

# Финансист



Журнал о личных инвестициях, брендах и акциях

№3 (08) 2021

**Переворот  
в классе**

**Миллиардер  
из трущоб**

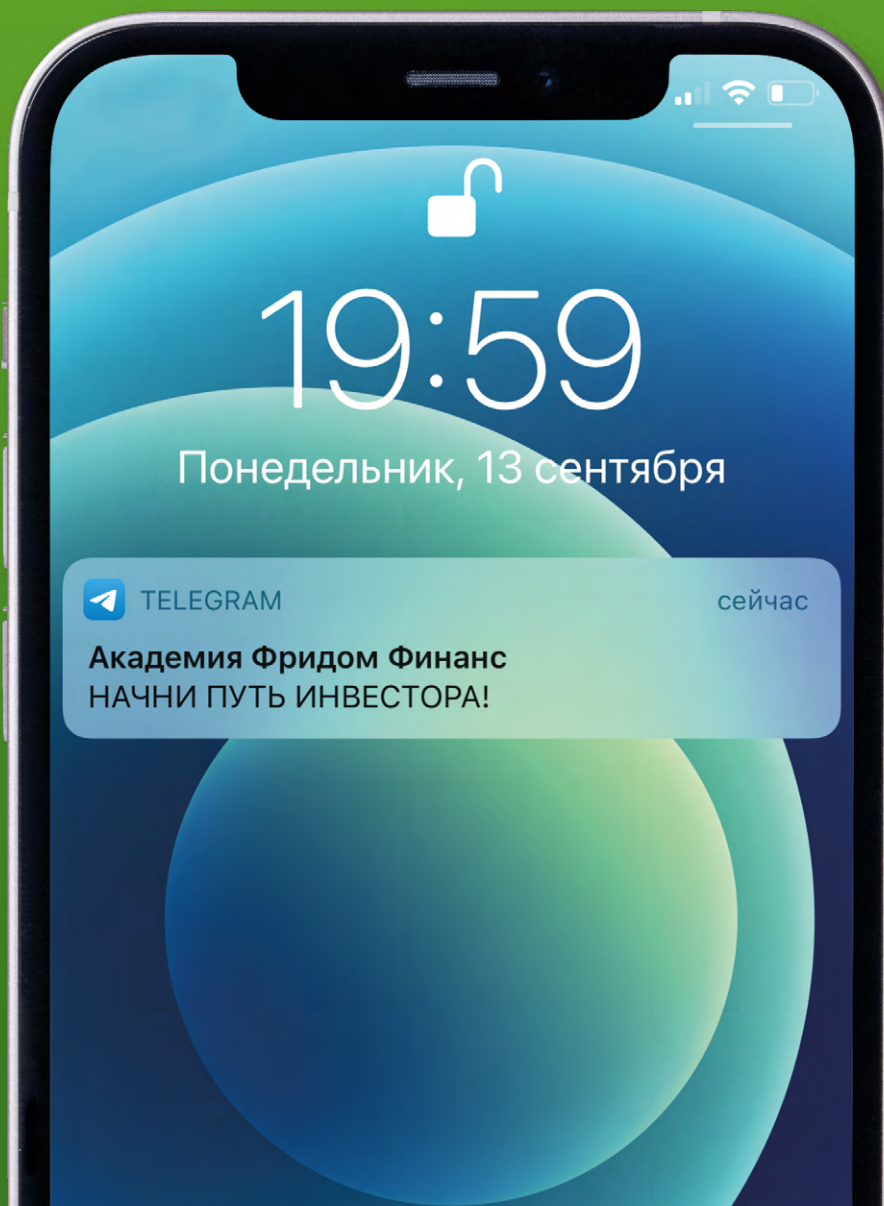
**Портфель  
знаний**

**Coursera:  
учимся всем  
миром**

**МАРИНА МОГИЛКО**

**«ОБРАЗОВАНИЕ – ЭТО СПОСОБ ШАГНУТЬ  
В МИР, О КОТОРОМ МЕЧТАЕШЬ»**

# #FREEDOMSTART



Freedom Finance Global PLC (бизнесидентификационный номер: 200240300095) является УПОЛНОМОЧЕННОЙ ФИРМОЙ в соответствии с действующим законодательством Международного финансового центра «Астана» (МФЦА). Указанной фирме, при условии соблюдения требований, условий, ограничений и/или указанных действующего законодательства МФЦА, предоставляется право на осуществление инвестиционных, регулирующих видов деятельности, инвестиционная деятельность в качестве принципала, инвестиционная деятельность в качестве агента, управление инвестициями; инвестиционное консультирование; организация инвестиционных сделок. Лицензия: #AFBSAA-LA-2020-0019 выдана Комитетом Международного финансового центра «Астана» по регулированию финансовых услуг, независимым регулятором МФЦА, от 20 мая 2020 г.



**FREEDOM**  
finance

ffin-edu.com  
**7555**

# Содержание

Знания и деньги.....	2
Переворот в классе.....	3
Утомленные кадровым голодом.....	6
Профессии будущего.....	8
Вложиться в себя.....	9
Золотая профессура.....	10
Топ-10 университетов мира.....	12
В очередь на IPO.....	14
Топ-10 российских EdTech-компаний по выручке.....	16
Топ-10 мировых EdTech-компаний, которые торгуют на бирже.....	17
Миллиардер из трущоб.....	18
Портфель знаний.....	20
Ключи к успеху.....	22
Кафедра с финансами.....	24
Один в поле.....	26
Портфель с кредитом.....	28
Поддержи ближнего своего.....	30
Идем в академию!.....	32
Джойстик поможет.....	34
Coursera: учимся всем миром.....	37
Уроки пандемии.....	38
Разумные инвестиции.....	40
Интервью с Мариной Могилко.....	44
Дайджест основных событий «Фридом Финанс».....	48

# Знания и деньги

Новые технологии, позволившие человечеству создать умные машины вроде все более виртуозных роботов Boston Dynamics или летательных аппаратов Virgin Galactic и Blue Origin, с помощью которых на орбиту отправились первые космические туристы, были бы невозможны без инноваций в образовании. Именно благодаря модернизации технологий в этой сфере появляются высококлассные специалисты, меняющие мир к лучшему и двигающие научно-технический прогресс.

Экономика требует новых подходов к обучению и подготовке профессиональных кадров, поэтому система образования сегодня переживает мощную трансформацию. Чтобы стать востребованным специалистом в XXI веке, необязательно несколько лет посещать высшее учебное заведение, изучая десятки теоретических дисциплин. У вас есть компьютер или смартфон с доступом в интернет? Считайте, что перед вами уже открыты двери ведущих вузов и к вашим услугам лучшие учебные курсы.

Такие компании, как Coursera, BYJU's, Yuanfudao и их аналоги, представляют молодую и быстрорастущую сферу EdTech, поставившую на службу образованию последние достижения IT-сектора. Эти платформы становятся мостиком между современной экономикой с ее потребностями в новых специалистах и желанием людей найти себя в стремительно меняющемся мире. Удивительно, но самые популярные в 2010 году профессии еще в 2004-м даже не существовали! Вполне вероятно, что нынешние школьники и студенты к середине своей жизни сменят более десятка специальностей.



**ТИМУР ТУРЛОВ,**  
CEO Freedom Holding Corp.

Какие из них востребованы сейчас, а какие будут популярны в будущем? Какие компании и университеты дают самые современные знания и сколько стоит их получение? Наконец, как инвестор может заработать на вложениях в образовательную индустрию? Ответы на все эти вопросы вы найдете на страницах нового номера нашего «Финансиста». Еще вы познакомитесь с предпринимателем и популярным блогером из Кремниевой долины Мариной Могилко, которая рассказала нам, как любовь к учебе помогает ей в реализации успешных бизнес-проектов и почему очень важно не забывать инвестировать в первую очередь в самих себя. Приятного чтения!

## Журнал «Финансист» №3 (08) 2021

**Собственник:** ТОО «Alteco Partners». **Главный редактор:** Сергей Домнин. **Выпускающий редактор:** Наталья Харлашина. **Дизайн, инфографика:** Владислав Волков, Альберт Асыллов. **Корректоры:** Татьяна Нарышкина, Анастасия Скрипниченко, Анастасия Серафимская. **Координатор выпуска:** Рамина Фахрутдинова. **Фото в номер:** shutterstock.com, архив ИК «Фридом Финанс», личный архив Марины Могилко. **Фотография на обложке:** Екатерина Афонина. 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:** 03.09.2021. **Тираж:** 5 500 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.

# Переворот в классе

Как изменился рынок образования за последние годы



**Вадим Меркулов,**  
директор  
аналитического департамента  
ИК «Фридом Финанс»

Старейший в мире Болонский университет принял первых студентов в своих стенах в конце XI века. Спустя почти тысячелетие интернет и пандемия предлагают нам пересмотреть процесс передачи знаний. Мостиком между старым и новым подходом стала быстрорастущая сфера EdTech.

EdTech в широком смысле — это использование современных технологий в образовании. Наиболее наглядный пример этого представляют собой обучающие интернет-платформы, построенные как онлайн-супермаркеты курсов, тренингов, вебинаров по изучению языков, маркетинга, программирования, дизайна и т.д.



Источник: shutterstock.com

Пандемия заставила человечество убедиться, что для получения знаний достаточно мобильного устройства с доступом в интернет и нескольких часов в день или неделю. В XXI веке больше не нужно годами сидеть в лекториях и получать фундаментальные знания, которые могут совершенно не пригодиться на профессиональном пути. При этом затраты на классическое обучение в десятки раз превышают стоимость онлайн-курсов.

В этом кроется новый тренд в образовании: с развитием EdTech увеличилась доступность информации. Занятия с преподавателями Стэнфорда или MIT, выложенные на платформе Coursera (подробнее о ней на стр. 37), могут посещать студенты со всего мира. Причем многие программы самых престижных вузов уже бесплатны.

Неудивительно, что EdTech сегодня — одна из самых быстрорастущих отраслей мировой экономики. Этот рынок увеличится, по оценкам сервиса HolonIQ, в 2,5 раза с 2019 по 2025 год и достигнет \$404 млрд, ежегодно прибавляя около 16%.

## Инвесторы одобряют

Интерес крупного капитала к новым образовательным проектам только растет. В первом полугодии 2021-го в мире были проведены рекордные 568 раундов финансирования EdTech-проектов и собрано \$10 млрд. Для сравнения: за весь 2020 год инвестиции составили \$16 млрд, а в 2019-м — только \$7 млрд.

Ярче всего новые тенденции в образовании проявляются в Индии — стране с населением 1,4 млрд, высоким уровнем заболеваемости COVID-19 и низкими показателями вакцинации (12,3%). В регионе работают около 4530 стартапов в сфере EdTech, 435 из которых были запущены за последние 24 месяца.

В июне 2020 года индийское правительство приняло новую Национальную политику в области образования (NEP) с рекомендацией активно использовать EdTech-платформы. Малообеспеченные граждане

получат устройства с выходом в интернет, а искусственный интеллект и виртуальная реальность станут частью учебного процесса.

Крупнейшим на рынке образовательных технологий страны стал проект BYJU'S (подробнее об этой компании читайте на стр. 18), оцененный в \$16,5 млрд, что сделало его самой дорогой учебной платформой в мире.

На сегодня 27 EdTech-проектов имеют статус «единорогов» — стартапов с оценкой свыше \$1 млрд. В 2020 году в список крупнейших попали китайские Yuanfudao, Zuoeyebang, VIPKid и американские Udemy, Coursera (NYSE: COUR) и Duolingo (NASDAQ: DUOL). К 2025 году эксперты прогнозируют рост числа публичных компаний с капитализацией более \$1 млрд в этой сфере в 2,5 раза — до 100.

### С оглядкой на государство

Переход учебных и рабочих процессов в онлайн-режим не единственное последствие пандемии. Поскольку локдауны фактически закрыли двери во все вузы планеты, государство решило обратить внимание на EdTech-компании.

В США, мировом лидере в сфере образования, расходы на этот сегмент продолжают повышаться даже в пандемию. В 2020 году затраты страны выросли

на 2,3%, а бюджет на 2021-й увеличен на 1%, до \$73,5 млрд. Президент Байден запросил повышение финансирования еще на 40% на 2022 год, и не исключено, что Конгресс одобрит проект президента.

Главный экономический антагонист Вашингтона смотрит на проблему доступности образования под другим углом. Пока Штаты наращивают вливания в перспективный сектор, Пекин думает, как его регулировать. Например, Китай увидел угрозу в бурном развитии сегмента частного репетиторства в стране. По мнению властей, эта тенденция усиливает расслоение между богатыми и бедными.

Новость о готовящейся реформе частного образования 23 июля вызвала панические распродажи в акциях трех крупнейших в КНР публичных платформ для онлайн-обучения: TAL Education (NYSE: TAL), Gaotu Techedu (NYSE: GOTU) и New Oriental Education (HKG: 9901). Их капитализация за день упала с \$26 млрд до \$9,5 млрд.

Тем не менее попытки Поднебесной зарегулировать рынок не отменяют его глобальных перспектив, причем не только в Азии. Образовательные технологии продолжают уверенно развиваться даже после окончания пандемии, так как не только решают вызванные ею временные проблемы, но и делают обучение более доступным и интересным.



Источник: shutterstock.com



# FREEDOM EDUCATION

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

НАКОПИТЕ НА УЧЕБУ В КАЗАХСТАНСКОМ  
ИЛИ ЗАРУБЕЖНОМ ВУЗЕ

Лицензия № 2.2.51 от 28.05.2019. Реклама



**FREEDOM**  
finance

Life

ffin.life  
7775

# Утомленные кадровым голодом

У кого из российских IT-гигантов  
стоит поучиться



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

По прогнозам Boston Consulting Group, дефицит IT-кадров в России на горизонте пяти-семи лет может достичь миллиона человек. Государство не в состоянии в одиночку обеспечить подготовку современных высококвалифицированных кадров для данной индустрии. Эту задачу берутся решать частные компании, прежде всего IT-гиганты, хорошо понимающие кадровую специфику своей отрасли. Далее разберем самые известные их проекты.

## «Яндекс»: ШАД, Лицей, Практикум, Учебник

«Яндекс» пришел в образование давно — в 2007 году, когда была создана Школа анализа данных. Отчасти она стала некоммерческим проектом, нацеленным на реализацию возможностей и социальных потребностей коллектива.



Источник: shutterstock.com

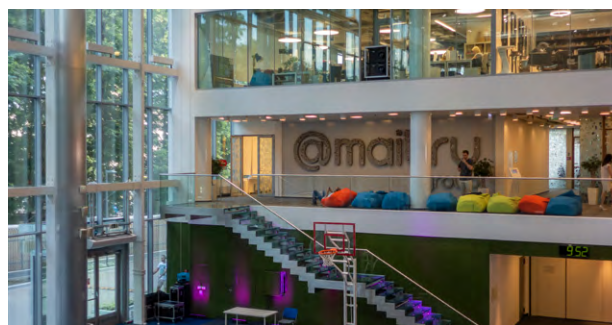
Вскоре у школы появились партнеры. Сейчас это крупнейшие вузы, в частности МФТИ, НИУ ВШЭ, МГУ. Открылись филиалы в Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Минске. За 14 лет школу окончили более 1100 специалистов. Они трудоустроились в крупнейшие мировые высокотехнологические компании: Apple, Google, Samsung, Tesla, Facebook, Microsoft.

Программа обучения рассчитана на два года, ее стоимость — 150 тыс. ₽ в семестр, но при сдаче сессии или вступительных испытаний на отлично платить не придется.

В 2016 году появился «Яндекс.Лицей», в котором школьники с восьмого по десятый класс обучаются основам программирования на Python. На сегодня этот проект работает уже в 170 городах России и Казахстана. Успех двух программ и огромный накопленный опыт привели к созданию в 2019 году EdTech-проекта «Яндекс.Практикум», ориентированного на коммерческий рынок. Платформа предлагает 30 курсов и пять направлений: языковое, школьное обучение, разработка ПО, компьютерный дизайн и маркетинг. К сильным сторонам проекта можно отнести тщательную проработку программ. По статистике, 70% выпускников находят работу и/или получают повышение зарплаты. В 2018 году компания запустила интернет-портал для школьников «Яндекс.Учебник». Цифровая платформа позволяет проводить онлайн-занятия, контролировать прогресс получения знаний. Интернет-сервис содержит более 45 тыс. заданий по русскому языку, математике и информатике для начальных и средних классов.

## Технопарк Mail.ru Group

Второй отечественный IT-гигант также испытывал кадровый голод, но проблему решал по-своему.



Источник: shutterstock.com

Программистов стали готовить не с нуля, а на базе сильного вуза: в 2011 году в МГТУ им. Баумана заработал «Технопарк». Программа рассчитана на четыре семестра,



поступление возможно после успешного окончания первого курса МГТУ, обучение бесплатное. Конкурс — пять-семь человек на место, каждые полгода набирается 60 студентов. Абитуриент должен обладать как минимум начальными знаниями в области программирования.

При помощи «Технопарка» Mail.ru Group закрывает собственные потребности в кадрах. Студенты проходят стажировку в компании, но обязательства отработать стоимость курсов нет, можно трудоустроиться и в другие места.

