

Финансист



FREEDOM
finance

Журнал о личных инвестициях, брендах и акциях

№2(07)2021

Братство
колец

Эффект
Олимпиады

Обогнать
Adidas

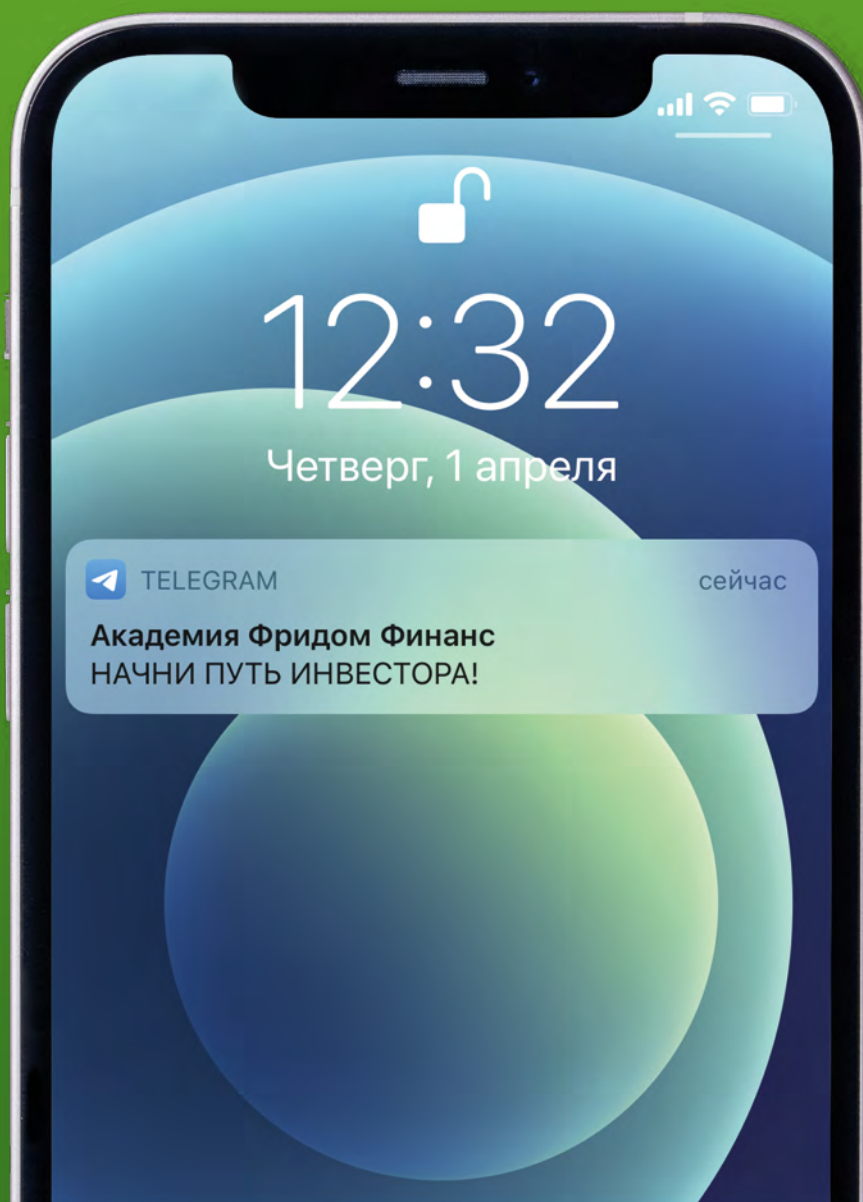
Жим
денег

ДАРЬЯ КЛИШИНА

«ГЛАВНОЕ ДЛЯ СПОРТСМЕНА —
ВЕРА В СВОИ СИЛЫ»

16+

#FREEDOMSTART



Freedom Finance Global PLC (бизнес-идентификационный номер: 200240900095) является УПОЛНОМОЧЕННОЙ ФИРМОЙ в соответствии с действующим законодательством Международного финансового центра «Астана» (МФЦА). Указанной фирме, при условии соблюдения требований, условий, ограничений и/или жёсткий действующего законодательства МФЦА, предоставляется право на осуществление нижеперечисленных регулируемых видов деятельности: инвестиционная деятельность в качестве принципала, инвестиционная деятельность в качестве агента, управление инвестициями; инвестиционное консультирование; организация инвестиционных сделок. Лицензия #AFSA-A-LA-2020-0019 выдана Комитетом Международного финансового центра «Астана» по регулированию финансовых услуг, называемым регулятором МФЦА, от 20 мая 2020 г.



FREEDOM
finance

ffin-edu.com
7555

Содержание

Инвестиции высоких достижений.....	2
Глобальный тайм-аут	3
Эффект Олимпиады.....	6
Вне игры	8
Фанат или инвестор.....	11
Топ-10 спортсменов с самым высоким доходом за десятилетие.....	12
Жим денег.....	14
Братство колец.....	16
Арена потребителей.....	18
Обогнать Adidas.....	20
Большая игра	22
Данные по футбольным клубам.....	24
Цифровая ипотека 24/7	26
Мединвест.....	28
Забег в магазин	30
Всем отчитаться!.....	32
Спортивный интерес	34
Очень быстрые доходы.....	36
Большой куш	38
Звездный маркетинг	40
Разумные инвестиции.....	42
Интервью с легкоатлеткой Дарьей Клишиной.....	46
Чем живет Freedom Holding Corp.: дайджест основных событий.....	48

Инвестиции высоких достижений

До пандемии почти каждый десятый житель Земли, то есть около 780 млн человек, занимался спортом или просто вел подвижный образ жизни. По данным аналитического сервиса Statista, это число должно было удвоиться к 2024 году.

Коронавирус спутал все карты. Например, сети спортзалов из-за локдаунов оказались на грани выживания, в то время как производители спортивной одежды и аксессуаров быстро нарастили продажи в интернете, чтобы удовлетворить взлетевший спрос на домашний фитнес. Огромную популярность получил формат онлайн-тренировок, и такие компании, как Peloton, уже строят многомиллиардный бизнес на желании людей поддерживать физическую форму без похода в «тренажерку».

Как и любая другая крупная отрасль экономики, спорт представляет интерес для инвесторов. Проще всего в него вложиться, покупая на бирже акции известных международных брендов, благо их немало: Nike, Adidas, Manchester United, Ferrari и так далее. Тем, кто хочет диверсифицировать свой портфель бумаг, подойдут отраслевые ETF.

В этом номере «Финансиста» мы расскажем, как пандемия изменила мировой спорт, какие компании заработали на открытии букмекерского рынка в США и благодаря чему молодой бренд Lululemon Athletica стал самым перспективным в одежном ретейле.



ТИМУР ТУРЛОВ,
CEO Freedom Holding Corp.

Также вы узнаете, почему контракт звезды НБА Леброна Джеймса с Nike на миллиард долларов – выгодная сделка для обеих сторон и во что инвестирует легкоатлетка Дарья Клишина.

Наконец, опрошенные нами эксперты расскажут, в каком направлении будет развиваться индустрия спорта в России и мире. Аналитики «Фридом Финанс», как обычно, поделятся актуальными инвестициями на 2021 год.

Приятного чтения и высоких достижений в спорте и на бирже!

Журнал «Финансист» №2 (07) 2021

Собственник: ТОО «Alteco Partners». **Главный редактор:** Марат Каирбеков. **Выпускающий редактор:** Наталья Харлашина. **Дизайн, инфографика:** Владислав Волков, Альберт Асылыов. **Корректоры:** Татьяна Нарышкина, Анастасия Скрипниченко. **Координатор выпуска:** Рамина Фахрутдинова. **Фото в номер:** shutterstock.com, onepeloton.com, bw.glbnews.com, factinate.com, Анастасия Бузова. **Фотография на обложке:** Massimo Ferrari. Журнал зарегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций РК. Свидетельство о постановке на учет №17775-Ж от 03.07.2019 г. **Адрес редакции:** А15Р1М9, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Розыбакиева, д. 127, тел.: + 7 (727) 339 84 41. E-mail: info@ffin.kz. Подписано в печать: 09.06.2021. Тираж: 5500 экз. Журнал распространяется бесплатно. Отпечатано в типографии: ТОО «Print House Gerona», г. Алматы, ул. Сатпаева, 30 а/3, офис 124.

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.

Глобальный тайм-аут

Вернутся ли спортсмены на стадионы, болельщики — на трибуны, а ЗОЖники — в тренажерные залы



Ален Сабитов,
старший аналитик
аналитического департамента
ИК «Фридом Финанс»

Когда мир начал стремительно меняться под давлением пандемии, спорт стал важным барометром этих изменений. Перенос главных мировых событий вроде Олимпиады или футбольного Евро-2020 — яркое доказательство беспрецедентности и серьезности эпидемиологической угрозы для человечества.

Чтобы выжить, отрасли пришлось адаптироваться и меняться. Появились новые правила проведения игр, цифровые решения. Трансформировался не только профессиональный, но и любительский спорт. Появились новые форматы и методики тренировок.

Новая игра

Финансовые потери спортивной индустрии от коронакризиса оказались одними из самых значительных. К примеру, согласно оценке Deloitte, после завершения регулярного сезона НБА 2019–2020 и проведения плей-офф без фанатов из-за пандемии COVID-19 баскетбольная лига должна была потерять около \$500 млн. Доходы 20 крупнейших футбольных клубов Европы сократились более чем на \$1,2 млрд, подсчитала компания KPMG.

Поменялась структура выручки: большее значение приобрели продажи прав на трансляцию, тогда как доходы от билетов упали по понятным причинам: соревнования проходили без зрителей.

Сами трансляции также изменились. За последний год болельщики отдалились от спортсменов и игр, но в некотором роде стали ближе, чем когда-либо. Безмолвие стадионов и кортов позволило фанатам не только увидеть, но и услышать игры, тренеров и игроков, что было практически невозможно при заполненных трибунах.

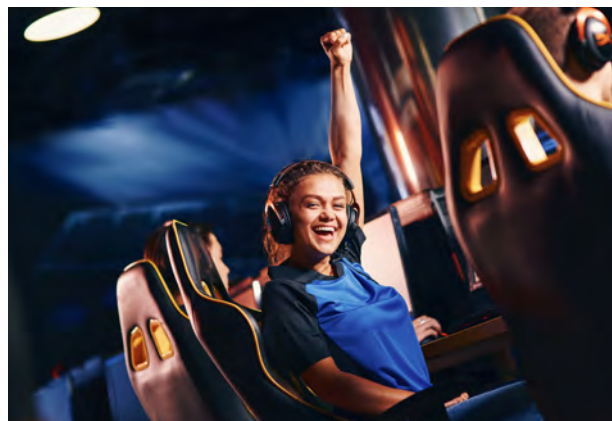
Любители баскетбола отмечают, что напряжение в играх плей-офф НБА стало еще более сильным из-за эмоциональных разговоров в командах. Беседы между игроками в гольф показали, насколько важен интеллект при выполнении каждого замаха. В некоторых спортивных дисциплинах появился новый

регламент. К примеру, после пандемии мы больше не увидим линейных судей на теннисных турнирах. Руководство Открытого чемпионата Австралии по теннису в 2021 году ограничило количество зрителей и полностью устранило линейных судей. Последних навсегда заменила электронная система контроля за траекторией мяча Hawk-Eye, которая исключила человеческий фактор.

Турнир на клавиатуре

Как и многие другие отрасли во время пандемии, спорт открыл новые возможности цифровизации. Дополнительный импульс получило активно развивающееся направление e-sports, или киберспорт. Британская телекомпания Sky Sports показывала матчи популярной компьютерной футбольной игры FIFA с игроками реальной Премьер-лиги. В ноябре английский футбольный клуб «Манчестер Сити» и вовсе представил свою профессиональную киберкоманду, базирующуюся в Южной Корее.

Видеоигры, в которые активно играет примерно четверть населения мира, перестали быть просто развлечением. Многие компьютерные сражения больше похожи на гибриды спорта и социальной



Источник: shutterstock.com

сети. В конце марта 2020 года популярная игровая платформа Steam зафиксировала одновременное подключение к своей системе 25 млн игроков, которые постоянно общаются между собой, виртуально обкатывая раунд за раундом. Трафик сервиса игровых трансляций Twitch вырос на 50% с марта по апрель 2020-го.

Финал чемпионата мира по игре League of Legends в прошлом году в прямом эфире посмотрели 44 млн человек. Для сравнения: аудитория Суперкубка, крупнейшего спортивного события Америки, была вдвое больше.

«Самоспорт»

Цифровизация и изоляция изменили отношение людей к своему здоровью и организации тренировок. Согласно опросу платформы Mindbody, 75% респондентов-американцев заявили, что вернуться к привычному распорядку дня, и в тренажерный зал в том числе. Однако многие из них отметили, что продолжают заниматься фитнесом дома. Зародился новый вид сервиса, который кардинально изменит всю индустрию фитнес-сектора.

COVID-19 ускорил внедрение гибридной модели тренировок, которая, вероятно, сохранится, когда пандемия отступит. Для людей, которые продолжали заниматься спортом, фитнес стал ключевым компонентом здорового образа жизни в ковидную эпоху. К слову, домашние тренировки набирали популярность и до пандемии благодаря таким компаниям, как Peloton Interactive (NASDAQ: PTON) и Mirror. Но именно 2020 год стал периодом расцвета

онлайн-фитнеса. Apple (NASDAQ: AAPL) представила в декабре услугу подписки на виртуальный фитнес под названием Fitness+ для Apple Watch и совместимую с iPhone, iPad и Apple TV за \$10 в месяц, или \$80 в год.

Меняйся или умри

Многие игроки рынка подстраиваются под новые тренды и предлагают актуальные решения, которые, вероятно, останутся надолго. Сеть спортзалов Equinox запустила потоковое приложение Variis, предлагающее спортивный образовательный контент по запросу. За исключением езды на велосипеде, для большинства занятий на Variis требуется минимальное оборудование — от гантелей до коврика для йоги. Equinox также продает велотренажер под брендом SoulCycle за \$2500. Купив его, клиент получает доступ ко всей платформе Variis, которая без тренажера стоила бы \$40 в месяц. Члены клуба Equinox получают доступ бесплатно за счет личного абонемента в тренажерный зал.

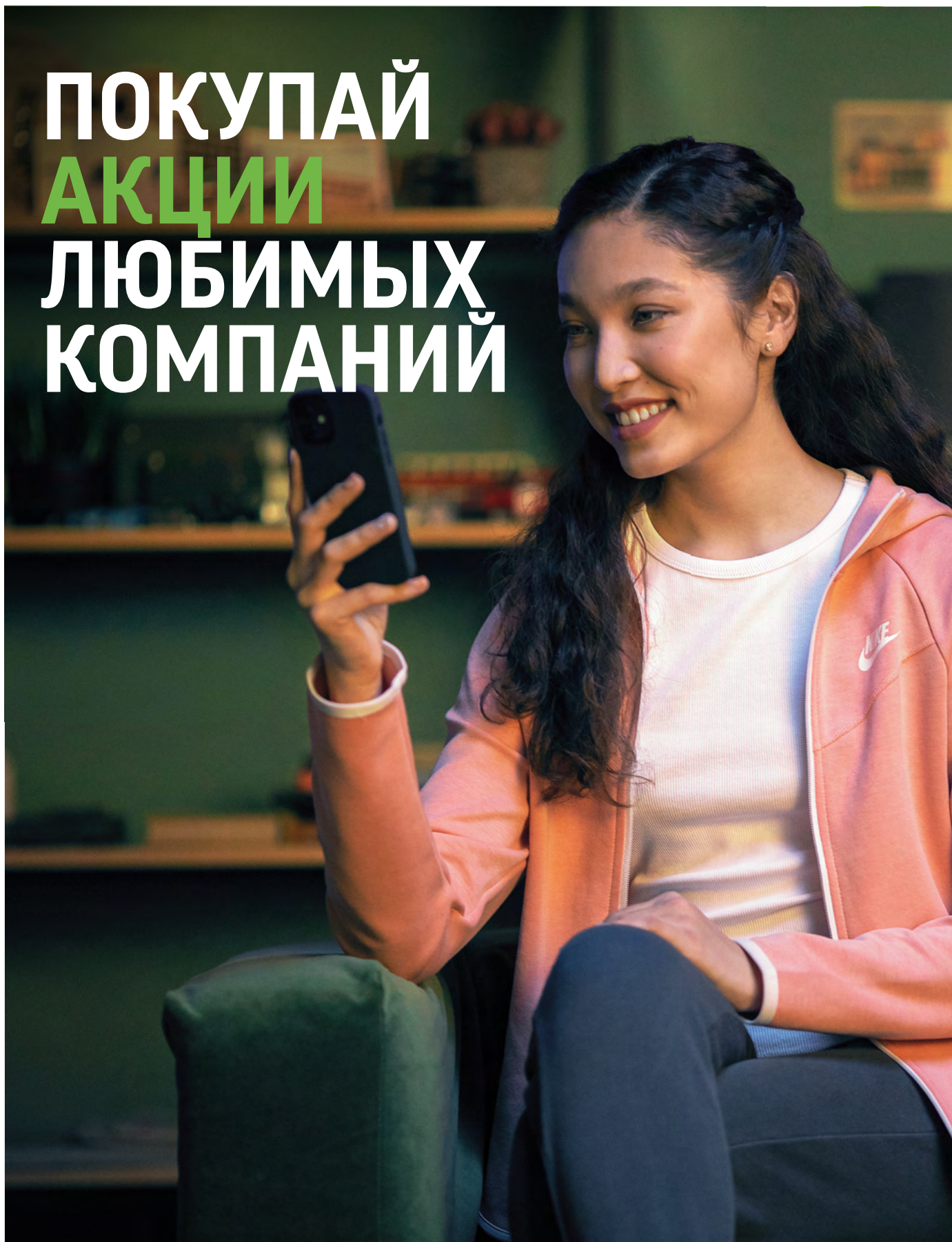
Чуть больше года назад IPO компании Peloton вызвало шквал критики и недоверия инвесторов, сомнения в перспективах компании. Сейчас акции выглядят одной из лучших идей для инвестиций на американском рынке, и это неудивительно, ведь компания находится на острие спроса на домашний онлайн-фитнес, продавая тренажеры с подключением к интернету и трансляцией занятий с инструктором (подробнее об этом читайте на стр. 12).

Так что будущее спорта, как многих других сфер жизни, за гибридным форматом цифровых и традиционных решений.



Источник: shutterstock.com

ПОКУПАЙ АКЦИИ ЛЮБИМЫХ КОМПАНИЙ



www.freedom24.kz
t.me/investorf24

Эффект Олимпиады

Летние Игры в Токио ждут не только болельщики, но и акционеры крупнейших международных компаний



Владимир Козлов,
директор департамента продаж
инвестиционных продуктов
ИК «Фридом Финанс»

Пандемия внесла свои коррективы в планы организаторов Олимпиады. Оргкомитет перенес летние Олимпийские и Паралимпийские игры на 2021 год, причем из соображений безопасности они пройдут без иностранных туристов на трибунах.

