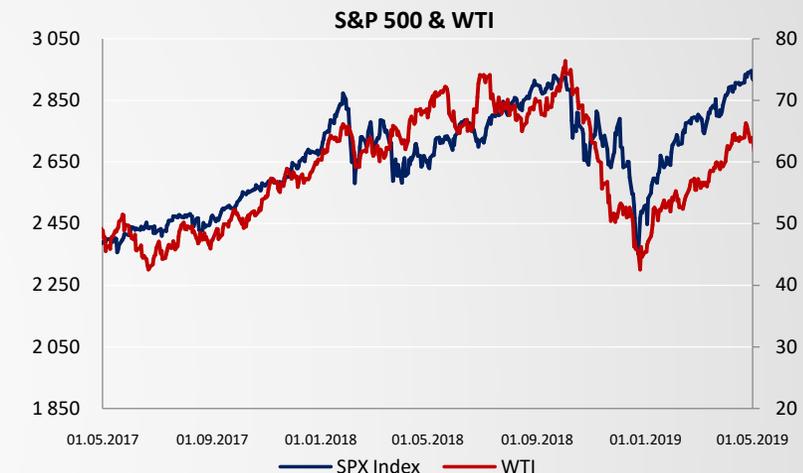
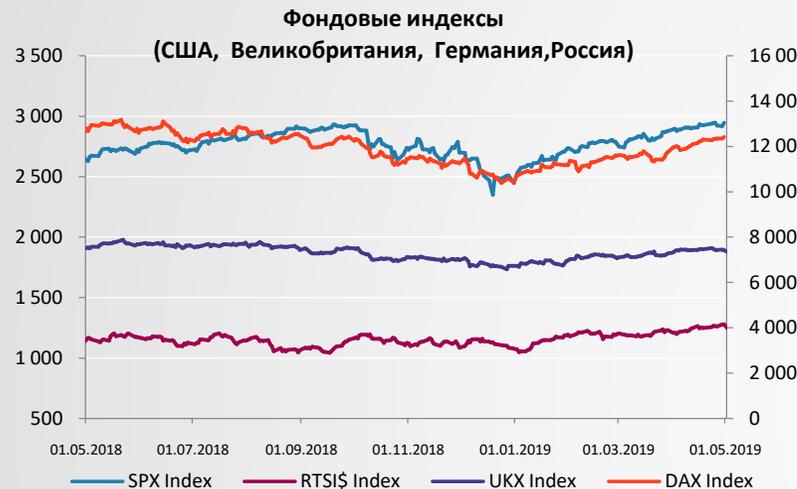


# ВИРТУАЛЬНЫЙ ПОРТФЕЛЬ...

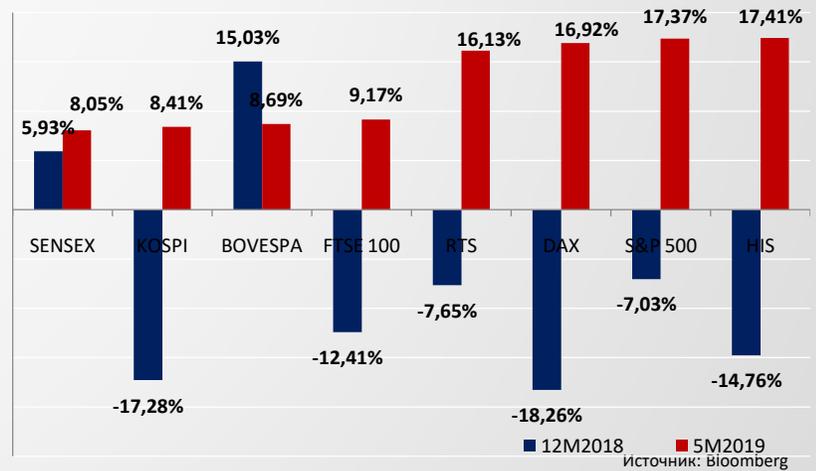
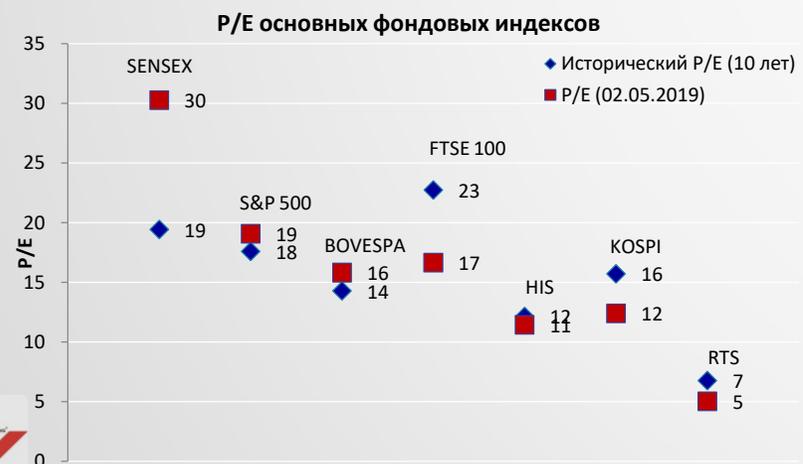