«Технопарк» стал основой для создания аналогичных проектов на базе других вузов. Так появились «Техносфера» (МГУ), «Технотрек» (МФТИ), «Технополис» (СПбПУ), «Техатом» (МИФИ) и другие. На потоке учатся 1400 студентов.

Наряду с программами для вузов в портфеле IT-гиганта есть и проект для школьников «Технокубок» — олимпиада по программированию. Победители получают дополнительные баллы для поступления в вузы. Также компания ведет образовательный YouTube-канал «Технострим», содержащий сотни записей лекций, мастер-классов, вебинаров по программированию, системному администрированию, цифровизации, IT-менеджменту. У проекта 170 тыс. подписчиков.

Mail.ru занимается не только образованием, но и предлагает цифровые сервисы для учебных заведений [edu.mail.ru](http://edu.mail.ru).

Наиболее известные коммерческие EdTech-платформы компании — Skillbox и GeekBrains, которые планируется интегрировать в единый холдинг. И кто знает, возможно, когда-нибудь он станет первой российской публичной EdTech-компанией.

### «Тинькофф Образование»

Проект [fintech.tinkoff.ru](http://fintech.tinkoff.ru) пока не может похвастаться размерами, однако активно развивается. Банк, как и вышеупомянутые интернет-гиганты, сталкивался с кадровой проблемой в сегменте IT-специалистов и тоже решил ее своими силами, что привело к созданию образовательного портала.

Кредитная организация запустила платформу для школьников «Тинькофф Поколение» — курсы по олимпиадной математике, машинному обучению, анализу данных и т.д.



Олег Тиньков. Источник: shutterstock.com

### Сбербанк научит

Нехватка кадров в сегменте информационных технологий и профильных специальностей подтолкнула банк к созданию виртуального корпоративного университета — интернет-портала для обучения сотрудников группы Сбера. Некоторые учебные материалы представлены в свободном доступе на сайте [sberuniversity.ru](http://sberuniversity.ru).



Герман Греф. Источник: shutterstock.com

В 2018 году в Хорошевском районе Москвы при поддержке председателя правления Сбербанка Германа Грефа открылась инновационная частная «Хорошкола», объединившая в себе детский сад, прогимназию и среднюю школу. Это образовательное учреждение позиционируется как инновационная среда для раскрытия потенциала и достижения жизненных целей. Ежемесячная плата за обучение составляет 100 тыс. ₽, однако на недобор в «Хорошколе» не жалуются. Спрос на высококачественные частные школы в столице превышает предложение.

Проект Сбера «Школа 21» работает очно и онлайн, и там нет учителей в привычном смысле этого слова. Можно пройти обучение за год, а можно и за три. Прообразом и франчайзером «Школы 21» послужила основанная во Франции и открывшая филиал в США инновационная школа программирования Ecole 42.

У Сбера есть летняя цифровая школа [sbergraduate.ru](http://sbergraduate.ru) для преподавателей вузов, которых эксперты банка знакомят с последними достижениями в области разработки ПО, больших данных, кибербезопасности. Курсы бесплатные, длятся два месяца в период летних каникул.

Наконец, отметим и EdTech-проекты Сбербанка: школьную платформу «СберКласс» и корпоративный «СберУниверситет» с кампусом недалеко от Москвы. Это место не только для учебы, но и для неформального общения топ-менеджеров. Целевая аудитория — руководители среднего и высшего звена органов власти, крупного бизнеса, самого Сбербанка.

# Профессии будущего

Какие специалисты будут востребованы завтра



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

Технологии становятся все умнее, а бизнес-процессы — все эффективнее. Самые значительные трансформации происходят в сферах с наибольшим объемом инвестиций. Это особенно заметно в ретейле, а также в производственной, финансовой и образовательной отраслях. Так, Amazon (NASDAQ: AMZN) развивает сеть супермаркетов без кассиров, а китайская Changying Precision Technology Company открыла первую в мире полностью автоматизированную фабрику по сборке компонентов для смартфонов.

Но даже несмотря на автоматизацию и развитие технологий, для их поддержания потребуются человеческие ресурсы. Кто они — специалисты будущего? Давайте огласим весь кадровый лист.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

## Игромастер

Профессия на стыке IT- и образовательной сферы, позволяющая «упаковать» традиционную образовательную программу в формат игры. Это сделает обучение интереснее и эффективнее, особенно с учетом снижения продолжительности концентрации внимания.

Конечно, соответствующие методики пока только предстоит разработать, но существующие флэш-формы игровых обучающих программ уже эволюционируют в полноценные 3D-игры.

## Метеоэнергетик

Альтернативная энергетика развивается во многих странах мира, включая Россию. Но ветровые и солнечные электростанции зависят от погодных условий. Метеоэнергетик должен уметь эффективно управлять гене-

рирующим оборудованием в зависимости от прогноза погоды. С учетом долгосрочных метеопрогнозов электроэнергия должна аккумулироваться или перераспределяться.

Помимо этого метеоэнергетик должен уметь рассчитать целесообразность замены традиционных электростанций зелеными источниками энергии с учетом всех климатических особенностей местности.

## Оператор кросс-логистики

Специалист в этой сфере будет управлять беспилотными морскими и воздушными лайнерами или дронами. Необходимость создания новых комплексных транспортных систем и IT-решений перевернет наше представление о городской среде. Системы мониторинга никогда не будут работать на 100% автономно, их предстоит контролировать профессиональным операторам.

## Врач-генетик

С развитием медицины проведение и интерпретация ДНК-тестов станут неотъемлемой частью профилактических мероприятий. В ближайшем будущем медицина будет развиваться в сторону персонализации методов лечения и подбора препаратов в зависимости от генетического профиля пациента. Врач-генетик будет действовать на опережение, оценивая индивидуальные риски развития тех или иных заболеваний и предотвращая их еще до появления симптомов.

## Инспектор данных

Личные данные — сверхценность XXI века. Маркетологи готовы платить за них, чтобы увеличивать продажи, политические структуры — чтобы проводить успешные избирательные кампании, а всех желающих во что бы то ни стало заполучить эту информацию и не перечислишь. Виновным в утечке личных данных придется отвечать за это как за преступление, поэтому роль специалистов, умеющих отслеживать такие случаи и вычислять варианты неправомерного использования информации, в скором будущем станет сложно переоценить.

# Вложиться в себя

Как нарастить  
человеческий  
капитал



**Елена Беляева,**  
ведущий специалист отдела обучения  
ИК «Фридом Финанс»

Термин «человеческий капитал» ввел в 1960-е годы американский экономист Теодор Шульц, который считал, что способности, умения, знания и навыки, а также здоровье и мотивация работников являются капиталом, потому что от них зависят будущие доходы компании. Исследования Всемирного банка показывают, что в большинстве развитых стран человеческий капитал составляет от 65 до 75% накопленного национального богатства.

Инвестиции в человеческий капитал — это затраты на обучение и развитие кадров, повышение профессиональной квалификации и поддержание здоровья. Сегодня необходимость таких затрат стала очевидной и общепризнанной.

## По-старому нельзя

Получив профессию 20–30 лет назад, человек считал, что обеспечил себя работой до пенсии. Сейчас, чтобы оставаться в профессии, необходимо постоянно осваивать новые технологии и получать дополнительные знания. Ключевую роль приобретают так называемые гибкие навыки, или *soft skills*, то есть умение вести переговоры, организовать командную работу, управлять своим временем, находить нестандартные решения. Традиционная образовательная система переживает кризис, поскольку «заточена» преимущественно на передачу знаний, причем не всегда актуальных, и не дает практических навыков. Сегодня для выпускника важнее не освоить ряд предметов, а научиться искать и обрабатывать информацию, творчески мыслить, общаться и работать в команде, а также предлагать свои идеи.

При найме сотрудника интерес работодателя смещается от квалификации к навыкам. Например, компания LinkedIn в прошлом году при наборе менеджеров по работе с клиентами отказалась от традиционных

требований к предыдущему опыту и в итоге нашла много подходящих кандидатов среди бывших сотрудников баров и ресторанов. Оказалось, что эти люди обладают более 70% необходимых навыков, поэтому провести переквалификацию таких новых сотрудников не составляло труда.

Работодатели теряют интерес к диплому вуза. В 2019 году 47% россиян не работали по специальности (данные ВЦИОМ), а портал SuperJob убрал из анкет графу «Образование». Согласно оценкам Бостонского колледжа (США), прохождение сотрудниками тренингов по развитию *soft skills* повышает их производительность на 12%, а возврат инвестиций в такие курсы составляет 250%. Более того, сегодня на первый план выходит модель *Lifelong Learning* — обучение на протяжении всей жизни. Необходимо постоянно повышать экспертизу, чтобы не отставать от запросов рынка труда.

Меняется и подход к учету имеющихся у работника компетенций. Раньше это была стопка госдипломов, свидетельств о сдаче экзаменов, сертификатов. Теперь возникла необходимость интеграции всей информации об образовании и опыте работы сотрудника в единый цифровой профиль, в котором создается портрет компетенций человека. Такие сервисы уже существуют, среди них, например, Avilar.

## Учение и труд

Понимая важность развития сотрудников, многие компании создают образовательные корпоративные экосистемы. Amazon, Google, Microsoft, Toyota первыми стали инвестировать в человеческий капитал, хотя недавно этим занималось только государство. Специалисты XXI века, желающие развивать свои навыки, всегда найдут понимание и поддержку у наиболее прогрессивных работодателей.

# Золотая профессура

Сколько и на чем зарабатывают университеты в США



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

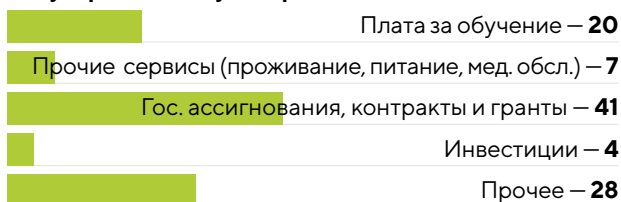
Высшее образование в Америке стоит немалых денег. Однако заокеанские вузы живут не только на чеки своих студентов. Сегодня университеты в США больше похожи на инвестиционные компании, которые зарабатывают на всем, что может принести хороший доход. Давайте разберемся, какова структура их доходов.

## С миру по доллару

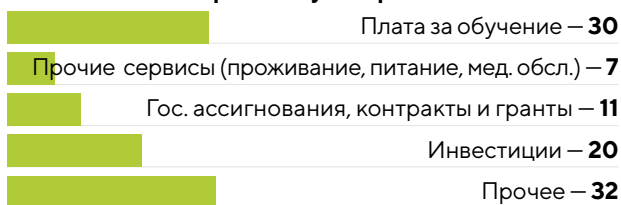
Структура поступлений зависит от типа собственности и организационно-правовой формы вуза. По данным NCES и *guide2research.com*, частные коммерческие организации получают более 90% выручки от платы за обучение. В государственных вузах на эту статью приходится лишь 20% дохода.

## Структура доходов вузов США, %

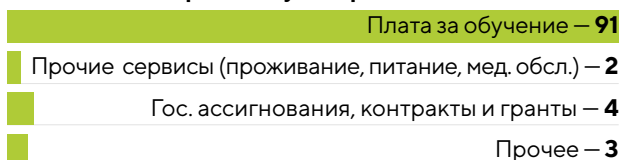
### Государственные университеты



### Частные некоммерческие университеты



### Частные коммерческие университеты



Источник: [nces.ed.gov](http://nces.ed.gov)

Однако в денежном выражении это распределение будет уже не в пользу коммерческих структур. В 2019 году за счет оплаты обучения частные некоммерческие и государственные университеты получили совокупно около \$160 млрд. Частные коммерческие университеты зарабатывают на предоставлении образовательных услуг чуть больше \$10 млрд в год, постепенно теряя долю рынка.

Важная статья доходов негосударственных вузов — управление фондом целевого капитала, которое может приносить до 30% выручки. При этом университеты не спешат инвестировать все деньги фонда. Обычно их ежегодные расходы на R&D, инвестиции и прочие нужды ограничиваются 5% общего объема фонда.

## Топ-10 университетов США по величине фонда целевого капитала

За последние 30 лет структура выручки американских университетов изменилась благодаря их стремлению расширять спектр источников дополнительного дохода. Одно из перспективных направлений — лицензирование исследований и изобретений. Университеты США получили такую возможность после принятия акта Бэя — Доула в 1980 году.

Согласно оценкам *ipwatchdog.com*, совокупная выручка американских университетов от услуг лицензирования по итогам 2018 года составила \$2,94 млрд, или 0,5% общего дохода за год.

Лидеры по доле доходов от лицензирования в структуре выручки — Princeton University (на фоне невысокой общей выручки), The Texas A&M University System и Johns Hopkins University. Для последнего увеличение лицензионных выплат — важная часть стратегии. За пять лет эта деятельность принесла вузу более \$170 млн. К примеру, среди наиболее известных лицензионных разработок университета в области медицины диагностические тесты на рак, синтетический заменитель мягких тканей и искусственные лимфатические узлы.

Увеличению лицензионных поступлений университета способствовало подразделение Johns Hopkins Technology Ventures (JHTV), призванное ускорить коммерциализацию разработок. В 2014–2019 годах вуз ежегодно регистрировал в среднем 310 разработок, что позволило создать свыше 100 стартапов и привлечь более \$2,3 млрд у инвесторов.

Университет	Величина фонда, \$ млрд	Доля инвестиционного дохода в общей структуре, %
Harvard University	38,3	11
The University of Texas System	30,8	16
Yale University	29,3	34
Stanford University	26,4	13
Princeton University	25,9	29
Massachusetts Institute of Technology	16,5	19
University of Pennsylvania	13,7	7
Texas A&M University System	13,5	7
University of Michigan	11,9	4
Northwestern University	11,1	16

Источник: thebestschools.org

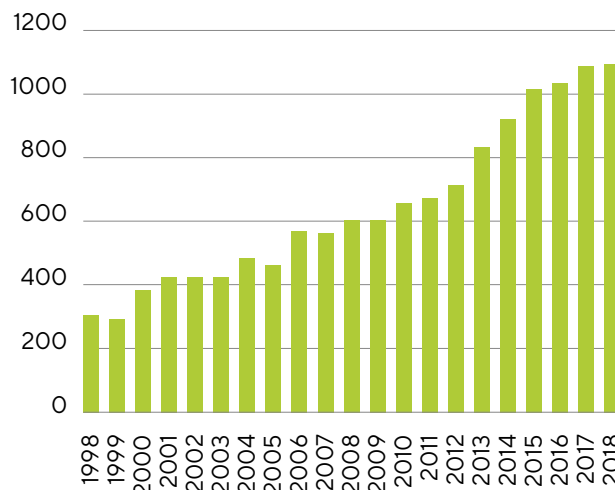
Проблема масштабирования этого направления заключается в небольших бюджетах вузов на обеспечение патентной защиты. В результате, по данным *ipwatchdog.com*, только 30% разработок получает патенты. По нашим оценкам, лицензионные поступления пока не превратились в существенный генератор выручки для университетов: доля этих доходов остается примерно на уровне 2008 года.

### Из лектория на биржу

Монетизировать исследования и разработки можно путем запуска стартапов. За последние 20 лет, согласно оценке *ipwatchdog.com*, число университетских стартапов утроилось, но их доля в общем числе новых компаний пока меньше 0,5%. Среди предприятий с вузовскими корнями такие столпы современной экономики, как Google, Cisco, Dropbox, Akamai, Apple, Microsoft, Facebook, Lyft, FedEx.

Доля доходов от стартапов в общей структуре выручки ведущих вузов США остается низкой и обычно

### Рост числа университетских стартапов в США



Источник: nces.ed.gov

не раскрывается отдельно, а записывается как часть инвестиционного или прочего дохода. Эту долю можно оценить по косвенным подсчетам. За последние пять лет в США было проведено более тысячи IPO на NYSE и NASDAQ. Средняя капитализация дебютанта публичного рынка составляла \$2,3 млрд. Если предположить, что на долю университетских стартапов приходится 1–2% от общего числа IPO, то при 10%-й доле в акционерной структуре капитала каждой компании ежегодные доходы вузов от этого сегмента могут составить \$0,92–1,85 млрд. Это примерно \$120 млн в расчете на топ-30 университетов.



Источник: shutterstock.com

Мы ожидаем, что доля доходов вузов США от лицензионных поступлений и стартапов будет расти, но в общей структуре пока останется небольшой. Основной объем денежных поступлений университетам продолжат обеспечивать плата за обучение, государственные ассигнования, контракты и прочие платные услуги (проживание, питание, медицинское обслуживание).

