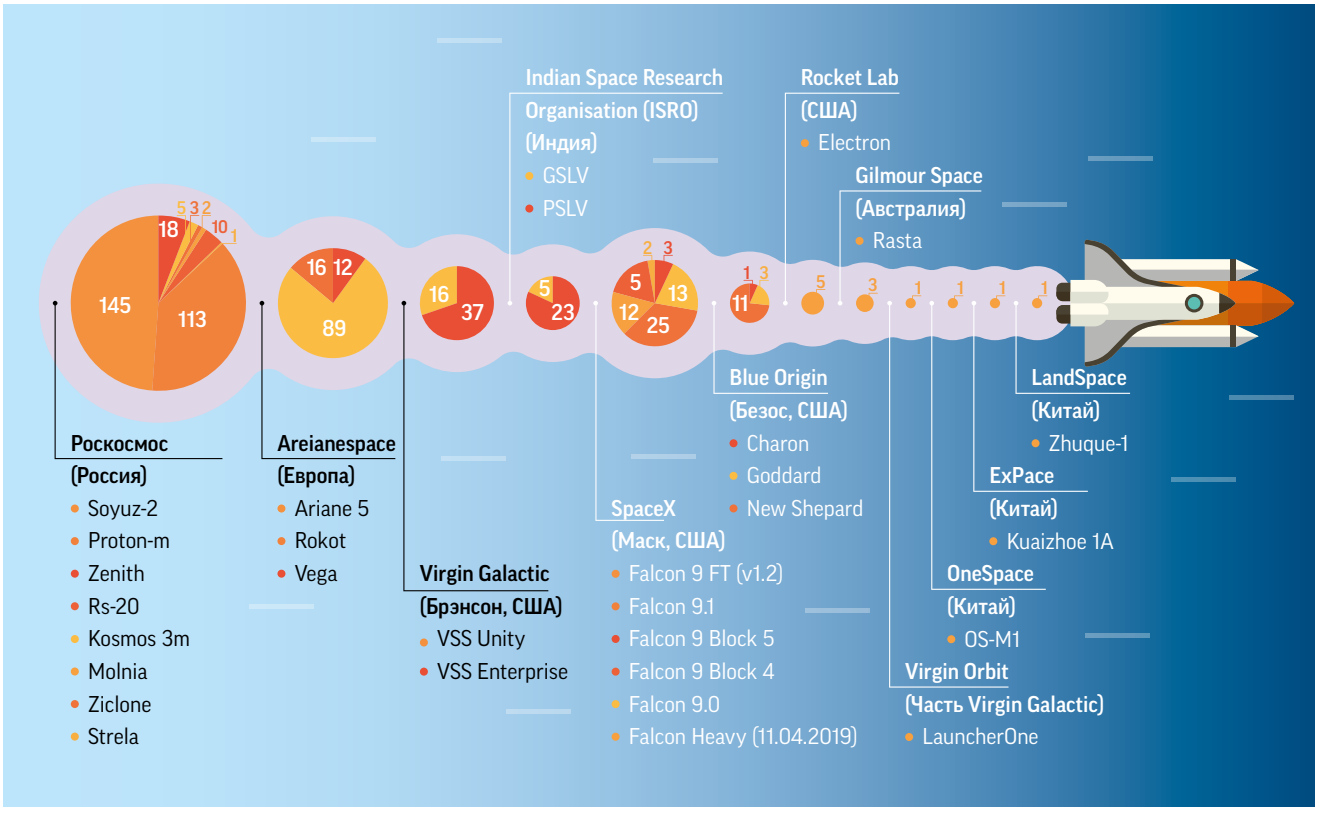
В будущем, после решения всех проблем злополучная модель лайнера 737 MAX 8 подстегнет показатели компании. Акции Boeing привлекательны для вложений, целевая цена до конца 2019 года — $400 при дивидендной доходности 1,83%.

AeroVironment (NASDAQ: AVAV)

Производитель дронов и беспилотников. Компания ведет совместный с Soft Bank проект по разработке сети 5G, известный как HAPSMobile. Хотя в последнем квартальном отчете о нем не сказано ни слова, тем не менее 19 марта стало известно о скором начале тестовых полетов аппарата Hawk 30. Беспилотник визуально похож на крыло самолета, работающее от солнечных батарей.

По оценкам разработчиков, одно устройство способно заменить 1800 классических вышек сотовой связи.

Мы позитивно смотрим на будущее компании. Если испытания пройдут успешно, выручка AeroVironment подскочит на порядок. Целевая цена с учетом высокой



Количество запусков носителей разных типов основными операторами в 2002-2019 годы

Компания SpaceX проводит успешные посадки ракет-носителей, запуски спутников и доставку астронавтов на МКС

неопределенности вокруг проекта — $69 до конца 2019 года.

Kratos Defense & Security Solutions (NASDAQ: KTOS)

Компания обслуживает в основном оборонную промышленность США, разрабатывая ракетные системы, системы лазерного наведения, радары, тренировочные устройства для пилотов ВВС, беспилотные дроны и военные истребители.

Также Kratos предоставляет продукцию для 85% космических миссий США и обслуживает 75% мировых производителей спутников, рынок которых к 2027 году вырастет до $284 млрд. Менеджмент уверен, что запуск сетей 5G подстегнет выручку компании.

Но для инвесторов есть неприятная новость: акции компании перегреты. Показатели P/E и EV/EBITDA превышают 300 и 38 соответственно, что значительно выше средних значений в отрасли.

Moog (NYSE:MOG)

Компания Moog с 2001 года производит компоненты для космической отрасли: системы контроля шаттлов и спутников, космические приводы, электронные сервоклапаны и другие.

Выручка от «космоса» небольшая — 10%. Половину дохода дают системы управления для военных истребителей F-35, а также пассажирских лайнеров Boeing, Airbus и Embraer. 17% выручки составляют заказы оборонной промышленности на боевые турели, гранатометы, системы хранения боеприпасов и многое другое. Оставшиеся 30% приходятся на автоматизированные и конвейерные решения для тяжелой промышленности.

Целевая цена акции находится чуть ниже текущей стоимости, поэтому не советуем инвесторам покупать бумаги выше $75.

Jacobs Engineering Group (NYSE: JEC)

Формально компания занимается строительством, но не жилых домов, а спецобъектов для космического сектора США. Она работает с NASA, Управлением противовоздушной обороны, Командованием специальных операций и Минэнерго США.

Для NASA фирма оборудовала командный центр имени Кеннеди и разработала необходимое программное обеспечение. Для миссии Orion фирма разрабатывала систему катапультирования пилотов и кабину управления шаттлом.

В проекте Space Launch System велась работа над системами управления полетом и улучшением систем адаптивного контроля шаттлов.

Акции Jacobs Engineering Group также выглядят перекупленными из-за высоких ожиданий инвесторов по росту заказов от оборонки.

Справедливая цена находится на уровне $66, хотя в середине апреля бумаги на бирже стоили $77.