Отсутствие почти миллиона зарубежных зрителей из 10 млн всех ожидавшихся любителей спорта может изменить перспективы основных спонсоров-бенефициаров токийских соревнований.

Canon: вторая жизнь откладывается

Одним из «золотых» партнеров нынешней Олимпиады стала японская корпорация Canon (NYSE: CAJ). Этот статус обойдется в \$100 млн дополнительных маркетинговых расходов, но компания рассчитывает на эффективность подобного шага для поддержки бренда. Canon предоставит поддержку профессиональным фотографам со всего мира, предлагая аренду камер и объективов, а также техническую помощь.

К тому же во время Олимпиады будут использоваться принтеры компании. Они входят в сегмент офисных продуктов, который является сейчас главным источником выручки с долей 45%. Правда, как и сегмент обработки изображений с долей 25%, он переживает сложные времена. Традиционные форматы печати и фото устаревают, что приводит к замедлению продаж.

В итоге Canon сфокусировался на новых направлениях. Компания Canon Medical Systems, которая производит медицинское оборудование, планирует увеличить продажи на 15%, до ¥500 млрд (\$4,5 млрд). Таким образом, ее доля в общей выручке корпорации приблизится к 15%. Кроме того, Canon занимает третье место в мире как производитель камер видеонаблюдения после китайских Hikvision и Dahua.

Благодаря новым сегментам падение выручки и прибыли на акцию, по прогнозам, прекратится в этом году, а чистая прибыль восстановится до предкризисных уровней



Олимпийский огонь. Источник: shutterstock.com

ней не раньше следующего. Сейчас акции «золотого» партнера токийских Игр находятся на уровне декабря 2008 года, однако новые направления бизнеса способны подстегнуть спрос на них со стороны инвесторов, если рост прибыли ускорится.

Coca-Cola и Visa: верность традициям

The Coca-Cola Company (NYSE: KO) спонсирует Олимпиаду со времен Игр в Амстердаме 1928 года. Подобные затраты оправдывают себя, если учитывать присутствие компании более чем в 200 странах. Корпорация расширяет портфель новыми продуктами и выходит на новые рынки, что позволяет повысить маржинальность бизнеса. Из-за пандемии снизилось потребление напитков вне дома, что привело к падению выручки на 11,5% в 2020-м, однако в этом году компания ожидает полного

восстановления продаж. Кроме того, инвесторов привлекают стабильные дивиденды. Так что, несмотря на высокие ценовые уровни, акции Coca-Cola могут продолжить свой рост и после Игр в Токио.

Партнерство Visa (NYSE: V) с организаторами началось в 1986 году. С тех пор в индустрии платежей все сильно изменилось. Число выпущенных во всем мире карт Visa выросло со 137 млн до 3,5 млрд. Объем транзакций увеличился с \$111 млрд в 1986 году до \$11,3 трлн в 2020 году. Тем не менее потенциал дальнейшего роста не исчерпан, особенно в консервативной Японии. Доля электронных платежей в стране составляет лишь 20%, хотя в соседней Южной Корее она приближается к 90%, в Китае — к 70%, а в США — к 60%.

Японское министерство экономики даже приняло программу «Безналичная Япония», чтобы повысить долю электронных форм оплаты до 40% к 2025 году. Visa активно участвует в ней и сотрудничает с ресторанами и магазинами, помогая модернизировать и запустить бесконтактные точки продаж (POS-терминалы) до начала Олимпийских игр.

Более того, Visa будет единственной доступной платежной системой на всех олимпийских объектах. Даже в отсутствие иностранных туристов эксклюзивный статус компании положительно скажется на объеме транзакций. С учетом всех позитивных факторов акции компании останутся привлекательными для инвестирования.

Disney, Phillip Morris: с любовью к туристам

На олимпийском многомиллионном турпотоке могли бы заработать и другие крупные американские компании. Отметим The Walt Disney Company (NYSE: DIS), которая получает роялти с парка аттракционов в Токио. Он уже возобновил работу в ограниченном режиме и готов был принять туристов, но даже без Олимпиады акции Disney полностью восстановились после удара пандемии.

Япония — важный рынок и для табачной корпорации Phillip Morris International (NYSE: PM). Ограничение на использование обычных сигарет в японских ресторанах в преддверии Игр может повысить спрос на и без того популярные в стране устройства нагревания табака IQOS. При благоприятном внешнем фоне акции PM могут продолжить рост. Стабильное увеличение выручки позволит выплачивать дивиденды с доходностью около 5%.

Google, Facebook, Amazon: интернет решает

Даже без коронавируса рынок онлайн-рекламы обошел бы офлайн-сегмент в прошлом году. Ускоренная цифровизация вследствие локдаунов лишь усилила тенденцию. Олимпиада вызовет рост интернет-трафика, и гиганты вроде Google (NASDAQ: GOOG), Facebook (NASDAQ: FB) и Amazon (NASDAQ: AMZN) смогут на этом заработать. Суммарно они занимают 60% рынка, то есть каждое второе объявление в интернете транслируется на их платформах.



Олимпийский стадион в Токио. Источник: shutterstock.com

Вне игры

Как спортивные соревнования влияют на бизнес стриминговых гигантов



Вадим Меркулов,
директор
аналитического департамента
ИК «Фридом Финанс»

Стриминговые сервисы — это телевидение XXI века. Их бизнес-модель довольно проста. Компания владеет сайтом и приложением, в котором подписчики смотрят фильмы, сериалы или передачи в удобное для себя время. Контент может быть собственностью стриминга или купленным по лицензии.

Возможность отложить просмотр любого сериала является как достоинством платформ, так и недостатком. Если сторонний контент актуален только в определенное время, потенциальные клиенты могут отложить приобретение подписки на стриминговый сервис, влияя тем самым на его финансовый результат.

Фактор мяча

Спортивные события привлекают миллионы болельщиков в момент проведения соревнований. Однако мало кто купит просмотр игр в записи, поскольку результат уже будет всем известен.

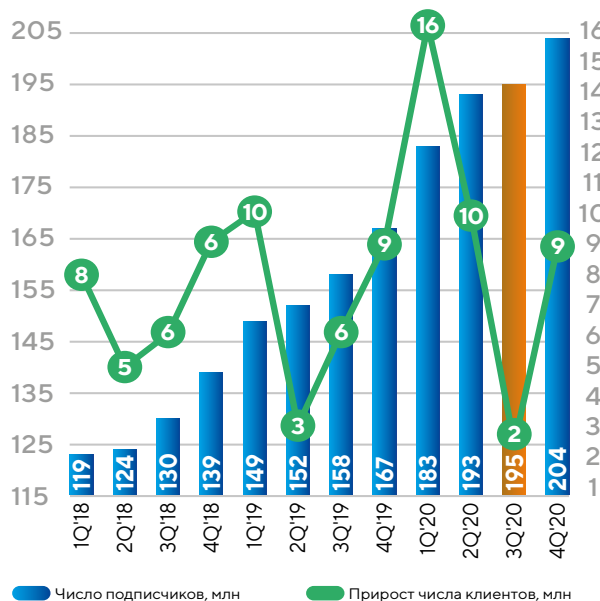
Поэтому в период проведения крупных чемпионатов стриминговые гиганты, ориентированные на показ фильмов и сериалов, обычно фиксируют снижение интереса к своим сервисам из-за отсутствия прав на онлайн-трансляции.



Источник: shutterstock.com

Яркий пример — динамика аудитории Netflix (NASDAQ: NFLX) во II квартале 2018 года. Отчетный период завершился в июне, в это же время стартовал чемпионат мира по футболу. По итогам квартала компания сообщила о росте количества подписчиков на 5,2 млн, что оказалось неожиданно меньше первоначальных прогнозов менеджмента. Это разочаровало инвесторов, и акции отреагировали падением на 14%. По нашему мнению, одной из причин снижения показателей стало негативное влияние чемпионата мира по футболу. Netflix не владел правами на трансляцию матчей.

Динамика клиентской базы Netflix в 2018–2020 гг.



Расчеты аналитиков «Фридом Финанс» на основании информации корпорации Netflix, Inc. (NFLX). Источник: netflixinvestor.com

В следующем квартале после «футбольной лихорадки» число подписчиков Netflix продолжило расти быстрее ожиданий благодаря отсутствию значимых спортивных событий.

Такая же ситуация возникла у The Walt Disney Company (NYSE: DIS). Отсутствие прав на трансляцию матчей привело к значительному падению выручки во II квартале 2018 года. The Walt Disney Company, в отличие от Netflix, предлагает своей аудитории специальный спортивный стриминг-сервис ESPN+. Он был запущен в апреле 2018-го, и через два с половиной года к нему было подключено 12 млн человек.

Динамика числа подписчиков сервиса ESPN+



Расчеты аналитиков «Фридом Финанс» на основании информации корпорации The Walt Disney Company (DIS).
Источник: thewaltdisneycompany.com

Большой прирост аудитории ESPN+ произошел в 2020 году, хотя большинство спортивных состязаний было отменено в связи с пандемией. Важную роль сыграл фактор экономии: стоимость подписки на интернет-сервис ESPN+ составляет \$5,99 в месяц, а пакет кабельного ТВ в США дороже более чем в 10 раз.

Кроме того, в конце 2019 года был запущен стриминг-сервис Disney+, который быстро стал популярным среди детей и их родителей. Удачным маркетинговым ходом также стало объединение сервисов Disney+, ESPN+

и Hulu в единый пакет, подписка на который дает доступ к видеоконтенту на любой вкус.

Разумная жертва

Если платформа владеет правами на трансляцию крупных чемпионатов, то во время их проведения компания будет зарабатывать дополнительную выручку. Однако стоимость прав на вещание довольно высока, и поэтому не каждый представитель индустрии развлечений решится на такую сделку.

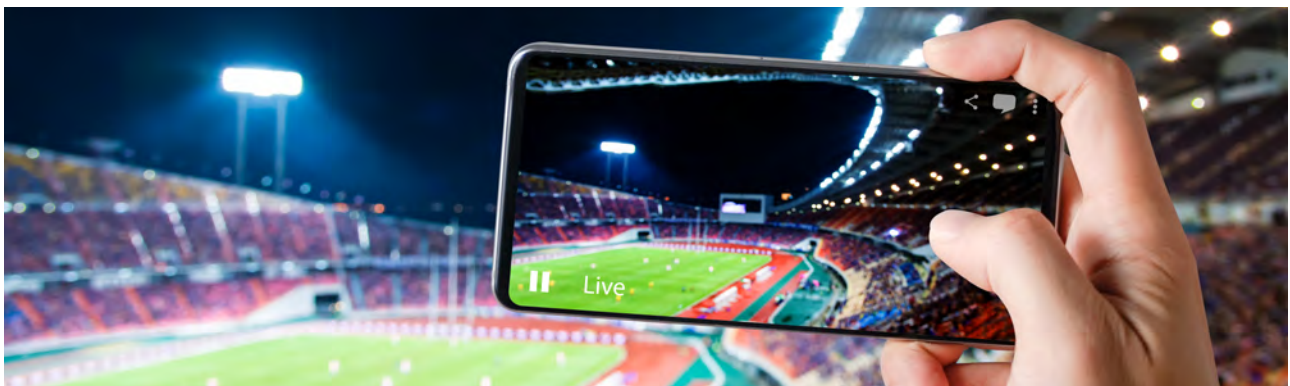
Для развития сервиса ESPN+ компания The Walt Disney в марте 2021 года подписала семилетний контракт с НХЛ на трансляцию хоккейных игр. По оценкам Bloomberg, цена вопроса — около \$300 млн в год.

Руководство сервисов наверняка просчитывает целесообразность подобных трат. И, поскольку Netflix до сих пор не покупал права на показ крупных спортивных состязаний, это значит, что, по оценкам компании, позитивный эффект для нее будет незначительным. Лучше за один квартал недобрать базу клиентов, чем потратить сотни миллионов долларов на показ соревнований продолжительностью пару недель. Игры пройдут, и темпы прироста количества подписчиков восстановятся.

Стрим денег

Летом 2021 года пройдут перенесенные с прошлого года Олимпийские игры (III квартал) и чемпионат Европы по футболу (преимущественно II квартал). Возможно, операционные показатели Netflix в этот период будут расти медленнее обычного. Зато они быстрее повысятся у корпорации Comcast (NASDAQ: CMCSA) и ее подразделения NBCUniversal, которое выкупило права на трансляцию Олимпиады в США до 2032 года за \$7,75 млрд.

Наконец, спортивные мероприятия — лишь часть контента. Для стриминговых гигантов на первое место выходят его качество и разнообразие, с которыми у них нет проблем, и в долгосрочной перспективе компании будут лишь улучшать свои показатели на радость акционерам. Поэтому мы ожидаем, что бумаги Netflix достигнут отметки \$650 к концу года, а для The Walt Disney Company, Fox Corporation и Comcast Corporation ценовые ориентиры — \$220, \$41 и \$60 соответственно.



Источник: shutterstock.com



СМАРТФОН + СВЯЗЬ

2 МЕСЯЦА СВЯЗИ В ПОДАРОК*

РАССРОЧКА

0-0-24

ДОСТАВКА

60 МИН

СТИЛЬНЫЕ АКСЕССУАРЫ

САЛОНЫ ВОЗЛЕ ДОМА



FREEDOM
MOBILE WORLD



*АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ ПРИ ПОКУПКЕ ТЕЛЕФОНОВ SAMSUNG, OPPO, XIAOMI С КОНТРАКТОМ

 [FMOBILE.KZ](https://www.instagram.com/fmobile.kz) |  [FMOBILE.KZ](https://www.fmobile.kz)

Фанат или инвестор

Стоит ли вкладывать деньги
в любимую футбольную команду



Алия Галимова,
персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Спроси любого мальчишку, хотел бы он владеть футбольной командой, ответ поступит без промедления: «Да! Еще бы!» Между тем некоторые футбольные команды являются публичными компаниями, а стало быть теоретически у каждого есть возможность стать их совладельцем. Рассмотрим, стоит ли это делать, но сначала разберем экономику клубов и факторы, влияющие на стоимость акций.

На что смотрят инвесторы

- ✔ **Результаты матчей.** За один сезон команда участвует параллельно в нескольких турнирах, и общий доход зависит от итогового места клуба в них. Если команда выигрывает матчи, то котировки ее акций растут, увеличивается количество потенциальных покупателей атрибутики, а также посетителей спортивных мероприятий.
- ✔ **Трансферы игроков.** Если клуб решил купить звезду, его акции подскакивают, поскольку инвесторы ждут роста числа побед, а значит и популярности клуба.

Спортивные клубы — специфическая инвестиция. Оценивать их перспективность классическим фундаментальным анализом бессмысленно. Вчерашний победитель чемпионата может в следующем году сползти вниз по турнирной таблице.

Так, FC Manchester United (NYSE: MANU), одна из самых популярных и успешных спортивных команд в мире, едва не лишилась статуса лучшего футбольного клуба Англии из-за целого ряда ошибок менеджмента и провальных выступлений. После ухода с поста главного тренера сэра Алекса Фергюсона в 2013 году результаты клуба оставляли желать лучшего. Однако с приходом в команду Уле-Гуннара Сульшера в марте 2019 года дела пошли на поправку. В сезоне 2020–2021 Manchester United вернулся в Лигу чемпионов, команда впервые за последние восемь лет прошла чемпионат Англии на стабильно высоком уровне и вышла в финал Лиги Европы. Коммерческие доходы клуба снизились на 11% из-за пандемии, но произошел значительный рост доходов от вещания — на 68%, общая выручка компании

увеличилась на 2,6%, до \$172,8 млн. Надо сказать, что структура доходов всех футбольных клубов претерпела сильные изменения после закрытия стадионов для зрителей.

Улучшающиеся финансовые показатели отчетности, нормализация эпидемиологической обстановки и возвращение команды в Лигу чемпионов — позитивные факторы для котировок акций клуба.

Экономика клубов

На примере FC Manchester United можно проиллюстрировать, из чего складывалась выручка команд до пандемии и как она формируется сейчас. В 2019-м почти 50% доходов приносили спонсорские деньги и продажа мерча. Еще 32% обеспечивали права на трансляцию, 18% — билеты на матчи. В 2020 году основным источником доходов стали трансляции — 55%, тогда как доля рекламных доходов снизилась до 32%, а билетов — до 1%. Хотя футбольные клубы оцениваются инвесторами достаточно высоко, все равно их стоимость несопоставима даже с компаниями спортивной отрасли. К слову, только капитализация Nike составляет \$200 млрд. Стоимость пяти крупнейших торгующихся на бирже футбольных команд (точнее — управляющих компаний) не превышает \$6 млрд, при этом основная доля приходится на FC Manchester United и Juventus (MIL: JUVE). И все же покупка акций футбольных клубов — это не только про деньги и холодный расчет. Вряд ли настоящий фанат перестанет болеть за свою команду только потому, что у нее наступила черная полоса и ее акции подешевели. Скорее, это возможность разбавить портфель интересными бумагами. Ну, или порадовать внутреннего ребенка, который стал еще на один шаг ближе к своим кумирам.



Источник: shutterstock.com

Топ-10 спортсменов с самым высоким доходом за десятилетие

1



Флойд Мейвезер

#БОКС

Мейвезер получил более \$500 млн за участие в боях в 2015 и 2017 годах против Мэнни Пакьяо и Конора Макгрегора

Доход за 2020 г.

отсутствует,
завершил карьеру

Общий доход

\$915
МЛН

2



Криштиану Роналду

#ФУТБОЛ

Рекламодатели, заключающие контракты с Роналду, получают выгоду от огромного количества его подписчиков в Instagram и Facebook, его аккаунты считаются самыми популярными в мире

Доход за 2020 г.

\$105
МЛН

Общий доход

\$905
МЛН

3



Лионель Месси

#ФУТБОЛ

Месси заработал \$32 млн по контрактам с Adidas, MasterCard и PepsiCo

Доход за 2020 г.

\$104
МЛН

Общий доход

\$854
МЛН

4



Леброн Джеймс

#БАСКЕТБОЛ

За 16 лет в НБА Джеймс заработал на контрактах с клубами \$270 млн. Реклама принесла спортсмену в два раза больше

Доход за 2020 г.

\$88
МЛН

Общий доход

\$768
МЛН

5



Роджер Федерер

#ТЕННИС

Даже если 39-летний Федерер скоро завершит свою теннисную карьеру, его заработки останутся высокими благодаря 10-летнему контракту на \$300 млн с Uniqlo, подписанному в 2018 году

Доход за 2020 г.

\$106,3
МЛН

Общий доход

\$746
МЛН

6



Тайгер Вудс

#ГОЛЬФ

Последнее десятилетие Тайгер Вудс играл по 10 турниров в год, однако его рекламные доходы были выше, чем у других гольфистов

Доход за 2020 г.

\$62
МЛН

Общий доход

\$677
МЛН

7



Фил Микельсон

#ГОЛЬФ

Микельсон получил самый большой доход в своей карьере в 2018 году, когда победил давнего конкурента Тайгера Вудса, вознаграждением стали \$9 млн призовых

Доход за 2020 г.