# ТОП-10 УНИВЕРСИТЕТОВ МИРА

по версии The Times и Quacquarelli Symonds (QS)\*  
и наиболее известные выпускники

## Stanford University

Стэнфордский университет



**Илон Маск,**  
CEO  
Tesla



**Мэри Барра,**  
CEO  
General Motors

The Times – 4 / QS – 2



Массачусетский технологический институт



**Биньямин Нетаньяху,**  
9-й премьер-министр  
Израиля



**Бен Бернанке,**  
глава ФРС  
в 2006-2014  
годах

The Times – 5 / QS – 1



Гарвардский университет



**Барак Обама,**  
44-й президент  
США



**Билл Гейтс,**  
основатель  
Microsoft

The Times – 7 / QS – 3



## Caltech

Калифорнийский технологический институт



**Гордон Мур,**  
сооснователь  
Intel



**Моше Аренс,**  
крупный  
израильский  
государственный  
деятель

The Times – 2 / QS – 5



Чикагский университет



**Сатья Наделла,**  
CEO Microsoft



**Джеймс О. МакКинси,**  
основатель  
McKinsey &  
Company

The Times – 9 / QS – 10



Принстонский университет



**Джеффри (Джефф) Безос,**  
основатель  
Amazon



**Эрик Шмидт,**  
глава совета  
директоров  
Google

The Times – 6 / QS – 13

\*Рейтинги университетов от издания The Times и компании QS рассчитываются на базе их собственной методологии и отражают мнение экспертов организаций



Оксфордский университет



**Борис Джонсон,**  
77-й премьер-министр Великобритании



**Маргарет Тэтчер,**  
71-й премьер-министр Великобритании

The Times – 1 / QS – 4



Кембриджский университет



**Стивен Хокинг,**  
космолог и астрофизик



**Джон Мейнард Кейнс,**  
создатель новой экономической школы

The Times – 3 / QS – 7



### Imperial College London

Имперский колледж Лондона



**Ян Рид,**  
многолетний глава Pfizer



**Александр Флеминг,**  
микробиолог, создатель антибиотиков

The Times – 10 / QS – 9



Eidgenössische Technische Hochschule Zürich  
Swiss Federal Institute of Technology Zurich

Швейцарская высшая техническая школа Цюриха



**Альберт Эйнштейн,**  
один из основателей современной теоретической физики



**Рихард Эрнст,**  
лауреат Нобелевской премии по химии

The Times – 14 / QS – 6

# В очередь на IPO

Российские EdTech-компании пока невелики, но за некоторыми из них инвесторам стоит следить уже сейчас



**Георгий Ващенко,**  
начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс»

Мировой рынок образования, согласно исследованию ВШЭ, оценивается в \$5 трлн. Из них 5%, или \$165 млрд, приходится на онлайн-обучение. Сегмент растет на 15–20% ежегодно, привлекая внимание инвесторов. В США, Японии и других развитых странах доля онлайн-направления в учебных заведениях достигает 20–30%, в России она пока недотягивает даже до 2%. Сказывается консерватизм работодателей, для которых «живая корочка» весомее сертификатов, и отечественных вузов, не спешащих развивать дистанционное направление. Тем не менее этот рынок понемногу укрепляет свои позиции. Сейчас российский EdTech оценивается в 50–60 млрд руб. Перспективные ниши — языковое обучение и дополнительное образование. В них частный бизнес успешно конкурирует с государственными организациями.

Уже появились заметные игроки с оценкой бизнеса в миллиарды рублей. Разберем их с точки зрения потенциальных инвестиций.

## Как стать публичным

Чтобы провести успешное IPO, компания должна оцениваться минимум в \$800 млн. Размещение акций позволит привлечь еще \$150–400 млн. Но для получения такой оценки бизнес должен генерировать выручку в объеме не менее \$200 млн, темпы роста продаж должны быть не ниже 20% при операционной рентабельности от 30% и более.

Пока на российском рынке нет кандидатов, удовлетворяющих этим условиям, поэтому основные сделки проходят вне биржевого поля. Объем частных инвестиций в EdTech оценивается в 10–30 млрд руб ежегодно. Основные игроки — Роснано, Российская венчурная компания, Сбербанк, «Яндекс», Mail.ru. Пока у них нет намерений вывести свои проекты на биржу, но мы не исключаем, что на фоне высокого интереса к IPO и роста рынка EdTech некоторые платформы решатся на размещение акций до 2025 года.

## Skyeng

Онлайн-платформа языкового и профессионального обучения, основана в 2012 году. Вначале бизнес развивался как онлайн-курсы английского языка, теперь к ним добавились занятия для школьников под брендом Skysmart, а также курсы программирования для подростков.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

Называет себя самой большой онлайн-школой в Восточной Европе. Насчитывает 11 тыс. преподавателей и 100 тыс. учеников. Проведено свыше 110 млн занятий. Стоимость урока составляет 700–1400 руб, курса — от 60 тыс. руб. Развивается по франчайзинговой модели, финансовые показатели официально не раскрывает. Выручка за 2020 год оценивается в 3 млрд руб, а доля рынка — в 30%. В том же году вошла в 15 самых дорогих брендов Рунета по версии Forbes с оценкой \$130 млн.



### Нетология

Основана в 2009 году, резидент «Сколкова». Онлайн-платформа для обучения, ориентированная на развитие профессиональных навыков в сферах маркетинга, IT, дизайна. В портфель продуктов входят и программы MBA: компания привлекает в качестве партнеров вузы. Также в Нетологию входят онлайн-школа «Фоксфорд», школа стартапов и акселератор EdTech-проектов.



Источник: www.shutterstock.com

Число учеников и студентов перевалило за 7,2 млн. Объем продаж на 2020 год составил 1,7 млрд ₽, а доля рынка в сегменте Digital Skills — 8%. Forbes оценил холдинг в \$120 млн.

### Skillbox

Онлайн-платформа для получения дополнительного образования. В портфеле компании свыше 550 программ по направлениям дизайна, маркетинга, менеджмента, IT, девелопмента и т.д. Есть университетские программы MBA, компания активно развивается в сегменте B2B, привлекая крупных корпоративных клиентов.



Источник: www.shutterstock.com

В Skillbox работают 600 преподавателей, число студентов превысило 225 тыс. Объем продаж за 2020 год оценивается в 3,9 млрд ₽, в условиях пандемии компания выросла на 250%. Mail.ru Group (LSE, MOEX: MAIL) владеет 70% сервиса.

### «Учи.ру»

Онлайн-платформа для школьного образования. Основана в 2012 году, резидент «Сколкова». Портфель продуктов состоит из занятий по предметам для младшей и средней школы. На платформе зарегистрированы 350 тыс. учителей и 7 млн учеников. Во время пандемии сервис стал самым популярным образовательным проектом в своей категории.



Источник: www.shutterstock.com

Кроме России «Учи.ру» работает в странах Юго-Восточной Азии. В конце прошлого года платформа оценивалась в 15 млрд ₽. Четверть капитала компании принадлежит Mail.ru Group.

### Глобальный передел

Участники рынка ожидают масштабных изменений через несколько лет: произойдут слияния и поглощения, укрупнение компаний, появятся новые проекты. Успешные IPO зарубежных сервисов, возможно, сподвигнут на размещение и каких-либо представителей российского сегмента EdTech. Выход на биржу первой компании из этого сектора откроет новую страницу в его истории.



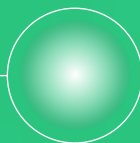
Источник: www.shutterstock.com

# Топ-10 российских EdTech-компаний по выручке, млрд ₺

## ► skyeng

Иностранные языки, школьное образование	
выручка за 2019 год	1,7
выручка за 2020 год	4,1
I кв. 2021 года	<b>1,5</b>

**Skyeng**  
осн. 2012



## Skillbox

Цифровые профессии	
выручка за 2019 год	1,1
выручка за 2020 год	3,9
I кв. 2021 года	<b>1,38</b>

**Skillbox**  
осн. 2016



## UCHI.RU

Школьное образование	
выручка за 2019 год	1
выручка за 2020 год	2,5
I кв. 2021 года	<b>0,77</b>

**Учи.ру**  
осн. 2012



## GeekBrains

Цифровые профессии	
выручка за 2019 год	0,9
выручка за 2020 год	2,2
I кв. 2021 года	<b>0,77</b>

**GeekBrains**  
осн. 2010



Школьное образование	
выручка за 2019 год	0,9
выручка за 2020 год	1,9
I кв. 2021 года	<b>0,57</b>

**Like Центр**  
осн. 2015



## GETCOURSE

Разработка образовательных курсов и ПО	
выручка за 2019 год	0,7
выручка за 2020 год	1,5
I кв. 2021 года	<b>0,43</b>

**GetCourse**  
осн. 2014



## ispring

Разработка образовательных курсов и ПО	
выручка за 2019 год	0,9
выручка за 2020 год	1,4
I кв. 2021 года	<b>0,41</b>

**iSpring**  
осн. 2001



## «АКТИОН» МЦФЭР

Специализированные онлайн-школы	
выручка за 2019 год	0,8
выручка за 2020 год	1,1
I кв. 2021 года	<b>0,35</b>

**Акцион-МЦФЭР**  
осн. 1994



Школьное образование	
выручка за 2019 год	Н/Д
выручка за 2020 год	Н/Д
I кв. 2021 года	<b>0,33</b>

**MAXIMUM Education**  
осн. 2013



## НЕТЛОГИЯ групп

Цифровые профессии	
выручка за 2019 год	1,1
выручка за 2020 год	2,1
I кв. 2021 года	<b>0,3</b>

**Нетология**  
осн. 2014



# Топ-10 мировых EdTech-компаний, которые торгуются на бирже, млрд \$



TAL Education	NYSE: TAL
Выручка	4,5
Капитализация	<b>15,2</b>
Дата IPO	20.10.2010
Динамика котировок (за 52 нед.)*	-72%



New Oriental Education and Technology	NYSE: EDU
Выручка	3,86
Капитализация	<b>11,8</b>
Дата IPO	07.09.2006
Динамика котировок (за 52 нед.)*	-55%



Grand Canyon Education	NASDAQ: LOPE
Выручка	0,8
Капитализация	<b>4,2</b>
Дата IPO	20.11.2008
Динамика котировок (за 52 нед.)*	-3%



Graham Holdings	NYSE: GHC
Выручка	2,8
Капитализация	<b>3,3</b>
Дата IPO	15.09.1971
Динамика котировок (за 52 нед.)*	71%



Laureate Education	NASDAQ: LAUR
Выручка	1
Капитализация	<b>2,9</b>
Дата IPO	01.02.2017
Динамика котировок (за 52 нед.)*	33%



Chegg	NYSE: CHGG
Выручка	0,71
Капитализация	<b>12,1</b>
Дата IPO	13.11.2013
Динамика котировок (за 52 нед.)*	11%



Coursera	NYSE: COUR
Выручка	0,3
Капитализация	<b>5,4</b>
Дата IPO	31.03.2021
Динамика котировок**	21%



2U	NASDAQ: TWOU
Выручка	0,8
Капитализация	<b>3,4</b>
Дата IPO	28.03.2014
Динамика котировок (за 52 нед.)*	3%



Gaotu Techedu	NYSE: GOTU
Выручка	1,2
Капитализация	<b>3,1</b>
Дата IPO	06.06.2019
Динамика котировок (за 52 нед.)*	-87%



Afya Ltd	NASDAQ: AFYA
Выручка	0,25
Капитализация	<b>2,3</b>
Дата IPO	19.07.2019
Динамика котировок (за 52 нед.)*	-10%

\*По данным на 2 августа 2021 года

\*\*Динамика котировок Coursera с момента размещения на бирже 30 марта 2021 года

Источник: отчетность компаний, ru.investing.com

# Миллиардер из трущоб

Как в Индии появился самый дорогой EdTech-стартап в мире



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

Летом 2003 года молодой выпускник Государственного инженерного колледжа в индийском городе Каннур Байджу Равиндран решил немного подзаработать репетиторством. Его друзья готовились сдавать международный тест по математике, и он вызвался им помочь. Ради интереса Байджу потом и сам сдал этот тест, причем дважды. И оба раза получил максимальные 100 баллов.

## Бизнес у доски

Спустя два года Равиндран вернулся к репетиторству, и хорошие результаты учеников натолкнули его на мысль о смене работы. В 2007-м он основал компанию по подготовке к сдаче учебных тестов BYJU'S classes, а в 2011-м появился известный сейчас во всем образовательном мире стартап BYJU'S. Равиндран основал его со своей женой Дивьей Гокульнатх, с которой познакомился на занятиях.

Через 10 лет после запуска BYJU'S стал самым дорогим в мире стартапом в сфере EdTech: его оценили в \$16,5 млрд. В сервис вложились фонд четы Цукерберг, а также Naspers, Tencent, Sequoia Capital и другие крупные венчурные инвесторы.

Флагманский продукт компании — приложение для школьников 4–12 классов The Learning App, в котором зарегистрировано более 80 млн учеников, а количество годовых платных подписок превышает 5,5 млн. Приложение дополняет основной учебный процесс интерактивом, в среднем ученик использует сервис чуть больше часа в день. В июне 2019 года заработала программа для начальных классов BYJU'S Early Learn App с участием персонажей Disney.

Помимо органического роста сервис делает ставку на сделки M&A. СМИ писали о возможной покупке индийской образовательной онлайн-платформы Torrr. Также BYJU'S ведет переговоры о приобретении американской платформы для онлайн-обучения Epic. Из недавних покупок — производитель образовательных игр Osmo. В 2020 году BYJU'S приобрела известный стартап WhiteHat Jr, ориентированный на развитие у детей навыков программирования.

BYJU'S также развивает и офлайн-проекты. В апреле 2021 года она купила за \$1 млрд Aakash Educational Services — одну из крупнейших компаний, оказывающих образовательные услуги, с более чем 200 репетиторскими центрами по всей Индии.

## Спасибо пандемии

Коронавирус подстегнул развитие бизнеса. Многомесячная общенациональная изоляция вынудила индийцев перейти на дистанционное обучение. В 2020 году выручка BYJU'S превысила \$100 млн. В начале этого года руководители компании заявили, что ее выручка подскочила до \$800 млн, а планка в \$1 млрд будет взята в ближайшие 12–15 месяцев.

Увеличить доходы BYJU'S поможет международная экспансия. В планах — покорение рынков США, Великобритании, Бразилии, Индонезии, Мексики и других. Продукт для международных рынков называется BYJU'S FutureSchool. Это интерактивная платформа курсов по программированию, языкам, математике и прочим наукам через формат сторителлинга.

Но все же основной источник роста — родной рынок. Появление BYJU'S совпало с усилением популярности онлайн-образования в Индии. К 2031 году ожидается, что размер рынка увеличится в 30 раз, до \$30 млрд, благодаря массовому распространению смартфонов и увеличению доступности мобильного интернета. С 2014 по 2018 год доля индийцев, пользующихся мобильником, выросла с 5 до 30%, а в этой стране именно смартфон является самым популярным устройством для выхода в интернет.

## Пометка в дневнике инвестора

Пока заработать на росте BYJU'S могут только крупные венчурные фонды, однако основатель платформы готов сделать ее публичной. «Мы всерьез думаем над проведением IPO через полтора-два года. Возможно, процесс подготовки продлится чуть дольше, но мы не будем спешить и выберем подходящее время на рынке», — заявил Байджу Равиндран в апрельском интервью изданию Mint.

# 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](http://www.bankffin.kz)

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

# Портфель знаний

Какие акции EdTech-сектора представлены на бирже



**Василий Яровой,**  
старший персональный менеджер  
ИК «Фридом Финанс»

На мировом рынке образовательных технологий доминируют Китай и США. По данным из базы EdSurge, в 2020 году американские стартапы в области образовательных технологий привлекли венчурный и частный капитал на сумму более \$2,2 млрд за 130 сделок.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

Это стало рекордным объемом инвестиций в образовательную отрасль Штатов за год. Однако EdTech КНР смог привлечь в пять раз больше, чем американский, от таких технологических лидеров, как китайские Alibaba и Tencent, а также от японского SoftBank.

В этой связи предлагаем поближе познакомиться с основными игроками американского и китайского образовательного сектора, находящимися в поле зрения инвесторов. В целом стоит отметить, что специализация компаний в США и Китае различается. В Штатах более успешны сервисы для высшего и дополнительного профессионального образования, а в КНР особое внимание уделяется школьному обучению и репетиторским услугам для учащихся до 12-го класса.

## Американские лидеры

**2U (NASDAQ: TWOU)** — поставщик облачной платформы и технологий для некоммерческих колледжей и университетов. Доходы компания генерирует от двух основных бизнес-сегментов — программ для получения степени бакалавра/магистра и курсов повышения квалификации, созданных и проводимых в партнерстве с университетами. Эти направления приносят компании около 63 и 37% выручки соответственно.

Данные сегменты активно развивались еще до начала пандемии: последние три года выручка компании росла в среднем на 39%, хотя ее деятельность все еще остается убыточной. Вместе с тем по итогам 2020 года 2U удалось сгенерировать положительный операционный денежный поток, и у нее отрицательный чистый долг. В июне этого года 2U объявила о покупке активов edX у Массачусетского технологического и Гарвардского университетов. Эта сделка позволит компании усилить рыночные позиции за счет более чем 50 млн студентов, свыше 230 партнеров и 3500 программ.

**Chegg (NYSE: CHGG)** — технологическая компания, работающая в сегменте образования и вызывающая интерес у инвесторов. Представляет собой платформу для интерактивного обучения, обладающую собственным постоянно расширяющимся образовательным контентом и ориентированную на живое общение со студентами. Chegg зарабатывает на подписке

(81% выручки), онлайн-репетиторстве, проверке домашних заданий, консультациях, а также на услугах по аренде и продаже цифровых и бумажных учебников. 2020 год для Chegg выдался крайне успешным. Общая выручка выросла на впечатляющие 64%, в основном за счет повышения спроса на услуги онлайн-репетиторства на 57%. У Chegg эффективная бизнес-модель: образовательный контент по невысокой цене привлекает подписчиков и создается исходя из предпочтений и вопросов студентов, что позволяет снизить операционные расходы на маркетинг.