> Самый известный космопроект — компания SpaceX, основанная в 2002 году Илоном Маском. SpaceX хочет заниматься не только космическим туризмом, но и орбитальными грузоперевозками. В этом деле компания уже далеко продвинулась, проведя успешные посадки ракет-носителей, запуски спутников и доставку астронавтов на МКС

Отдых разумного инвестора

Собираем портфель на время летних отпусков

Максим Леушкин
Старший
персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Фраза «Продавай в мае и уходи» происходит от старой английской поговорки «Продай в мае и уходи, возвращайся в День святого Леже» (Sell in May and go away, and come on back on St. Leger's Day). Она связана с обычаем аристократов, торговцев и банкиров покидать Лондон на жаркие летние месяцы.

Однако этот принцип не всегда работает. С 1960 года американский рынок рос в среднем на 1% с конца мая по октябрь в 61% случаев.

Чтобы не лишить себя возможности заработать, лучше подумайте о ротации в портфеле вместо продажи бумаг. Для этих целей подойдут акции компаний, которые спокойно переживут сезонное летнее затишье на фондовом рынке или внезапный скачок волатильности.

Главные критерии — низкая волатильность бумаг и желательно высокая доходность бизнеса, которая вселяет инвесторам уверенность в завтрашнем дне. Устойчивость к резким колебаниям цены определим по коэффициенту бета на пятилетнем промежутке, а также трехмесячной подразумеваемой волатильности в опционах на эти акции. Чем показатели ниже — тем лучше.

После отбора из компаний индекса S&P 500 нам подойдут **AT&T, CME** и **Starbucks.** Также разбавим портфель отпускника акциями Micron Technologies, несмотря на высокую волатильность и бету. О причинах такого шага чуть ниже.

Компания **AT&T** сейчас занята «перевариванием» Time Warner после поглощения и торгуется со значительным дисконтом. Мультипликатор P/E для акции ниже своего среднего значения за 10 лет на 2,5 стандартного отклонения, и это хороший задел на рост, так как один из самых низких показателей в индексе. Акции AT&T стабильны к возможным шокам — их пятилетняя бета держится на отметке 0,7.

Фундаментальные причины роста кроются в синергии с Time Warner и развитии потокового видео. AT&T успешно справилась с волной доткомов 20 лет назад, и стриминговую революцию тоже переживет. Если все получится, AT&T способна подорожать на 50%. При этом у акции высокая дивидендная доходность — больше 6%.

CME — группа бирж, которые специализируются на операциях с производными финансовыми инструментами. Среди них Чикагская товарная биржа, являющаяся одним из лидеров на рынке деривативов, фьючерсных контрактов, опционов на процентные ставки, валюты, сырьевые товары и так далее.

Рост на мировых рынках увеличивает биржевые обороты и комиссионные, что на руку CME. Другой позитивный фактор — покупка британского оператора биржевых площадок NEX. Сделка увеличит клиентскую базу и улучшит условия для маржинальной торговли. Собирающимся на отдых инвесторам подойдут акции CME из-за слабой волатильности и коэффициента бета ниже 1.

Китай остается главным долгосрочным приоритетом для **Starbucks**, а рекордно низкие за последние 13 лет цены на кофе помогают акциям компании обновлять максимумы. Дальнейший потенциал роста, по нашим оценкам, не превышает 5%, однако у ценных бумаг хорошие показатели: бета в районе 0,7 и невысокая подразумеваемая волатильность — то, что нужно для отпускного портфеля.

Напоследок — о нашей темной лошадке, производителе чипов памяти **Micron Technology.** Компания готова к любым шокам и способна пережить неблагоприятные периоды в отрасли полупроводников. У нее также высокий показатель рентабельности капитала (ROE), что говорит об устойчивой прибыльности бизнеса.

Потенциал роста акций MU на горизонте года составляет 42%. У компании пятилетняя бета превышает 1,5, и это противоречит нашей идее про спокойный сон на каникулах. Но если рынки выстрелят вверх, Micron не даст проспать этот момент, так как способен стать одной из самых доходных фишек в индексе S&P 500.

Доходная поездка

Как блогеры зарабатывают на путешествиях, а Alphabet — на блогерах

Рональд Вусик
Заместитель начальника управления инвестиционного консультирования ИК «Фридом Финанс»

Каждые выходные двое ведущих отправляются в путешествие по миру. Одному предстоит провести два дня с бюджетом $100, другому достанется «золотая» банковская карта. Кто как проживет эти дни — решается подбрасыванием монетки.

Украинская TeenSpirit Studio назвала передачу «Орел и решка». На ее YouTube-канал подписано 2 млн человек. Студия сделала 430 выпусков, в январе стартовал 21-й сезон. Судя по количеству рекламы в роликах, TeenSpirit смогла неплохо заработать на своей идее.

У этой монетизации есть еще один бенефициар — корпорация Alphabet, которой принадлежит YouTube. За миллионы просмотров и TeenSpirit, и Alphabet должны во многом благодарить любителей путешествовать. Видео про поездки и интересные туристические места — один из самых просматриваемых типов контента на видеоплатформе.

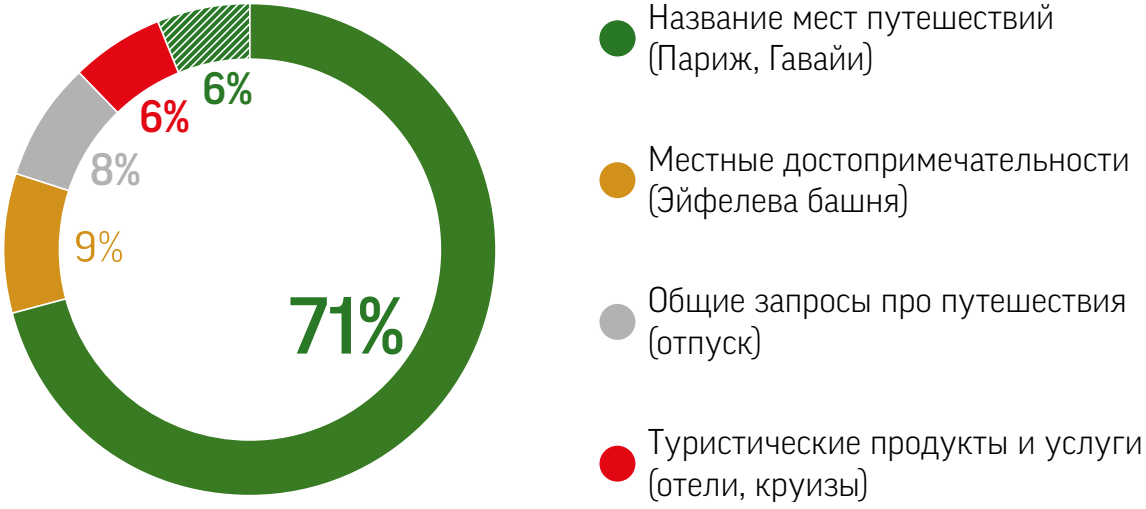
Чтобы начать зарабатывать на YouTube, начинающий блогер должен набрать 1000 подписчиков и 4000 часов просмотров видео за последние 12 месяцев. Когда эти условия будут выполнены, владелец канала сможет включить монетизацию, и YouTube будет отдавать ему 55% доходов с рекламы на канале. Согласно подсчетам Influencer Marketing, 30 тысяч просмотров в месяц дают в среднем $60 дохода.