\$41
МЛН

Общий доход

\$521
МЛН

8



Кевин Дюрант

#БАСКЕТБОЛ

До сезона 2011-12 легкий форвард был далек от первой десятки баскетболистов НБА по общему размеру заработной платы, но потом его дебютный контракт сменился новым 85-миллионным соглашением с «Тандер» сроком на пять лет. Годовой доход подскочил на 400% за последние 10 лет

Доход за 2020 г.

\$64
МЛН

Общий доход

\$490
МЛН

9



Мэнни Пакьяо

#БОКС

25 боев Пакьяо посмотрели более 20 млн человек, что принесло около \$1,3 млрд правообладателям

Доход за 2020 г.

\$26
МЛН

Общий доход

\$461
МЛН

10



Льюис Хэмилтон

#АВТОСПОРТ

Шестикратный чемпион F1 стал первым ее темнокожим участником и самым молодым пилотом, который получил гарантированное место в «Формуле-1»

Доход за 2020 г.

\$55
МЛН

Общий доход

\$455
МЛН

Жим денег

Онлайн-фитнес как перспективная инвестиция



Антон Мельцов,
директор департамента
региональных продаж
ИК «Фридом Финанс»

2020 год стал кошмаром для тренажерных залов в США. Обанкротились несколько крупных брендов: Gold's Gym, 24 Hour Fitness и Town Sports International. К концу сентября 15% точек окончательно закрылись, а рынок сжался на \$15 млрд.

Владельцы выживших клубов продолжают бороться с сокращением клиентуры и поэтому вынуждены приспособиваться. По данным исследовательской фирмы ClubIntel, групповые тренировки теперь предлагают 72% из них по сравнению с 25% в 2019 году.



Источник: www.onepeloton.com

Крис Рондо, генеральный директор сети спортзалов Planet Fitness (NYSE: PLNT), отметил, что в начале пандемии компания увеличила объем контента в своем приложении, а в ноябре запустила подписку за \$5,99 в месяц. Кроме того, Planet Fitness объединилась с интерактивной фитнес-платформой iFit, чтобы разрабатывать больше контента для тренировок премиум-класса. В итоге инвесторам понравилась бизнес-модель компании, ее акции уже успели обновить свой исторический максимум, а рост от мартовского минимума 2020 года превысил 270%.

В настоящее время мировая фитнес-индустрия оценивается примерно в \$97 млрд, а в следующие пять лет она будет расти со средним темпом около 7–8% в год. Больше всего заработают компании, которые перенесут тренировки в цифровую плоскость и сделают их более персонализированными.

Ниже — история наиболее яркого представителя отрасли, уловившего современные тенденции и ставшего фаворитом инвесторов.

Peloton Interactive (NASDAQ: PTON)

Одна из основных причин, отталкивающих людей от посещения спортзала, вовсе не дороговизна абонемента, а банальная стеснительность. Люди с лишним весом боятся насмешек со стороны более подтянутых одноclubников. Компания Peloton увидела в этом нишу для бизнеса. В сентябре 2019 года она провела IPO на бирже NASDAQ и привлекла \$1,2 млрд. Сервис продает велотренажеры и беговые дорожки для дома в комплекте со стриминговыми тренировками, на которых опытные инструкторы и знаменитости, например певица Бейонсе, рассказывают, как правильно выполнять упражнения. Спрос на тренажеры компании так высок, что покупателям приходится ждать доставку около трех недель. При этом Peloton стал крупнейшей в мире онлайн-платформой для фитнеса с 4,4 млн пользователей. Все это произошло благодаря закрытию тренажерных залов

и росту популярности онлайн-тренировок. Компания адаптировала приложение не только для больших HD-дисплеев своих тренажеров, но и для ТВ-платформ Roku и Apple TV. База упражнений постоянно расширяется. Прошедший год стал для Peloton по-настоящему прорывным. Выручка выросла на 117% по сравнению с результатом 2019 года и составила почти \$3 млрд. Бизнес стал генерировать значительный положительный свободный денежный поток.

Акции выросли примерно на 400% за 2020 год, однако с начала 2021-го потеряли почти половину своей стоимости. Одной из причин столь сильной коррекции стал несчастный случай, который произошел в начале марта 2021 года и был связан с использованием беговой дорожки Peloton — нового продукта под названием Tread. В результате расследования было выявлено еще несколько десятков случаев получения травм, поэтому власти назвали беговые дорожки Peloton опасными. В итоге компания отозвала более 125 тыс. тренажеров, а ее акции на этой новости потеряли всего за одну торговую сессию 15%.

Доверие инвесторов к компании вернулось буквально через день, когда Peloton преподнесла им приятный сюрприз в виде квартальных результатов, превзошедших ожидания аналитиков. Выручка подскочила на 141%, до \$1,26 млрд, тогда как инвесторы ожидали около \$1,12 млрд. Рентабельность по EBITDA составила 5% против прогноза в 2%.

Несмотря на несчастные случаи, клиенты сохранили лояльность продуктам американской компании. Совокупное число сделанных упражнений и пройденных тренировок на устройствах Peloton взлетело более чем на 50% по сравнению с предыдущим кварталом, до 150 млн.

Кроме того, активно будет расти доход от подписок, сейчас его доля составляет 20–25%. По состоянию на конец I квартала платными подписчиками были 2,08 млн человек. Компания планирует увеличить их число к середине года до 2,28 млн.

Консенсус-прогноз по итогам 2021-го предполагает рост выручки на 59%, до \$4,65 млрд.

Долгосрочная цель компании амбициозна — довести численность аудитории до 100 млн клиентов. Peloton осознанно ставит во главу угла количество пользователей платных сервисов: именно подписки приносят основную долю свободного денежного потока из-за своей высокой маржинальности.

Чтобы снизить риски новых инцидентов, связанных с получением травм, компания проведет апгрейд своих беговых дорожек. Выход на мировой рынок и расширение линейки тренажеров станут драйверами повышения котировок. Peloton остается наиболее перспективной ставкой на рост в фитнес-индустрии, поэтому ценные бумаги компании достойны доли в инвестиционном портфеле, даже несмотря на возможное усиление конкуренции. Наша целевая цена PTON — \$134 за акцию.



Источник: www.onepeloton.com

Братство колец

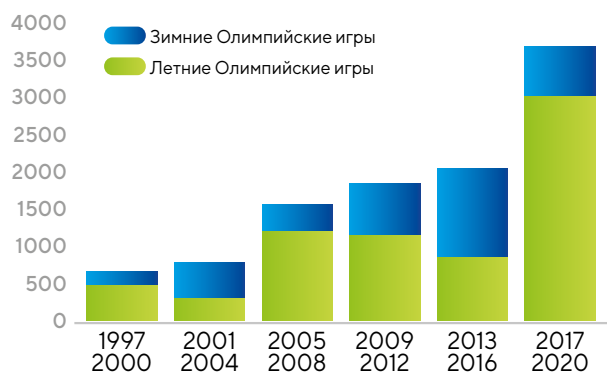
Зачем компании спонсируют Олимпиады



Георгий Волосников,
директор департамента
инвестиционного консультирования
ИК «Фридом Финанс»

Национальный олимпийский комитет Японии привлек более \$3,3 млрд на подготовку и проведение летних Олимпийских игр в Токио. Это рекордная сумма за всю историю организации, несмотря на пандемию COVID-19.

Затраты на спонсорство в рамках соглашений с национальными олимпийскими комитетами, \$ млн



Источник: stillmed.olympic.org

Спонсорами выступили 68 компаний, включая японские Canon, Mizuho и Asics. Последние три получили еще и «золотой» статус, который имеют всего 15 компаний, заплативших по \$100 млн.

Цифра впечатляет. Но является ли спонсорство Олимпиады эффективным инструментом маркетинга? Давайте разберемся.



«Золотые» партнеры – главные национальные спонсоры Олимпиады в Токио

Ставка на спорт

Многие компании-спонсоры понимают, что участие в Олимпиаде принесет им больше расходов, чем прибыли. В случае с японскими компаниями, как писала газета Financial Times со ссылкой на анонимные источники, ими двигали «в первую очередь патриотизм, а также внутриполитические причины». С учетом того, что соревнования пройдут без иностранных болельщиков на трибунах, затраты спонсоров становятся все больше похожи на благотворительность. Впрочем, пандемия COVID-19 стала форс-мажором для всех, и это не повлияет на долгосрочный интерес компаний к соревнованиям.

Если бизнес решает спонсировать Игры в долгосрочной перспективе, он приобретает статус так называемого глобального партнера. Получить этот статус непросто — и дело не только в цене вопроса. Корпорации обязаны соответствовать ряду жестких требований: общемировой охват, безупречная репутация, отсутствие конкуренции с уже существующими глобальными партнерами. За каждым закрепляется своя эксклюзивная категория. Помимо крупной суммы, которую придется заплатить МОК, компания также обязывается напрямую поддерживать олимпийское движение, предоставляя бесплатно или на льготных условиях свои товары и услуги. Но об этом чуть позже.

Дорогое удовольствие

Затраты элитной группы всемирных спонсоров-партнеров Международного олимпийского комитета — Coca-Cola (NYSE: KO), Alibaba (NYSE: BABA), Intel (NASDAQ: INTC),



Глобальные спонсоры Олимпиады в Токио

General Electric (NYSE: GE) и еще 10 корпораций — по итогам предыдущих летних Игр в Рио-де-Жанейро и зимних Игр в Сочи составили \$1 млрд.

С 2021 по 2024 год спонсорские платежи составят \$3 млрд, что предполагает ежегодный прирост на 15%.

Затраты на спонсорство в рамках олимпийской партнерской программы

Компания	Участие в TOP	Контракты	Оценка, \$
Coca-Cola	С 1986 года	Новый контракт в партнерстве с Mengniu до 2032 года	3 млрд
Samsung	С 1997 года	2021-2028 гг.	400-600 млн
Visa	С 1986 года	2021-2032 гг.	1-3 млрд
Airbnb	С 2020 года	2020-2028 гг.	500 млн
Allianz	С 2021 года	2021-2028 гг.	630 млн
Alibaba	С 2017 года	2017-2028 гг.	800 млн
Dow		Срок действия контракта истечет после Олимпийских игр в Токио в 2021 году	
General Electric		Срок действия контракта истечет после Олимпийских игр в Токио в 2021 году	
Atos	С 2001 года	2021-2024 гг.	до 350 млн
Intel	С 2017 года	2017-2024 гг.	400 млн
Bridgestone	С 2014 года	2014-2024 гг.	344 млн
Omega	С 2003 года	2017-2032 гг.	600-800 млн
Panasonic	С 1987 года	2017-2024 гг.	350 млн
Toyota	С 2017 года	2017-2024 гг.	835 млн
Procter & Gamble	С 2010 года	2021-2028 гг.	630 млн

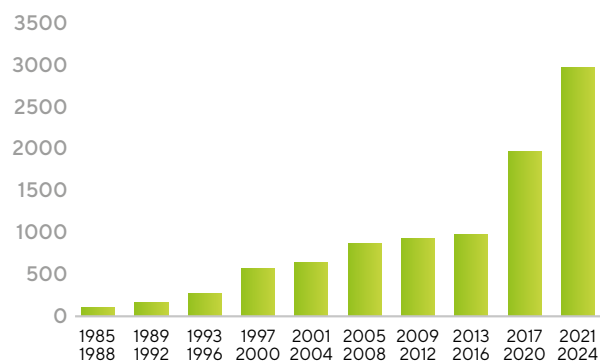
Примечание: точные данные о стоимости контракта и объеме сопутствующих расходов не раскрываются

Скидки для своих

Текущая базовая стоимость контракта в рамках программы The Olympic Partners (TOP) составляет \$200 млн за четырехлетний олимпийский цикл (\$50 млн в год). Но итоговая сумма непостоянна: одни платят меньше, другие — значительно больше. Например, стоимость контракта японского автоконцерна Toyota составляет рекордные \$835 млн с 2017 по 2024 год, то есть по \$105 млн в год.

Минимальный срок партнерского соглашения составляет четыре года. Однако из-за роста стоимости участия в программе компании стараются заключать долгосрочные контракты, чтобы сэкономить. Китайский гигант электронной коммерции Alibaba подписал договор сразу на 12 лет и выплатит по нему около \$800 млн с 2017 по 2028 год. Другой способ уменьшения расходов нашла Coca-Cola. Американская корпорация стала партнером китайского производителя молочных продуктов China Mengniu Dairy. Компании заплатят \$3 млрд за право использования олимпийской символики до 2032 года в рамках совместного спонсорского соглашения. Впервые в истории Coca-Cola поделилась эксклюзивным статусом официального партнера Олимпиады в категории «безалкогольные напитки», чтобы сэкономить.

Затраты на спонсорство в рамках олимпийской партнерской программы, \$ млн



Источник: wsj.com

Впрочем, по другой версии, американская корпорация пошла на союз с китайцами под давлением активистов. Они сомневаются в том, что производитель вредных газированных напитков подходит для статуса глобально-го партнера спортивного движения.

Партнером стал — капитализацию поднял

Интересен кейс компании Airbnb (NASDAQ: ABNB), которая провела IPO в декабре 2020 года. Годом ранее сервис вошел в круг элитных спонсоров-партнеров, заключив соглашение с МОК на девять лет и \$500 млн. Компания обязалась поддерживать олимпийское движение, финансировать части спортсменов и организаторов. За это Airbnb получила право использовать символику Олимпийских игр в своих рекламных кампаниях. В следующие девять лет Олимпиады пройдут в Пекине, Париже, Милане и Лос-Анджелесе. Контракт Airbnb распространяется на Игры во всех перечисленных городах. Рекламные проекты, связанные с олимпийским движением, помогут Airbnb значительно увеличить аудиторию сервиса как среди владельцев жилья, так и среди гостей соревнований. Это положительно отразится на выручке компании в долгосрочной перспективе, хотя позитивное влияние в 2021 году будет слабым из-за отсутствия иностранных зрителей в Японии.

К слову, в 2020 году закончились долгосрочные контракты МОК с Dow (NYSE: DOW), General Electric (NYSE: GE), Atos (Euronext: ATO) и Procter & Gamble (NYSE: PG). Первые две из указанных компаний получили бесплатное продление соглашений из-за переноса Олимпиады на 2021 год, но не стали их пролонгировать до следующих Игр. Atos и Procter & Gamble продлили контракты с МОК до 2024 и 2028 года соответственно. Кроме того, в элитарном клубе олимпийских спонсоров появилось новое имя — международная страховая компания Allianz (FWB: ALV), которая заключила контракт до 2028 года.

Таким образом, даже несмотря на растущие затраты, большинство крупных компаний, скорее всего, будут и дальше участвовать в глобальном олимпийском движении. Да, это будет стоить целого состояния, но вложения оправданны.

Арена потребителей

Как спортивные стадионы и онлайн-трансляции матчей создают новые тренды в рекламе



Максим Леушкин,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

С наступлением пандемии многие крупнейшие мировые стадионы были переоборудованы в госпитали и «ковидарии». По мере смягчения ограничений на них стали проводить мероприятия с частичной заполняемостью. Так, в марте на австралийском стадионе MCG вместимостью 100 тыс. болельщиков дважды собралось порядка 50 тыс. посетителей.

В США допустимая вместимость варьируется от штата к штату. Так, апрельские бейсбольные соревнования проходили при установленной заполняемости стадионов 12–42%.

По мере завершения массовой вакцинации по всему миру спортивные арены возобновят работу в нормальном режиме уже в конце 2021 — начале 2022 года. Тогда же можно ожидать роста финансовых показателей одного из самых перспективных направлений коммерции — рекламы на спортивных объектах.

Глобальное развитие и внедрение цифровых технологий ускорилось во всех сферах жизни, затронув в том числе

индустрию спорта. Огромное количество людей находится в одном месте в течение минимум полутора часов, и им всем можно показывать рекламу. А вот какую и как это сделать с максимальной эффективностью, позволяют выяснить сервисы умных стадионов.

Арена с приставкой smart

Идея переосмыслить опыт болельщика существовала и до пандемии. Умный стадион — это не только новый уровень комфорта с VR-технологиями, управлением сервисами через мобильное приложение, трансляциями игры в соцсети и прочим. Это новый источник сбора данных через подписки, искусственный интеллект и машинное обучение.

Такие сервисы собирают информацию о посетителях и событиях, происходящих как на самом стадионе, так и рядом с ним. Проанализированная информация с камер несет в себе маркетинговую ценность и может быть использована для показа рекламы на цифровых



Источник: shutterstock.com

баннерах или смартфонах, подключенных к местной сети Wi-Fi. Например, с такими данными работает стартап Volteo, с прошлого года он является партнером Intel в этом направлении.

Молодой проект Uсорia также собирает статистику с посетителей, когда они подключаются к местной сети Wi-Fi. Сервис старается получить номера телефонов, почтовые адреса, информацию о возрасте, поле, частоте и времени посещения сайтов. Анализируя ее, он выбирает интересующие пользователя темы и показывает соответствующую рекламу на смартфоне, а если сфера интересов оказывается общей для большой части посетителей, реклама может транслироваться на стадионных баннерах.

Согласно данным аналитической компании Mordor Intelligence, рынок умных стадионов увеличится с \$6,8 млрд до 18,23 млрд к 2025 году при среднегодовом росте на 22,5%. Intel, IBM, Cisco, Fujitsu, Ericsson и многие другие увидели перспективы и начали создавать свои проекты умных стадионов.

Реклама моей мечты

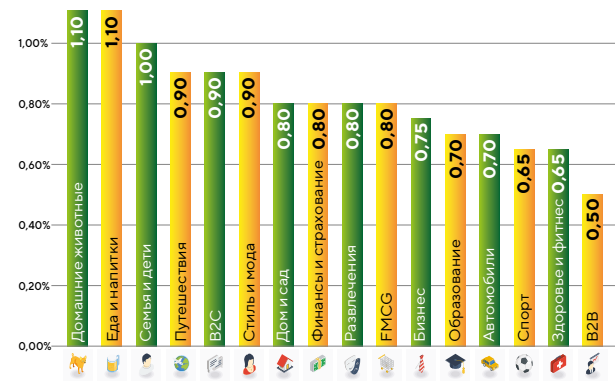
Рынок нативной рекламы также активно развивается. По количеству кликов она на 53% эффективнее, чем обычные цифровые баннеры.

Мировые расходы на нативную рекламу, как ожидается, вырастут с \$85,8 млрд в 2020-м до \$402 млрд к 2025 году, считает франко-британская компания ADYOU LIKE, мировой лидер в области нативной рекламы. Лидером рынка останется Северная Америка с почти пятикратным ростом — до \$150 млрд. Второе место сохранит Западная Европа — \$92 млрд и схожие темпы роста. Благодаря анализу данных в нативной рекламе компа-

нии могут сделать выводы о том, какие категории рекламы нужны конкретному посетителю стадиона. Для каждого пользователя подбирается персональное объявление в режиме реального времени.

Сейчас разработками в этом направлении занимаются два крупных игрока: Mirriad и Ingrain.io. Компании привлекли венчурные инвестиции на \$36 млн и 920 тыс. соответственно. Первая стала лучшей технологической платформой нативной рекламы по версии Digiday Tech Awards 2020. Компании интегрируют рекламные баннеры в сериалы, спортивные трансляции, публичные выступления и т.д.