Эффективность и популярность платформы подтверждается и нефинансовой статистикой. Согласно опросам, о платформе знают 87% студентов, эта доля больше, чем у конкурентов Quizlet и Khan Academy. На конец 2020 года у компании было 6,6 млн подписчиков, за год ее аудитория увеличилась на 67%, в среднем платформу посещает около 19 млн пользователей в месяц.

Chegg убыточна, хотя низкие затраты на каждого нового подписчика способствуют улучшению ситуации: с 2018-го по 2020 год EBITDA компании росла в среднем на 49% в год.

**Grand Canyon Education (NASDAQ: LOPE)** — коммерческая образовательная компания, которая была основана как университет. В 2018 году деятельность организации была реструктурирована. В результате на сегодняшний день университет Grand Canyon стал крупнейшим вузом-партнером компании, которая предоставляет ему и многим другим учебным заведениям широкий спектр образовательных услуг. А дочерняя структура Orbis Education Services поддерживает программы медицинского образования в 22 университетах.

За последний год выручка Grand Canyon Education повысилась лишь на 8% г/г, и это меньше, чем в среднем по EdTech-сфере. Умеренный рост показателя обусловлен сокращением доходов от услуг офлайн-образования, оказываемых университету Grand Canyon. В то же время компания прибыльна: ее маржа чистой прибыли составляет впечатляющие 30%.

### Китайские драконы

Лидеры образовательного сектора Поднебесной **TAL Education Group (NYSE: TAL)** и **New Oriental Education (NYSE: EDU)** зарабатывают в основном на репетиторских услугах для школьников. Из-за высокого спроса на онлайн-обучение в 2020 году заметно расширилась аудитория обеих платформ. У New Oriental количество клиентов выросло на 18% г/г, до 9,44 млн, у TAL база слушателей долгосрочных курсов увеличилась на 54% г/г, до 4,67 млн.

За девять месяцев 2021 фискального года выручка EDU выросла на 10% г/г, а чистая прибыль снизилась на 5% из-за повышения маркетинговых и рекламных расходов. Доходы TAL Education Group повысились на 37% г/г, однако ее бизнес остается убыточным.

За 2020 год акции TAL и EDU выросли в цене на 48% и 46% соответственно, однако на сегодня обе компании, как и весь сегмент EdTech в Китае, переживают непростые времена. В своем стремлении снизить учебную нагрузку школьников и уменьшить стоимость образования китайские регуляторы жестко ограничивают деятельность в сфере коммерческого частного образования, что привело к обвалу китайских акций сектора этим летом.

### Радужные перспективы

Несмотря на коррекцию в секторе, связанную с общей рыночной тенденцией перетока капитала из акций «роста» в компании «стоимости», спрос на EdTech-бумаги остается высоким. Осознав, что новые образовательные технологии совершенствуют процесс обучения и улучшают его результаты, правительства во всем мире поощряют работу представителей этой отрасли. Двухзначные темпы роста сектора в ближайшие годы не оставят инвесторов равнодушными.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

# Ключи к успеху

## Как улучшить результаты сделок



**Игорь Ключнев,**  
заместитель генерального директора  
ИК «Фридом Финанс»

Трейдинг — это отличная практика для тех, кто хочет глубже разобраться в фондовом рынке. Регулярные торговые операции позволяют вам узнать множество нюансов, о которых не пишут в книгах.

В этой статье я расскажу о трех важных элементах, делающих ваши инвестиции более результативными.

### Алгоритмизируй это

Эмоции — главный враг трейдера или инвестора. Отсутствие жесткого контроля над ними приводит к непоследовательным действиям и негативно сказывается на результатах торговли. Поэтому в крупных инвестиционных домах есть специальные риск-менеджеры. Они следят за исполнением трейдерами их стратегий. Именно риск-менеджер перекроет трейдеру доступ к счету в случае выхода за разрешенные лимиты потерь.

Вам же, как частному инвестору, приходится быть самому себе риск-менеджером. И это серьезный вызов. Простой и вроде бы понятный совет контролировать свои эмоции на деле может оказаться

сложновыполнимым. Тем не менее существует определенный и простой порядок действий, соблюдение которого поможет вам решить эту важную задачу.

Мои рекомендации сводятся к тому, что нужно алгоритмизировать ваши решения. Должен быть план действий перед сделкой и после ее совершения.

Три элемента — это план подготовки, план торговли и дневник трейдера. Впоследствии эти инструменты трансформируются в долгосрочный план подготовки, инвестиционный план и дневник инвестора, которые останутся полезными на более длительных горизонтах. Итак, подробнее о плане подготовки.

Отмеченные в этом плане действия помогут совершать осознанные сделки. При подготовке следует изучить состояние рынка и отдельных отраслей, внимательно рассмотреть ваш портфель, а также оценить новые инвестиционные идеи. Лучше всего проводить подготовку, когда рынок закрыт.

Состояние рынка — это новостной фон и динамика основных индексов. Если вы активный трейдер, то читать новости и следить за индексами вам нужно каждый



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)



день. Инвестор может отслеживать информационную картину несколько раз в неделю или месяц. На нашем сайте [ffin.ru/market/news/](http://ffin.ru/market/news/) есть содержательная новостная лента, регулярное ознакомление с которой помогает быть в курсе основных событий на американском рынке. Из сторонних ресурсов мне нравится лента в платном доступе на [www.briefing.com](http://www.briefing.com): пишут коротко и исключительно по делу\*.

Когда вы следите за новостями регулярно, вы видите, как они влияют на рынок, и со временем начинаете ориентироваться в повестке. Это позволяет лучше оценивать перспективы рынка и отдельных бумаг. Регулярно наблюдать за динамикой индексов и акций полезно как трейдеру, так и инвестору. А для этого отлично подойдет сайт [finviz.com](http://finviz.com).

Проанализировать портфель необходимо для оценки вероятности его пересмотра в ближайшем будущем. Позиции могут быть спекулятивными (краткосрочными) и инвестиционными (долгосрочными). Спекулятивные позиции обычно закрываются заявками «стоп-лосс» или «тэйк-профит». И если, например, по одной из ваших позиций до уровня тэйк-профита осталось около 1%, вы понимаете, что в течение ближайшей сессии возможно достижение этого уровня, а значит позиция будет закрыта.

Для инвестиционных позиций критерии пересмотра обычно зависят от динамики развития бизнеса компании. Наиболее полная информация содержится в квартальных отчетах, публикуемых четыре раза в год\*\*. Важно знать даты выхода результатов компаний из вашего портфеля.

Поиск и отбор инвестиционных идей тесно связан с подходом к биржевым операциям, который должен быть описан в торговом плане. Но пока нам важно понять, что результатом отбора станет список инвестиционных идей. В нем будут перечислены акции и критерии для их включения в портфель. Нужно будет лишь дождаться условий для совершения сделки.

### Пошаговая инструкция

Итог вашей работы продемонстрирует следующий пример. Вы в курсе последних новостей по американскому рынку. Фон умеренно позитивный. Индекс S&P 500 остается в растущем тренде и находится в пределах 2% от своих абсолютных максимумов. В ближайшие дни не ожидается важных новостей по рынку. У вас в портфеле открыто 10 позиций: три спекулятивные и семь инвестиционных. По двум спекулятивным позициям уровни стоп-лосса и тэйк-профита далеки от текущих цен, а одна — в пределах 1% от тэйк-профита. Вы уже понимаете, что это значит.

По двум инвестиционным позициям через несколько дней ожидаются квартальные отчеты, по остальным пяти они будут позже. Соответственно, вы самостоятельно или со своим инвестиционным консультантом еще раз пересматриваете предыдущие отчеты этих двух эмитентов и выделяете для себя важные моменты.

В списке идей у вас их две — спекулятивная и инвестиционная. По спекулятивной вы ждете пробоя сильного уровня сопротивления: накануне цена закрылась под ним. Вы понимаете, что скоро могут появиться подходящие условия для покупки этой бумаги. А инвестиционная идея новая, вы узнали о ней из нашего обзора, согласны с тезисами аналитиков и, соответственно, решили ее реализовать.

В итоге у вас формируется четкое представление о том, что нужно делать на рынке в течение ближайших дней. При таком подходе исключаются спонтанные действия, что на определенной дистанции инвестирования должно положительно сказаться на результате.

В следующий раз я расскажу о торговом плане и дневнике трейдера, чтобы дополнить картину, которая позволит вам лучше представить системный подход к трейдингу или инвестированию.

\*О том, как правильно анализировать новости, читайте в № 3 (05) «Финансиста» за 2020 год.

\*\*Подробнее о квартальных отчетах читайте в № 1 (06) «Финансиста» за 2021 год.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

# Кафедра с финансами

Как работают  
университетские  
инвестфонды



**Илья Каткин,**  
персональный менеджер  
ИК «Фридом Финанс»

В статье «Золотая профессура» (стр. 10-11) мы подробно разобрали структуру доходов американских вузов. В этом материале расскажем о работе университетских эндаументов, или фондов целевого капитала.

У любого университета мирового уровня есть свой эндаумент. В него перечисляют пожертвования крупные бизнесмены — выпускники вуза, компании и в целом все, кто считает важным поддерживать образование финансово.

Полученные средства не идут на покрытие расходов напрямую, а инвестируются в инструменты фондового рынка, депозиты, недвижимость и другие активы. Тем не менее в уставе эндаумента может быть учтена возможность прямого финансирования работы вуза. В четверку крупнейших мировых эндаументов входят структуры Гарварда, Йеля, Стэнфорда и Принстона. Старейшим считается фонд Гарвардского университета. Он существует около трех сотен лет, размер его активов составляет почти \$42 млрд (на конец 2020 финансового года). К слову, по оценкам U. S. News, средний размер фонда среди 354 участвовавших в исследовании университетов составил \$1,4 млрд на конец 2019 финансового года.

Самым ярким примером эндаумента является Нобелевский фонд. Его средства инвестируются с момента смерти основателя фонда Альфреда Нобеля, средний ежегодный доход составляет чуть менее 7%.

Нобелевская премия финансируется за счет доходов фонда. К слову, в любом другом эндаументе деньги могут направляться на финансирование культурных, медицинских, спортивных, научных программ.

Крупнейший российский эндаумент принадлежит бизнес-школе «Сколково», его объем свыше 4,5 млрд ₽. Из других крупных фондов отметим структуры МГИМО, СПбГУ, НИУ ВШЭ, Европейского университета в Санкт-Петербурге. Всего в России такие фонды аккумулировали почти 29 млрд ₽.

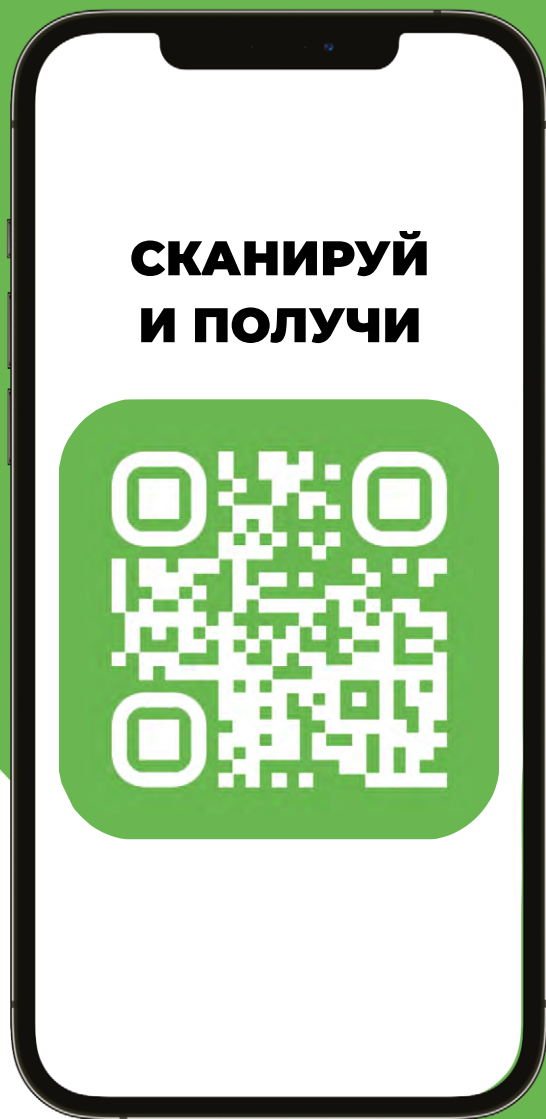
Создать эндаумент — половина дела. Управление его капиталом — сложная и специфическая задача. Эндаумент не предполагает использования агрессивных инвестиционных стратегий. Как правило, управляющие активами стремятся к доходности от 5% годовых, поэтому включают в портфель облигации, акции финансово устойчивых компаний и ETF. Хотя, разумеется, есть и примеры неудачных вложений. Например, управляющие эндаументом Университета Торонто потеряли 31% активов (\$545 млн) во время финансового кризиса 2008 года, доверив значительные суммы хедж-фондам.

Тем не менее университетские «кубышки» остаются важным источником доходов для американских вузов. Пожертвования выпускников и прибыль от вложений этих средств позволяют им быть независимыми от спроса на обучение и запускать новые проекты, повышающие качество образования.



Гарвардский университет. Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

# СМАРТФОН ЗА 60 СЕКУНД



**FREEDOM**  
MOBILE WORLD

# Один в поле

Разбираем единственный доступный для инвесторов ETF на сектор образования



**Никита Соловьев,**  
персональный менеджер  
ИК «Фридом Финанс»

Парадоксально, но факт: при высокой развитости американского рынка биржевых фондов сектор EdTech представлен только одним ETF. Далее речь пойдет о структуре фонда и причинах его «одионочества» на рынке.

## Знакомьтесь — EDUT

Global X Education ETF (NASDAQ: EDUT) получил листинг год назад. Фонд инвестирует в компании, которые занимаются онлайн-обучением и публикуют образовательный контент, а также в сервисы для дошкольного, высшего и профессионального образования. Индекс-поводырь этого фонда — Indxx Global Education. Комиссия за управление составляет 0,5% в год. Вложиться в EDUT можно через российского брокера, но только при наличии статуса квалифицированного инвестора.

## Структура ETF

Страны, представленные в EDUT	Доля от активов фонда, %
США	53,55
Гонконг	10,66
Великобритания	8,40
Китай	8,33
Япония	6,00
Австралия	5,58
Норвегия	2,97
Бразилия	1,94
Канада	1,88
Южная Корея	0,69

Источник: FactSet Research Systems Inc

Важно отметить, что фонд покупает бумаги не только образовательных компаний, но и сервисов, развивающих сферу EdTech в целом. Среди них Zoom, Slack и другие игроки. Такая диверсификация снижает риски.

Топ-10 компаний в фонде	Доля от активов, %
Chegg, Inc	10,88
Bright Horizons Family Solutions, Inc	8,82
Pearson PLC	8,40
Zoom Video Communications, Inc. Class A	6,45
New Oriental Education & Technology Group, Inc	5,84
Slack Technologies, Inc. Class A	5,71
IDP Education Ltd.	4,96
RingCentral, Inc. Class A	4,82
TAL Education Group Sponsored ADR Class A	4,62
China East Education Holdings Limited	3,36
Total Top 10 Weighting	63,85

Источник: FactSet Research Systems Inc

Наибольшая доля в фонде (10,88% по состоянию на конец августа 2021-го) приходится на Chegg, Inc. (NYSE: CHGG) – американскую платформу для онлайн-обучения, предоставляющую услуги в основном в своей домашней юрисдикции. Chegg провела первичное размещение акций на Нью-Йоркской фондовой бирже в ноябре 2013 года. Это позволило компании привлечь \$187,5 млн при начальной рыночной капитализации около \$1,1 млрд. С тех пор акции CHGG подорожали более чем в 10 раз.

Ожидаем, что в состав фонда также войдет приложение для изучения языков Duolingo Inc. (DUOL). В июле 2021 года компания провела успешное IPO на бирже NASDAQ. За месяц акции DUOL подорожали на 50%, и в начале августа бизнес оценивался в \$5,1 млрд.

### Причина одиночества

EdTech – молодая сфера, в которой многие сервисы остаются частными предприятиями. Основные сделки на этом рынке совершают венчурные фонды, а не крупные инвесторы с Уолл-стрит.

Небольшой объем активов (около \$7,7 млн) под управлением самого Global X Education ETF объясняется в первую очередь его короткой публичной историей. Но есть

и вторая, более глобальная причина: сфера образования в целом остается чрезвычайно консервативной. Большинство людей не без основания считают, что живое общение с преподавателем – залог успешного обучения. Поэтому после ослабления карантинных ограничений курсы повышения квалификации, а также университеты и прочие образовательные заведения вновь распахнули свои двери для студентов. Как следствие, бумаги EdTech-компаний с февраля текущего года начали дешеветь. Летом 2021 года наблюдалось сильное движение в акциях EdTech, связанное с ограничениями китайских властей для образовательных онлайн-платформ и компаний, предоставляющих школьникам услуги репетиторов. Однако мы считаем, что этот фактор уже учтен в котировках.