Заработок с каждого выпуска «Орла и решки» только от монетизации может составлять $745, а итоговый заработок за время существования канала — $0,9-1,3 млн. Но это если бы канал был зарегистрирован в США. В России плата за рекламу, по разным оценкам, оказывается ниже почти в семь раз.

Неудивительно, что основной доход шоу в основном приносит партнерство с интернет-магазинами и сервисами, которые платят за право интегрироваться в ролик и добавить ссылку в описание.

В путь-дорогу

По данным исследования, проведенного Google и Ipsos MediaCT в 2014 году, двое из трех потребителей в США



Статистика поисковых запросов про путешествия в YouTube

Женщина путешествует в Стамбул самолетом Turkish Airlines. Выходя из салона по прибытии, она обнаруживает в кармашке одного из кресел блокнот с ее изображениями. Блокнот принадлежит загадочной пассажирке, по виду напоминающей спецагента. Путешественница преследует владельца блокнота, попутно посещая достопримечательности Стамбула.
В конце обе героини оказываются в самолете турецкой авиакомпании… летящем на Бали.
Постановкой шестиминутного то ли рекламного ролика, то ли мини-триллера занимался знаменитый режиссер Ридли Скотт. За два месяца видео набрало 20 млн просмотров

смотрят онлайн-видео о путешествиях, когда задумываются о будущей поездке. После просмотра ролика об интересном месте 42% респондентов планируют его посетить.
Каждый месяц на YouTube заходит почти два миллиарда человек, и как минимум миллиард интересуется travel-блогами.
Самой большой популярностью в этом сегменте пользуются видео, помогающие определиться с направлением поездки. Зрители предпочитают контент из реальной жизни, поэтому личные видеоблоги лидируют по просмотрам. Их в основном смотрит молодая аудитория 18-24 лет — люди, которые завтра будут определять тренды в индустрии путешествий. Более старшее поколение, которое сегодня составляет основной контингент путешественников, активнее интересуется видеоотзывами.
Несмотря на высокий спрос на контент о путешествиях, в сравнении с игровыми каналами популярных travel-влогов на платформе не так много. Ресурс Business Insider в апреле сделал подборку 23 YouTube-звезд с самым большим числом подписчиков. Только один канал из рейтинга посвящен путешествиям — мексиканский Luisito Comunica с 23 млн подписчиков. Звезд-геймеров — половина.
Многие влогеры мешают основной контент с видеороликами своих поездок. Например, 5-миллионный канал Furious Pete, который ведет бодибилдер и обладатель 14 рекордов Гиннесса Питер Червински, в основном посвящен скоростному поеданию самых больших блюд в мире. Но делает это он в разных странах, и получается, что его контент — смесь фуд- и travel-блогинга.
По оценкам сервиса Social Blade, который собирает аналитику по социальным сетям, канал Furious Pete может зарабатывать на встроенной монетизации до $256 тысяч в год. Влог Luisito Comunica — на порядок доходнее, его ежегодный заработок оценен в $4,7 млн.
Сколько денег приносят звезды YouTube самой платформе? Корпорация Alphabet не раскрывает ее доходы. По разным оценкам, за 2018 год сервис принес корпорации $13-26 млрд, или 10-20% годовой выручки Alphabet. Поставщики контента, среди которых и travel-блогеры, могут рассчитывать на доход до $10 млрд.

Подписки на каналы путешествий по формату

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ ПОЕЗДОК ЗА РУБЕЖ

Freedom Travel

- Надёжное страхование в любой точке мира
- Круглосуточный колл-центр
- Быстрое и удобное оформление

Лицензия № 2.2.51 28.05.2019. Реклама.

FREEDOM finance | Life

7775

www.ffin.life

Фрегаты Карибского моря

Какие сокровища скрывают крупнейшие в мире круизные компании

Дмитрий Барышников
Персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Мировой рынок круизных путешествий давно поделен между тремя компаниями: Carnival Corporation (NYSE: CCL), Royal Caribbean (NYSE: RCL) и Norwegian Cruise Line Holdings (NASDAQ: NCLH). У каждой из них большой парк судов и большие планы по завоеванию азиатского рынка. Но главное — акционеры компаний зарабатывают хорошие дивиденды.

Корабль-парк, корабль-хайтек, корабль-кухня

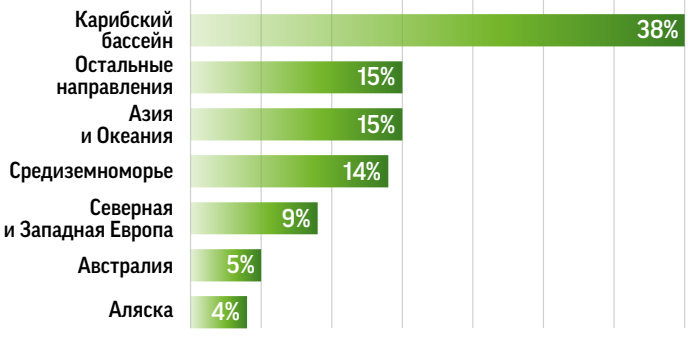
Крупнейшая в мире круизная компания Carnival Corporation появилась в 1972 году. Она прославилась благодаря своей необычной концепции Fun Ship: ее корабли напоминают парк развлечений для всех категорий туристов. Фирма владеет сотней круизных лайнеров, каждый вмещает 3000-6500 человек. По данным Bloomberg, Carnival Corporation также контролирует половину всех причалов для лайнеров.

Компания перевозит ежегодно 11,5 млн путешественников. Стоимость поездки для одного человека начинается от $250 в сутки и длится от 3 до 25 дней.

Вторая по размеру круизная корпорация Royal Caribbean основана в 1968 году и управляет 25 лайнерами. Ее корабли делятся на 9 классов, с разными уровнями удобства и развлекательных программ.

Третий, самый старый игрок — Norwegian Cruise Line Holdings — появился в 1966 году. Под флагом компании ходят 26 судов. Концепция компании напоминает подход Carnival Corporation и называется Freestyle Cruising. На борту судов нет четкого расписания, путешественники вольны заниматься тем, чем им хочется, нет строгого дресс-кода и так далее. Бортовая «фишка» NCLH — неизменно высокое качество питания.

Распределение круизов «большой тройки» по направлениям



Куда плывем

Круизные маршруты «большой тройки» давно распределены: 38% судов плавают по Карибскому бассейну, 15% — по Азии и Океании, 14% — по Средиземноморью, 9% — по Северной и Западной Европе, 4% от общего оборота занимают туры на Аляску, примерно столько же (5%) — в Австралию, и еще 15% приходится на иные направления. Однако приоритеты могут поменяться из-за перераспределения спроса. Во-первых, клиенты чаще интересуются морскими турами по Европе — эта тенденция поможет увеличить выручку компаний на 5% к 2021 году.

Во-вторых, растет интерес к турам по Азии и Океании. Круизами все чаще интересуются путешественники из Китая. По нашим оценкам, в ближайшие два года отрасль получит 13,5 млн новых клиентов, основная часть которых будет родом из Поднебесной.

Морская болезнь

Главный риск для отрасли — высокие цены на топливо. Эта статья расходов забирает 8% выручки, к тому же компании постоянно тратят деньги на страховку от скачков нефтяных котировок.