# Текущая ситуация на рынках

С начала текущего года на мировых фондовых рынках наблюдается динамика роста индексов после сильной коррекции в конце прошлого года. Также драйверами роста стали высокая вероятность скорого разрешения торгового спора между США и Китаем, сильные макроэкономические показатели по США и Китаю, рост нефтяных котировок на фоне опасений снижения объема предложения на рынке. Однако европейские фондовые рынки остаются под давлением неопределенности касательно Brexit, так как Великобритания до сих пор не может прийти к согласованной сделке по выходу из ЕС.

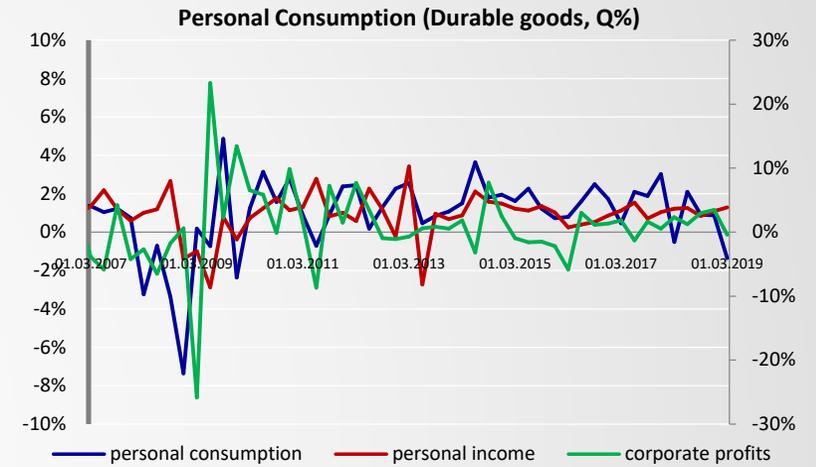
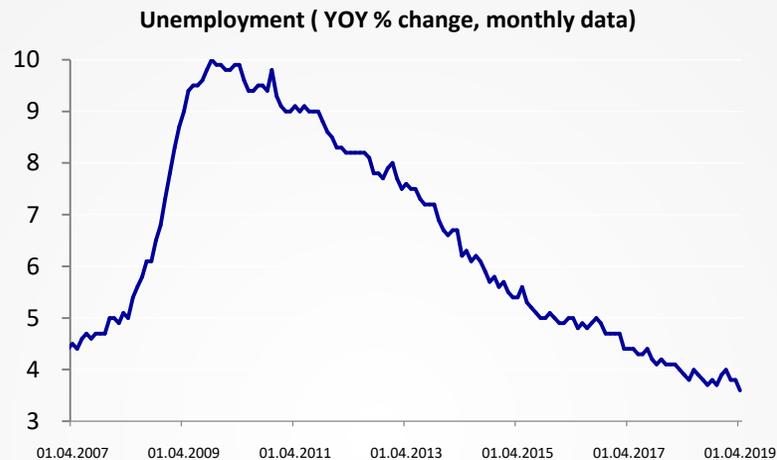
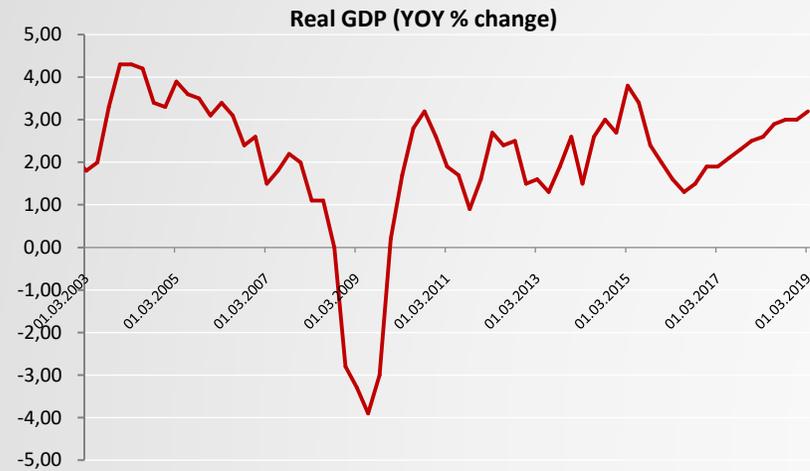