Кроме того, мы отмечаем, что большинство карантинных мер, введенных из-за COVID-19, в образовательной сфере уже снято, поэтому не ожидаем дальнейшего оттока средств из EdTech. Периодические коррекции могут также быть связаны с сезонным фактором – окончанием учебного года. В этой связи летнюю просадку 2021-го мы рассматриваем как удачный момент для диверсификации портфеля за счет акций перспективной отрасли. EDUT для этих целей отлично подойдет.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

# Портфель с кредитом

Сколько стоит стать студентом в Штатах



**Сергей Пигарев,**  
аналитик  
ИК «Фридом Финанс»

Почти все высшее образование в США платное и притом довольно дорогое, поэтому у среднестатистического американца помимо ипотеки и долгов по банковским карточкам есть еще одно обязательство — образовательный кредит.



Источник: shutterstock.com

Вузы в стране делятся на колледжи и университеты. Обучение в колледже обычно длится два или четыре года. По данным американской образовательной организации College Board, средняя стоимость двухлетнего курса — \$3520 в год, четырехлетнего — \$9650. В университете студент получает степень бакалавра, магистра или доктора. По подсчетам Educations Media Group, обучение в госуниверситете обойдется в среднем

в \$22 958 за год, в частном — \$31 231. Отметим, что для иностранцев получение высшего образования в Штатах в кредит примерно в 2,5 раза дороже, чем для американцев (данные College Board).

## Почем знания?

Ссуды на образование в США предназначены не только непосредственно для оплаты учебного курса, но рассчитаны на покупку учебной литературы и всех необходимых принадлежностей. Стоимость питания и жилья увеличивает общие средние затраты студента на 40–100%. Обслуживание кредита на учебу в Америке обходится дешевле, чем погашение потребительского займа или выплаты по кредитным картам. Например, ставка по необеспеченному потребительскому займу в кредитном союзе Space Coast (SCCU) на срок 60 месяцев составляет 12,5%. Образовательные кредиты с фиксированной ставкой в Discover Financial Services (DFS) можно получить под 3,49–11,59% годовых.

Кредит можно оформить по госпрограмме и/или воспользоваться частными предложениями. Федеральные студенческие ссуды (FAFSA), предоставляемые правительством США, предлагают более выгодные условия погашения. Например, проценты по кредиту для определенных категорий студентов частично или полностью выплачивает государство.

Но часто федеральной студенческой ссуды не хватает для оплаты обучения, поскольку ее размер ограничен государством. Например, студенты-иждивенцы вправе получить до \$5500 в виде кредита на первый год обучения, из которых не может быть субсидировано более \$3500. Для оплаты недостающей суммы используются частные студенческие ссуды. Их можно оформить в банке, кредитном союзе или онлайн-брокере. Процент по таким ссудам выше, также потребуется проверка кредитоспособности заемщика.

Вот несколько предложений по частным образовательным ссудам.

**College Ave** — кредитный онлайн-брокер, основанный в 2014 году. Выдает частные образовательные кредиты и рефинансирует студенческие ссуды. Предлагает



Источник: shutterstock.com

фиксированную и переменную годовую ставку от 1,04%. Сроки, на которые может быть выдан кредит, — 5, 8, 10 и 15 лет. Комиссии за оформление и обработку заявки, а также за досрочное погашение не взимаются.

**Sallie Mae** — розничный банк, который выдает образовательные кредиты. Переменные ставки находятся в диапазоне 1,13–11,23% годовых. Фиксированная ставка — от 4,25 до 12,6% годовых. Предоставляются скидки при автоматическом списании с текущего счета, предлагаются несколько вариантов погашения, включая отсрочку платежей до окончания учебы.

Претендовать на федеральный заем для обучения в вузе



Источник: shutterstock.com

(FAFSA) имеет право большинство американских семей. По состоянию на январь 2021 года такие кредиты есть примерно у 43 млн заемщиков в США. Ставка по этим кредитам, как и по частным займам, определяется рыночными условиями, но зависит от доходности 10-летних казначейских облигаций. В начале июля 2021 года средняя субсидируемая ставка выросла с прошлых лет 3,71 до 3,73%.

Несубсидированные займы для выпускников и специалистов выдаются в среднем под 5,28%. Возможность получить такой кредит зависит от доходов семьи и выбранного варианта обучения. Считается, что доход менее \$125 000 в год недостаточен для оплаты всех расходов. От этой суммы при выдаче стипендий и грантов, которые частично покрывают затраты семьи на образование, отталкивается, к примеру, Стэнфордский университет. Для Принстона соответствующий ориентир составляет \$120 000.

Еще одно преимущество субсидированного кредита — это оплата процентов по нему из бюджета во время учебы и в течение полугода после ее окончания. Ставка по федеральным образовательным кредитам фиксируется на момент их получения.

Образовательные ссуды в США давно стали частью кредитной истории американцев. Сейчас ставки находятся у исторических минимумов, что увеличивает доступность обучения. В то же время образование дорожает. Согласно данным ежегодного исследования US News, средний ценник в национальных университетах вырос на 72% с 2008 по 2021 год.

Тем не менее работающая как часы кредитная система позволяет одним участникам процесса зарабатывать на образовании, а другим — получать необходимую для достойного трудоустройства квалификацию.



Источник: shutterstock.com

# Поддержи ближнего своего

Как образование стало благородной инвестицией



**Илья Зубков,**  
аналитик  
ИК «Фридом Финанс»

В 2019 году объем собранных в США благотворительных средств составил \$450 млрд. Традиционно наиболее крупные пожертвования поступают религиозным объединениям, а на втором месте находится образование. Почему это направление столь популярно и на какие цели идут полученные деньги, расскажем в этой статье.

## Кому нужна финансовая поддержка

Программы поддержки образования различаются по целям и объему требуемого финансирования. Средства большинства из них идут на оплату дополнительного обучения. Подобные программы реализуются для поддержки сферы искусств или для развития теоретических и практических направлений науки, а также

для оплаты образования некоторым категориям студентов. Такие программы обычно не требуют крупных финансовых вложений и могут быть реализованы локально — на базе отдельного учебного заведения или даже класса.

Одно из наиболее важных направлений благотворительности в образовании связано с поддержкой юных талантов, а также детей с ограниченными возможностями, поскольку обе эти группы нуждаются в специальных программах обучения, методиках преподавания и учебных материалах. Больше всего средств филантропы выделяют на финансовую поддержку одаренных школьников и студентов. Стипендиальные программы помогают покрыть расходы на их образование

Направления пожертвований в США	Сумма за 2019 г., \$ млрд	Доля за 2019 г., %	Динамика пожертвований, 2019 г. к 2018 г., %	Сумма за 2018 г., \$ млрд	Доля за 2018 г., %
Религия	128	28,5	2,3	125	29,0
<b>Образование</b>	<b>64</b>	<b>14,3</b>	<b>12,1</b>	<b>57</b>	<b>13,3</b>
Социальная помощь	56	12,5	5,0	53	12,4
Фонды	54	11,9	2,5	52	12,1
Здравоохранение	41	9,2	6,8	39	9,0
Общественные организации	37	8,3	13,1	33	7,6
Международные отношения	29	6,4	-0,4	29	6,7
Искусство, культура и гуманитарные науки	22	4,8	12,6	19	4,5
Защита окружающей среды и животных	14	3,1	11,3	13	2,9
Нераспределенные пожертвования	5	1,0	-57,9	11	2,5
<b>Итого</b>	<b>450</b>	<b>100</b>	<b>4,2</b>	<b>431</b>	<b>100</b>

Источник: givingusa.org



и проживание на время учебы. Как правило, такие программы реализуют профессиональные организации: школьные фонды, ассоциации выпускников или бустер-клубы (школьные объединения, которые обычно создаются родителями для поддержки учащихся).

### Крупнейшие филантропы

Известные бизнесмены и финансисты – главные популяризаторы благотворительности. В начале 2021 года журнал Forbes составил список 25 крупнейших миллиардеров-филантропов. Вероятно, самый знаменитый из них – Джордж Сорос. Его фонд Open Society Foundations среди других направлений поддерживает программы высшего образования по всему миру, в основном в развивающихся странах.



Джордж Сорос. Источник: www.shutterstock.com

Региональные отделения Фонда Сороса ежегодно выделяют гранты и стипендии образовательным организациям, а также ученикам и студентам. Фонд находит и поощряет тех, чья деятельность способствует долгосрочным положительным социальным изменениям. Объем средств, направленных фондом на поддержку высшего образования в 2020 году, составил \$63,6 млн, или 5,3% его годового бюджета. За всю жизнь, по подсчетам Forbes, Сорос потратил на благотворительность больше \$16 млрд. Эта сумма вдвое превышает размер его текущего состояния.

Еще более масштабную поддержку образования осуществляет Фонд Билла и Мелинды Гейтс, который финансирует два крупных проекта – Глобальную образовательную программу и K-12 Education. Первая направлена на обеспечение базовой грамотности и навыков счета у детей младшего школьного возраста в Индии и странах Африки к югу от Сахары. K-12 Education разработана специально для поддержки образования представителей национальных меньшинств в США.

Программы фонда охватывают самый широкий спектр деятельности от организации дополнительных занятий до поддержки образовательной системы на институциональном уровне. В 2019 году только в США на образование фонд выделил \$388 млн. Его годовой бюджет составлял \$5 млрд.

Билл и Мелинда Гейтс находятся на втором месте по объему пожертвований в списке Forbes. За все время работы фонда пара потратила на благотворительность \$30 млрд личного капитала. Больше на эти цели направила только Уоррен Баффет: объем его пожертвованных оценивается в \$43 млрд. Большую часть этой суммы знаменитый инвестор перечислил именно в фонд Гейтсов. Глава Berkshire Hathaway предпочитает направлять свои средства на развитие здравоохранения и борьбу с бедностью.

### Зачем богатым благотворительность

Основные цели благотворительности в образовании – это сокращение социального неравенства, повышение мобильности граждан, развитие науки и общества. Для самих филантропов пожертвования могут иметь как статусные или политические, так и личные мотивы. Для многих благотворителей важны такие понятия, как гуманизм, благодарность и сочувствие. Но объединяет филантропов из США традиция жертвовать. Почти каждый крупный американский бизнесмен означает не только величиной своего состояния, но и огромными суммами, которые он направляет на благотворительные цели. Образование обеспечивает научно-технический прогресс – локомотив экономического роста и общественного развития. Важно отметить, что поддержка образования дает результат лишь на длительной дистанции. Здесь как в инвестициях: долгосрочные вложения чаще всего надежнее краткосрочных спекуляций.

Источники пожертвований в США	Сумма за 2019 г., \$ млрд	Доля за 2019 г., %	Динамика пожертвований, 2019 г. к 2018 г., %	Сумма за 2018 г., \$ млрд	Доля за 2018 г., %
Индивидуальные пожертвования	309,66	68,9	4,7	296	68,6
Фонды	75,69	16,8	2,5	74	17,1
Завещания	43,21	9,6	0,2	43	10,0
Корпорации	21,09	4,7	13,4	19	4,3

Источник: givingusa.org

# Идем в академию!

Путь к успешным инвестициям лежит через обучение



**Аделина Аппазова,**  
бизнес-тренер отдела учебных программ Freedom Finance Global PLC

Уже давно не секрет, что преуспеть на фондовом рынке можно и новичку, не имеющему специального финансового образования. Однако как минимум базовым навыкам работы с ценными бумагами необходимо научиться. Знания о специфике деятельности фондового рынка можно получить на специальных курсах Академии Freedom Finance. Как и где проходят курсы и для кого подходит обучение в академии – мы разберем в данном материале.

## Учимся инвестированию у лучших

Академия Freedom Finance – это образовательный центр, программы которого направлены на обучение инвестированию и трейдингу на фондовом рынке. Она основана в феврале 2019 года, и за более чем два года существования обучающие программы прошли порядка 17 000, а бесплатные вебинары посетили более 13 000 человек. Многоуровневая система обучения в академии открывает слушателям с любым уровнем подготовки возможность начать инвестировать в ценные бумаги. Для начинающих, кто только знакомится с миром финансов и инвестиций, имеются бесплатные вебинары.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

Для тех, кто уже имеет базовые знания о рынке и готов сделать свои первые уверенные шаги на пути к финансовой свободе, Академия Freedom Finance предлагает пройти курсы по анализу ценных бумаг. На курсе «Технический анализ» слушатели учатся анализировать биржевые графики и показатели компаний и могут совершать свои первые сделки под руководством преподавателя, а для желающих углубить свои знания в этой сфере существует авторский курс Елены Беляевой «Технический анализ PRO». Курсы «Фундаментальный анализ» и «Опционы для начинающих» предназначены для клиентов с опытом. Важной особенностью обучающих программ является возможность закрепления полученных знаний на практике. Уже на занятиях слушатели курсов Академии Freedom Finance погружаются в работу с аналитическими сайтами, финансовыми инструментами, настоящей торговой платформой и торговыми приказами. На курсах под руководством опытных спикеров слушатели могут совершить свои первые сделки и зафиксировать прибыль. Обучение в академии проводят практикующие инвесторы и трейдеры с богатым опытом, казначеи и аналитики «Фридом Финанс». Специалисты выстраивают со слушателями курсов дружеские и партнерские отношения. Задавать вопросы можно в чате поддержки в WhatsApp и JivoSite во время прямых эфиров. Иногда преподаватели могут дополнительно отвечать на вопросы лично. Кроме того, спикеры продолжают постоянно учиться, некоторые из них обладают престижным международным сертификатом CFA (Chartered Financial Analyst).

## Обучение без границ в онлайн

Большая часть обучающих программ академии в данное время проводится в онлайн. Такой формат имеет свои преимущества, так как снимает все географические ограничения и позволяет слушателям со всего мира пройти обучающие курсы. Для удобства клиентов

академия реализовала возможность смотреть курсы и участвовать в вебинарах на своем сайте, без использования сторонних программ, требующих установки приложений или регистрации. В личном кабинете клиента есть доступ к просмотру как самого курса, так и его записи видеоуроков. Кроме того, слушатели курсов закрепляют теорию путем выполнения домашних заданий и прохождения тестирования в личном кабинете. Все методические и дополнительные материалы также доступны к скачиванию.

**Лучший подарок - новые знания**

На сайте Академии Freedom Finance можно приобрести курсы в подарок своим друзьям, коллегам и близким. Сделать это очень просто, достаточно зайти на сайт академии (ffin-edu.com) и выбрать курс. После оплаты можно либо скачать подарочный сертификат себе, либо в электронном формате отправить его получателю. Разве можно придумать подарок полезнее, чем обучение инвестированию? Ведь лучшие инвестиции – это инвестиции в себя.

**От новичка до трейдера**

Запросы на очное обучение все чаще и чаще поступают от заинтересованных в обретении источника дополнительного заработка и финансовой свободы людей. В начале сентября, после долгого перерыва в полтора

года, связанного с пандемией, академия возобновила проведение очных курсов в Казахстане.

Важно отметить, что в Академии Freedom Finance есть очный курс, полностью посвященный внутрисуточной торговле, – «Практический трейдинг» от Максима Адиянова. Занятия по нему проходят в течение месяца в единственном в Казахстане полностью оборудованном трейдинг-центре. Жители города Алматы могут записаться на профессиональный курс и торговать в группе единомышленников под руководством профессионального трейдера.

На курсе преподаватель делится своей авторской стратегией торговли, и, как правило, слушатели часто окупают стоимость курса еще в процессе его прохождения. В ходе курса Максим Адиянов обучает возможности заработка на растущем и падающем рынке и отбору правильных акций для внутрисуточной и среднесрочной торговли.

Сейчас в планах команды Академии Freedom Finance обновление формата образовательных программ, разработка новых курсов с еще большим уклоном в практический опыт.

Важно всегда помнить, что учиться никогда не поздно и даже нужно. А команда Академии поможет приобрести необходимые знания, освоить навыки инвестирования, тем самым повышая уровень финансовой свободы слушателей.



Источник: www.shutterstock.com

# Джойстик поможет

## Как геймифицировать учебный процесс



**Александр Провоторов,**  
старший персональный менеджер  
ИК «Фридом Финанс»

До сих пор нет единого мнения о том, стоит ли использовать видеоигры в образовании. Одни считают, что чрезмерное увлечение компьютерными играми провоцирует у подростков развитие синдрома дефицита внимания и гиперактивности (СДВГ), вызывает деструктивное поведение, снижая уровень вовлеченности в групповой образовательный процесс. Другие приводят данные исследований, которые доказывают, что цифровые игры разных жанров помогают развивать пространственные и моторные навыки, положительно влияют на память и внимание, учат решать сложные проблемы и повышают творческий потенциал.