Из-за низкой стоимости черного золота в предыдущие годы прибыль компаний быстро росла, но уже в этом году операторы судов ждут роста издержек. Дорогая нефть давит на прибыль и снизит темпы роста дивидендов с 20 до 5-10% в год.

Именно за дивиденды инвесторы так ценят круизные компании. За 2018 год Carnival выплатила акционерам 43% прибыли, или $1,355 млрд, превзойдя уровень 2016 года в 35%. Дивидендная доходность составила 3,77% годовых. Royal Caribbean направила на дивиденды 29% чистых доходов, дивдоходность составила 2,34%.

Чтобы снизить зависимость от нефтяных скачков, компании переходят на альтернативные источники энергии. Carnival Corporation заказала девять судов, работающих на природном газе, их спустят на воду к 2023 году.

Не только дивиденды

Акции круизных компаний с годами постепенно растут. В 2015-2018-м они достигли исторических максимумов и скорректировались на 8-24%, а с начала 2019-го вновь наметилась позитивная тенденция.

FREEDOM finance

Компания FFIN BROKERAGE SERVICES INC. зарегистрирована в Государстве Белиз. Регистрационный номер: 147, 343. Регистрационный адрес: 16 Hutson street, Suite 304, Belize City, Belize, C.A.

vip.ffin.kz

7555

Отельный магнат за $100

Как заработать на американском гостеприимстве

Олег Спиридонов
Старший
персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Один из самых простых способов вложиться в гостиничный бизнес — купить акции инвестиционных трастов (REIT). Они похожи на управляющие компании из финансового сектора: привлекают деньги, управляют портфелем недвижимости, сдают ее в аренду и делятся доходом с инвесторами.

Первые гостиничные REIT появились в США в 1960-х годах и развивались вслед за экономикой страны. Большинство из них являются владельцами отелей. Например, Apple Hospitality (APLE) принадлежит 170 высококлассных отелей в 32 американских штатах. В целом портфель компании состоит из 243 отелей на 31 тысячу номеров. Среди них Marriott, Hilton и другие известные бренды.

Компании Hospitality Properties Trust (NASDAQ: HPT) принадлежит более 250 средних по размеру отелей, расположенных в 45 штатах.

Также REIT могут владеть парком туристических автобусов, ресторанами и магазинами.

На чем зарабатывают REIT

Фонд получает доход, используя лицензию гостиничного бренда. Park Hotels & Resorts (NYSE:PK) полностью или частично владеет 52 отелями. Все отели работают под брендами, лицензированными компанией Hilton Worldwide.

Также гостиничные REIT сдают свои объекты в аренду, выдают кредиты на строительство гостиниц.

Правительство сделало много для продвижения REIT и привлечения инвесторов в этот сектор. Освобождение гостиничных REIT от корпоративных налогов позволило последним выплачивать своим инвесторам высокие дивиденды. По закону трасты обязаны выплачивать акционерам не менее 90% прибыли. Более того, когда фонды продают недвижимость, им не нужно платить налог на прирост капитала.

В то же время законы США налагают строгие ограничения на доход и деятельность REIT. Фонд не может напрямую оказывать многие услуги, связанные с управлением и эксплуатацией своего гостиничного имущества. Поэтому типичный гостиничный REIT сдает отель в аренду компании, которой обычно сам и владеет, забирая себе 75% дохода.

Арендатор отвечает за все риски, связанные с деятельностью отеля, а фонд получает свой процент, который должен быть выплачен независимо от результатов работы отеля.

Частному инвестору

Вложения в фонды не так рискованны, как в акции отдельных компаний. К тому же они дают стабильный дивидендный доход.

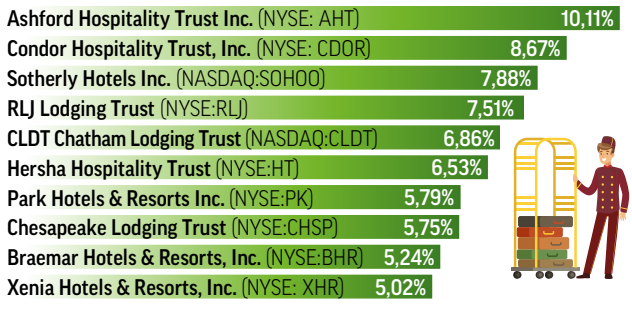
Крупнейшим по капитализации REIT в области гостиничной недвижимости является Host Hotels & Resorts (NYSE: HST) — $14,4 млрд на начало апреля. Компания владеет 93 отелями в США и за рубежом с номерным фондом 52 тысячи.

На втором месте Park Hotels & Resorts (NYSE: PK) с капитализацией $6,5 млрд. Далее следуют Pebblebrook Hotel Trust (NYSE: PEB) и Ryman Hospitality Properties (NYSE: RHP) с оценкой бизнеса около $4,2 млрд.

Все крупные REIT торгуются на Нью-Йоркской бирже NYSE, а крупнейший — Host Hotels & Resorts — даже входит в базу расчета индекса S&P 500. Акции крупных фондов стоят $10-90 за штуку.

Прибыльность гостиничного REIT зависит от состояния дел в экономике. На доходы отелей влияют потребительский и деловой спрос, уровень занятости, интерес к недвижимости и сезонность, которая связана не только с временем года и школьными каникулами, но и с погодой.

Текущая дивидендная доходность гостиничных инвестиционных трастов (3,58% в среднем по сектору)



Летние акции

Акции компаний со стабильным и понятным бизнесом — лучший вариант вложений на июнь — август, когда на мировом фондовом рынке наблюдается традиционное затишье перед деловым сезоном

Илья Комягин
Старший
персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

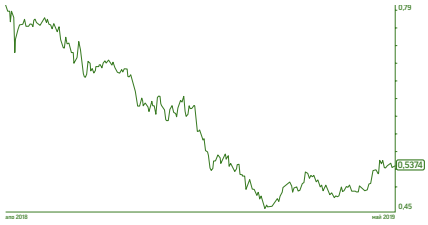
РусГидро

Целевая цена:

0,64₽

Потенциал роста:

19%



«Русгидро» продолжает борьбу с техногенными факторами. Кроме того, объем производства может сократиться из-за природно-климатических изменений. Инвесторы сокращали долю акций, в результате крупнейшая российская энергокомпания едва не превратилась в эмитента малой капитализации. В то же время «Русгидро» сейчас — одна из лучших долгосрочных идей в энергетике и одна из самых дешевых энергокомпаний. Повышение цен и индексация тарифов на уровень инфляции 5% могут привести к увеличению прибыли компании на 18 млрд рублей.

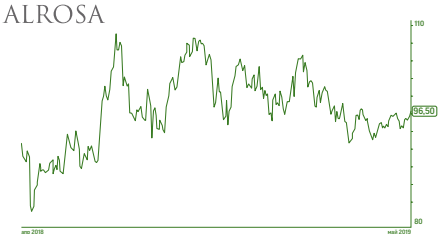
АЛРОСА ALROSA

Целевая цена:

115₽

Потенциал роста:

29%



Несмотря на снижение добычи из-за аварии на руднике «Мир», на который приходилось 13% объема производства, инвесторы не утратили интерес к акциям компании. Спрос на алмазы и цены на них почти все время растут, поэтому консервативному инвестору стоит иметь в портфеле акции «АЛРОСы». Кроме того, у компании низкая долговая нагрузка и надежная поддержка государства.