На рынках развивающихся стран наблюдается растущая динамика на фоне увеличения нефтяных котировок и ослабления санкционного давления на Россию. Однако в Венесуэле наблюдается рост геополитической напряженности в связи с политической неопределенности и санкций со стороны США.

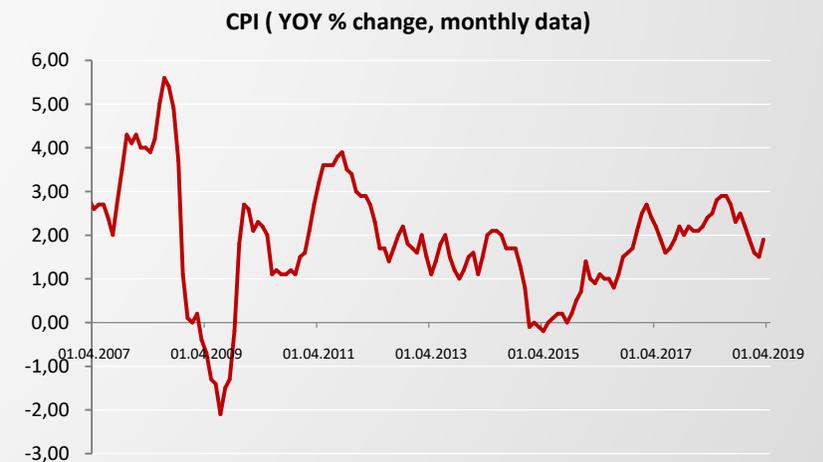
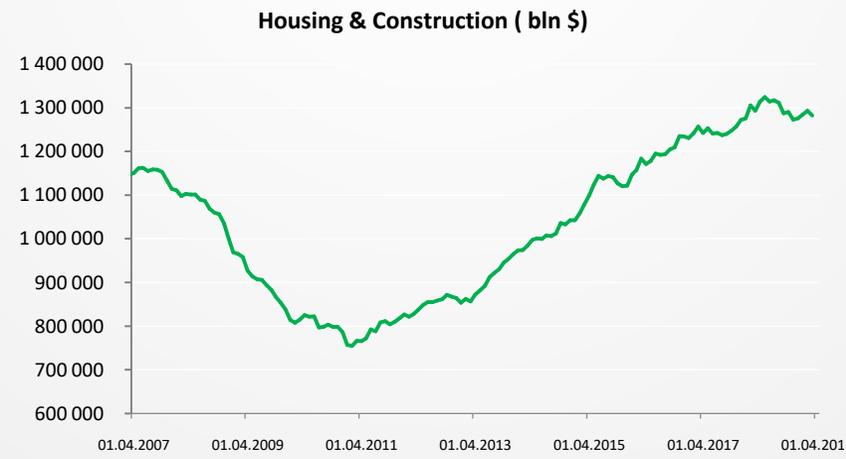
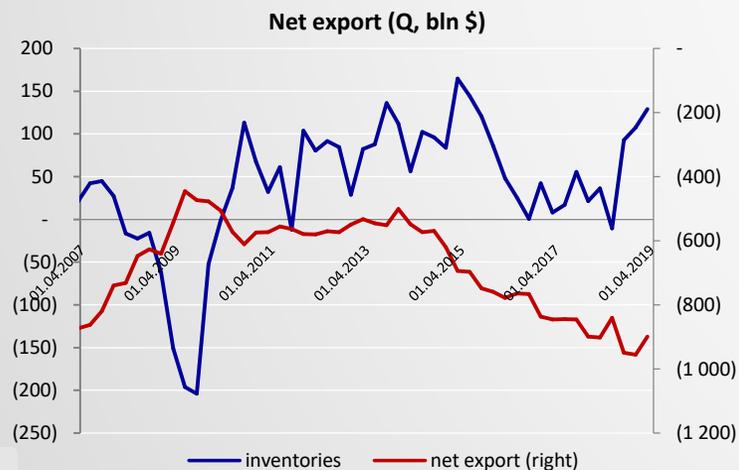