Тренд на сбор информации для показа нативной рекламы на стадионах давно сформировался, но в будущем может проникнуть и в другие сферы нашей жизни (например, в дополненную реальность). Технологии могут серьезно расширить как рынок, так и потенциал компаний, предоставляющих крупным брендам необходимые маркетинговые сервисы.



Количество кликов по категориям. Источник: eMarketer.com



Источник: shutterstock.com

Обогнать Adidas

Почему акции Lululemon –
лучшая ставка в индустрии
спортивной одежды



Михаил Денисламов,
аналитик
ИК «Фридом Финанс»

Несмотря на пандемию и временное закрытие части магазинов, акции Lululemon Athletica (NASDAQ: LULU) в прошлом году подорожали на 50,66%. С момента IPO в 2007 году – почти на 1750%. Сейчас инвесторы оценивают бизнес в \$42,6 млрд. В чем же причина такой любви Уолл-стрит к этому бренду одежды?

Инвестиции в стиле casual

Направление Athleisure – это повседневная одежда в спортивном стиле. Спрос на нее стал расти вслед за распространением йоги в развитых странах.

Тенденцию уловил канадский предприниматель-миллиардер Деннис Уилсон. В 1998 году он создал торговую марку Lululemon и не прогадал. Качественная и недорогая одежда, в которой можно не только выполнять асаны, но и встретиться вечером с друзьями или погулять с собакой, быстро завоевала популярность у среднего класса в Северной Америке и Европе.

Последние годы сеть магазинов Lululemon активно расширяется. На сегодня она включает 521 точку в США, Европе, Австралии, ОАЭ и Китае.

Международная и онлайн-экспансия остаются основными направлениями долгосрочной стратегии развития. Причем в 2020 году продажи в интернете удвоились и обогнали офлайн-сегмент. Их доля в общей выручке достигла 51%. Операционная маржа онлайн-бизнеса составляет 36%, а показатель офлайн-магазинов равен 24%. Продажи за прошлый год выросли на 10%. Это очень сильный результат, учитывая, что почти весь II квартал магазины были закрыты. Значит, популярность бренда настолько велика, что при потере одного канала продаж покупатели перемещаются в другой.

Конкурентное преимущество компании – грамотно выстроенная продуктовая линейка и новые позиции. Например, Lululemon предлагает покупателям не только одежду, но и шампуни, увлажняющие средства и дезодоранты под собственной маркой, увеличила ассортимент дорожных сумок и расширила программу лояльности. Отдельно стоит отметить проект Lab – бренд люксовой уличной одежды, представленной в нескольких магазинах компании.

Диапазон цен – от \$80 до 500 и выше, что в среднем на 30% больше, чем у основной линейки товаров Lululemon.

В июне 2020 года компания купила за \$500 млн американский фитнес-стартап Mirro, производящий оборудование и программное обеспечение для домашних тренировок. Устройство Mirro – это умный дисплей со встроенной камерой, колонками и микрофоном. Сделка позволит Lululemon расширить аудиторию бренда за счет использования цифровых интерактивных сервисов.

Кажется, что после 50-процентного роста за прошлый год акции LULU исчерпали свой потенциал. Или нет?

Любовь инвесторов – это...

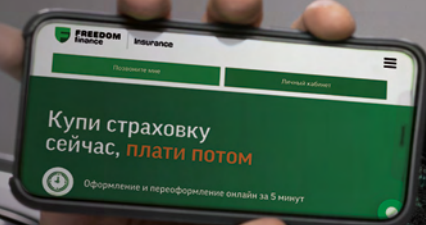
Коэффициент EV/EBITDA, то есть отношение стоимости предприятия к доналоговой прибыли, на первый взгляд, высок – 40,16. Тем не менее он ниже, чем у 86% других игроков в ретейле. К тому же для представителей сектора такое значение индикатора нормально. Одновременно соотношение P/E находится на уровне 68,65, и это значительно превышает отраслевую медиану (48,54). Инвесторы ожидают, что Lululemon превзойдет своих конкурентов по скорости роста, поэтому оценивают бизнес так дорого.

У высоких прогнозных показателей есть фундаментальная основа. В течение пяти лет компания росла на 16,4% в год. Рентабельность собственного капитала составляет 26,10%. Это высокий результат даже для ретейл-сегмента. Он свидетельствует о наличии конкурентного преимущества: новых продуктов, услуг и просто высокой эффективности бизнеса.

Другой интересный показатель – маржа операционной прибыли. У Lululemon она составляет 23% против среднеотраслевых 3,3%, хотя и постепенно снижается.

Наконец, в отличие от большинства своих конкурентов, компания не выступает с политическими заявлениями, поэтому ей удалось избежать «хлопкового бойкота» со стороны Китая, одного из основных направлений международной экспансии.

Все вышесказанное убеждает: Lululemon Athletica способна порадовать своих акционеров и в 2021 году.



АВТОСТРАХОВАНИЕ ЗА 5 МИНУТ - ЭТО МОЙ ВЫБОР!

МЕЙРАМБЕК БЕСБАЕВ,
ЗАСЛУЖЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ КАЗАХСТАНА

СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ НАДЕЖНЫХ



Insurance

5777

www.ffins.kz

Лицензия №2.1.72 от 06.08.2019. Реклама

Большая игра

Стоит ли инвестировать в экономику страны, которая принимает Олимпиаду



Максим Суханов,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Олимпийские и Паралимпийские игры в Токио должны были пройти в 2020 году, но пандемия COVID-19 заставила перенести Игры на год и изменить регламент их проведения. Тяжелым решением для правительства страны стал полный отказ от иностранных зрителей, что негативно скажется на местном туризме. В то же время, вероятно, вырастет число американских зрителей телеканалов NBC, немецких ZDF и ARD и канадского CBC, которые будут транслировать соревнования. Олимпиада для принимающей страны — не только исторически важное культурное событие, но и огромный инвестиционный проект. Предстоящая летом Олимпиада в Японии не будет исключением. Совокупные вложения в инфраструктуру страны превысят \$15,4 млрд. Экономический эффект от таких вложений, как ожидается, многократно превзойдет траты. Так, столичное правительство оценивает его в ¥32,3 трлн (\$290 млрд) с 2013 по 2030 год. Олимпиада поможет создать около двух миллионов новых рабочих мест. Выльется ли все это в рост фондовых индексов? Давайте разберемся.



Примечание: конвертация японских иен в доллары США проведена по спот-курсу USD/JPY на 16.01.2020.
Источник: boj.or.jp

Олимпийский анализ

В год зимних Олимпийских игр рост фондового рынка принимающей страны — обычное явление. До пандемии средняя доходность странового фондового индекса в год соревнований составляла скромные 5%. Для летних Олимпийских игр этот показатель был в два раза лучше — около 10%, что неудивительно: капитальные вложения в летние Игры выше и поток туристов больше. Однако настоящая эйфория обычно приходит на биржу в следующем году после Олимпиады. Историческая медианная доходность в этом случае составляет 26%. Правда, были и неудачные примеры: после Игр в Турине в 2006 году итальянский индекс FTSE MIB просел на 6,95%. Более сильное падение, на 11,07%, зафиксировал индекс Канады в 2010 году после проведения зимних Игр в Ванкувере. Зато китайский индекс SSE Composite подскочил на 79,98% вслед за Олимпиадой в Пекине в 2008 году, а испанский индикатор взлетел на 54,19% после Игр в Барселоне в 1992 году.



Примечание: в расчетах устранено влияние экстремальных значений доходности фондовых индексов Южной Кореи в 1987-1989 гг. и Китая в 2007-2009 гг. Источник: собственный анализ по данным bloomberg.com

У японского фондового рынка своя специфика. В 2020 году индекс Nikkei 225 был все еще на 67% ниже исторического максимума 1989 года. Тем не менее он закрыл сложный для мира прошлый год ростом, который продолжился в первой половине 2021-го.

Отсутствие новых исторических максимумов объясняется 30-летней стагнацией экономики Японии. Население стареет, а внутреннего спроса недостаточно для нового рывка. Как и в других развитых государствах, производственный сектор находится под давлением, а инфляция колеблется в диапазоне 0,5–1%, значительно ниже целевого уровня Банка Японии в 2%.







































Для преодоления многолетнего кризиса правительство страны выделило ¥117 трлн, или около \$1 трлн. Из них три четверти направлено на поддержку занятости населения, а остальное — на здравоохранение, госинвестиции, льготные кредиты и прочее.

По оценкам экономистов, в следующие пять лет рост японского ВВП превысит среднее значение за прошедшую пятилетку. В 2021 году экономика прибавит 3,1%, и этот показатель будет постепенно снижаться до 1,1% к 2025-му. Для сравнения: валовый продукт в 2018 и 2019 годах увеличился на 0,6% и 0,3% соответственно.

Портфель сенсея

Один из лучших инструментов для вложений в Японию — индексный фонд iShares MSCI Japan ETF (тикер EWJ), он торгуется на Нью-Йоркской фондовой бирже. При благоприятных условиях этот ETF может принести 7–10% прибыли в 2021 году, согласно консенсус-прогнозу аналитиков. Инвесторам с доступом к локальным биржам рекомендуем обратить внимание на TOPIX Electric Appliances ETF. Фонд следует за одноименным индексом, который включает акции японских производителей электроники Sony, Hitachi, Canon, Panasonic и других известных компаний. В 2018 году ETF подешевел, зато в 2019-м вырос на 34%.

Считаем, что доходность фонда будет обгонять основной японский фондовый индекс Nikkei 225 в 2021 году благодаря увеличению спроса в первую очередь на телевизоры нового поколения с поддержкой 4K. Именно японские производители дисплеев смогут на этом хорошо заработать. Актуальность перетока инвестиций из акций «роста» в акции «стоимости» сохраняется. В таком случае инвестору можно рассмотреть ориентированный на стоимостные акции фонд iShares MSCI Japan Value ETF. В его составе Toyota Motor, Softbank Group и Mitsubishi.

Город	Страна	Игры	Год	Индекс	Доходность индекса, %		
					за год до Олимпиады	в год Олимпиады	через год после Олимпиады
Лос-Анджелес			1984	S&P 500	17,27	1,40	26,30
Калгари			1988	S&P/TSX Composite	3,06	7,27	17,10
Сеул			1988	KOSPI	92,62	72,76	0,28
Альбервиль			1992	CAC 40	17,31	5,21	22,09
Барселона			1992	IBEX 35	15,76	-9,94	54,19
Лиллехаммер			1994	OBX	N/A	N/A	N/A
Атланта			1996	S&P 500	34,11	20,26	31,01
Нагано			1998	NIKKEI 225	-21,19	-9,28	36,79
Сидней			2000	S&P/ASX 200	14,72	2,84	6,74
Солт-Лейк-Сити			2002	S&P 500	-13,04	-23,37	26,38
Афины			2004	FTSE/ASE Large Cap	35,43	32,27	30,47
Турин			2006	FTSE MIB	15,54	16,05	-6,95
Пекин			2008	Shanghai Composite	96,66	-65,39	79,98
Ванкувер			2010	S&P/TSX Composite	30,69	14,45	-11,07
Лондон			2012	FTSE 100	-5,55	5,84	14,43
Сочи			2014	MOEX	1,99	-7,14	26,12
Рио-де-Жанейро			2016	IBOVESPA	-13,31	38,93	26,86
Пхёнчхан			2018	KOSPI	21,76	-17,28	7,67
Токио			2021 (2020)	NIKKEI 225	16,01 (18,2)	N/A	N/A

Источник: собственный анализ по данным bloomberg.com

Данные по футбольным клубам



**MANCHESTER
UNITED PLC**

Рыночная
капитализация* **\$2,574 млрд**
\$3,186 млрд
до пандемии

ROE** **-5,4%**
16,2%
до пандемии

Выручка **\$628,6 млн**
\$800,9 млн
до пандемии

EBITDA **\$171,6 млн**
\$244 млн
до пандемии



JUVENTUS



**JUVENTUS
FOOTBALL CLUB
SPA**

Рыночная
капитализация* **\$1,224 млрд**
\$1,755 млрд
до пандемии

ROE** **-71,8%**
-240,88%
до пандемии

Выручка **\$645,7 млн**
\$525,1 млн
до пандемии

EBITDA **\$166,4 млн**
\$32,8 млн
до пандемии



**BORUSSIA
DORTMUND
GMBH & CO**

Рыночная
капитализация* **\$599,8 млн**
\$894 млн
до пандемии

ROE** **-23,5%**
3,66%
до пандемии

Выручка **\$362,3 млн**
\$600,77 млн
до пандемии

EBITDA **\$42,7 млн**
\$131,3 млн
до пандемии



Источник: bloomberg.com

*Данные по капитализации клубов на 31.03.2021

**Данные по финансовым показателям клубов на конец 2020 года



ТОП КУПЛЕННЫХ ИГРОКОВ*

2016



Paul Pogba
из Juventus

€105

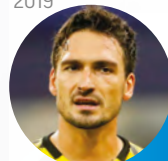
2018



Cristiano Ronaldo
из Real Madrid

€117

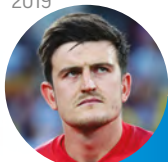
2019



Mats Hummels
из Bayern Munich

€31

2019



Harry Maguire
из Leicester City

€87

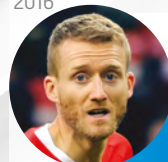
2016



Gonzalo Higuain
из Napoli

€90

2016



Andre Schurrle
из Mainz 05

€30

2017



Romelu Lukaku
из Everton

€85

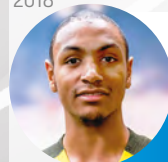
2019



Matthijs de Ligt
из Ajax

€86

2018



Abdou Diallo
из VfL Wolfsburg

€28

ТОП ПРОДАННЫХ ИГРОКОВ*

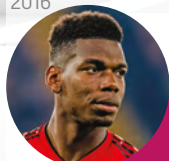
2009



Cristiano Ronaldo
в Real Madrid

€94

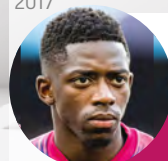
2016



Paul Pogba
в Manchester United

€105

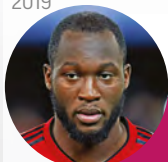
2017



Ousmane Dembele
в Barcelona

€135

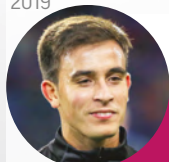
2019



Romelu Lukaku
в Inter Milan

€74

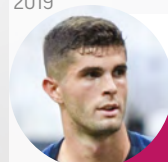
2019



Joao Cancelo
в Manchester City

€65

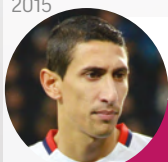
2019



Christian Pulisic
в Chelsea

€64

2015



Angel Di Maria
в PSG

€63

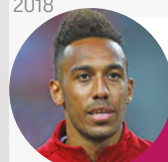
2020



Miralem Pjanic
в Barcelona

€60

2018



P-E Aubameyang
в Arsenal

€64

Цифровая ипотека 24/7

Как стать владельцем квартиры за сутки и в любое время



Айдос Жумагулов,
советник совета директоров
АО «Банк Фридом Финанс Казахстан»

В рамках стратегии по превращению в инвестиционный банк с цифровыми сервисами и продуктами важное направление для нас — глубокая интеграция с холдингом Freedom Finance Corp. Эта интеграция позволит нам реализовать моментальное зачисление денег на брокерские счета через офлайн- и онлайн-каналы. Одним из таких каналов выступит цифровая карта инвестора, которую можно получить онлайн с помощью биометрической идентификации и сразу использовать для пополнения брокерского счета и оплаты покупок. Другими полностью цифровыми продуктами станут онлайн-автокредитование и цифровая ипотека, аналогов которым на рынке пока нет.

Цифровая ипотека должна появиться на рынке в самое ближайшее время. Мы видим, какой потенциал у этой сферы в Казахстане — с 2015 года объем ипотечного портфеля вырос с 900 799 до 2 373 223 млн тенге в 2020 году. Огромную роль в этом, конечно же, сыграло государство, запустившее программы доступного кредитного жилья «7-20-25» и «Баспана Хит». И, несмотря на большой спрос у населения, за несколько лет эта сфера не претерпела кардинальных изменений. Поэтому для нас было интересно войти на этот рынок, используя собственные технологии и подходы в работе.

Мы провели анализ и изучили процесс получения ипотеки по шагам в каждом банке Казахстана: это вызов сотрудника оценочной компании, подача заявки в банк, рассмотрение заявки, принятие решения, оформление договоров, регистрация залога и, наконец, выдача займа — все это занимает от 15 до 25 дней. Эти сроки складываются не только из самих процессов, на них также влияет непосредственно проактивность конкретного менеджера — как быстро он будет заниматься документами этого клиента, насколько он будет заинтересован в выполнении этой задачи. На мой взгляд, в современных реалиях это очень долго.

Мы поставили себе амбициозную цель уменьшить срок до одного дня. Выдавать ипотеку с такой скоростью сейчас не умеет никто в мире — нам удалось этого добиться за счет оптимизации процессов и собственных технических решений и благодаря тому, что наше государство также активно работает в направлении цифровизации государственных сервисов и персональных данных. Новая цифровая ипотека Freedom

Finance Bank позволит сделать онлайн-оценку и получить решение за минуту, а весь процесс покупки квартиры займет максимум сутки, и, как показывают результаты наших тестов, можно уложиться в пять-шесть часов — подав онлайн-заявку утром, уже к вечеру клиент станет владельцем жилья, ему даже не нужно будет ходить в Центр обслуживания населения. Нам удалось добиться этого за счет полной цифровизации процессов: залог регистрируется онлайн с применением технологии блокчейн, решение о выдаче займа принимают не конкретные сотрудники банка, а автоматическая система, анализирующая сотни параметров клиента, сам же клиент больше не собирает документы — за него сбором информации из государственных баз занимается банк, предварительно получив его согласие и подтверждение биометрической идентификации.

Практически все этапы покупатель и продавец проходят без общения с сотрудниками банка. Один этап, который сейчас нельзя перевести в онлайн, это регистрация договора купли-продажи у нотариуса — законодательство Казахстана требует здесь личного присутствия. Но даже тут мы облегчили процесс — создали нотариусу личный кабинет с заполненными шаблонами договоров, готовых к регистрации, встреча с нотариусом у покупателя и продавца займет 30 минут. В финале покупатель получит SMS о том, что жилье оформлено на него, а продавец — что деньги зачислены на открытый для него счет в банке. Единственные хлопоты, которые ждут покупателя дальше, — весело провести новоселье.

Самым большим вызовом для нас стала необходимость оцифровать рынок недвижимости с целью проведения онлайн-оценки 24/7, и мы в течение последних месяцев активно калибровали нашу модель, которая использует большие данные для проведения точной оценки стоимости жилья. Результаты нас сильно радуют, так как мы смогли реализовать данную цель, что позволило собрать еще один пазл в построении цифровой ипотеки.