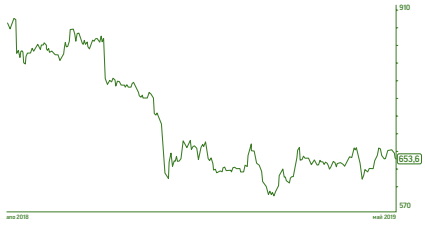
ЛСР

Целевая цена:

900₽

Потенциал роста:

30%



Дешевеющие акции не отражают динамику финансовых результатов и позитивные тенденции на рынке. Объем продаж компании бьет прогнозы аналитиков. Объемы продаж ЛСР за год выросли на 44%, до 1 млн кв. м. В портфеле заказов компании почти 650 тысяч кв. м жилья. Ипотечный бум — а рынок растет более чем на 15% в год — обеспечивает застройщикам хорошую прибыль. Рентабельность строительства жилья вновь поднялась выше 10%.

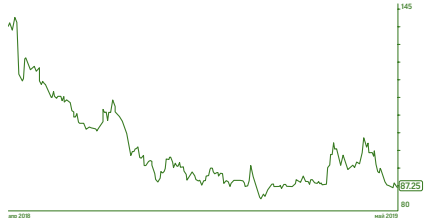
МОСТОТРЕСТ

Целевая цена:

103₽

Потенциал роста:

12%



Мостотрест — ведущая компания на рынке инфраструктурного строительства. Основное направление — строительство дорог, мостов, а также других транспортных объектов. Доля Группы составляет 15%. Бэклог (объем портфеля проектов) компании достиг 275 млрд рублей, в прошлом году он пополнился проектами на сумму 193 млрд рублей. Долговая нагрузка компании — менее половины EBITDA, при этом рентабельность показателя EBITDA сейчас довольно низкая, 6,5% по итогам 2018 года, и есть драйверы для его роста.

Григорий Мельников
Старший
персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

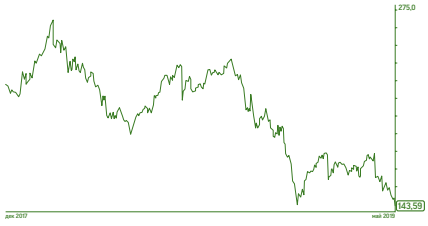
AllianceData

Целевая цена:

$214,06

Потенциал роста:

56%



Alliance Data System Corporation развивает сервис Card Services — потребительские займы через виртуальные кредитные карты — и продукты Epsilon для оптимизации маркетинга и программы лояльности бизнеса LoyaltyOne. Первый сегмент дает 58% выручки, или $4,6 млрд, и остается приоритетным для компании. Рынок потребительского кредитования в США достиг $9 трлн в 2012 году, к 2022-му он увеличится до $13 трлн, а доля виртуальных кредитных карт на нем составит $2 трлн.

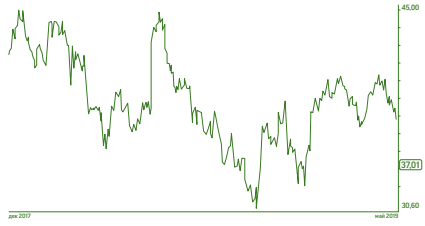
General Motors

Целевая цена:

$51,07

Потенциал роста:

50%



Последние годы компания борется с трудностями: высокая долговая нагрузка, спад на автомобильном рынке и так далее. Тем не менее GM успешно внедряет новые модели и наращивает производство электрокаров, спрос на которые стабильно повышается с 2015 года. Основными драйверами роста для акций GM выступают лидирующие позиции на рынке пикапов и внедорожников под брендами Cadillac и GMC. Чтобы поправить финансы, автоконцерн оптимизирует производство и отказывается от убыточных проектов. Ожидаем, что в результате этих действий операционная маржинальность GM увеличится на 4% за три года.

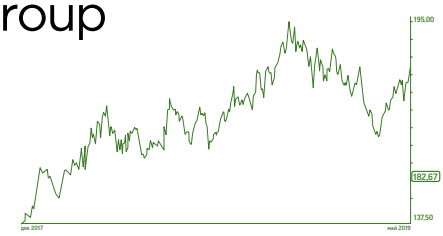
CME Group

Целевая цена:

$209,02

Потенциал роста:

8%



История CME Group уходит корнями в 1848 год, заработала старейшая в мире биржа фьючерсов и опционов Chicago Board of Trade. Сегодня CME объединяет несколько крупных площадок по торговле деривативами.

Прошлый год стал одним из самых прибыльных для компании за декаду, так как на 20% выросли объемы торгов опционами. Повышение волатильности на рынках стимулирует спрос на продукты CME.

Акции группы торгуются на NASDAQ и Санкт-Петербургской бирже. В ноябре 2018-го котировки достигли исторического пика в $197,08, затем последовала коррекция, а к лету 2019-го цена вновь поднялась к вершине. Считаем, что потенциал роста бумаг CME Group еще не исчерпан и мы увидим новые максимумы.

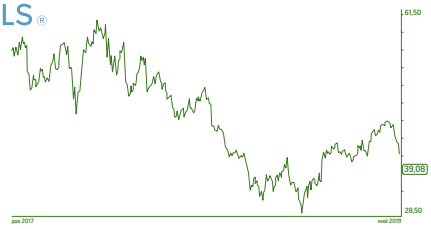
APPLIED MATERIALS

Целевая цена:

$47,62

Потенциал роста:

22%



Applied Materials производит оборудование для полупроводниковых компаний, которые выпускают чипы памяти. Индустрия циклична и сейчас переживает спад, однако долгосрочные перспективы бизнеса остаются позитивными. За последние 10 лет компания тратит больше, чем конкуренты, на исследования и разработку, что является ключевым фактором успеха для высокотехнологичной индустрии и обеспечивает конкурентное преимущество. Текущий мультипликатор P/E указывает на потенциал роста акций компании. Глава Applied Materials ожидает восстановления спроса на продукцию во второй половине 2019 года, что может привести к улучшению прогноза по динамике бизнеса на горизонте нескольких лет.

ТЕРМИНАЛ TRADERNET.KZ

от Freedom Finance

Демо-доступ и реальные сделки на бирже

- Возможность пополнения счета банковской картой
- Возможность подавать поручения с использованием sms и электронно-цифровой подписи
- Личный кабинет с отчетами по сделкам

FREEDOM finance

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

ffin.kz

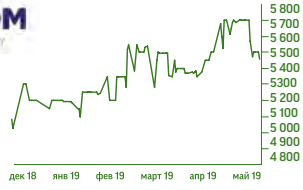
7555

Ерлан Абдикаримов
Директор Департамента аналитики
ИК «Фридом Финанс»

Тикер: **HSBK**
Текущая цена: **107 тг**
Целевая цена: **126 тг**
Потенциал роста: **18%**

«Народный сберегательный банк Казахстана» является крупнейшим банком Казахстана и занимает долю в 34% в банковском секторе (у ближайшего конкурента - 6,8%). Кроме банковской деятельности, группа «Halyk» также занимается страховой, брокерской и лизинговой деятельностью. Деятельность группы также осуществляется в Кыргызстане, Греции, Узбекистане и Москве. Поглотив своего главного конкурента в лице «Казкома», чьи проблемные активы были выкуплены государством, Народный банк, докапитализировав его, получил под свое крыло очищенный банк. Это позволило увеличить активы банка почти в два раза до 8,4 трлн тенге. На фоне турбулентности в банковском секторе Казахстана Народный банк остается неким "безопасным убежищем" для активов в депозитах благодаря большой подушке ликвидности на балансе банка, чье соотношение к обязательствам составляет почти 60%. К текущему моменту акции находятся у важной трендовой линии, сформированной в 2016 году. Если рассматривать акции для закупки в портфель, то сейчас как раз удобный момент с технической точки зрения.