# Экономика США

В США наблюдается рост ВВП с прошлого года, что свидетельствует о восстановлении экономики после кризиса. Личные доходы населения демонстрируют растущую динамику, тогда как личное потребление во втором квартале снижается. Уровень безработицы находится на минимальных значениях.



На фоне позитивных макроэкономических показателей США, ФРС США на последнем заседании сохранил базовую процентную ставку на прежнем уровне. Вероятно регулятор рассмотрит возможность ужесточения денежно-кредитной политики к концу года.



## Фиксация позиций по виртуальному портфелю

- 15 марта 2019 г. мы зафиксировали позиции по виртуальному портфелю, который был обновлен в конце ноября 2018 г.
- На сегодняшний день абсолютная доходность виртуального портфеля составила 4,42% за период 21.11.2018 – 15.03.2019 г., что является неплохим результатом, учитывая коррекцию фондовых рынков в конце прошлого года и начале текущего года.
- Общая сумма инвестиций по виртуальному портфелю составляет 100 000 долл. США, и на каждую позицию выделяется 10 000 долл. США.

## Абсолютная доходность за период 21.11.2018–15.03.2019 составила 4,42%...

Позиции	Акции	Валюта	Количество	Дата покупки	Цена покупки	Сумма покупки	Текущая цена	Текущая сумма	Сумма дохода	Доходность позиции, %	Stop-loss	Take profit
Открытые	Apple	USD	57	21.11.2018	176,78	10 000	186,12	10 528	528	5,28%	159,1	203,3
Открытые	NVIDIA	USD	69	21.11.2018	144,71	10 000	169,81	11 735	1 735	17,35%	130,2	166,4
Открытые	Citrix	USD	94	21.11.2018	106,89	10 000	100,88	9 438	-562	-5,62%	96,2	122,9
Открытые	Merck & Co	USD	134	21.11.2018	74,79	10 000	81,57	10 907	907	9,07%	67,3	86,0
Открытые	Wells Fargo & Co	USD	191	21.11.2018	52,43	10 000	50,66	9 662	-338	-3,38%	47,2	60,3
Открытые	Goldman Sachs	USD	52	21.11.2018	192,60	10 000	198,26	10 294	294	2,94%	173,3	221,5
Открытые	BP	USD	242	21.11.2018	41,27	10 000	43,87	10 630	630	6,30%	37,1	47,5
Открытые	Chevron	USD	85	21.11.2018	117,57	10 000	125,31	10 658	658	6,58%	105,8	135,2
Открытые	Foot Locker	USD	189	21.11.2018	52,96	10 000	58,98	11 137	1 137	11,37%	47,7	60,9
Открытые	Tiffany & Co	USD	98	21.11.2018	102,35	10 000	96,56	9 434	-566	-5,66%	92,1	117,7
<b>18.03.2019</b>						<b>100 000</b>		<b>104 423</b>		<b>4,42%</b>		
								<b>Доходность портфеля</b>				