### Какие навыки у школьников развивают компьютерные игры

DOTA 2 — ●●●● World of Tanks — ●●●●

DOTA Underlords — ●●●● Hearthstone — ●●●●

FIFA19 — ●●●● Warcraft III: The Frozen Throne — ●●●●

Minecraft — ●●●● CodinGame — ●●●●

- — Командная игра
- — Стратегическое мышление
- — Скорость реакции
- — Логика
- — Креативность
- — Абстрактное мышление
- — Ориентация на местности
- — Навыки программирования
- — Математические навыки

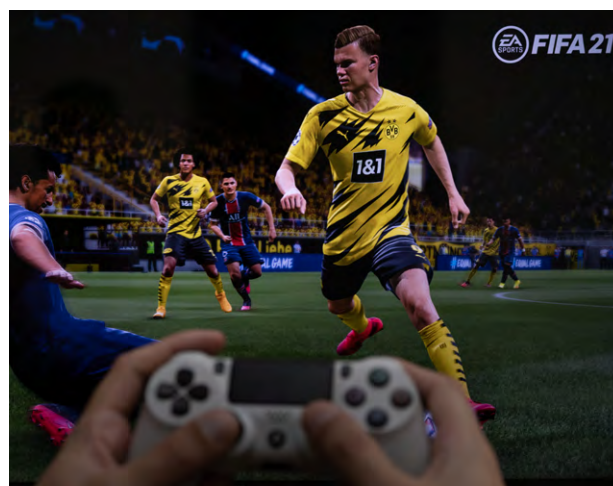
Источник: АНО «Институт развития интернета» и Федерация компьютерного спорта России

По данным Корнеллского университета, игры развивают коммуникативные и адаптивные способности учеников, благодаря чему им легче проходить собеседования. В мире проведен ряд успешных экспериментов по внедрению игр в школьную программу. Интересен кейс

преподавателя начальных классов из штата Миннесота Ананта Пая. Он создал учебную программу на основе видеоигр, заменив ею стандартную. В результате с помощью Nintendo дети за 18 недель прошли программу по чтению и математике от уровня ниже третьего класса до четвертого. Участвовавшие в эксперименте ученики отметили, что добиться высоких результатов они смогли, потому что ощущали себя частью сплоченной команды, а игра сделала учебу по-настоящему веселой.

### Игры на бирже

На американских биржах торгуются акции интересных компаний — разработчиков популярных игр, развивающих полезные навыки. Отметим Electronic Arts



Источник: www.shutterstock.com

(NASDAQ: EA), известную серией футбольных симуляторов FIFA. К слову, эксперты АНО «Институт развития интернета» в 2019 году предлагали включить FIFA в список игр, рекомендуемых для использования в российских школах, так как она помогает развивать логику и стратегическое мышление, а также получать навыки работы

в команде. Целевая цена по акциям EA составляет \$160. Еще одна компания сектора, Zynga (NASDAQ: ZNGA) фокусируется на создании детских и мобильных игр.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

В ее портфолио есть проекты, развивающие концентрацию внимания и скорость, например Harry Potter Puzzles and Spells или Words With Friends. Мы устанавливаем таргет по бумагам Zynga на отметке \$14 и полагаем, что он будет достигнут в течение года.

Среди перспективных представителей игровой индустрии также выделяется Roblox (NYSE: RBLX). Его IPO



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

состоялось в марте этого года, и с тех пор акции уже подорожали вдвое. Компания создала платформу для разработки игр, которой пользуются более 8 млн гейм-девелоперов. Навыки программирования для создания игр не требуются. Все, что нужно, — это воображение. Платформа позволяет любому создавать и публиковать свои игры, в том числе сложные многопользовательские стратегии, и зарабатывать на них. Благодаря уникальной концепции издание Fast Company в 2020 году назвало Roblox самой инновационной игровой компанией. Мы тоже верим в долгосрочный успех стартапа, ведущего деятельность на стыке гейминга и онлайн-образова-

ния, но сейчас акции компании выглядят переоцененными. Их привлекательность для инвестиций вырастет при коррекции до \$70–75.

Игровые механики в обучении (геймификация) могут успешно использоваться за пределами образовательных учреждений. Например, в медицине. Врачи нередко сталкиваются со случаями ограниченной мотивации пациентов, проходящих курс реабилитации после инсульта. Для решения этой проблемы могут использоваться игры, созданные с применением технологий виртуальной реальности, многие из которых построены на движке Unity3D от компании Unity Software (NYSE: U). С помощью виртуальных игр можно повысить мотивацию пациентов и ускорить восстановление двигательных функций.

Компьютерные игры набирают популярность как эффективный инструмент обучения. Для повышения качества преподавания и вовлеченности учеников педагогам полезно понять, как геймифицировать образовательный процесс. Инвесторы же могут использовать этот тренд при составлении долгосрочных портфелей.



Источник: [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com)

# ПЛАТИ МЕНЬШЕ, ЕСЛИ ТЫ НАДЕЖНЫЙ!

СТРАХОВАНИЕ  
ПО-НОВОМУ

Лицензия №2.1.72 от 06.08.2019. Реклама

ffins.kz  
5777



**FREEDOM**  
finance

Insurance

# Coursera: учимся всем миром

В чем секрет успеха самой известной образовательной платформы



**Михаил Денисламов,**  
аналитик  
ИК «Фридом Финанс»

Coursera (NYSE: COUR) основали в 2012 году профессора Стэнфордского университета Эндрю Ын и Дафна Келлер. Сервис дает доступ к платным и бесплатным обучающим курсам, а также позволяет получить основное или дополнительное образование в лучших университетах мира. Можно начать с двухчасового урока за \$9,99, например по созданию веб-сайта, и продолжить получением степени магистра общественного здравоохранения Мичиганского университета, что обойдется уже в \$45 тыс. Обучение проходит в удобном для слушателей Coursera темпе и исключительно в онлайн-формате.

## Студенты платят

Coursera стала набирать популярность, после того как в 2013 году Американский совет по образованию (ACE) разрешил колледжам США использовать пять учебных программ компании (по математике и биологии, в частности генетике) и проводить аттестацию по этим предметам на основе онлайн-курсов. Лекции по большинству курсов бесплатны. Однако студентам, желающим иметь сертификат о прохождении обучения, нужно заплатить за интересующий их курс, чтобы получить доступ к домашним заданиям и возможность сдавать экзамены. Аттестованный слушатель получает сертификат, в котором указано название курса и выдавшего документ учебного заведения.

В 2016 году компания запустила сервис Coursera for Teams по обучению сотрудников организаций или команд, проходящих курсы близкой тематики.

Компания зарабатывает на платных подписках, модульном обучении для студентов в университетах и продаже сертификатов с брендом университета (Signature Track), которые выдаются после прохождения тестирования с подтверждением личности. Нарастить выручку также помогла доработка мобильных приложений компании на iOS и Android.

## Цифры, люди

В первые годы компания развивалась как американский сервис, ориентированный на англоязычную аудиторию. Да и сейчас почти 39% ее пользователей из США. Но в целом бизнес Coursera давно стал международным: слушатели получили возможность выбирать из 385 специальностей

и проходить обучение в различных университетах мира. В 2018 году количество зарегистрированных пользователей Coursera выросло с 37,3 млн до 46,4 млн, а еще через год достигло 76,6 млн.

Мощный импульс развитию онлайн-образования придали локдауны во время пандемии. Одним из бенефициаров этого тренда стала Coursera. За прошлый год выручка компании увеличилась на 59%, до \$294 млн, хотя двумя годами ранее рост показателя не превышал 26%. Ускорению темпа способствовало снижение затрат. Себестоимость сократилась с 49% выручки в 2019 году до 47% в 2020-м, а затраты на продажи и маркетинг — с 16 до 13%. За второй квартал 2021-го доход Coursera составил \$102,1 млн, что на 38% больше показателя за сопоставимый период прошлого года. Платформа пока не получала годовой прибыли и постепенно движется к самоокупаемости. Мы ожидаем, что за полный 2021 год выручка Coursera составит \$369–381 млн при скорректированном убытке по EBITDA в пределах \$45,5–52,5 млн, то есть на 21–32% лучше показателей 2020-го.

## По биржевому курсу

Акции компании начали торговаться на бирже в марте 2021 года, объем IPO составил \$519 млн. В начале августа стоимость бумаг на 30% превышала цену размещения, а капитализация составляла \$5,5 млрд.

Статус одного из мировых лидеров онлайн-образования привлекает инвесторов. Финансист-миллиардер Джордж Сорос верит в перспективы Coursera, его фонд уже приобрел 105 тыс. акций компании. Ранее ее крупнейшими инвесторами были New Enterprise Associates и Kleiner Perkins. Бизнес-модель платформы в эпоху цифровизации поможет Coursera занять существенную долю на мировом рынке онлайн-образования, объем которого превышает \$200 млрд. Мы полагаем, что эффективные маркетинговые программы Coursera и акцент на развитии в наиболее прибыльных направлениях, таких как дипломное образование, помогут нарастить капитализацию. Спустя четыре месяца после IPO цена акций COUR стабилизировалась вблизи \$38. Наш таргет на горизонте 12 месяцев — \$56 за бумагу.

# Уроки пандемии

Российские эксперты по просьбе «Финансиста» делятся мнением о том, как мировой локдаун изменил сферу образования



**Александр Вальцев,**  
основатель и генеральный директор финансового онлайн-университета SF Education

Я считаю главным достижением людей в период пандемии переосмысление отношения к онлайн-образованию. Недавнее исследование от GetCourse показало, что две трети целевой аудитории познакомились с форматом обучения в интернете и в целом остались им довольны. В короткие сроки произошел кардинальный сдвиг в потребительском восприятии онлайн-образования. Традиционным учебным центрам и вузам пришлось срочно перестраивать свои продукты и процессы под новые реалии. Судя по рейтингу «эдтехов» от РБК и Smart Ranking, некоторым из них это удалось сделать весьма успешно.

Статистика показывает, что среди провайдеров образования в России и СНГ в пандемию наиболее преуспели те, кто занимается переподготовкой специалистов под цифровые профессии (Skillbox, GeekBrains, «Яндекс.Практикум», Нетология и т.п.), работает в нише школьного образования («Учи.ру», «Фоксфорд», Maximum Education и т.п.) или обучает языкам, наиболее востребованным в глобальном бизнес-комьюнити (Skyeng, Puzzle English и English Dom). Специализированные онлайн-школы, к которым относятся SF Education, также показали двузначный рост выручки в 2020 году, и этот тренд продолжается в 2021-м! В целом рынок онлайн-образования развивается опережающими темпами и по-прежнему далек от своего потолка.



**Алексей Лазарев,**  
СРО, Skyeng B2B

Мы увидели стремительный рост всего рынка онлайн-образования в 2020 году. Изначально взлет оценивался как временное явление, однако позитивный тренд по-прежнему развивается. Например, доля клиентов у нашего корпоративного проекта Skyeng B2B за 1,5 года выросла на 60% (март 2020 года vs июль 2021 года).

Уже к концу марта 2020 года почти не было компаний, которые не обучали бы своих сотрудников онлайн. В условиях пандемии и связанных с ней ограничений появи-

лась возможность для развития новых форматов обучения. Если раньше рынок ограничивался в основном вебинарами, то сейчас появились тренажеры, смешанный формат обучения, образовательные интенсивы вроде буткемпа, микрообучения и т.д.

На наш взгляд, наиболее интересный тренд, который начинает зарождаться на рынке онлайн-образования, — появление в России образовательной модели ISA (Income Share Agreement). Она предполагает оплату курса только после трудоустройства по обучаемой профессии на оклад не ниже определенного уровня. Такой подход заставляет онлайн-платформы делать качественный профессиональный контент, что также стало отдельным трендом на рынке. Аудитория тщательнее выбирает, куда вложить свои ресурсы, что улучшает качество образовательных программ. Мы также можем отметить тренд роста доли B2B в онлайн-образовании. А так как многие бизнесы во время пандемии понесли убытки, то можно говорить о зарождающейся тенденции получения нового профессионального образования среди сотрудников таких компаний.



**Сергей Марданов,**  
директор по связям с университетами Mail.ru Group

Главным трендом на рынке образования в период пандемии стал переход в онлайн. Конкурентные преимущества сразу получили проекты, которые и раньше развивали онлайн-форматы. А вот те, чьи программы были ориентированы на оч-

ные прикладные занятия, оказались в сложном положении и были вынуждены искать способы быстро трансформироваться, чтобы приспособиться к новым условиям.

Пандемийный кризис на рынке образовательных услуг принес не только сложности, но и возможности. В последний год появились новые платформы и программы, адаптированные к онлайн-формату. Это сделало рынок более разнообразным и насыщенным, и у пользователей стало больше выбора.

Мы в Mail.ru Group использовали наш большой опыт в области онлайн-образования, чтобы помочь школам и вузам быстро перенести учебный процесс в интернет: бесплатно предоставляли технологии и платформы, адаптировали для этих целей возможности «ВКонтакте» и «Одноклассников».



А чтобы люди любого возраста могли провести с пользой недели самоизоляции, усовершенствовав навыки в своей профессии или освоив новую, в этот период были бесплатно доступны курсы GeekBrains и Skillbox. В марте 2021 года вместе с Ростелекомом мы запустили платформу для обучения и коммуникации школьников Сферум. Заход частных компаний в нишу школьного образования, которая традиционно под присмотром государства, — еще один тренд, который появился в пандемию. Технологии и опыт бизнеса дают участникам процесса — школьникам, педагогам, родителям — больше возможностей для обучения и эффективного взаимодействия, что, безусловно, идет на пользу качеству образования.



**Игорь Баранов,**  
проректор по обучению  
и исследованиям  
«СберУниверситета»

В пандемию преподаватели и учащиеся изменили свое отношение к обучению онлайн. Предубеждение, что это нечто второсортное и дающее результат только в случае коротких и ориентированных

исключительно на передачу знаний программ, сменилось уверенностью, что современное образование должно включать как очные, так и онлайн-компоненты. Произошла настоящая технологическая революция в применении комбинации технологий, платформ и инструментов обучения онлайн. От «вещания в одну сторону» перешли к форматам, которые могут быть по-настоящему вовлекающими, поддерживающими диалог не только между преподавателем и слушателями, но и между самими обучающимися.

Укоренилось понимание необходимости регулярного обучения в течение всей жизни, освоения новых технологий и методов работы. На самом деле эффект не ограничивается только появившимся умением работать дистанционно. Стало очевидно, что новый опыт приведет к пересмотру бизнес-моделей многих компаний. Отдельно отмечу новую потребность в переобучении. Что же в этом нового, ведь программы переподготовки были всегда? Но сейчас, пожалуй, мы лучше понимаем, что такие программы надо проходить не раз в жизни, а каждые три-пять лет.



**Илья Залесский,**  
руководитель образовательных  
сервисов «Яндекса»

В пандемию сформировались новые важные тенденции, которые уже серьезно повлияли на отрасль. Например, дополнительное образование детей, вопреки прогнозам экспертов, стало уходить в онлайн, хотя раньше на цифровой сегмент приходилось не более 20% рынка. Также 2020 год показал,

что можно эффективно использовать формат смешанного обучения (blended learning), когда часть программы преподают в офлайне, а часть — онлайн.

Вырос спрос и на взрослое образование: в этот период люди активнее занимались освоением новых цифровых профессий. Так, на фоне режима самоизоляции в «Яндекс.Практикуме» количество регистраций на бесплатные вводные курсы увеличилось на 100–150% с середины марта 2020 года. А сейчас Практикум трудоустраивает несколько сотен человек каждый месяц: это 71,1% выпускников, как показало исследование НИУ ВШЭ (май 2021 года). В то же время пандемия, переход на дистанционное обучение и использование новых онлайн-инструментов в работе повлияли на состояние учителей — они испытывали колоссальную нагрузку. По данным исследования программы «Яндекса» для педагогов (осень 2020 года), из 38 тыс. опрошенных симптомы профессионального выгорания проявляются у 75%, а 38% находятся в его острой фазе. Для сравнения: у сотрудников бизнес-структур показатель выгорания примерно 50%. Эти данные должны стать поводом для изменений. Важно сократить долю рутины в работе учителей, у них должно появиться больше времени, чтобы учиться новому, развиваться и отдыхать.



**Марианна Снигирева,**  
генеральный директор  
образовательной платформы  
Нетология

EdTech в 2020 году под влиянием пандемии продемонстрировал значительные темпы роста, превышающие прогнозы, которые давались ранее. Например, онлайн-сегмент рынка дополни-

тельного профессионального образования (ДПО), в котором работает Нетология, увеличился на 86% против прогнозируемых 32%. Крупнейшие игроки рынка и вовсе показали многократный рост.

Пандемия повлияла и на рынок труда: всё быстрее стали терять актуальность профессии из традиционных отраслей, которые не могли обеспечить людям доход в период карантинных ограничений. Вырос спрос на программы переквалификации и получение новых digital-профессий, которые менее подвержены кризису, могут обеспечить более привлекательные карьерные перспективы и больше соответствуют интересам людей. При этом из-за пандемии и падения доходов пользователи стали чаще прибегать к беспроцентным кредитам на покупку онлайн-курсов.

В то же время прошлый год показал, что границы между онлайн- и офлайн-форматом образования стираются. Это подтверждает и расширение сотрудничества между классическими университетами и EdTech-игроками. В новом учебном году будет реализовано около 20 программ такого рода, тогда как в 2020-м их было только три.

# Разумные инвестиции

Покупать перспективные акции традиционных и инновационных компаний — наша основная рекомендация по американскому рынку на осень



**Михаил Степанян,**  
старший аналитик  
ИК «Фридом Финанс»

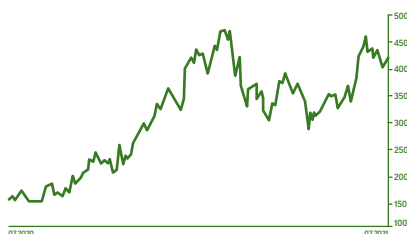
## Roku®

Целевая цена:

**\$485**

Потенциал роста:

**16%**



Roku (NASDAQ: ROKU) владеет наиболее популярной в США операционной системой для видеостриминга. Рост рекламных бюджетов и конкуренция в стриминге позитивно скажутся на показателях компании. Среди других драйверов — географическая экспансия и возобновление роста базы подписчиков во 2-м полугодии благодаря выходу сериалов, съемки которых были перенесены из-за пандемии. Согласно консенсусу, выручка Roku вырастет в 2021 году на 55%, в 2022-м — на 38%. Полагаем, что акции могут протестировать исторический максимум \$490,76 до конца 2021 года.