Тикер: **KAP**
Текущая цена: **5 460 тг**
Целевая цена: **6 200 тг**
Потенциал роста: **13,5%**

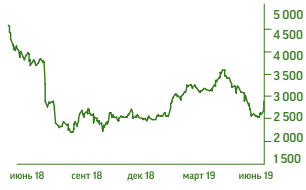


«Казатомпром» является самым крупным производителем урановой продукции в мире, на долю которого приходится около 20% мирового производства урана. Запасы урана компании составляют выше 300 тыс. тонн. Все урановые активы компании являются геологически уникальными и разрабатываются методом подземного скважинного выщелачивания, за счет чего компания имеет один из самых низких показателей себестоимости производства. Также компания производит такие редкие металлы, как бериллий, тантал и ниобий, топливные таблетки. В текущем году «Казатомпром» отчитался по результатам за 2018 год и за первый квартал 2019 года. Отчеты получились умеренно позитивными, а все финансовые показатели продемонстрировали хороший рост благодаря росту продаж урана и ослаблению тенге. 13 июня стоимость акций снизится в связи с дивидендной отсечкой, однако затем наступит хорошая возможность купить их в портфель с учетом разворачивающихся цен на урановые фьючерсы.

Тикер: **KZTK**
Текущая цена: **23 620 тг**
Целевая цена: **31 000 тг**
Потенциал роста: **31%**

«Казахтелеком» - это национальный оператор связи, самая крупная компания в телекоммуникационном секторе Казахстана. Компания предоставляет услуги фиксированной и мобильной связи, фиксированного широкополосного доступа в интернет, интернет-телефонии, телевидения и передачи данных через сети 3G и LTE. После приобретения 75% акций у TeliaSonera крупного оператора мобильной связи Kcell «Казахтелеком» значительно увеличил долю на рынке мобильной связи. В первом полугодии 2019 года компания завершила сделку по покупке остальной доли у «Теле2» в совместном предприятии «АлтелТеле2», что дало «Казахтелекому» возможность завладеть почти 66% рынка мобильной связи Казахстана. Эти шаги помогут компании диверсифицировать свой бизнес в сторону более перспективной мобильной связи и улучшить финансовое состояние Kcell благодаря операционной синергии и снижению конкуренции на рынке. В июле компания планирует SPO на AIX, предварительный диапазон размещения – 39-56 тысяч тенге. Это может стать сильным драйвером роста акций на KASE.

Тикер: **GB_KZMS**
Текущая цена: **2 889 тг**
Целевая цена: **3 280 тг**
Потенциал роста: **13,5%**



KAZ Minerals PLC — международная компания по добыче природных ресурсов, работающая в Казахстане и соседнем регионе. Занимается производством и продажей меди. Осуществляет полный цикл работ от добычи руды до производства готового металла. Мededобывающее подразделение занимается производством металлов, являющихся побочными продуктами производства, включая цинк, серебро и золото. В связи с тем, что компания получает прибыль в долларах, она может выигрывать от ослабления тенге. К текущему моменту акции начинают разворот тренда после 7-недельной коррекции. Разворот также показывают котировки меди. К концу первой декады июня фьючерсы на медь скорректировались до очень важной трендовой линии, которая была сформирована в 2001-2002 годах и показала свою эффективность в 2016 году. То время запомнилось как момент очень бурного роста акций KAZ Minerals. Мы ожидаем, что медь оттолкнется от данной трендовой линии и, как минимум, подорожает до отметки $2,72, что даст хороший драйвер роста акций KAZ Minerals.

В путь-дорогу

По просьбе «Финансиста» российские эксперты рассказали о главных тенденциях на рынке мирового и российского туризма, а также отметили перспективные компании этой сферы с точки зрения инвестиций

Иван Клыков,
основатель ресурса Invest-idei.ru

Есть выражение: «Не путайте туризм с эмиграцией». В случае с инвестициями фраза бы звучала так: «Не путайте удовольствие от путешествий и использование сервиса компаний туриндустрии с инвестированием в их акции».

Возьмем Booking Holdings — владельца таких популярных сервисов, как Booking.com, Kayak, Agoda, RentalCars. Акции компании не растут уже два года, а за последний год они вообще снизились на 12% при росте S&P 500 на 11%. Это значит, что объекты для вложений стоит выбирать тщательно, каждый раз разбираясь в том, как устроен тот или иной бизнес.

Поэтому частным инвесторам лучше вложиться в диверсифицированный ETF. Например, в Invesco Dynamic Leisure and Entertainment ETF, и разбавить его акциями отдельных компаний, в бизнес-модель которых вы верите.

Владислав Кочетков,
президент-председатель правления ИХ «ФИНАМ»

Пожалуй, перспективными выглядят бумаги Royal Caribbean Cruises — второй по величине в мире круизной компании, совершающей морские круизы в 540 пунктов назначения в 105 странах мира и на всех континентах.

Ее рыночная капитализация на сегодняшний день составляет $28 млрд.

Леонид Мармер,
генеральный директор российского офиса компании Amadeus

Новое поколение путешественников намного свободнее и требовательнее в планировании своих поездок. Используя собственные инновационные инструменты и Big Data, компания Amadeus анализирует изменения в поведении путешественников и помогает отрасли открывать новые возможности для бизнеса. Это касается как персонализации сервиса, так и проведения высокоэффективных маркетинговых кампаний в любой среде — онлайн или офлайн.

Чтобы выжить и процветать, компании туриндустрии должны меняться и адаптироваться, и новые технологии повлияют на будущее этой трансформации. Интернет вещей, голосовые сервисы, облачные технологии, блокчейн, новые протоколы передачи данных, высокоскоростные сети — часть трендов, которые окажут существенное влияние на индустрию туризма.

Майя Ломидзе,
исполнительный директор Ассоциации туроператоров России

Стоимость тура — ключевой вопрос для туриста. Люди не отказываются от поездок, но, во-первых, происходит переориентация направлений из-за существенного спроса на внутренний туризм, а во-вторых, многие предпочитают бюджетное размещение и покупают туры по акциям раннего

бронирования. Сократились и количество поездок в течение года, и продолжительность отдыха: если до 2014 года он длился 12–15 дней, то сейчас уменьшился до 7–10 дней.

До 2014 года, когда обанкротилось много компаний, перепроизводство туристических услуг приводило к снижению цены и подмывало финансовую устойчивость участников рынка. Сейчас соотношение спрос/предложение более сбалансировано: туроператорский бизнес адаптировался к ситуации, но в среднем его маржинальность в РФ остается низкой и оценивается в 3%.