	21.11.2018	17.03.2019	
S&P 500	2649,93	2822,48	<b>6,51%</b>
FTSE 100	7050,23	7228,28	<b>2,53%</b>

## Обновленная структура виртуального портфеля

- В настоящем отчете представляем Вам обновленную структуру виртуального портфеля на последующие три месяца, которые приходятся, в основном, на летний период.
- Отметим, что в настоящее время в США наблюдается улучшение экономических показателей, где рост ВВП США за 1 кв. 2019 г. составляет около 3,2%, наблюдается рост потребительских доходов и расходов. Кроме того, на рынке довольно оптимистичные ожидания по разрешению торгового спора между США и Китаем, что положительно может отразиться на торговом балансе США.
- В связи с текущими тенденциями структура виртуального портфеля представлена больше акциями компаний потребительского сектора, логистики (перевозка пассажиров), развлечения, а также на фоне позитивных прогнозов по росту нефти акциями нефтегазового сектора.

## Обновленная структура портфеля на 06.05.2019 г.

Позиции	Акции	Сектор	Валюта	Количество	Дата	Цена покупки	Сумма покупки
Открытые	Salesforce	Технологический	USD	61	06.05.2019	162,9	10 000
Открытые	Skyworks Solutions	Технологический	USD	115	06.05.2019	86,9	10 000
Открытые	Chevron	Нефть и газ	USD	85	06.05.2019	117,7	10 000
Открытые	Lyft	Логистика	USD	162	06.05.2019	61,8	10 000
Открытые	Boeing	Логистика	USD	27	06.05.2019	376,5	10 000
Открытые	Tiffany	Потребительский	USD	92	06.05.2019	109,2	10 000
Открытые	Foot Locker	Потребительский	USD	180	06.05.2019	55,4	10 000
Открытые	Netflix	Развлечение	USD	26	06.05.2019	382,3	10 000
Открытые	Spotify	Развлечение	USD	74	06.05.2019	135,8	10 000
Открытые	Electronic Arts	Развлечение	USD	108	06.05.2019	92,5	10 000



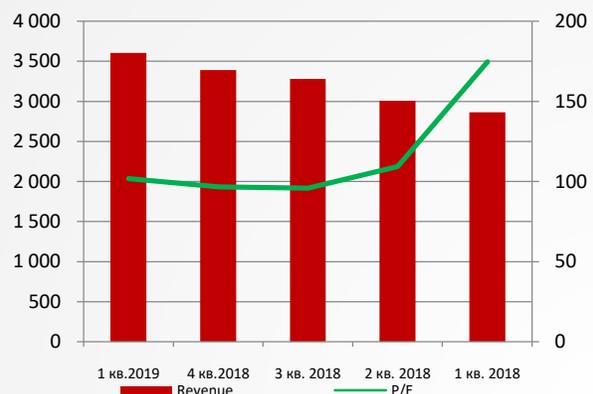
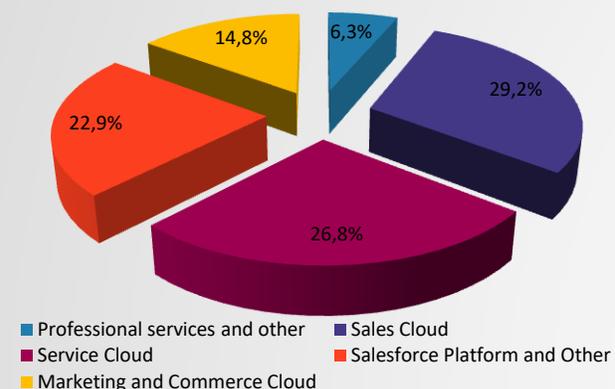
<b>Salesforce</b>	
<b>Биржа</b>	<b>NYSE</b>
<b>Тикер</b>	<b>CRM US</b>
<b>Сектор</b>	<b>Технологический</b>
Текущая цена	161,6 USD
Изм. с нач года, %	18,6% %
52 Week High	168 USD
52 Weel Low	114 USD
Целевая цена	182,45 USD
Upside	13% %
Рыночная капитализация	124 971 M USD
ROA	4,2 %
ROE	8,5 %
P/E	182
P/Book Ratio	7,97
P/FCF	43
DPR	0 %