Людям нужно решение, с помощью которого они смогут купить квартиру так же легко, как телефон. Для нас запуск такого продукта не только локальное событие в рамках нашей компании — мы видим в этом потенциал большого вклада в развитие цифровизации страны.

ЦИФРОВАЯ ИПОТЕКА ЗА 1 ДЕНЬ

КРЕДИТ ОТ 3 000 000 ТЕНГЕ
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ОТ 20%
СРОК ОТ 3 ДО 15 ЛЕТ



FREEDOM
finance

Bank

☎ 7775

www.bankffin.kz

Лицензия на проведение банковских и иных операций №1.1.260 от 09 февраля 2021 года

Мединвест

Почему спортивная медицина
считается перспективным
направлением для инвестиций



Иван Никифоров,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Нагрузки на организм профессиональных спортсменов с каждым годом увеличиваются, повышая уровень травматизма. И тогда на сцену выходит спортивная медицина — отрасль медицинской науки, которая занимается лечением, профилактикой и предотвращением спортивных травм и повреждений.

По сути, это комплекс услуг внутри здравоохранения на стыке госпитального обслуживания, фармакологии и медтехнологий. По итогам 2020 года объем рынка составил \$7,15 млрд, а к 2026 году, по расчетам американской консалтинговой компании Mordor Intelligence, может достичь \$9,85 млрд со среднегодовыми темпами роста 5,5%.

Каждому по потребностям

По типу травм в США наиболее распространены повреждения нижних конечностей, преобладающие в 54% случаев из 1 млн спортивных отчетов за 16-летний период (данные NCAA). Далее следуют травмы рук и плеча (18%), туловища (13%), головы и шеи (10%) и травмы, связанные с системными нарушениями работы организма спортсмена (5%). Интересно, что самыми травматичными видами спорта оказались американский футбол, регби, спортивная гимнастика, борьба, футбол и баскетбол. Основные игроки рынка спортивной медицины — производители ортопедических приборов и изделий. Причем конкуренция на рынке слабая: в 2020 году четыре крупнейших игрока занимали 75% мирового рынка. Во многом это обусловлено высокими издержками входа как со стороны производства, так и со стороны технологического аспекта бизнеса.

Лидеры — немецкая частная Arthrex, британская Smith & Nephew (NYSE: SNN), американская Stryker Corporation (NYSE: SYK) и DePuy Synthes, подразделение американской Johnson & Johnson (NYSE: JNJ).

Arthrex занимает более 30% рынка. Компания обслуживает сферу малоинвазивной хирургии. Всего она разработала более 8 тыс. продуктов и процедур для лечения спортивных травм.

Основная выручка поступает от продажи медицинских приборов и образовательных программ по подготовке

высококласных хирургов. В 2019 году ее объем составил \$2,6 млрд (+4% г/г). Примечательно, что 90% производственных мощностей находится на территории США. Британская Smith & Nephew также оказывает услуги в сфере ортопедической хирургии. В отличие от Arthrex, бизнес более диверсифицирован, и лишь 29% выручки в 2020 году приходилось на спортивную медицину. В 2020 году этот сегмент принес более \$1,3 млрд (-13% г/г).

Кстати, компания выплачивает дивиденды, годовая доходность составляет около 1,9%.

Stryker Corporation работает в трех нишах: ортопедия, неврология и хирургическое оборудование. В 2020 году она заработала более \$14,3 млрд (-3,6% г/г), около \$1,7 млрд из которых пришлось на травматическую ортопедию (+5% г/г).

В 2020 году компания впервые за несколько десятилетий отчиталась о снижении выручки в годовом выражении. До пандемии восходящий тренд удавалось поддерживать активным инвестированием в новые разработки и образовательные центры по подготовке специалистов по всему миру. Отметим еще один фактор стабильности: Stryker Corporation выплачивает дивиденды с 1937 года, и 2020-й не стал исключением. Текущая дивидендная доходность составляет около 1%.

DePuy Synthes входит в состав холдинга Johnson & Johnson. Компания не позиционирует себя как поставщика услуг и оборудования в сфере спортивной медицины, хотя около \$600 млн выручки приходится на этот сегмент.

Виды на будущее

Пандемия COVID-19 оказала давление на выручку производителей товаров для спортивной медицины, однако бизнес компаний сохраняет устойчивость. Во время перерыва в соревнованиях спортсмены продолжали тренировки, которые, к сожалению, не обходятся без травм. Профессиональная активность спортсменов поддержала спрос на продукцию лидеров рынка. «Большая четверка» продолжает доминировать в отрасли, при этом лидирующие позиции сохраняет семейное предприятие Arthrex.



ПОДПИСКА НА ЗДОРОВЬЕ



FREEDOM
finance

Life



Лицензия №2.2.51 от 28.05.19

Забег в магазин

Стоит ли покупать акции спортивных ретейлеров



Юрий Смирнов,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

На фоне феноменального взлета популярных сегодня бумаг вроде Tesla Inc. (NASDAQ: TSLA) или Sunrun (NASDAQ: RUN), подорожавших за 2020 год на сотни процентов, доходность розничных сетей выглядит скромнее. Например, отраслевой биржевой фонд SPDR S&P Retail ETF, в который входят в том числе и спортивные ретейлеры, подрос всего на 39,3%.

Давайте разберемся, какие компании сектора выглядят перспективными, а какие лучше обходить стороной.

Маршрут построен

Северная Америка занимает наибольшую долю на рынке спортивной продукции в денежном выражении и, как ожидается, сохранит лидерство в ближайшем будущем. Розничная торговля спортивными товарами в США представлена примерно 22 тысячами компаний с совокупным годовым оборотом около \$47 млрд. При этом 50% выручки от продаж приходится на 20 самых крупных игроков. Азиатско-Тихоокеанский регион считается самым перспективным. Правительства развивающихся стран, особенно Индии и Китая, инвестируют огромные средства в инфраструктуру. Например, главное спортивное управление Китая заложило в свою стратегию развития отрасли строительство 100 спортивных городов по всей стране совместно с иностранными инвесторами. Китайское государственное агентство NDRC оценивает спортивную индустрию только в КНР в \$425 млрд. В отличие от брендов вроде Nike или Adidas, чьи магазины уже давно работают в Поднебесной, крупнейшие американские сети пока не спешат покорять Азию, хотя и понимают важность этого рынка. Впрочем, некоторым из них хватает бизнеса и в США. Далее — коротко об основных игроках.

Foot Locker (NYSE: FL)

Классическая американская компания, уходящая корнями в XIX век. Управляет 2998 магазинами по всей стране и продает самые популярные бренды спортивной



Источник shutterstock.com

обуви Nike, Adidas, Jordan, Puma, Fila, New Balance. Коронавирус скорректировал стратегию развития компании в пользу онлайн-сегмента. FL инвестирует в цифровые каналы продаж, повышая эффективность цепочки поставок и управления. Ретейлер расширяет свою платформу электронной коммерции и прямого взаимодействия с потребителем Direct-to-consumer (DTC).

В итоге интернет-сегмент бизнеса вырос более чем на 64% за 2020 год. Foot Locker долгое время ставили в вину излишнюю консервативность, однако он смог доказать инвесторам, что способен успешно интегрироваться в цифровую экономику.

Еще один позитивный фактор — усиление спроса на акции со стороны инсайдеров за последние полгода. Ранее мы рекомендовали покупать бумаги сети и считаем, что они имеют потенциал для дальнейшего роста.

Dick's Sporting Goods (NYSE: DKS)

Несмотря на традиционный формат магазинов, то есть «из кирпича и цемента» (американский бизнес-жаргон), дела у Dick's Sporting Goods идут лучше, чем у его вышеупомянутого конкурента. В эпоху цифровых технологий компания по-прежнему делает ставку на офлайн-магазины, стараясь удовлетворить меняющиеся потребности покупателей. Сегодня сеть управляет 854 магазинами в 48 штатах. В 2020 году компания получила доход в размере \$9,58 млрд. Также Dick's Sporting Goods активно использует имеющиеся у нее площади для организации показов мод с участием знаменитостей и охотно сотрудничает с новыми модными брендами.

Кризисную ситуацию прошлого года DKS сумела обратить себе на пользу. Временное закрытие части магазинов ударило по продажам, однако к концу года они восстановились во многом благодаря росту спроса на домашний фитнес и занятия на свежем воздухе. Сеть также инвестировала в свой цифровой сегмент и частные бренды одежды.

Несмотря на хорошие показатели бизнеса, мы все же считаем, что акции Dick's Sporting Goods переоценены и не являются интересной инвестицией.

Big 5 Sporting Goods (NASDAQ: BGFV)

Компания управляет 430 точками в США и платформой электронной коммерции под названием Big 5 Sporting Goods. Магазины Big 5 — самые популярные у жителей Калифорнии. Сеть добилась лояльности, обеспечив стабильную обратную связь с клиентами. Это поддерживает интерес потребителей.

Капитализация BGFV невелика по сравнению со стоимостью предыдущих двух компаний — всего \$400 млн против более \$5 млрд у Foot Locker и Dick's Sporting Goods. Также у акций невысокая ликвидность: оборот на бирже составляет 800 тысяч бумаг в день.

За 2020 год чистые продажи выросли на 5%, до \$1,04 млрд, несмотря на периодические локдауны в течение года. Чистая прибыль увеличилась почти в семь раз и составила \$55,9 млн.

Мы считаем, что акции Big 5 Sporting Goods могут быть интересны для долгосрочных инвестиций.



Источник: shutterstock.com

Vista Outdoor (NYSE: VSTO)

Работает в двух сегментах: оборудование и экипировка для спортивной стрельбы и товары для активного отдыха. Являясь дизайнером, производителем и продавцом товаров для спорта, Vista Outdoor при этом сотрудничает более чем с 40 брендами.

У бизнеса неоднозначные оценки по мультипликаторам. Показатель EV/EBITDA составляет 8,47 при медианном значении по сектору 17,73. Однако коэффициент P/E равен 35,74, что выше среднеотраслевого уровня 27,11. В то же время форвардный P/E значительно ниже среднего показателя сектора и оценивается в 9,78.

Последние пять лет выручка Vista Outdoor падала в среднем на 4,1% в год, однако в 2020-м выросла на 11,4%, а EBITDA увеличилась на 181% благодаря высокому спросу на спортивные товары. Эта тенденция продлится как минимум до конца 2021 года.

По нашему мнению, компания сохраняет потенциал для дальнейшего роста, и мы рекомендуем покупать ее акции.

Все ушли в онлайн

Пандемия задала единый тренд на переход в онлайн-продажи. И если Foot Locker, Big 5 Sporting Goods и Vista Outdoor имеют свои каналы взаимодействия с потребителями, их конкурент Dick's Sporting Goods предпочитает развивать цифровой сегмент в партнерстве со специализированными платформами. Какая модель оказалась наиболее успешной, мы узнаем в ближайшем будущем.



Источник: shutterstock.com

Всем отчитаться!

Как торговать в периоды
«запланированной»
волатильности



Игорь Ключнев,
заместитель генерального директора
ИК «Фридом Финанс»

Четыре раза в год для всех инвесторов на американском рынке наступает чрезвычайно важный период — сезон отчетов. В это время большое число публичных компаний выпускает информацию о финансовых итогах прошедшего квартала. Человеку, управляющему инвестиционным портфелем, стоит понимать суть происходящих в это время процессов. Разберем основные важные моменты.

Первый пошел

Сезон отчетов начинается примерно через две недели после окончания каждого календарного квартала: март, июнь, сентябрь и декабрь. То есть первые отчеты выходят в середине апреля, июля, октября и января.



Источник: shutterstock.com

Неофициальный старт сезону дают крупнейшие компании из состава индекса DJ-30. Первыми отчитываются банки JPMorgan (NYSE: JPM) и Goldman Sachs (NYSE: GS), а также холдинг Johnson & Johnson (NYSE: JNJ). В течение четырех недель после них свои показатели публикуют 90% других корпораций из индекса S&P 500. Именно этот период принято называть сезоном отчетов, хотя почти в любой рабочий день в течение года публикуются показатели нескольких компаний, так как даты финансовых кварталов у корпораций нередко существенно сдвинуты относительно общепринятых. Информация из квартальных отчетов используется для анализа состояния бизнеса и его перспектив, что важно для оценки стоимости компаний. Крупнейшие из них выступают в качестве барометров состояния дел в своих отраслях и поэтому находятся под пристальным вниманием инвесторов. По этой причине крупные компании не публикуют квартальные отчеты в течение основной торговой сессии на рынке в США — только до начала или после завершения торгов на NYSE и NASDAQ. Реакция инвесторов обычно вызывает существенные колебания цен акций.

Между строк

Основными показателями, на которые обращает внимание рынок, являются данные по выручке и прибыли. Их всегда сравнивают с консенсус-прогнозами аналитиков и предыдущими результатами, а также показателями конкурентов. Результаты сравнения оказывают основное влияние на краткосрочную реакцию инвесторов в момент публикации отчета. Если выручка и прибыль оказались лучше ожиданий и выше, чем годом ранее, то чаще всего акции растут.

Однако есть нюансы. Например, компания может отчитаться хуже ожиданий, но повысить свой прогноз на последующие кварталы, тогда в большинстве случаев это будет воспринято положительно. Другой пример связан с компанией Intel (NASDAQ: INTC). Отчетность значительно превзошла прогнозы по выручке и при-

были по итогам II квартала 2020 года. При этом бумаги упали на 16% на фоне комментария о задержке старта производства чипов на базе нового техпроцесса. Инвесторам важнее среднесрочные ожидания, чем сильные квартальные результаты.

Для больших фондов выход отчетов нередко является причиной пересмотра позиций. Их крупные сделки могут порой оказывать определяющее влияние на динамику цен. Например, на фоне хорошего отчета фонд решит зафиксировать прибыль по части позиции — его продажи сдержат рост акции и могут даже снизить цену. Подобные случаи, когда динамика котировок расходится с результатами, могут быть непонятны розничному инвестору. Самое главное, что стоит помнить: в момент публикации отчета и последующие дни весьма вероятны сильные колебания цены акции.

Помимо выручки и прибыли, большое значение имеют EBITDA, финансовый долг и денежные средства, операционный и свободный денежный поток, а также другие показатели, не входящие в общепринятые принципы бухгалтерского учета (GAAP). К ним относятся отраслевые метрики, которые предоставляются компанией добровольно, чтобы инвесторы могли иметь более полную финансовую и операционную картину бизнеса. Например, в индустрии телекоммуникаций предприятия предоставляют данные о количестве абонентов и средней выручке на одного абонента. Представители индустрии интернет-контента и информации (Facebook, Twitter, Snap) публикуют статистику о числе активных пользователей, и она зачастую играет главную роль при оценке потенциала бизнеса.



Источник: shutterstock.com



Источник: shutterstock.com

Созвонимся!

После публикации отчета руководство компании проводит конференс-колл с аналитиками и инвесторами. Обычно в нем можно принять участие онлайн или послушать его запись. На встрече менеджмент поясняет некоторые детали отчета, представляет свое видение ситуации в компании и дает прогноз. Завершается звонок сессией вопросов и ответов.

Поскольку в конференс-колле нередко участвуют несколько тысяч человек, вероятно, вы не сможете задать свой вопрос. Однако аналитики могут поднять тему, которая вас интересует. Иногда конференс-коллы имеют большую значимость, чем сам отчет.

По формулировкам и даже по тону топ-менеджеров инвесторы и аналитики стремятся оценить перспективы компаний. Например, 11 мая 2021 года гендиректор Electronic Arts (NASDAQ: EA), который обычно отличался консервативностью, выразил мнение о том, что игровая активность продолжит расти и не упадет после полного снятия антиковидных ограничений. После этого воодушевляющего комментария акции компании прибавили 3% на постмаркете.

В заключение хочу рассмотреть недавние отчеты аэрокосмической компании Virgin Galactic (NYSE: SPCE) и Facebook (NASDAQ: FB), так как они весьма показательны. 10 мая Virgin Galactic отчиталась не лучшим образом: компания по-прежнему не приносит доходы, а убыток на акцию увеличивается за счет операционных расходов. Также не была названа дата следующего летнего испытания. Котировки на постмаркете упали более чем на 10%. После этого на конференс-колле руководство компании заявило, что подробная информация о расписании испытаний выйдет уже через неделю после отчета, и это было очень важно для инвесторов. В итоге торги, открывшись падением на 20%, закончились ростом около 1%.

Facebook отчитался 28 апреля после закрытия сессии, установив рекорд по выручке, что превысило самые оптимистичные прогнозы. В итоге 29 апреля акции компании подорожали более чем на 7%. Хотя в последующие дни котировки снизились, перспективы соцсети весьма благоприятны, так как компания показала, что может существенно увеличивать среднюю стоимость рекламы, а значит и наращивать прибыль.

Спортивный интерес

Сколько зарабатывают профессиональные лиги — на примере НХЛ и НБА



Андрей Черных,
заместитель директора департамента
инвестиционных продуктов
ИК «Фридом Финанс»

Спортивные соревнования в США смотрят десятки миллионов американцев и сотни миллионов болельщиков по всему миру. Секрет популярности — в бизнес-модели спортивных лиг и отдельных команд, а именно в способности создать увлекательное и при этом профессиональное шоу. Как и сколько при этом они зарабатывают — разберем в этом материале.

Коронавирус: до и после

Пандемия сильно ударила по бизнесу спортивных лиг. Например, в НБА в 2019–2020 годах регулярный сезон был сокращен на 171 игру, а финальные состязания прошли без фанатов на трибунах. Чемпионат НХЛ и вообще экстренно завершился в марте 2020-го. Старт сезона 2020–2021 был значительно сдвинут.

Из-за отсутствия рекламы на спортивных аренах и ограничений по числу болельщиков на трибунах обе лиги стали искать дополнительные способы заработка, новые форматы рекламы.

НХЛ

Ежегодно с сентября по июнь 31 команда из США и Канады борется за главный хоккейный трофей Национальной хоккейной лиги (НХЛ) — 16-килограммовый Кубок Стэнли. НХЛ как бизнес — это своеобразное совместное пред-



НХЛ, Вашингтон против Нью-Йорка. Источник: shutterstock.com

приятие, а каждый клуб — франшиза. Лига заинтересована в том, чтобы в городе, который представляет команда, популярность хоккея росла и повышался доход. А если местный рынок слаб, команда переезжает на новое место. Именно поэтому в 2011 году клуб «Атланта Трэшерз» сменил владельца, «родной» город и даже название. Причиной стала меньшая популярность хоккея в Южной Атланта по сравнению с футболом и баскетболом, выигравшими борьбу за сердца местных любителей спортивных состязаний.

Сопутствующие траты болельщиков в день проведения матча до пандемии обеспечивали чуть меньше половины выручки. Еще 35–40% приносили спонсорские соглашения, продажа атрибутики. Остальные доходы обеспечивала продажа прав на телевизионные трансляции. После старта 13 января сезона 2020–2021 ограничения сохраняются. Зрителей по понятным причинам нет на большинстве стадионов, но кое-где их все-таки начинают пускать на трибуны. Президент Kraft Group Джонатан Крафт в апреле 2021 года сообщил, что успешный ход вакцинации позволит арене Gillette Stadium (принадлежит компании) повысить заполняемость до максимального уровня уже в этом сезоне.