Так как 80% россиян путешествуют самостоятельно, туроператоры осознают важность предоставления технологических услуг, например, в области поиска туров, бронирования билетов и отелей. В этой связи хочу отметить сервис компании «Русский Экспресс», который использует искусственный интеллект в своем новом проекте, а также технологическую платформу туроператора «Библио Глобус», которая оперативно меняет цены в зависимости от сезонности и конъюнктуры спроса.

Еще одним вызовом, с которым сталкиваются туроператоры в России, становится необходимость диверсификации услуг — не только через создание сети собственных агентств, но и через самостоятельное управление отелями.

Очевидно, что лишь крупным участникам по карману такие расходы; маленьким и средним компаниям в сегменте массового туризма их не осилить. Думаю, нас ждет серьезная консолидация отрасли.

Николай Табашников,
главный редактор телеканала «Моя Планета»

Туристическая отрасль — один из драйверов мировой экономики в последние 15–20 лет. Открытие китайского и российского рынка кратно увеличило мировой туристический поток. Его ежегодный прирост за последние 10 лет составляет 7–10%. Размер индустрии превышает $1,5 трлн.

Главные тенденции — цифровизация услуг и переход к индивидуальному туризму. Интернет предлагает удобные и доступные для потребителя решения по покупке туров, билетов, оплате отелей, аренде домов, автомобилей и т. д.

Из наиболее интересных сервисов я бы отметил booking.com, airbnb.com, expedia.com, trivago.com. Их преимущества понятны — безусловное удобство в использовании. Для вас открывается весь мир за очень приемлемые деньги. Есть возможность сравнивать предложения, получать и тратить бонусы, купить сразу турпакет. Сплошные удобства.

Павел Пахомов,
руководитель Аналитического центра Санкт-Петербургской биржи

Сфера путешествий как отдельно взятого бизнеса интересна и перспективна с точки зрения инвестиций. Проблема в том, что в ней обычно работают частные, а зачастую — и чисто семейные компании, которые не стремятся стать акционерными обществами. Из 50 ведущих компаний мира, работающих в сфере тревел-индустрии, только 7 являются публичными. Получается, что частным инвесторам доступен для инвестирования лишь узкий сегмент в этом бизнесе.

Из публичных компаний, чьи акции обращаются на биржах, вызывают интерес прежде всего лидеры отрасли, отражающие текущие тренды развития тревел-индустрии. А главный из этих трендов — переход от группового туризма и путешествий к самостоятельному планированию поездок. Отсюда высокая востребованность услуг компаний-агрегаторов, которые собирают информацию об отелях, сервисах по аренде автомобилей, поиску гидов и отдельных экскурсий.

Лидерами в этой области являются компании Booking Holdings Inc. (BKNG) и Expedia Group, Inc. (EXPE). Обе компании входят в индекс широкого рынка S&P 500, их акции торгуются на Санкт-Петербургской бирже.

Интересно, что по виду экономической деятельности эти компании отнесены к той же отрасли (интернет и прямая розничная торговля), что и мировой лидер онлайн-ретейла Amazon (AMZN), и обладают теми же свойствами, что и гигант интернет-торговли: небольшая капиталоемкость и рекордные темпы роста выручки. Эти положительные качества делают бумаги Booking Holdings Inc. и Expedia Group, Inc. одними из самых доходных в секторе неосновных потребительских товаров.

Капитализация Booking выросла в восемь раз за последние десять лет, а у Expedia — в 15 раз.

В то же время акции агрегаторов выглядят перегретыми по всем основным ценовым мультипликаторам. Впрочем, аналогичная картина наблюдается и у Amazon, и это не мешает ему быть бесспорным лидером всей мировой экономики в целом. Из-за взрывных темпов роста выручки акции этих компаний волатильны и в случае наступления кризисных ситуаций могут быстро подешеветь на 30–50%.

В долгосрочной перспективе акции лидеров тревел-бизнеса выглядят привлекательными и на горизонте в 5–10 лет могут принести своим владельцам доход выше среднего по рынку.

«Современное поколение хочет путешествовать, а не копить на машину»

Блог путешествий #FollowMeTo придумала молодая пара Мурад и Наталья Османн. За несколько лет общее хобби переросло в успешный медиапроект, за которым следят миллионы людей. Основатели блога поделились с «Финансистом» воспоминаниями и планами на будущее

Что вас подтолкнуло к созданию проекта?
Первое #FollowMeTo фото мы сделали в Барселоне. Наши отношения только зарождались, и это было первое совместное путешествие. Мурад хотел сфотографировать меня, а я внезапно отвернулась. Так и получился первый случайный кадр, с которого все и началось.
Затем мы придумали хэштег и в каждой поездке делали такие фото. Проект внезапно стал стремительно набирать популярность, которой мы не ожидали.

В какие места вам хочется вернуться?
Это, безусловно, Индия. Мы были там уже шесть раз, но хочется возвращаться снова и снова. Из раза в раз эта страна открывает в тебе что-то новое и открывается сама с новой стороны.

Как вам кажется, куда развивается индустрия путешествий? Какие в ней появляются направления?
С развитием Instagram и появлением тревел-блогеров индустрия путешествий сильно продвинулась. Листая ленту, люди узнают о новых местах и формируют свой список обязательных к посещению мест. Это прекрасно, ведь планета такая огромная и интересная, а каждая страна уникальна, и ее достоинства далеко не всегда сосредоточены в столицах.
Кроме того, людям уже не интересно просто приезжать в новую страну, и они часто ищут для себя тематические развлечения: гастротуры, йога-ретриты и так далее.

Какой был самый сложный маршрут в вашей жизни?
Возможно, это будет как раз Тибет, куда мы скоро отправимся. Нам предстоит пройти пешком около 45 км на высоте 5000 м. Мы еще никогда не поднимались так высоко, и это, конечно, будет непросто. Но мы готовимся.

Сколько нужно денег для путешествий? Всегда ли это дорогое удовольствие?
Количество необходимых денег зависит от направления, продолжительности и формата путешествия. Есть

Мурад и Наталья Османн, основатели блога #FollowMeTo

направления, которые не могут быть дешевыми как минимум из-за цены на авиабилеты.
Но в то же время с развитием гостиничной индустрии путешественники могут найти отель на любой вкус и кошелек, питаться в ресторанах или исследовать местный стритфуд.

Стали ли путешествия с годами доступнее для людей?
Однозначно да. Современные сервисы помогают хорошо экономить: мониторинг лучших цен на авиабилеты, выбор из множества отелей или локальных предложений на Airbnb, «шеринг» поездок на автомобиле с другими путешественниками.

Будучи опытными путешественниками, можете поделиться конкретными советами?
Старайтесь покупать билеты заранее. Чем ближе дата поездки — тем они дороже.
Копите мили — это позволяют делать не только полеты, но и различные партнерские программы.
Избегайте кафе и ресторанов рядом с раскрученными туристическими местами и старайтесь искать заведения, где любят обедать местные. Их нетрудно найти, например, через геолокацию в Instagram.