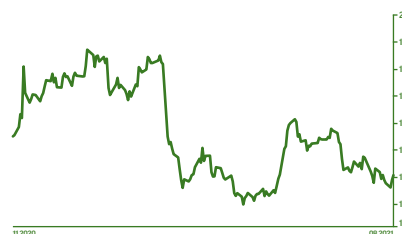
## VIATRIS™

Целевая цена:

**\$18**

Потенциал роста:

**30%**



Viatris (NASDAQ: VTRS) — крупнейший в США производитель дженериков, образованный слиянием компании Mylan и Upjohn, дочерней структуры Pfizer. Власти страны обсуждают планы поддержки компаний, выпускающих дженерики. Это поддержит Viatris, которой также выгодно приближение сроков истечения патентов, выданных в начале 2000-х. Mylan уже получила лицензию на производство аналога блокбастера Tecfidera от Biogen (BIB) и способна продолжить отбирать долю рынка у крупных игроков. Акции VTRS недооценены как фундаментально, так и в сравнении с конкурентами.

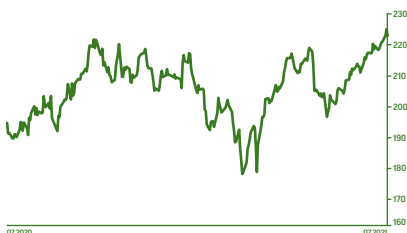
## DOLLAR GENERAL

Целевая цена:

**\$260**

Потенциал роста:

**19,6%**



Dollar General Corporation (NYSE: DG) — сеть универсамов, торгующая товарами повседневного спроса, которая предпочитает развивать бизнес в регионах с низким уровнем доходов населения, избегая конкуренции с крупными ретейлерами. Это обеспечивает высокую рентабельность бизнеса и возможности для его расширения. Падение сопоставимых продаж в этом году компенсируется высокими темпами запуска новых торговых точек. С учетом масштабной программы buy back мы считаем бумаги Dollar General Corporation перспективной инвестицией до конца 2021 года.

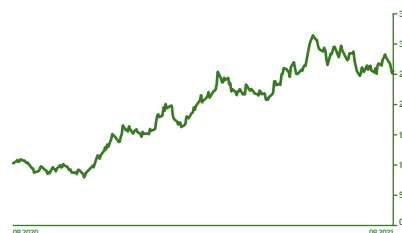
## devon

Целевая цена:

**\$32**

Потенциал роста:

**25%**



Devon Energy (NYSE: DVN) — одна из самых эффективных американских нефтедобывающих компаний. Высокие цены и растущий спрос на нефть позволили Devon показать сильные результаты во втором квартале и повысить дивиденды. Несмотря на крупные выплаты акционерам, мультипликаторы компании ниже, чем у конкурентов. Показатель EV/EBITDA на 2021 год равен 4,5 против 4,8 у других добывающих компаний из индекса S&P 500. Отношение чистого долга к прогнозной EBITDA текущего года составляет 0,9 при 1,1 в среднем у конкурентов.

## Наши фавориты на российском рынке — бумаги энергетиков и защитные акции



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

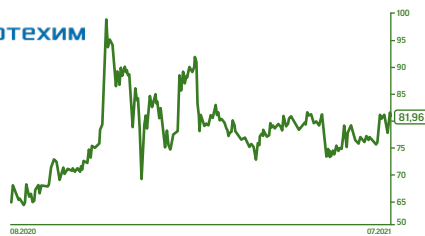
### НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ

Целевая цена:

**104,6 ₺**

Потенциал роста:

**32%**



Правительство и руководство нефтяных компаний отказались от ограничения цен на топливо, что краткосрочно поддержит рублевую стоимость энергоресурсов в РФ. Удорожание нефтепродуктов, прежде всего синтетических каучуков и пластиков, — одна из причин притока инвестиций в акции сектора. Реализация программы развития олефинового комплекса Нижнекамскнефтехима до 2030 года может привести к значительному, более чем на 250 млрд ₺, росту активов компании. При этом половина ее продукции стабильно уходит на экспорт. Для покупки оптимально подходят привилегированные акции NKNCP.

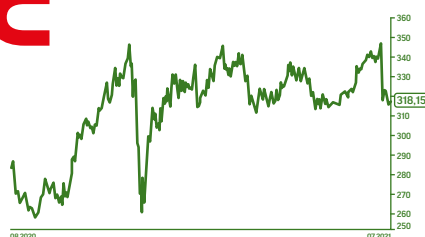
### 

Целевая цена:

**366 ₺**

Потенциал роста:

**15%**



Акции МТС не обладают ярко выраженными защитными свойствами, но в коронакризис выглядели лучше рынка. Ожидаем аналогичной динамики котировок оператора связи и в случае реализации коррекции в ближайшие месяцы. Если инвестор не хочет выходить из рынка акций, но ищет на нем стабильные инструменты, один из интересных вариантов для него — бумаги МТSS.

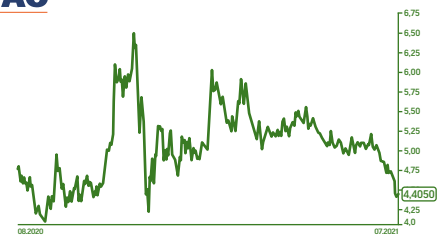
### ИНТЕР РАО

Целевая цена:

**6,3 ₺**

Потенциал роста:

**38%**



Увеличение экспорта электроэнергии обусловит рост выручки ИРАО на 20% по итогам года. Для инвесторов важно, что повышение капитальных инвестиций в отрасли компенсируется наличием у компании значительных финансовых ресурсов. План до 2030 года предполагает капитальные затраты в объеме 1 трлн ₺, а чистый долг холдинга составляет лишь 242 млрд ₺. Также Интер РАО владеет казначейскими акциями с балансовой стоимостью 85 млрд ₺ и рыночной — около 125 млрд ₺. Это означает, что компания способна профинансировать двукратное увеличение капзатрат без значимого усиления оценочных кредитных рисков.

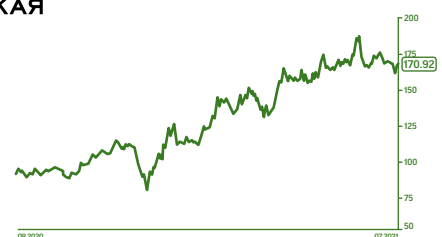
### МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Целевая цена:

**230 ₺**

Потенциал роста:

**35%**



Планируемое Минфином увеличение соотношения между госдолгом и ВВП с 20% до более чем 28% к 2023 году обусловит дальнейший рост активности на финансовом рынке. Это позитивный драйвер для долгосрочных прогнозов результатов Мосбиржи. В то же время повышение инвестиционных рисков обычно приводит к росту торговых оборотов на валютном рынке, что обеспечит акциям Мосбиржи статус хеджирующих инструментов.

Рассматриваем бумаги, которые помимо фундаментального потенциала сохраняют растущий тренд своих котировок



Тикер: **HSBK**  
Текущая цена: **185,9 тг**  
Целевая цена: **205 тг**  
Потенциал роста: **10%**

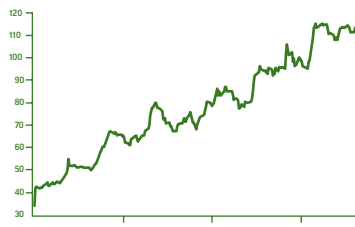


Растущий тренд АО «Народный сберегательный банк Казахстана» тянется еще с мартовского отскока в 2020 году, после которого акции выросли на 113%. Во втором квартале 2021 года чистая прибыль достигла рекордных 129 млрд тенге, что на 33% больше, чем в предыдущем квартале, и на 72% – в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Процентные доходы составили 214 млрд тенге, увеличившись на 19% г/г\* и на 10,5% к/к\*\*. В случае распределения 60% чистой прибыли, как это было в прошлый раз, дивиденды могут составить 21,4 тенге, что подразумевает дивидендную доходность 12,6% от текущей цены. Котировки ГДР банка также пользуются успехом у зарубежных аналитиков. В Bloomberg 12-месячная консенсус-цель от всех покрывающих бумаги профучастников дает потенциал к росту 29,6%.

Источник: KASE



Тикер: **KSPI**  
Текущая цена: **49 143 тг**  
Целевая цена: **56 000 тг**  
Потенциал роста: **14%**



Бумаги помимо фундаментального запаса роста также имеют и позитивную техническую картину. С момента IPO в октябре 2020 года котировки находятся в растущем тренде и лишь 2 раза опускались ниже 50-дневной скользящей средней, после чего быстро возвращались в рост. При этом компания показала сильную отчетность за второй квартал 2021 года, которая отразила рекордный рост выручки и прибыли, а также улучшение всех прочих ключевых метрик финтех-компания до уровней, превысивших ожидания руководства. Чистая прибыль достигла 98,3 млрд тенге (+86,9% г/г, +31,7% к/к), а текущие темпы расширения бизнеса превысили прежний прогноз на 2021-й на уровне 95%. Рост объема операций составил впечатляющие 253%. Количество ежедневных пользователей достигло 6 млн, что равно почти трети всего населения Казахстана. Раз в месяц приложением пользуется 10,2 млн человек.

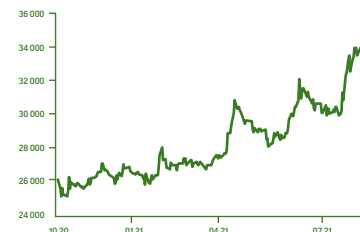
Источник: LSE



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



Тикер: **KZTK**  
Текущая цена: **35 000 тг**  
Целевая цена: **42 900 тг**  
Потенциал роста: **23%**

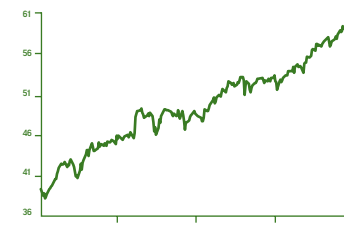


В отличие от других представленных тут бумаг акции АО «Казакhtелеком» имеют меньшую длительность растущего тренда. Он начался в октябре 2020-го, и только к апрелю текущего года котировки смогли преодолеть важные уровни сопротивления на отметке 28 000 тенге. За второй квартал 2021 года компания показала сильную отчетность. Выручка «Казакhtелекома» увеличилась на 6,3% к/к и 18,3% г/г, достигнув рекордных 146 млрд тенге. Скорректированная маржа EBITDA остается на высоком уровне второй квартал подряд и составляет 51,7%. К тому же компания продолжает увеличивать денежный поток и сокращать чистый долг. По итогам года прибыль на акцию прогнозируем в диапазоне 8-9 тыс. тенге, а дивиденд на акцию – как минимум на уровне 3 тыс. тенге.

Источник: KASE



Тикер: **US\_PHO\_**  
Текущая цена: **60,5 USD**  
Целевая цена: **65,9 USD**  
Потенциал роста: **9%**



Запущенный на KASE относительно недавно, ETF на компании, предоставляющие водные ресурсы, уже показал рост, в 2 раза обогнав доходность индекса S&P 500. На родной бирже Свое котировки фонда также находятся в растущем тренде с середины марта 2020 года. Несмотря на то что компании фонда в основном принадлежат защитному коммунальному сектору, годовой прирост бумаг составил чуть больше 50%. Основные драйверы к росту сектора, такие как урбанизация и необходимые большие инвестиции в системы водоснабжения в крупных городах (как минимум \$3,7 млрд), являются долгосрочными. Однако росту могут способствовать и сезонные непредсказуемые явления. Среди таких можно выделить сильную засуху, которая была этим летом в США. В штатах Калифорния и Орегон наблюдался наибольший спрос на водные ресурсы, которые были весьма ограничены.

Источник: KASE



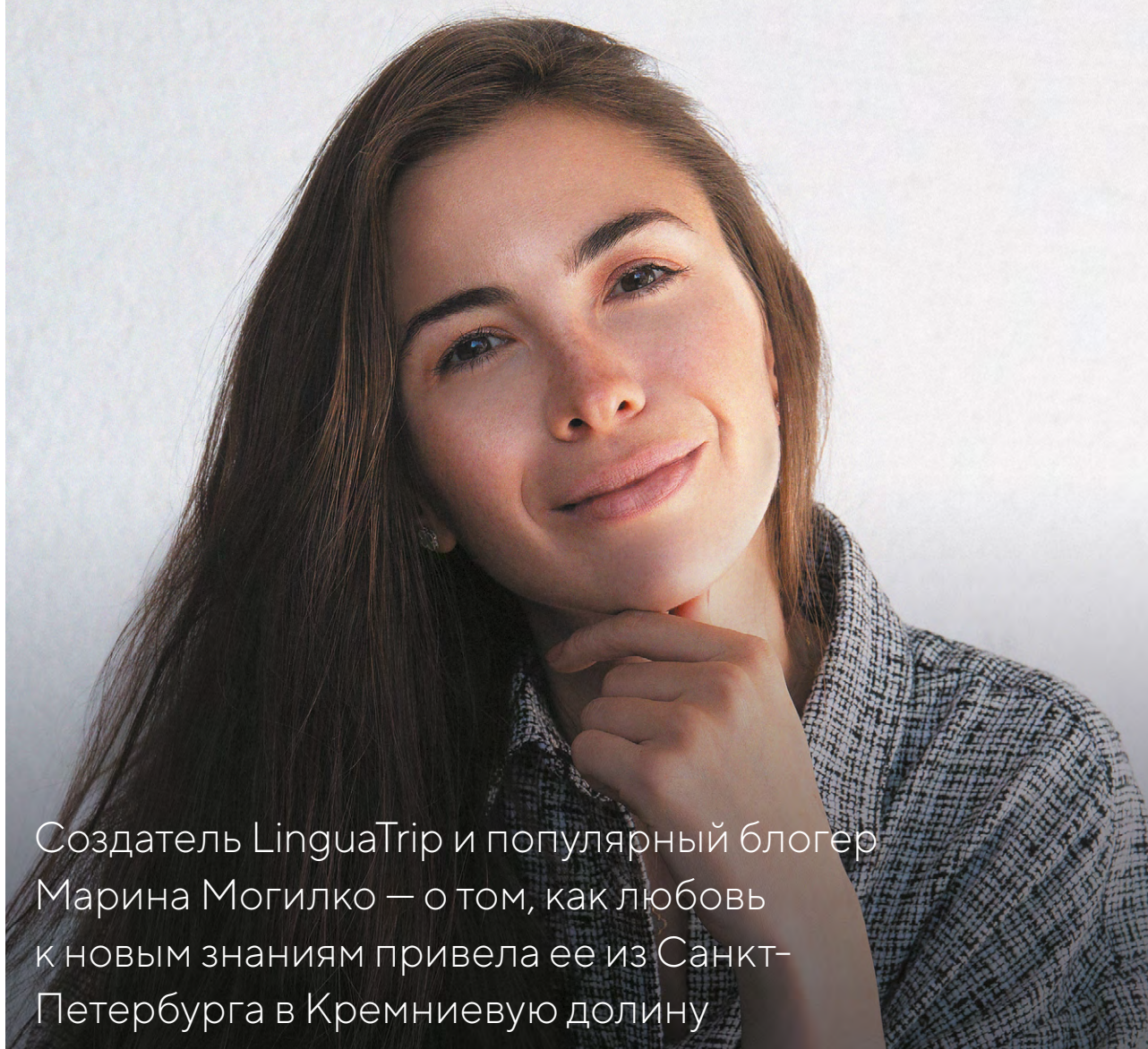
# Клуб • Т

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

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

**ПРОСТРАНСТВО ВАШИХ ПРИВИЛЕГИЙ**

# «Образование — это способ шагнуть в мир, о котором мечтаешь»



Создатель LinguaTrip и популярный блогер Марина Могилко — о том, как любовь к новым знаниям привела ее из Санкт-Петербурга в Кремниевую долину

## Марина, с чего начался ваш бизнес-путь?

Началось все в 2011 году, когда на четвертом курсе СПбГУ мы с моим будущим мужем Димой открыли компанию по обучению за рубежом. Тогда проект назывался MP Education, а в 2015 году мы его переименовали в LinguaTrip. Я сама несколько раз отправлялась учиться за границу, и это было очень нелегко в финансовом плане, так как у меня всегда был ограниченный

бюджет. А в агентствах в то время брали за свои услуги \$300, поэтому я сама писала в зарубежные школы, чтобы сэкономить.

Мы же решили не брать комиссии с учеников, потому что получали комиссию со школ. С 2011 по 2013 год масштабировались офлайн. Открыли офис в Москве, пытались открыть еще один, но в итоге отказались, потому что это отнимает много сил и времени. И тогда поняли,

что лучше сделать аналог *booking.com* в сфере обучения за рубежом — как минимум для российских студентов. Все привыкли ходить в офисы и подписывать договоры, а мы начали строить платформу, которая позволяла бы бронировать обучение онлайн.