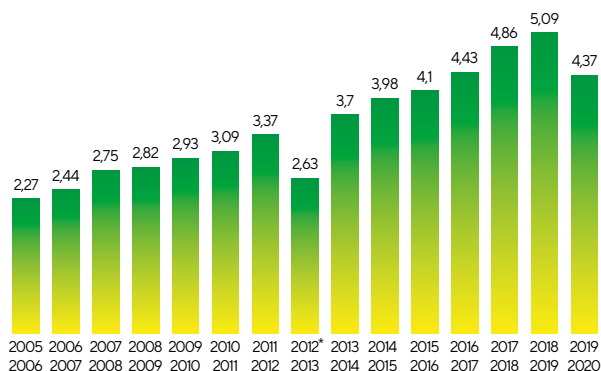
Финансовое положение хоккейных клубов разное. Чем старше команда, тем она популярнее и богаче. Сердца болельщиков поделены между такими старожилками лиги, как «Монреаль Канадиенс», «Торонто Мейпл Лифс», «Нью-Йорк Рейнджерс», «Бостон Брюинз», «Чикаго Блэкхокс», «Детройт Ред Уингз». Статус команды влияет и на цену билетов. На игру «Торонто» домашний стадион заполнялся полностью, принося команде \$2 млн: у нее самые дорогие билеты в лиге. Зато у «Аризона Койотис» этот показатель впятеро меньше. Есть и убыточные клубы, но и они покрывают свои расходы на 80%.

Две трети команд НХЛ самоокупаемые. Основной доход формируют пять клубов: «Монреаль», «Нью-Йорк Рейнджерс», «Торонто», «Чикаго» и «Ванкувер». В целом 75% доходов приходится на семь команд. Интересно распределяется выручка лиги между ними.

Доход от проданных билетов достается клубу. Исключение — матчи плей-офф, где прибыль делится между участниками серии. В этом случае отчисления делаются и в пользу лиги, но их размер каждый раз и с каждой командой оговаривается отдельно: единого значения нет. Остальные заработки распределяются между всеми участниками и позволяют выровнять положение клубов. Доходы от продажи телевизионных прав, лицензированных товаров и спонсорства делятся равномерно, невзирая на рейтинги и места в таблице. За счет этих статей финансово неустойчивые клубы дополнительно получают от лиги более \$20 млн в год. В последние сезоны до пандемии доходы НХЛ неуклонно росли. В 2018–2019 годах они достигли максимума в \$5,09 млрд. Продажи билетов приносили \$1,86 млрд, спонсорская выручка достигла почти \$560 млн. В сезоне 2019–2020 доходы лиги упали на 14%, до \$4,37 млрд, из-за приостановки проведения регулярных игр и возобновления чемпионата со стадию плей-офф.

Уже в этом году клубы рассчитывают восстановить доходы. В марте НХЛ заключила соглашения с ESPN и The Walt Disney Company о стриминговых, телевизионных и медиаправах. Контракт начнет действовать уже с текущего сезона. Сумма не раскрывается, но ранее сообщалось, что компания Disney готова заплатить \$8–9 млрд.

Общий доход Национальной хоккейной лиги с 2005–2006-го по 2019–2020-й, \$ млрд



Источник: statista.com

*Старт сезона был задержан из-за локаута в НХЛ

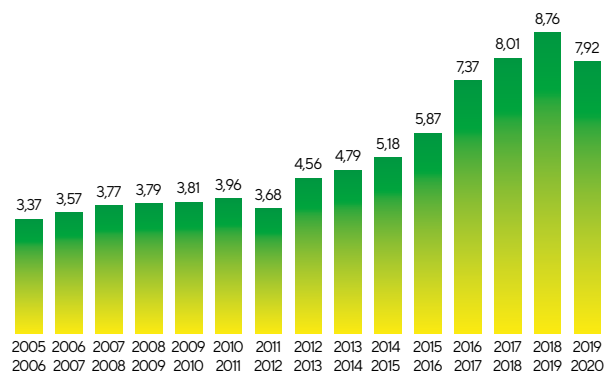
Хоккей в США развивается по общемировому сценарию. Доля традиционных доходов снижается. Их должны заменить поступления от новых контрактов с Verizon (NYSE: VZ), Apple (NASDAQ: AAPL) и SAP (FWB, NYSE: SAP). По данным Front Office Sports, НХЛ потеряла на фоне пандемии около \$630 млн, однако за счет внедрения новых форматов digital-рекламы ожидается, что доходы лиги вновь превысят \$5 млрд уже в сезоне 2021–2022.

НБА

Национальная баскетбольная ассоциация (НБА) считается самой инновационной из профессиональных североамериканских спортивных лиг. НБА появилась намного позже других объединений, и ей пришлось быстро наверстывать отставание, чтобы догнать по популярности

американский футбол и бейсбол. НБА первой стала получать значительную часть доходов за счет продажи атрибутики и сознательно превратила своих наиболее популярных игроков в суперзвезд мирового масштаба. Ассоциация не публикует подробные финансовые отчеты, тем не менее, по оценке журнала Forbes, который регулярно собирает данные по 30 командам лиги, ее общий доход превысил \$8 млрд в сезоне 2018–2019. Выручка НБА в сезоне 2019–2020 снизилась примерно на \$0,84 млрд, до \$7,92 млрд (по данным Statista.com). Средние расходы на баскетбольную команду составляют \$1,9 млрд — в три раза больше, чем пять лет назад. Игроки в лиге получают около \$5 млн в год, контракты суперзвезд достигают \$25–35 млн. Телевидение приносит НБА основной доход. Ежегодный объем действующих контрактов на трансляцию матчей в 2019 году составил \$2,6 млрд в США и \$0,45 млрд за рубежом. Благодаря долгосрочным соглашениям среднегодовой доход от продажи «картинки» не снизился в период восстановления рынка. Ежегодно болельщики тратят на клубную символику НБА более \$1 млрд. Билеты — еще одна важная статья, обеспечивающая до 25% общих сборов. По данным ESPN, в сезоне 2018–2019 домашние игры команды посещали 15–20 тысяч зрителей при средней стоимости билета \$100.

Общий доход Национальной баскетбольной лиги США с 2005–2006-го по 2019–2020-й, \$ млрд



Источник: statista.com

Помимо цифровизации продаж, основной потенциал развития кроется в зарубежной экспансии, которая будет приносить более 17% доходов в следующем сезоне. Лига полностью не раскрывает распределение доходов по странам, но в 2012 году трансляции только в Китае принесли \$150 млн.

Спортивные фишки

Несмотря на рост вместимости арен и популярность ТВ-трансляций, в ближайшее десятилетие лига делает ставку на монетизацию цифровых сервисов, таких как видеостриминг и мобильные приложения. Основными бенефициарами этого решения станут акции компаний Fox Corporation (NASDAQ: FOX, FOXA), Comcast (NASDAQ: CMCSA), AT&T (NYSE: T), The Walt Disney Company (NYSE: DIS) и Netflix (NASDAQ: NFLX).

Очень быстрые доходы

На чем зарабатывает «Формула-1»



Кирилл Шерстнев,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Один из самых зрелищных видов спорта — автомобильные гонки. Для фанатов это красота, эмоции и просто мечта — о скорости, свободе и богатстве. Для инвесторов — рынок с оборотом в миллиарды долларов. Мы решили посмотреть на мир больших скоростей с точки зрения финансов и оценить, насколько сильное влияние оказала пандемия COVID-19 на главное событие автоспорта — «Формулу-1».

Гоночное ремесло

Ежегодно в мире проводится несколько крупных мероприятий: гонки серии «Формула-1», «Дакар», NASCAR, Daytona International Speedway, AAA Texas 500. Все они притягивают значительные средства спонсоров и внимание болельщиков по всему миру.

Основные игроки в этой отрасли — организаторы гонок и сами команды. Первые зарабатывают миллиарды долларов в год благодаря трем основным источникам:

✔ Телевизионные сети

В каждой стране телеканалы ежегодно оплачивают права на показ спортивных мероприятий.

✔ Реклама

На гонках F1 можно увидеть баннеры таких известных брендов, как LG, Rolex, Exxon Mobil. Их логотипы размещаются на самых видных участках трассы.

✔ Организация и проведение гонок

На этапах Гран-при «Формула-1» зарабатывает десятки миллионов долларов, и таких гонок в году больше 20. Часть денег идет на призовые командам и локальным подрядчикам, остальное уходит организатору.

Формула успеха

Ежегодная аудитория «Формулы-1» составляет около 500 млн человек. Компания-организатор чемпионата принадлежит инвестиционной корпорации Liberty Media (NASDAQ: FWONA), которая купила ее за \$4,6 млрд в январе 2017 года.

Структуры «Формулы-1» владеют коммерческими правами на главный чемпионат и его трансляцию до 31 декабря 2110 года. Предыдущий контракт с Международной автомобильной федерацией (FIA) истек в 2010 году, но его продлили на следующие 100 лет за небольшую сумму — всего \$313,6 млн.

Ковид-стоп

Выручка «Формулы-1» в 2020 году упала на 43,4%, до \$1,15 млрд. Операционный убыток королевских гонок составил рекордные \$386 млн против прибыли \$17 млн годом ранее.

Изменилась структура выручки. В 2019 году соотношение организации (хостинга) гонок, доходов от трансляций, спонсорских выплат и прочих доходов составляло 30/30/15/25, через год распределение выглядело иначе: 12/55/17/16. Доход от орга-



«Формула-1», Гран-при Монако. Источник: shutterstock.com

низации гонок в прошлом году сократился из-за пандемии в 4,4 раза, до \$137 млн. Поскольку лишь два последних этапа чемпионата были проведены с участием зрителей на трибунах, многие партнеры-соорганизаторы отказались выплачивать промоутерские взносы или значительно уменьшили сумму из-за низких продаж билетов.

Крупнейший по величине источник доходов в коронавирусном 2020-м — продажа трансляций гонок. Это единственное направление, показавшее рост в абсолютных значениях (с \$600 млн до \$630 млн) даже с учетом отмены четырех Гран-при. Получается, что средняя выручка от трансляции одной гонки увеличилась в 2020 году до \$37 млн по сравнению с \$28 млн годом ранее. Скорее всего, новая потребительская модель сохранится и фанаты «Формулы-1» будут чаще предпочитать телевизионные и стриминговые трансляции личному присутствию на трибунах. К слову, в этом году организаторы планируют провести 23 гонки.

Кони, люди...

Гоночные команды, как и организаторы, получают значительную часть выручки от рекламы и размещения логотипов спонсоров на болидах. Также участники гонок

спонсируются автомобильными брендами, которые понимают выгоду от наличия собственной «конюшни». Свои команды есть у Ferrari (NYSE: RACE), Mercedes, McLaren, Renault (Euronext: RNO) и других концернов. Наконец, сама «Формула-1» выплачивает «конюшням» сотни миллионов долларов в год в рамках контрактов на участие команды в следующем гоночном сезоне и в качестве призовых. В 2020 году выплаты участникам заездов снизились на 30% г/г, до \$711 млн.

Впрочем, какими бы заоблачными ни были контракты в НБА или АПЛ, самым дорогим видом спорта была и остается «Формула-1». В 2021-м размер годового бюджета 10 гоночных команд составил \$2,7 млрд, наименьший из которых у команды Williams — \$132 млн, а наибольший у команды Mercedes — \$484 млн.

Такая разница не осталась без внимания организаторов. В этом году бюджет одной команды будет ограничен \$145 млн. В эту сумму не войдут маркетинговые расходы, гонорар пилотов и руководителей команды, а также стоимость двигателя болида, который в среднем обходится в \$15 млн. С одной стороны, такие меры могут повысить конкуренцию, с другой — снизить интерес потенциальных спонсоров, которые привлекли работать с наиболее именитыми «конюшнями».



Отчетность компании Liberty Media Corp. и расчеты «Фридом Финанс». Источник: libertymedia.com

Большой куш

Букмекеры со всего мира устремились в США. В чем причина?



Олег Дядюра,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Ставки на спорт стары как мир. И сколько существует спорт, столько не утихают споры вокруг регулирования рынка букмекеров. Сейчас для этих контор настали золотые времена. США распахнули перед ними двери и открыли доступ к кошелькам американцев. Но прежде чем оценить потенциальный джекпот, кратко пробежимся по истории вопроса.

Летопись азарта

Одно из первых упоминаний о ставках на спортивные события можно найти в трудах римского поэта-сатирика Ювенала (II век н. э.). «Крики, ставки и элегантные девушки — вот подходящие молодому человеку атрибуты гонок на колесницах», — писал он.

Уже в античные времена жажда быстрых денег вызвала негативную реакцию блюстителей нравственности. Один из раннехристианских писателей Тертуллиан называл посетителей гонок на колесницах «слепыми от страсти» из-за своих ставок. Возможно, тогда и зародилась идея запретить этот пагубный бизнес, популярность которой продолжала расти в Средневековье. Впрочем, и в более поздние эпохи вплоть до сегодняшнего дня предпринимались попытки искоренить азартную привычку, однако это привело лишь к уходу букмекеров в подполье.

Сейчас индустрия легальна в большинстве развитых стран. Ее наибольший расцвет произошел в Великобритании. Благодаря мягкому законодательству страна стала самым большим рынком для букмекеров.

Однако в 2018 году у США появился шанс обойти Соединенное Королевство. Американский Верховный суд разрешил штатам самостоятельно регулировать индустрию ставок на спорт. Легализация может сделать американский рынок самым большим в мире, и у многих компаний открываются хорошие перспективы для роста бизнеса.



Источник shutterstock.com

Новые горизонты

Де-юре спортивные ставки были запрещены в США до 2018 года федеральным правительством. Главной причиной негативного отношения государства было неспортивное поведение ряда команд, которые ставили против себя и занимались другими махинациями.

В результате в 1992 году был принят Закон о защите профессионального и любительского спорта (PASPA, Professional and Amateur Sports Protection Act of 1992). В целом он запрещал азартные игры, но с рядом исключений. В Неваде спортивные азартные игры разрешались в казино, в трех штатах можно было проводить спортивные лотереи.

В 2018 году Верховный суд США постановил, что PASPA разрешает всем штатам самостоятельно регулировать индустрию ставок на спорт. То есть фактически она была легализована по всей Америке. Из 50 штатов 13 уже узаконили букмекерство, остальные тоже планируют это сделать.

Покорить Америку

Либерализация открыла новый огромный рынок и придала мощный импульс развитию индустрии. Сейчас лишь 20% населения США могут делать ставки на спортивные события, что оставляет большую возможность для роста. По разным оценкам, объем букмекерского рынка может подскочить с \$5 млрд до 19 млрд в течение трех лет. Для сравнения: в 2018 году размер британского рынка не превышал \$5 млрд.

Высокие темпы роста привлекли множество известных европейских операторов, в том числе Flutter, Entain, William Hill, 888, Kindred, Sky Bet и других. Компании выбрали разные стратегии экспансии, но мы советуем обратить особое внимание на Flutter Entertainment (LSE: FLTRF) и Entain (LSE: ENT), поскольку они выглядят наиболее подготовленными к покорению Нового Света.

Flutter Entertainment — букмекерская контора из Ирландии, прежде известная как Paddy Power Betfair. В 2018 году она приобрела 61% в сервисе Fanduel за \$158 млн. Fanduel управляет платформой для ставок на «фэнтези-спорт». Он позволяет пользователям ежедневно создавать виртуальную команду из реальных игроков разных клубов. Что-то вроде популярного компьютерного симулятора FIFA.

Игроки скидываются в общий банк и устраивают соревнования своих команд. Как и в покере, процент

от общего банка идет оператору, то есть Fanduel.

Расцвет индустрии «фэнтези-спорта» случился благодаря простоте и быстрому формату игр, к тому же этот сегмент не попал под запрет азартных игр. В итоге на рынке сформировались два лидера — Fanduel и DraftKings. И если долю в первом успела приобрести Flutter, то DraftKings провела успешное IPO в апреле 2020 года. Спустя год ее акции стоят в три раза дороже, чем при размещении, капитализация — \$23,37 млрд. Кроме того, Flutter Entertainment поглотила компанию по организации азартных игр The Stars Group, которая владеет брендами PokerStars и FOX Bet. Сделка позволила Flutter укрепить свои позиции в США и нарастить выручку почти до \$5 млрд в год.

Entain выбрала более традиционный путь экспансии на американском рынке. Она организовала совместное предприятие ROAR с крупным оператором казино MGM. Подобная тактика позволит полностью использовать бренд и аудиторию MGM. К тому же особенностью рынка США является необходимость для операторов ставок иметь партнера в виде физического казино. С этой точки зрения синергия Entain и MGM налицо.

Несмотря на разные модели экспансии, инвесторы смотрят позитивно на обе компании. С середины 2020 года бумаги Flutter и Entain уверенно растут на радость акционерам. Видимо, пандемия азарту не помеха.

Где уже легализованы ставки на спорт в США



Источник: American Gaming Association

Звездный маркетинг

Сколько зарабатывают спортивные бренды на контрактах со знаменитостями



Никита Гришунин,
старший персональный менеджер
ИК «Фридом Финанс»

Основатель компании Reebok Пол Файерман протянул чек на \$10 млн: «Слушай, если ты возьмешь его прямо сейчас, то пообещай мне, что не будешь встречаться с Nike или Adidas». По воспоминаниям Леброна Джеймса, от такого предложения он сперва потерял дар речи. «Мы платили за аренду жилья \$17 в месяц, сейчас я вижу чек на \$10 млн, а на следующий день я пойду в школу...» — думал он в тот момент.

Встреча произошла в 2003 году накануне церемонии выбора новых игроков в НБА — так называемого драфта. Искуситель — генеральный директор Reebok, в то время прекрасно понимавший, какой потенциал у сидевшего перед ним парня. Леброн Джеймс — ученик выпускного класса и 18-летняя восходящая звезда мирового баскетбола, которого сегодня приравнивают к Майклу Джордану или трагически погибшему Коби Брайанту. В ту встречу подростку хватило духу отказаться от столь заманчивого предложения. И он не прогадал: вскоре после общения с Файерманом спортсмен подписал

7-летний контракт на \$90 млн — но с Nike. Потом, в 2010 году, Джеймс продлил соглашение, а в 2015-м заключил новое, уже пожизненное. Его стоимость составила без малого \$1 млрд.

Just do it

Стоимость долгосрочных контрактов Nike (NYSE: NKE) со знаменитостями, отдельными игроками и спортивными командами превышает \$10,5 млрд, то есть четвертую часть годовой выручки компании. Три атлета подписаны пожизненно: звезда футбола Кристиану Роналду (\$22 млн в год), Леброн Джеймс (более \$30 млн в год) и Майкл Джордан. Последний спустя 17 лет после завершения карьеры зарабатывает «на кроссовках» \$130 млн в год.