Как вы относитесь к деньгам и решаете финансовые вопросы в семье?
Сейчас понимание достатка и успеха изменилось. Если в прошлом поколении, например наших родителей, было важно построить дом и купить машину, то сейчас, как мне кажется, важный индикатор успеха — это опыт, эмоции и те истории, которыми можно поделиться. Современное поколение хочет путешествовать, а не копить на машину.
Доходами и расходами в семье заведуем оба. Но в то же время, как сказала мама Мурада — и мы часто шутим на эту тему, — все, что зарабатывает муж, является общим, а что жена — это только ее.
У нас есть опыт инвестиций, и мы продолжаем ими заниматься. Мы вкладываемся в наш проект: запуск линии ювелирных украшений с уклоном в благотворительность, товаров с нашей символикой и так далее.
Важно закрепить наработанный опыт, даже если он был неудачный. Проработать его и идти дальше, искать новые территории и проекты.

Какие компании туриндустрии вам кажутся интересными и перспективными?
Если брать авиаперевозчиков, то в России, конечно, выбор невелик — самая большая маршрутная сетка у «Аэрофлота». Самая приятная авиалиния по многим параметрам — это S7. Нам подходит их позиционирование и маркетинг, важно, чтобы с нами говорили на понятном мне современном языке.
При поиске отелей часто доверяем сервису Tablet Hotels, так как он делает очень интересную и актуальную аналитику необычных предложений. Есть несколько любимых отелей: в Грузии это Stamba или уютный Check Point, сделанный в стилистике итальянского дворика. Любим сказочный замок Anantara Qasr al Sarab, который расположен в пустыне в паре часов езды от Абу-Даби.

Как вы видите дальнейшее развитие #FollowMeTo?
У нас много планов. Мы пишем уже третью книгу, готовим документальный фильм. Недавно запустили новое направление — путешествия с #FollowMeTo. Уже организовали йога-тур в Грузию, где вместе с нами был учитель кундалини-йоги мирового уровня Лео Саблин. Сейчас отправляемся в трехнедельное путешествие в Тибет.
В этом году планируется много поездок, и мы приглашаем присоединиться к нам всех желающих.

Наиболее важные корпоративные события и отраслевые мероприятия из жизни ИК «Фридом Финанс».

Тимур Турлов на Биржевом форуме Московской биржи.
В Москве 3 апреля состоялся Биржевой форум Московской биржи, который ежегодно собирает ключевых игроков отечественного финансового рынка. Среди спикеров — представители Минфина, ЦБ, Государственной думы, НАУФОР и крупнейших инвестиционных и финансовых компаний России. В ходе панельной дискуссии «Долговой рынок: вчера, сегодня, завтра» выступил генеральный директор ИК «Фридом Финанс» Тимур Турлов, который отметил рост спроса на облигации со стороны частных инвесторов. Это свидетельствует о качественном улучшении отечественного фондового рынка, считает финансист.

ИК «Фридом Финанс» успешно разместила биржевые облигации.
13 марта завершилось размещение биржевых облигаций ООО ИК «Фридом Финанс» на Московской бирже, которое началось 14 февраля. Срок обращения выпуска — 3 года, ставка купона — 12% годовых на весь период обращения. Цель размещения — расширение бизнеса в России и создание публичной истории компании.

Казахстанцы смогут покупать акции известных брендов на Казахстанской фондовой бирже.
По инициативе АО «Фридом Финанс» в официальный список Казахстанской фондовой биржи (KASE) внесены простые акции 12 компаний: Apple Inc., Facebook Inc., Microsoft Corporation, Starbucks Corporation, Ford Motor Company, The Coca-Cola Company, Nike Inc., Tiffany & Co., Exxon Mobil Corporation, Tesla Inc., Intel Corporation, Pfizer Inc., PLLC Yandex N.V., ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ», ПАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ПАО «ГМК «Норильский никель».
При выборе бумаг для листинга на KASE учитывались такие показатели, как узнаваемость бренда, фундаментальные потенциалы, технические тренды, ликвидность, кроме того, данные компании являются лидерами разных секторов.

«Фридом Финанс» - партнер Astana Economic Forum 2019.
Компания Freedom Finance поддержала главный экономический форум Казахстана - Astana Economic Forum 2019. В мероприятии 16-17 мая участвовали 5 тысяч делегатов из 74 стран мира и 710 журналистов из 30 стран. Главным биржевым событием форума стала панельная дискуссия «Роль розничных инвесторов в экономике». Спикером сессии выступил Тимур Турлов, основатель и владелец Freedom Holding Corp.

Уникальные мастер-классы в Германии.
3 и 4 апреля Тимур Турлов и заместитель генерального директора Игорь Клюшнев провели в Берлине мастер-классы для немецких инвесторов на тему «Секреты инвестирования в инновации». За два дня мероприятие посетили более 140 человек. Участники узнали о последних тенденциях на рынках США и Европы. Спикеры также поделились эффективными стратегиями инвестирования, в основе которых лежит 15-летний опыт работы с биржевыми активами.

АО «Фридом Финанс» получило лицензию на проведение банковских операций в иностранной валюте.
Лицензия, выданная Национальным Банком Республики Казахстан, дает право на организацию обменных операций с иностранной валютой, за исключением организации обменных операций с наличной иностранной валютой. Также решением Совета директоров Казахстанской фондовой биржи АО "Фридом Финанс" принято в члены KASE по категории "валютная". Членство по данной категории дает право участия в биржевых торгах иностранными валютами.

АО «Фридом Финанс» выступило организатором размещения трех выпусков облигаций Евразийского банка развития.
Общий номинальный объем размещенных облигаций в торговой системе АО «Казахстанская фондовая биржа» со сроком обращения 5 лет составил 50 млрд тенге, ставка купона, по которой были исполнены заявки покупателей, составила 9,50 процентов годовых. Финансовым консультантом и андеррайтером, сопровождавшим Евразийский банк развития в процессе листинга и размещения облигаций, выступило АО «Фридом Финанс».

Участие в XV Международной конференции по риск-менеджменту.
Тимур Турлов в рамках презентации дал оценку введенному риск-ориентированному надзору, обозначил условия, при которых он будет эффективно применяться, а также озвучил предложения по развитию рынка ценных бумаг. Тема выступления - «Объективная оценка рисков при регулировании как условие развития рынка». В конференции приняли участие представители из 40 стран мира. Инициатор и организатор проведения - страховая компания «Евразия».

FREEDOM finance | Insurance

КУПИ ПОЛИС – ВЫИГРАЙ ОДИН ИЗ 20 АВТОМОБИЛЕЙ

И СТАНЬ ОБЛАДАТЕЛЕМ **1000** ДРУГИХ ПРИЗОВ!

150
смартфонов

280
ноутбуков и ТВ

570
единиц полезной продукции

Лицензия № 2.1.69 04.05.2019. Реклама

5777 | www.ffins.kz

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР FREEDOM FINANCE

Пройдите свой путь от начинающего инвестора до практикующего трейдера

0 уровень

Мастер-класс
ИСКУССТВО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

1 уровень

Курс
ОСНОВЫ БИРЖЕВОГО ДЕЛА

2 уровень

Курс
БИРЖЕВОЙ УНИВЕРСИТЕТ

3 уровень

INTRADAY –
практический трейдинг

Для участия и подробной информации пройдите по ссылке: ffin-edu.com

FREEDOM finance

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

ffin.kz

7555