### Где взяли деньги на программистов?

До 2014 года бизнес приносил прибыль. Помню, как приходила в банк и снимала миллион рублей. Но это небольшие деньги, когда ты финансируешь разработку. В 2014-м стало тяжело: деньги кончились, рубль обвалился и люди стали меньше выезжать за границу. Дима пошел на работу в строительную компанию на зарплату 60 тыс. ₽.

Платформу строили медленно. Программисты трудились днем на основной работе, а вечером «кодили» для нас несколько часов. Мы смогли выдохнуть, когда один из них стал нашим бизнес-партнером, но все равно денег не хватало.



Решили сначала поискать инвестора в России. Нас взяли в акселератор SUMIT при ИТМО. Они не просили долю и не платили денег, но зато давали доступ к инвесторам и в принципе помогали с продуктом.

Тем не менее дома реальных денег мы так и не «подняли». Нам часто говорили, что у нас «так себе идея». Решили податься в акселераторы Англии, Европы, Америки. Однажды в Петербург приехал венчурный предприниматель, который помог нам попасть в известный американский акселератор 500 Startups. Мы созвонились с одним из менторов, которая только вернулась из Чили, где училась испанскому. Она искала школу через TripAdvisor и рассказала, как это было тяжело. Мы поговорили с ней в пятницу, а в понедельник нам выписали чек на \$100 тыс. и взяли в акселератор. Мы были

«ноунеймами» из Питера с продуктом для узкой целевой аудитории, а в итоге попали в Кремниевую долину, и наша жизнь полностью изменилась.

Параллельно с поиском инвесторов я пыталась поступить в американские университеты. В декабре 2014-го начала вести блог на YouTube и рассказывать про свой путь, а когда мы переехали в США, контент «выстрелил». Все любят смотреть про Америку: что бы ты ни снимал, людям интересно. Удивительная страна!

В 2016 году я поняла, что смогу осилить и второй блог — уже на английском, про обучение языку. А потом и третий — про жизнь в Кремниевой долине. Сейчас у всех трех блогов в общей сложности 6 млн подписчиков на YouTube. За моим самым большим каналом *linguamarina* следят более 4 млн человек.

### Проект *LinguaTrip* остается флагманским?

Для Димы — да, он является его директором и развивает платформу. Я сосредоточилась на семье, у нас двое детей до двух лет, поэтому тяжело разрываться между бизнесом и семьей. Тем не менее я продолжаю работать несколько часов в день.

### Как вы находите баланс между работой и личной жизнью?

Сейчас я стараюсь, чтобы у меня было не более двух рабочих часов в день. В основном это съемки, звонки, письма и т.д. Остальное время провожу с детьми. Больше работать пока не получается, потому что младшему ребенку всего шесть недель. Немного завидую мужу, который уезжает в офис утром и возвращается вечером, но и детей я тоже не хочу «пропустить».

### Сложно ли из России запустить стартап на внешние рынки? Что для этого нужно?

В России много классных талантливых ребят, но есть три момента. Во-первых, это уровень английского. Кто тебе напишет классный текст на сайт? Можно выучить язык и хорошо на нем говорить, но без опыта жизни в стране хотя бы в течение трех-четырех лет тексты все равно получаются «не те». А ведь очень важно четко объяснить человеку, что ты хочешь ему предложить...

Второй момент — международный эквайринг. Мы работаем через систему Stripe, но даже она не очень активно взаимодействует с компаниями из России.

Третье — маркетинг: как сделать так, чтобы люди со всего мира покупали твой продукт. Это, наверно, самое сложное.

### В 2017 году вы придумали платформу проверки текстов на английском *Fluent Express*. Как появилась идея?

Дима часто подходил ко мне и просил проверить свой текст на английском. Он приехал в Америку в 2015 году с уровнем языка *Can I Get a Coffee*, то есть не мог проводить переговоры с инвесторами, писать письма. В какой-то момент его постоянные просьбы меня достали, и мы разработали *Fluent Express* — сервис для

проверки текстов носителями языка. Сейчас, например, свои посты в Instagram я проверяю через него.

### Где нашли редакторов?

У нас есть сотрудник Джон — аккредитованный преподаватель английского. На первых порах он кинул клич по своим каналам, а сейчас мы пишем в закрытые каналы учителей английского. Также мы написали бота, который посылает им заявки: кто первый успел откликнуться, тот и взял текст на редактуру.

### Вы планируете развивать эту платформу как самостоятельный бизнес?

Fluent Express себя окупает, но мы не делали на него ставку. Это просто «фича», которая решает конкретную проблему. Сейчас мы сфокусированы на онлайн-образовании.

### Почему свои проекты вы строите вокруг образования?

У меня есть способность разбираться в разных вещах и раскладывать материал так, что он становится понятен всем. И еще я так зажигаюсь всем этим: обучением в зарубежных вузах, изучением английского, путешествиями, — что легко заряжаю других людей.



Для меня образование — способ шагнуть в мир, о котором мечтаешь. Поэтому я верю в силу образования и важность его доступности.

Когда ты нашел себя и можешь каждый день делать любимое дело — это тоже очень круто!

### Какой ваш навык больше всего пригодился в построении бизнеса?

Я думаю, что ключ — это общение с людьми через призму того, чем ты можешь быть им полезен. Когда ты реально можешь приносить пользу, начинаешь понимать, как монетизировать свой продукт, контент или услугу. Если ты от души помогаешь решить проблему, это будет востребовано.

### Ошибки совершали?

Я всегда немного боюсь. Моя история в Кремниевой долине — это во многом заслуга Димы. Раньше я была человеком-стандартом: окончить вуз, пойти работать в крупную компанию. И так все бы и было, если бы Дима не увел меня с этого пути.

Еще мне не хватало видения. Залог успеха еще и в том, какие цели ты себе ставишь. Одно дело — прийти к инвестору со словами, что ты строишь мир будущего и платформу образования будущего. Другое дело — сказать, что разрабатываешь онлайн-платформу по обучению за рубежом. Почувствуйте разницу!

Я слишком медленно шла к пониманию реальных масштабов нашего бизнеса. Дима это сразу понимал, в отличие от меня, и поэтому мы развивались быстрее.

Еще важно научиться прислушиваться к себе и делегировать те направления, которые вам неинтересны или с которыми вы не справляетесь. Я очень долго была в «операционке», проверяла переписку сотрудников с клиентами, общалась со школами, хотя могла бы принести больше пользы на других направлениях. Как только я передала «операционку» другому человеку, мне сразу стало намного легче.

Когда ты честен с собой, у тебя все получается гармоничнее.

### Как пандемия повлияла на ваш бизнес?

Когда все начали говорить о ковиде в феврале прошлого года, мы решили проанализировать наши финансы. На тот момент месяц закрывался с более высокими показателями, чем годом ранее... А затем пошла волна отмен бронирований, и март, апрель, май оказались очень тяжелыми. В июне мы попытались переключить основную часть команды на другие продукты, с кем-то пришлось расстаться.

Сейчас бизнес постепенно восстанавливается, но до уровня 2019-го очень далеко. К тому же некоторые страны перестали давать визы или ввели карантин для въезжающих.

Личная жизнь слабо изменилась. Вот переехали из города в дом, и я до сих пор удивляюсь: почему мы не сделали этого раньше?!

### А что изменилось в образовании за полтора года?

Люди осознали, что онлайн-образование — это не только про «послушать курс», но и про знакомства. Появляется все больше live-курсов с упором на живое общение и обмен опытом с преподавателями и другими слушателями. Мы этот тренд тоже учитываем в LinguaTrip. В Кремниевой долине появилось несколько крупных проектов, которые позиционируют себя исключительно как «Стэнфорд онлайн».

Раньше люди платили за контент, сейчас — за доступ к крутому спикеру, общение с единомышленниками. Все поняли, что, возможно, со временем онлайн-образование заменит те колледжи, которые не несут топовых знаний или не имеют доступа к топовым спикерам, как Стэнфорд или Гарвард. Мне кажется, через 18 лет останется несколько крупных университетов, а все остальные будут заменены онлайн-курсами. И будет выбор: либо получать академические знания, либо прикладные и побыстрее идти реализовывать себя и свои мечты.



**Говорят, сегодняшние дети сменяют несколько профессий за свою жизнь и в основном это будут профессии, которые еще даже не изобретены. Согласны?**

Сто процентов! Мы это видим уже сейчас. Мой знакомый сделал стартап, который позволяет найти работу креативным людям, фрилансерам. Всем нужен монтажер для YouTube или TikTok, и этот спрос родился недавно. Каждый человек должен будет определиться с базовым навыком, который он сможет использовать потом в разных сферах. Если вы маркетолог, то сначала делаете флаеры, потом запускаете рекламные кампании в Facebook, а сейчас делаете «прогревы» в сторис. То есть постоянно возникает что-то новое. Мне это безумно нравится, я сама регулярно прохожу какие-то курсы.

**Вас кто-нибудь вдохновляет?**

В разные периоды жизни я смотрю на разных людей. Сейчас мне очень нравится наблюдать за тем, что делает Ли Джин, экс-партнер инвестиционного фонда Andreessen Horowitz. Она взяла на себя смелость сказать, что есть поколение Creators — блогеров, которые реализуют новую американскую мечту, создавая контент и обеспечивая тем самым свою семью. Что интересно, для них нет никаких инструментов, нормальных сервисов. Никто не знает, как сводить бухгалтер блогера, как получить кредит в банке на создание контента. Экономике вокруг создателей контента Ли Джин назвала Creator Economy.



У нее небольшой венчурный фонд, и она инвестирует в стартапы, которые помогают контентмейкерам решать их проблемы. Также она запустила свой обучающий курс, и я была среди 30 креаторов, которые его прошли. Этот курс включал всего три лекции, а потом у нас каждую неделю были собрания с представителями стартапов, питч-сессии. Было полезно: я начала понимать, как рассуждают американские инвесторы.

**А как вы распоряжаетесь своими финансами?**

Осторожность — мой основной принцип. У меня счета в нескольких брокерских компаниях. Один из них — это Vanguard, в нем мой портфель автоматизирован. Я его завела в марте 2020 года, и каждую неделю на нем автоматически покупаются ETF на американский и международный рынок. Очень удобно! Доходность за год около 35%.

На счет другого брокера я покупаю только акции, там доходность около 30%. Я очень осторожно покупаю, у меня сейчас больше 50% — кэш, что, наверно, в корне неправильно. Можно было бы купить облигации, например... Сейчас я также начинаю себя пробовать в роли «ангела»: проинвестировала в стартап первые \$10 тыс.



Еще я планирую в этом году купить инвестиционную недвижимость. В Кремниевой долине она удваивается в цене каждые 10 лет, и на этом можно построить нормальный денежный поток. Как раз присматриваю апартаменты.

**Что бы вы посоветовали начинающим инвесторам?**

Первое: занимайтесь тем, что вы любите. Я делала интервью с сооснователем Twitch Джастиним Каном. Он разработал Twitch, потому что хотел стать популярным и транслировать свою жизнь онлайн, и делал продукт с друзьями на чистом энтузиазме. Потом стало ясно, что таких, как он, много и что это в основном аудитория геймеров. Его второй стартап решал какие-то юридические проблемы, но он им не горел. И хотя Джастину удалось заработать десятки миллионов долларов, проект все равно закрылся.

Второе: будьте честны перед собой. Важно четко себе сказать: это — не мое! И это нормально. И да, вам будут говорить, что вы плохой руководитель, плохая мать и т.д., но когда вы себе не врете, тогда все эти комментарии пролетают мимо. Примите себя таким, какой вы есть, и уже потом двигайтесь вперед!

*Фото из личного архива Марины Могилко*

## Дайджест основных событий «Фридом Финанс»



### Число клиентов «Фридом Финанс» на Московской бирже превысило 125 тысяч

Число зарегистрированных на Московской бирже клиентов «Фридом Финанс» за август выросло в 1,7 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достигло 125,98 тыс. Наша компания по-прежнему занимает восьмое место в топ-25 крупнейших операторов биржи. Число активных клиентов в августе составило 8,9 тыс. — «Фридом Финанс» сохранила девятое место среди ведущих банков и брокерских компаний, предоставляющих доступ к торговой площадке.

### Агентство S&P Global Ratings повысило рейтинги ИК «Фридом Финанс» и АО «Фридом Финанс»

Международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings повысило долгосрочные кредитные рейтинги ИК «Фридом Финанс» и АО «Фридом Финанс» с В- до В со стабильным прогнозом и подтвердило краткосрочные рейтинги обеих «дочек» Freedom Holding Corp. (FRHC) на уровне В. Рейтинг АО «Фридом Финанс» по национальной шкале повышен с «kzBB» до «kzBB+».

Агентство ожидает, что группа компаний Freedom Holding Corp. продолжит демонстрировать высокую способность генерировать прибыль.

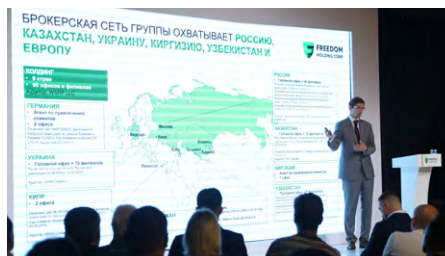
### «Фридом Финанс» наградили за вклад в развитие торгов на СПБ Бирже

«Фридом Финанс» была отмечена в числе компаний, которые внесли наибольший вклад в развитие торговых операций на СПБ Бирже. Награду ИК вручили на годовом общем собрании членов Ассоциации участников

финансового рынка НП РТС (владеет СПБ Биржей).

### АО «Фридом Финанс» — лидер рейтинга организаторов размещений казахстанских облигаций, по данным Sbonds за I полугодие 2021 года

АО «Фридом Финанс» стало лидером общего рейтинга Sбonds за первые шесть месяцев 2021 года, организовав размещения 11 эмиссий четырех эмитентов на 164,25 млрд тенге. Доля рынка размещений компании составила 35,37%. В итоговую таблицу общего рейтинга вошло 10 организаторов, разместивших 28 выпусков на 464,4 млрд тенге. Также АО «Фридом Финанс» заняло первое место в рейтинге организаторов рыночных размещений с суммарной долей рынка 44,19% и 8 эмиссиями 3 различных эмитентов из Казахстана.



### Freedom Holding Corp. отчитался за 2021 фискальный год и I квартал 2022-го

В 2021 фискальном году выручка холдинга выросла на 189%, до \$353 млн. Чистая прибыль увеличилась в 6,5 раза, достигнув \$143 млн.

В первом квартале 2022 фискального года выручка FRHC поднялась на 120%, до \$124 млн. Чистая прибыль подскочила с \$24 млн до \$52 млн. На 30 июня 2021 года в холдинге открыто более 330 тыс. клиентских счетов — на 14% больше, чем годом ранее.

### «Фридом Финанс» пятая в рейтинге крупнейших брокеров РФ по версии ИД «Коммерсантъ»

«Фридом Финанс» по итогам I полугодия 2021 года заняла пятую строчку в рейтинге крупнейших брокерских компаний, который составляет издательский дом «Коммерсантъ». Компании были ранжированы по величине выручки

от оказания услуг на фондовом рынке. Выручка «Фридом Финанс» за шесть месяцев 2021 года выросла на 306,7%, до 2,142 млрд руб. Из них 1,958 млрд руб — комиссия за брокерские услуги.



### Акции FRHC среди самых популярных бумаг у инвесторов

Акции Freedom Holding Corp. (FRHC) на СПБ Бирже с мая по июль удерживали пятую позицию в топ-10 самых популярных акций и депозитарных расписок иностранных эмитентов в портфелях инвесторов.



### В Казахстане теперь можно оформить ипотеку за один день

Freedom Finance Bank при содействии Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности и Министерства юстиции Республики Казахстан запустил цифровую ипотеку — уникальный для казахстанского рынка кредитный продукт.

Казахстанцы могут стать владельцами квартиры за один день без посещения банка и сбора «бумажных» документов. Решение о выдаче займа принимается за секунды автоматической системой банка. Оформление ипотеки занимает несколько минут, а на передачу объекта недвижимости в собственность заемщика и получение им кредита требуются лишь сутки. Проект уже получил международную награду IDC Excellence Awards 2021 в номинации «Digital Проект года».

# КАЗАХСТАНСКИЙ БРОКЕР – ГЛОБАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



Freedom Finance Global PLC (бизнес-идентификационный номер: 2002409000095) 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 инвестиционных регулируемых видов деятельности, инвестиционная деятельность в качестве принципала, инвестиционная деятельность в качестве агента, управление инвестициями; инвестиционное консультирование; организация инвестиционных сделок. Лицензия #AFSA-AI-A-2020-0019 выдана Комитетом Международного финансового центра «Астана» по регулированию финансовых услуг, независимым регулятором МФЦА, от 20 мая 2020 г.



**FREEDOM**  
finance



ОТСКАНИРУЙТЕ,  
ОТКРОЙТЕ СЧЁТ,  
СТАНЬТЕ ИНВЕСТОРОМ

7555 | ffin.kz



**FREEDOM  
HOLDING CORP.**



# ПЕРВЫЙ БРОКЕР ИЗ СНГ В ВЫСШЕЙ ЛИГЕ

Глобальный успех котируется!



**FREEDOM  
HOLDING CORP.**



**Nasdaq**

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.