«Маленький» Джордан

Основатель бренда Nike Фил Найт признавался, что подписание контракта с великим баскетболистом в 1984 году было лучшим решением в его жизни. А ведь все могло сложиться иначе. Сам Джордан хотел подписать контракт с Adidas, но ему отказали, поскольку в то время компания не подписывала игроков НБА... ниже 2,13 метра ростом. К слову, акции Nike с 1998 по 2021 год взлетели на 2160%, а результаты Adidas с 1998 года куда скромнее — 598%. Может, немецкой компании все-таки стоило рискнуть с «маленьким» Майклом?



Кристиану Роналду. Источник: bwglnbnews.com

Nike — не единственный производитель спортивных товаров, который тратит огромные суммы на знаменитостей. Контракт с американским баскетболистом Стефеном Карри обходится компании Under Armour (NYSE: UAA, UA) ежегодно в \$20 млн. Adidas (FWB: ADS) платит рэперу Канье Уэсту \$10 млн плюс процент с продаж. На первый взгляд, столь крупные чеки больше похожи на бессмысленную имиджевую рекламу, высасывающую маркетинговый бюджет, а вместе с ним и по-

тенциальную прибыль акционеров. На самом деле это не так. В 2020 году Jordan Brand принес Nike более \$3,6 млрд выручки. Благодаря контракту со Стефеном Карри продажи обувной линейки Under Armour в 2016 году подскочили на 64%, и сегодня именные кроссовки Карри стоят в магазинах на одной полке с кроссовками от Джордана и Уэста. Дорогостоящие контракты и партнерства с медийными персонами для производителей спортивной одежды — это не просто вопрос престижа, а основной канал продвижения бренда и повышения лояльности аудитории.

Выбор правильного партнера в условиях высокой конкуренции и постоянной смены трендов является одним из важнейших аспектов инвестиционного плана компании, занимающейся производством и продажей спортивных товаров. Каждый контракт — это вложение в успех продукта, а его цена определяется сегодняшней стоимостью будущих денежных потоков, которые спортсмен, команда или знаменитость способны принести за счет своей популярности в соцсетях и медиа.

Чем лучше репутация лица, ассоциированного с брендом, тем выше выручка компании, а значит и благосостояние акционеров. А теперь подумайте: прогадал ли японский производитель демократичной одежды Uniqlo, когда в 2019 году подписал соглашение со швейцарской легендой тенниса Роджером Федерером на 10 лет на \$300 млн? Причем контракт будет действовать даже после окончания карьеры спортсмена.

Но вернемся к Nike. Благодаря грамотному звездному маркетингу компания может существенно нарастить продажи своих товаров. В начале 2020 года производитель спорттоваров подписал контракт с футбольным клубом «Ливерпуль». Сроки соглашения пока неизвестны, однако уже сейчас понятно, что эта сделка станет революционной для футбола.

Клуб будет ежегодно получать небольшой по меркам крупных команд фиксированный гонорар £30 млн, но



Роджер Федерер. Источник: shutterstock.com



Лионель Месси. Источник: factinate.com

основная часть дохода придется на проценты с продаж атрибутики. «Ливерпуль» выбил себе беспрецедентные 20%, что при традиционных 5–10% делает контракт уникальным. По оценке Daily Mail, каждый год англичане будут получать от Nike около £80 млн, однако оговоримся, что эта оценка была произведена накануне пандемии. В целом же доход команды будет главным образом зависеть от ее успешности, и в этом особенность соглашения между «Ливерпулем» и Nike. Adidas также старается не отставать от конкурента в борьбе за звезд. У компании пожизненный договор с футболистом Лионелем Месси, который стороны заключили в 2017 году. Его стоимость — около \$1 млрд.

Футбол вообще золотая жила немецкого бренда, причем не только европейский, но и американский. Компания является одним из официальных спонсоров Лиги чемпионов УЕФА, немецкой, испанской, российской и других сборных. Среди звезд американской NFL — Патрик Махоумс, Аарон Роджерс и другие. Также Adidas активно спонсирует нишевые виды спорта вроде скейтбординга.

Спортивная планета

Хотя суммы некоторых контрактов кажутся заоблачными, новые рекорды еще впереди. Эксперты прочтут светлое будущее рынку спортивной одежды. По оценкам маркетингового агентства Allied Market Research, темпы роста отрасли составят в среднесрочной перспективе 7,2% в год, и с 2019 по 2027 год мировой рынок увеличится с \$470,4 млрд до 817,2 млрд. А это значит, что спрос на селебрити как послов бренда будет расти.

Помимо уже упомянутых компаний, от этой тенденции выиграют Puma SE (FWB: PUM), Ralph Lauren Corporation (NYSE: RL), Umbro (NASDAQ: ICON), Fila, Lululemon Athletica Incorporation (NASDAQ: LULU), New Balance Athletic Shoe, Columbia Sportswear Company (NASDAQ: COLM) и другие производители.

Разумные инвестиции

Диверсификация портфеля за счет бумаг наиболее перспективных отраслей — наша основная рекомендация по американскому рынку на лето



Михаил Степанян,
старший аналитик
ИК «Фридом Финанс»

Etsy

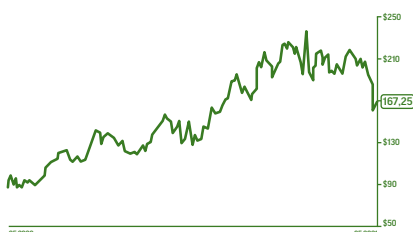
Целевая цена:

\$235

Потенциал роста:

41%

Etsy (NASDAQ: ETSY) — быстрорастущая платформа для электронной коммерции из США, фокусирующаяся на торговле изделиями ручной работы. Выручка компании за I квартал текущего года превзошла прогнозы, повысившись на 41%, до \$550 млн. Число покупателей увеличилось на 90%, до 90 млн. Продолжают расти количество продавцов и валовые продажи товаров. В то же время недавний прогноз менеджмента на II квартал оказался ниже ожиданий рынка. Несмотря на замедление темпов роста, мы оптимистично оцениваем потенциальные результаты за полный 2021 год благодаря новым потребительским привычкам и продолжению роста частоты покупок пользователей на платформе.



ConocoPhillips

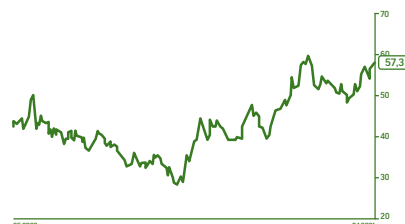
Целевая цена:

\$68

Потенциал роста:

19%

ConocoPhillips (NYSE: COP) — американская нефтегазовая компания. Ее основные активы расположены в Северной Америке, Европе и Азии. Около 70% выручки генерируется в США. У компании один из самых низких в отрасли уровень долговой нагрузки. Прогнозное отношение чистого долга к EBITDA по итогам 2021 года составляет 0,7 при среднем значении 1,4 для добывающих компаний из индекса S&P 500. Отсутствие сложностей с долгом позволит лучше использовать возможности увеличения добычи при выходе отрасли из кризиса. COP планирует сократить долг еще на \$5 млрд в следующие пять лет. Также компания возобновила программу обратного выкупа акций в объеме \$1,5 млрд в год.



Qualcomm

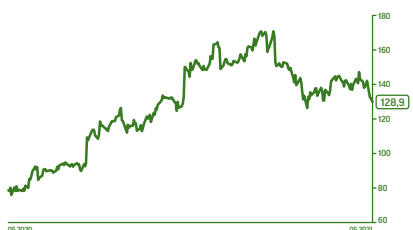
Целевая цена:

\$172,5

Потенциал роста:

34%

Qualcomm (NASDAQ: QCOM) — лидер рынка процессоров для смартфонов, модемов и других беспроводных средств связи. Развертывание сетей 5G и рост числа поддерживающих их устройств создает дополнительный спрос на продукцию компании. Смартфоны Apple 5G уже обеспечили Qualcomm рост выручки в последние несколько кварталов. 5G — это также подключенные автомобили, интернет вещей (IoT), умные дома и т. д. Для компании это возможность для увеличения продаж и выхода на новые рынки.



Biogen

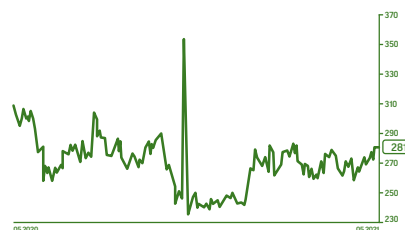
Целевая цена:

\$350

Потенциал роста:

25%

Biogen (NASDAQ: BIIB) — крупная биотехнологическая компания, специализирующаяся на разработке лекарств против неврологических и нейродегенеративных заболеваний. Инвесторы ожидают решения FDA по препарату Aducanumab от болезни Альцгеймера, на сегодня не имеющей эффективного метода лечения. После нескольких дополнительных испытаний, проведенных по требованию регулятора, вероятность одобрения оценивается рынком в 50%. В случае успеха потенциальная выручка от продажи препарата достигнет \$8 млрд в год через пять лет после коммерческого запуска.



Наши фавориты на российском рынке — сырьевые компании и бизнес, ориентированный на внутренний спрос



Александр Осин,
аналитик управления торговых операций
на российском фондовом рынке
ИК «Фридом Финанс»

МАГНИТ

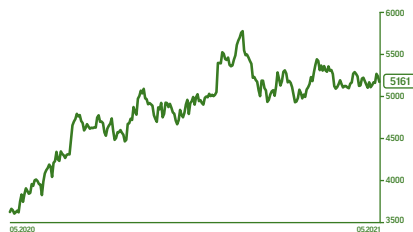
Целевая цена:

7228,7 ₺

Потенциал роста:

37%

Аналитики повышают прогнозы по целевой цене акций ретейлера. Если еще в начале года опрошенные агентством Bloomberg эксперты прогнозировали котировки на уровне 5500 рублей, то сейчас медианный таргет составляет 6318 рублей за акцию. И это не предел. По нашей оценке, покупка продуктовой сети «Дикси» за 92,4 млрд рублей повышает справедливую стоимость обыкновенной акции «Магнита» до 7228,71 рубля на конец 2021 года.



НОРНИКЕЛЬ

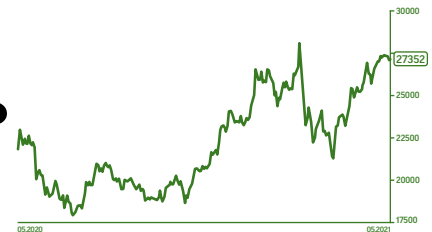
Целевая цена:

30 506 ₺

Потенциал роста:

12%

Частичная приостановка добычи на Октябрьском и Таймырском рудниках в связи с подтоплением поддержала цены на основных рынках сбыта компании. Авария может привести к снижению регуляторного давления на бизнес «Норникеля». ГМК способен в следующем году профинансировать плановое увеличение инвестиций за счет привлечения заемных средств. Уровень чистого долга к EBITDA, возможно, останется ниже 1,8 — необходимого значения для дивидендных выплат в 60% от EBITDA.



КАЗАНЬОРГСИНТЕЗ

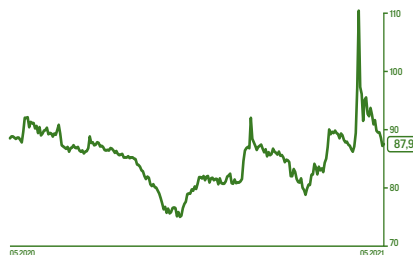
Целевая цена:

120,5 ₺

Потенциал роста:

36%

Цены на пластик растут, поддерживая показатели компании. В ближайшие пять лет объемы производства «Казаньоргсинтеза» должны удвоиться. Сделка по объединению нефтехимических активов группы «ТАИФ» (основной владелец KZOS) и «СИБУР Холдинга» (владеет «Нижекамскнефтехимом») снижает производственные риски для «Казаньоргсинтеза». Объединенная структура фактически станет монополистом на рынке нефтегазохимии.



ЧЕРКИЗОВО

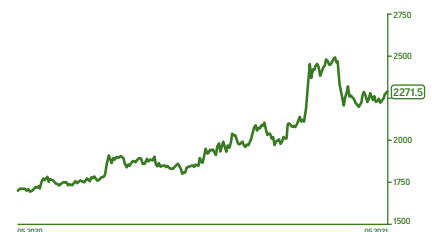
Целевая цена:

2639,6 ₺

Потенциал роста:

16%

По итогам 2020-го ключевые для бизнеса компании сегменты — продажи свинины, мяса индейки и курицы — выросли в объемах на 4-7%. В начале этого года снижение оборота компенсировалось повышением цен на продукцию. В долгосрочных моделях на 2022-2026 годы мы закладываем средний прирост выручки и соотношение между ней и свободным денежным потоком на уровне 16% и 4% против 14% и 3% в среднем в 2013-2020 годах.



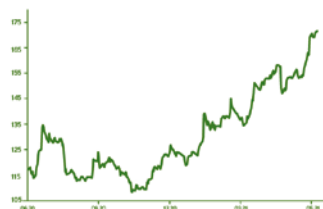
Представляем компании, которые помимо удачного завершения прошлого года показывают хорошие результаты в 2021 году



Ерлан Абдикаримов,
директор департамента
финансового анализа
АО «Фридом Финанс»



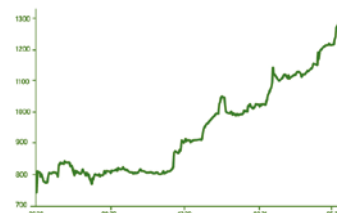
Тикер: **HSBK**
Текущая цена: **171 тг**
Целевая цена: **190 тг**
Потенциал роста: **11%**



Банк продолжил позитивный тренд на улучшение своих финансовых показателей в новом году. 17 мая 2021 года Народный банк объявил о консолидированных результатах своей группы компаний, они оказались позитивными по части роста чистой прибыли и процентных доходов, которые достигли рекордных 194 млрд тенге. К тому же на фоне снижения прочих расходов и роста непроцентных доходов чистая прибыль группы составила 8,28 тенге на одну акцию. Отметим также существенное снижение процентных расходов, на 8,8% к/к*, за счет падения процентных расходов благодаря полному погашению сразу двух выпусков еврооблигаций на общую сумму более чем 1 млрд долларов США. В итоге квартальная чистая прибыль составила 97 млрд тенге (-10% к/к, +19,4% г/г**).



Тикер: **KZTO**
Текущая цена: **1278 тг**
Целевая цена: **1470 тг**
Потенциал роста: **15%**



В первом квартале 2021 года АО «КазТрансОйл» удалось увеличить выручку и прибыльность. Квартальная выручка выросла на 2,7% г/г и на 0,2% к/к, достигнув 58,3 млрд тенге, несмотря на падение объемов транспортировки, за счет увеличения тарифа по перекачке нефти на внутренний рынок на 6%. Валовая маржа компании выросла с 33,6% в прошлом году до 35,4% в первом квартале 2021 года на фоне роста выручки и небольшого снижения себестоимости. Также выросла EBITDA-маржа компании, с 50,7 до 53,1%. В итоге чистая прибыль компании за квартал составила 43 тенге на акцию, что дает хорошие шансы на увеличение дивидендов по итогам 2021 года. Мы считаем, что на фоне некоторого роста добычи нефти в Казахстане, а также за счет роста тарифа и маржинальности итоговая прибыль может вырасти на 15–20%.



Тикер: **KZTK**
Текущая цена: **28 500 тг**
Целевая цена: **38 100 тг**
Потенциал роста: **34%**



Отчет компании АО «Казакхтелеком» за первый квартал был позитивным и отразил стратегию компании после приобретения АО «Кселл». Выручка компании за первый квартал достигла 137 млрд тенге (-4,6% к/к и +12,4% г/г). Валовая маржа выросла с 32% в прошлом квартале до 38% за счет сокращения расходов на персонал и прочих расходов. Вместе с этим растет и EBITDA-маржа, которая составила рекордные 52%. Таким образом, чистая прибыль по итогам квартала составила 25,7 млрд тенге, или 2 166 тенге на акцию, показав рост в 16% г/г. На фоне стабильной генерации денежных средств компания продолжает погашать долги. В первом квартале нетто-погашение долгов составило 22 млрд тенге. Чистый долг компании на конец марта снизился и составил 299 млрд тенге в сравнении с 328 млрд тенге в конце 2020 года. Возможный скорый рост тарифов, увеличение операционной маржинальности также позволяют рассчитывать на рост прибыли в этом году.



Тикер: **KEGC**
Текущая цена: **1765 тг**
Целевая цена: **2 080 тг**
Потенциал роста: **18%**



Отчет АО «КЕГОС» за первый квартал можно назвать нейтральным. Квартальная выручка компании выросла на 2,6% г/г и упала на 9,3% к/к во многом из-за снижения тарифов. При этом потребление электроэнергии в первом квартале 2021 года выросло на 5,4% г/г, а в квартальном сравнении этот показатель почти не изменился. Операционная маржа составила 17,6% в первом квартале (21,4% в предыдущем квартале), а EBITDA-маржа за квартал упала с 30,6 до 27,7%. Несмотря на нейтральные результаты, драйвером к росту может стать внедрение новых тарифов во втором полугодии 2021 года, которые могут вырасти в среднем на 30%, что даст значительное увеличение оценки компании. К тому же в этом году выросли предельные тарифы для производителей электроэнергии на 15%, что увеличило себестоимость КЕГОС.

*к/к - сравнение квартал к кварталу

**г/г - сравнение год к году

Текущая цена акций указана на 07.06.2021г.



Клуб • Т

**ЗАКРЫТЫЙ КЛУБ ДЛЯ КЛИЕНТОВ
И ПАРТНЕРОВ FREEDOM FINANCE**

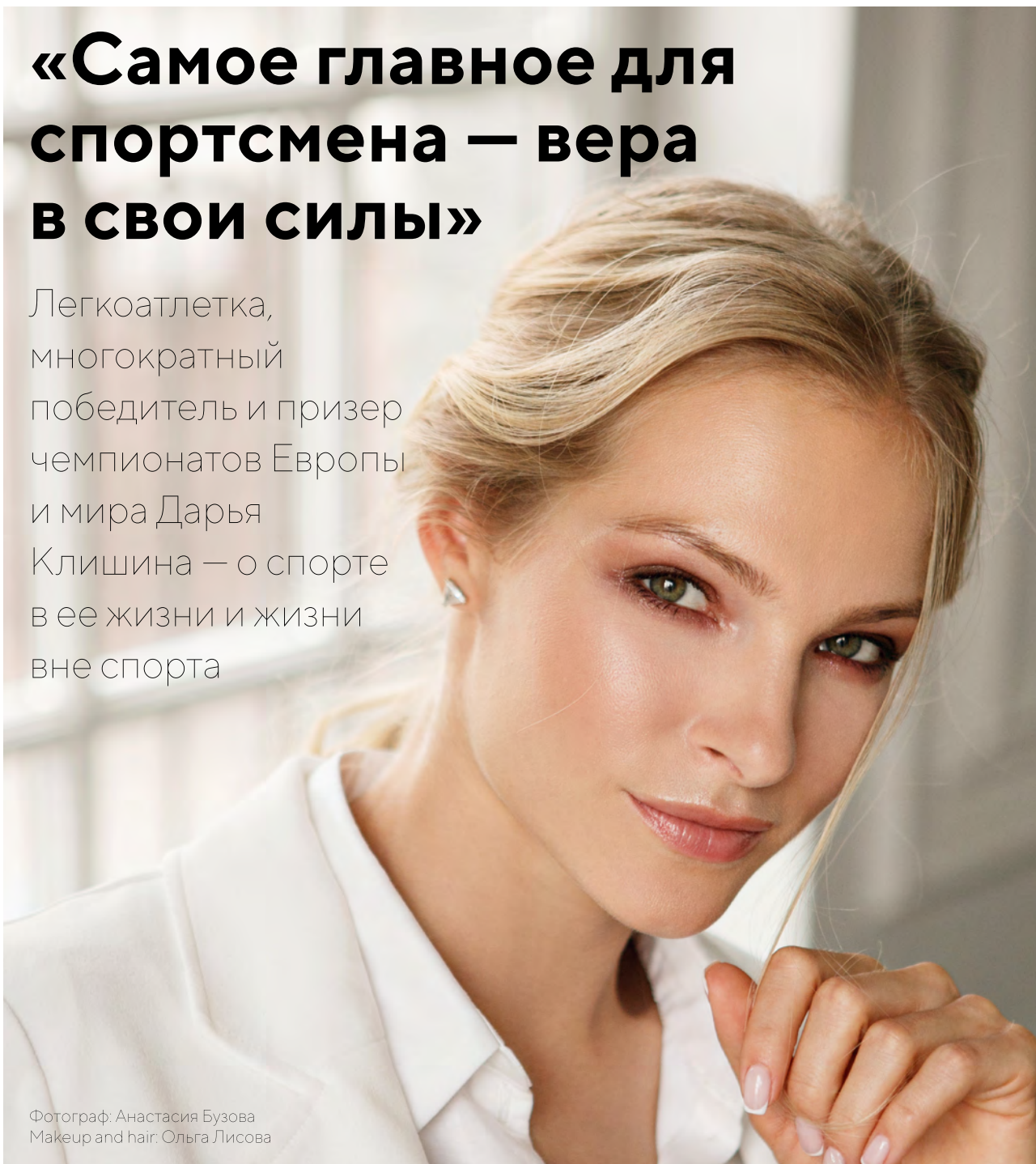
УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ В КАЗАХСТАНЕ, ПРЕДЛАГАЮЩИЙ
СИНЕРГИЮ ДЕЛОВОГО ФОРМАТА ОБЩЕНИЯ
И ЛИЧНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ГОСТЕЙ.



ПРОСТРАНСТВО ВАШИХ ПРИВИЛЕГИЙ

«Самое главное для спортсмена — вера в свои силы»

Легкоатлетка, многократный победитель и призер чемпионатов Европы и мира Дарья Клишина — о спорте в ее жизни и жизни вне спорта



Фотограф: Анастасия Бузова
Makeup and hair: Ольга Лисова

Дарья, чем для вас является спорт?

В целом — это активный, здоровый образ жизни. Большой профессиональный спорт — другая категория. Со стороны это прекрасное зрелище, но на самом деле большой труд, который сложно отнести к ЗОЖ.

Современный спорт — это больше про скандалы/интриги или соревновательный дух и наследие олимпийцев Древней Греции?

Борьба, соперничество — все это, безусловно, осталось. Чем больше пашешь — тем выше результат. Спортсмен

без выдающихся достижений не сможет пройти отбор в олимпийскую сборную и уж тем более завоевать медали. Конечно, социальные сети влияют на развитие спорта, делают его открытым для широких масс. Медийность конкретных персон сильно возросла за последние годы, как и их доходы от популярности.

Вы успели поработать в России и США. Есть ли между странами разница в организации спортивной сферы?

Подход к занятиям легкой атлетикой сильно отличается, особенно если речь идет о спортсменах среднего

и высшего уровня, которые находятся в сборной. В России спортсмен может тренироваться абсолютно бесплатно — в США все наоборот. С хорошими результатами, конечно, проще найти спонсора в Америке, но по факту спортсмен все оплачивает сам.

К тому же в Штатах ты не можешь стать профессионалом и выступать на международных соревнованиях, пока не окончишь колледж или университет. Во время учебы ты можешь выступать только за свое учебное заведение. Хочешь стать профессионалом — бросай науки.

То есть разграничение четкое: либо учеба, либо спорт. В России их можно совмещать.

А что с инфраструктурой?

В США инфраструктура все-таки более развита, чем в России. Огромное количество спортивных объектов, причем в прекрасном состоянии, имеют общественный доступ, и ты можешь ими пользоваться. В Европе то же самое. Мы часто бываем в небольших городах, совсем маленьких населенных пунктах и видим прекрасный, ухоженный, красивый стадион, который позволяет тебе полноценно тренироваться.

В России этого не хватает. Если у нас выделяются деньги, то под определенные виды спорта.

Где проще стать профессиональным спортсменом?

Мне кажется, в США сложнее из-за необходимости искать финансирование. В моей группе подрабатывают многие. Например, некоторые служат в американской армии. Им важно иметь гибкое расписание.

В России, когда ты выходишь на высокий уровень, ты можешь посещать сборы, тренироваться, питаться и восстанавливаться бесплатно. Конечно, это огромная разница.

А как пандемия повлияла на вашу жизнь и профессию?

Если смотреть с положительной стороны, то пандемия позволила заняться теми вещами, на которые в обычном жизненном ритме не хватает времени. Мне удалось прочитать несколько книг, я готовила новые блюда, была ближе к родным, уделила время восстановлению своего организма после нагрузок.

Насколько сильно, на ваш взгляд, пандемия изменила ситуацию в спортивной индустрии и что будет дальше?

К сожалению, все немного замедлилось. Самая большая потеря для спорта — это зрители и атмосфера. Думаю, все вернется в норму к следующему году.

Чем собираетесь заниматься после завершения профессиональной карьеры?

Я окончила университет по специальности «спортивный менеджмент». Выступая на соревнованиях, носила одежду разных брендов, понимаю их слабые места. Мне было бы интересно консультировать молодые компании по вопросам маркетинга и дизайна спортивной одежды, чтобы они делали максимально качественную, удобную и безопасную продукцию.

Вы когда-нибудь пробовали инвестировать?

В ценные бумаги я пока не инвестировала, поскольку не разбираюсь в этой теме. Мне сначала надо вникнуть, чтобы лишний раз не рисковать. Единственное, во что я сейчас вкладываю свободные средства, — недвижимость. Но если бы у меня был человек, которому я могла бы доверять, профессиональный финансист, то с удовольствием попробовала бы купить какие-нибудь акции на будущее.

Как вы относитесь к деньгам?

Я не транжира, шопоголизмом не страдаю. Деньги не достаются мне легко, с неба они не падают. Сейчас я зарабатываю их буквально своим здоровьем, поэтому пускать деньги на ветер было бы нелогично и бессмысленно. Обычный ежемесячный доход я могу потратить, но если удастся заработать больше, то излишек откладываю. Хорошо, что мой доход позволяет мне не смотреть на цену молока в магазине и в целом не отказывать себе в еде. К тому же питание напрямую влияет на мое здоровье, а оно, в свою очередь, связано с моими результатами.

Каким вы видите будущее спортивной индустрии?

Идет роботизация, и этот процесс продолжится. Это относится в первую очередь к измерению результатов, обслуживанию спортсменов. Например, уже есть машины, собирающие копы для копьеметателей. Но самих участников соревнований никакой робот не заменит.



Как вы думаете, российский спорт сможет пережить происходящие вокруг него допинговые скандалы?

Сейчас ситуация действительно плачевная. Это самое плохое, что с нами происходило с 2015 года, и последствия этого тянутся до сих пор. Мы потеряли много спортсменов, они завершили профессиональную карьеру, поскольку не понимали, ради чего им дальше тренироваться и работать. Ведь большинство из них не смогли участвовать в международных соревнованиях. Мы растеряли костяк сборной. Конечно, все можно восстановить: репутацию, сборную и т.д. Но для этого нужны правильные люди и правильные решения, а также финансирование.

Тем не менее я хочу, чтобы молодое поколение не отчаивалось. Рано или поздно все наладится, и мы снова сможем достойно представлять свою страну в мировом спорте.

Чем живет Freedom Holding Corp.: дайджест основных событий



Российская база клиентов «Фридом Финанс» превысила 117 тысяч

Число зарегистрированных клиентов ИК «Фридом Финанс» на Московской бирже выросло до 117,37 тыс. по итогам апреля. Это в 2,5 раза больше, чем год назад. По этому показателю компания заняла восьмое место. Количество активных клиентов достигло 10,921 тыс. — «Фридом Финанс» сохранила девятое место среди банков и брокеров, предоставляющих доступ к торговой площадке.



Тимур Турлов впервые включен в рейтинг миллиардеров Forbes

Глава Freedom Holding вошел в новый глобальный рейтинг миллиардеров по версии Forbes. Турлов занял 1517-е место среди 2755 богатейших людей планеты, его состояние издание оценило в \$2,1 млрд. Тимур Турлову принадлежит 72,56% акций FRHC. Капитализация международного финансового холдинга на NASDAQ составляет около \$3 млрд.

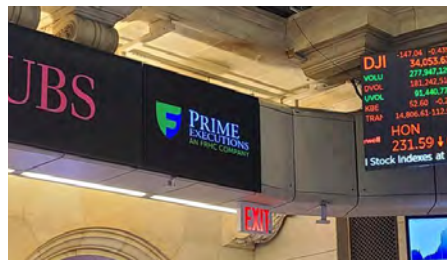
Владимир Почекуев возглавил ИК «Фридом Финанс»

Владимир работает в компании более пяти лет, с ноября 2018-го занимал должность заместителя председателя правления ООО «ФИН Банк», где не только развивал банковские сервисы, но и выстраивал взаимодействие между банком и инвестиционной компанией. Более двух лет Почекуев фактически отвечал за развитие российского бизнеса «Фридом Финанс». «Наша компания стала крупнейшим, системно зна-

чимым игроком, ведущим операционную деятельность в России, Казахстане, Германии, Украине, Узбекистане, на Кипре и в ряде других стран. В каждой юрисдикции есть свой CEO, который контролирует операционные процессы, — пояснил глава Freedom Holding Corp. Тимур Турлов. — Я отвечаю за весь холдинг, и мне подчиняются все страновые директора». Он подчеркнул, что такая структура соответствует лучшим американским правилам корпоративного управления, которым FRHC должен следовать как публичная компания с листингом на NASDAQ.

АО «Фридом Финанс» заняло второе место в рейтинге Cbonds по итогам I квартала 2021 года

АО «Фридом Финанс» на втором месте в общем рейтинге с объемом 116,32 млрд тенге. Компания также заняла первое место в рейтинге организаторов рыночных размещений с суммарной долей рынка 42,03%.



Логотип Freedom Holding Corp. появился на Нью-Йоркской бирже

Брокерско-дилерская компания Prime Executions обновила логотип в соответствии с корпоративным стилем Freedom Holding Corp. Теперь логотип и название международного холдинга представлены в торговом зале на бирже NYSE наравне с UBS, Goldman Sachs и другими крупнейшими инвестбанками и брокерами. FRHC приобрел Prime Executions в конце 2020-го.

«План на ближайшие два года в США — построить полноценного брокера для обслуживания наших нужд. Также холдинг идет к получению разрешения, которое позволит выступать в роли банка-организатора первичных размещений в США», — заявил основатель и глава Freedom Holding Corp. Тимур Турлов.

Freedom Finance вошел в топ-4 необрокеров Австрии по версии делового журнала Gewinn

«Необрокеры» — новое поколение онлайн-брокеров, которые ориентируются на молодых инвесторов, небольшие заказы и простой и понятный трейдинг с оптимизацией для мобильных устройств.



Freedom Finance Uzbekistan назван лучшим новым брокером и лучшим новым инвестиционным банком Узбекистана по версии Global Banking & Finance Review

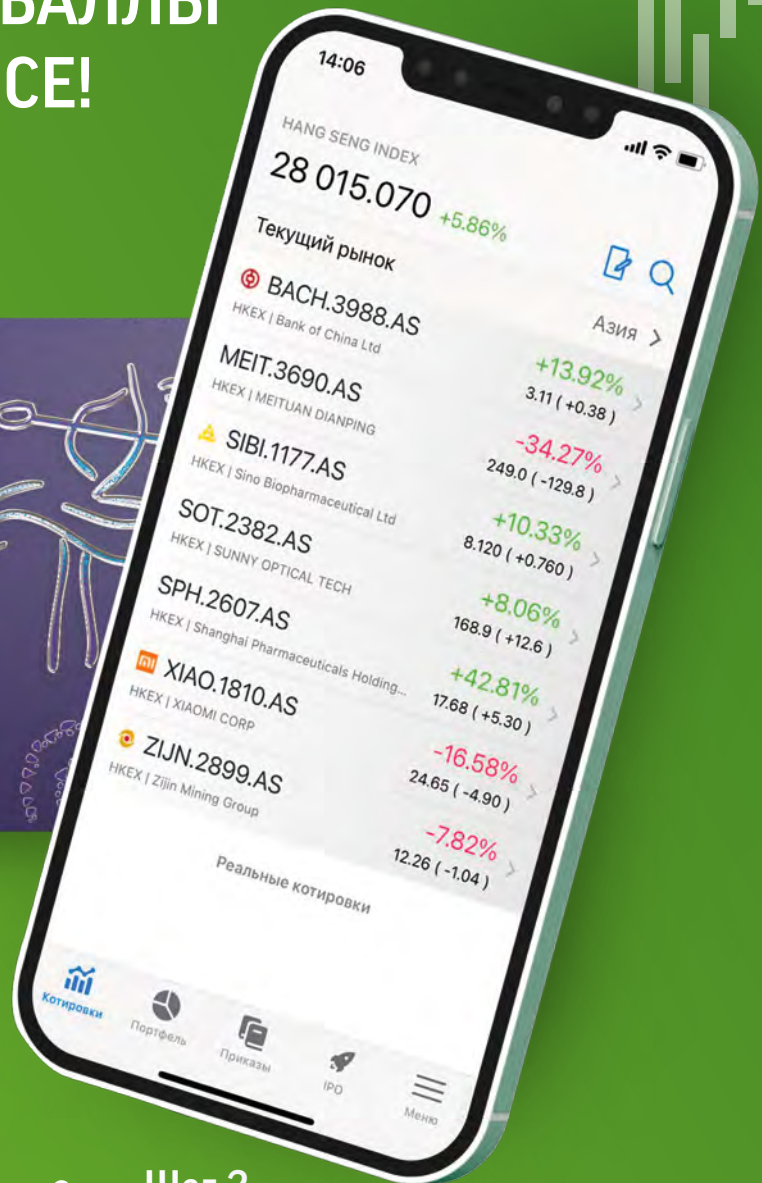
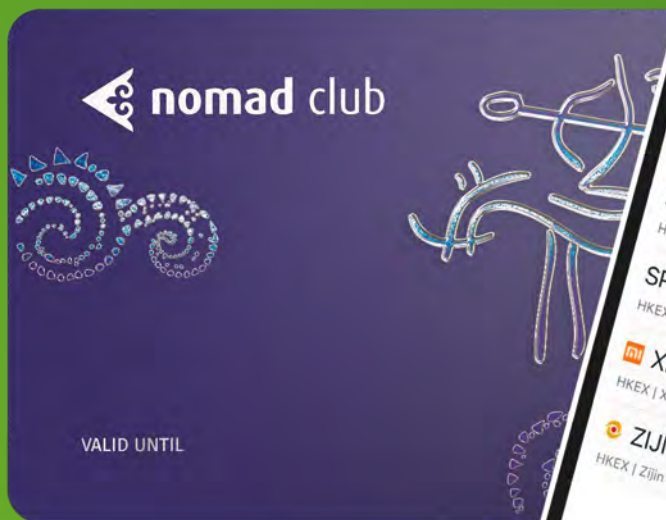
Основой данного признания является вклад компании в развитие фондового рынка Узбекистана, прирост клиентской базы, успешное участие в SPO и выпусках корпоративных облигаций.

По данным Республиканской фондовой биржи «Тошкент», брокер занимает первое место по числу сделок за год и пятое место по объему торгов (на 01.06.2021 г.).

Tradernet вошел в пятерку лучших брокерских приложений

Приложение для торговли Tradernet от «Фридом Финанс» заняло пятое место в категории «Лучшее брокерское приложение для массового пользователя» в рейтинге Digital Investment Rank 2021 от компании Markwebb. Эксперты оценивали сервисы 10 крупнейших операторов Мосбиржи по количеству активных клиентов. Учитывались только приложения на Android как самой популярной ОС в России. Эксперты отметили, что Tradernet рассчитано на профессиональных трейдеров и при этом имеет широкий спектр дополнительных сервисов: заказ справок, изменение персональных данных, пополнение и вывод денег со счета и т.д. Благодаря этому Tradernet было названо лучшим приложением для опытных инвесторов.

УЧАСТНИКИ NOMAD CLUB ОТ АВИАКОМПАНИИ AIR ASTANA, ЗАРАБАТЫВАЙТЕ БАЛЛЫ С FREEDOM FINANCE!



Шаг 1.

Откройте
брокерский счёт

7555 | ffin.kz



Шаг 2.

Внесите на счёт \$5000
Вознаграждение: **5000 баллов Nomad Club.**

Баллы можно обменивать на призовые полёты
и привилегии в обслуживании от Air Astana.

Freedom Finance Global PLC (бизнес-идентификационный номер: 200240900095) является УПОЛНОМОЧЕННОЙ ФИРМОЙ в соответствии с действующим законодательством Международного финансового центра «Астана» (МФЦА). Указанной фирме, при условии соблюдения требований, условий, ограничений и/или указаний действующего законодательства МФЦА, предоставляется право на осуществление нижеперечисленных регулируемых видов деятельности: инвестиционная деятельность в качестве принципала; инвестиционная деятельность в качестве агента; управление инвестициями; инвестиционное консультирование; организация инвестиционных сделок. Лицензия #AFSA-A-LA-2020-0019 выдана Комитетом Международного финансового центра «Астана» по регулированию финансовых услуг, независимым регулятором МФЦА, от 20 мая 2020 г.



FREEDOM finance



ПОКУПАЙТЕ АКЦИИ И УЧАСТВУЙТЕ В IPO **МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ** ЧЕРЕЗ КАЗАХСТАНСКОГО БРОКЕРА!



Публикация адресована неограниченному кругу лиц и является рекламой Freedom Finance Global PLC ([HTTPS://WWW.FFIN.GLOBAL/](https://www.ffin.global/)) - компании, зарегистрированной и действующей по нормам Международного Финансового центра «Астана» (МФЦА). Компания осуществляет: (а) инвестиционную деятельность в качестве принципала и агента; (б) управление инвестициями; (в) инвестиционное консультирование; (г) организацию инвестиционных сделок. Лицензия Комитета МФЦА по осуществлению финансовых услуг: AFSA-A-LA-2020-0019 от 20 мая 2020 года. Инвестирование в финансовые инструменты сопряжено с риском и не гарантирует доходности. Прошлые результаты инвестирования не гарантируют будущее получение дохода.



FREEDOM
finance

AIFC