**Salesforce.com** - американская компания с штаб квартирой в Сан-Франциско, является поставщиком корпоративного программного обеспечения, поставляемого через облачный сервис, разработчик одноименной CRM-системы. Компания специализируется на облачных, мобильных, социальных сетях, технологиях Интернета вещей (IoT) и технологиях искусственного интеллекта. Сервисные предложения Компании настраиваются и интегрируются с другими платформами и корпоративными приложениями. Компания предоставляет свои сервисные предложения через интернет-браузеры и на мобильных устройствах. Платформа Customer Success Platform представляет собой портфель сервисных предложений, обеспечивающих автоматизацию продаж, обслуживание и поддержку клиентов, автоматизацию маркетинга, цифровую коммерцию, управление сообществом, аналитику, разработку приложений, интеграцию IoT, инструменты совместной работы и профессиональные облачные сервисы. Облачные сервисы включают в себя Sales Cloud, Service Cloud, Marketing Cloud, Commerce Cloud, Community Cloud, Analytics Cloud, Salesforce Quip и Salesforce Platform.

Компания получает доходы из двух основных сегментов: подписка (93% выручки за 2018 г.) и профессиональные услуги. Географически, в 2018 году на долю Северной и Южной Америки приходилось около 72% общего дохода, на долю Европы приходилось примерно 18%, а на долю Азиатско-Тихоокеанского региона - оставшиеся 10%.

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	3 603	3 392	3 281	3 006	2 865
Net Income	362	105	299	344	206
EPS	0,47	0,14	0,40	0,47	0,28
EBITDA	413	348	386	377	399
Expense	3 466	3 300	3 166	2 815	2 654
FCF	2 803	1 639	1 632	1 344	2 204



	Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	78.0%	73,7%	73,8%	74,1%	74,5%	74,2%
EBITDA Margin	11.4%	11,5%	10,3%	11,8%	12,5%	13,9%
Net Margin	2.9%	11,2%	3,1%	9,1%	11,4%	11,6%
% LT Debt to Total Capital	7.4%	16,90%	19,30%	20,60%	25,80%	5,70%
Debt/Equity	0.13	0,20	0,30	0,33	0,36	0,17
Current Ratio	1.49	0,95	0,86	0,80	1,29	0,95
ROIC	-	2,1%	0,6%	1,8%	2,5%	3,0%

	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
P/E	101,80	96,72	95,90	109,30	174,67
P/FCF	78,38	77,45	78,63	84,55	121,18
ROE	8,88%	9,18%	9,85%	8,73%	5,44%
ROA	4,37%	4,90%	5,00%	4,14%	2,46%
EV/EBITDA	76,02	70,15	69,60	61,38	66,57
EV/Revenue	8,72	8,44	8,84	7,68	7,62
EV/FCF	76,22	76,15	77,59	79,35	113,98

#### Финансовые показатели:

- На конец 1 кв. 2019 г. выручка Компании увеличилась на 26% по сравнению с прошлым годом и чистая прибыль составила 362 млн. долл. США, показав рост на 76%. Прибыль на акцию составила 0,47 долл. США против 0,28 долл. США в 1 кв. 2018 г.
- Основная доля выручки приходится на сегмент по продаже облачных продуктов (Sales Cloud) – 29%, по обслуживанию клиентов (Service Cloud) – 27% и на Salesforce Platform – 23%.
- Операционные расходы за год увеличились на 31% за счет увеличения себестоимости на 28% и административных расходов на 30%.
- Маржа валовой выручки составила 74% и маржа чистой прибыли - 11,2%, что выше средних показателей по сектору.
- Наблюдается невысокая долговая нагрузка – около 20% от капитала компании.

#### Преимущества:

- Устойчивый рост выручки
- Большой спектр услуг/продуктов
- Доминирующее положение на мировом рынке приложений CRM
- Увеличение спектра предоставляемых услуг, путем новых интеграций/партнерств и приобретения компаний

#### Потенциал:

- *Рынок интернет вещей (IoT).* Мировой рынок интернет вещей на текущий момент находится на начальном этапе развития. Компания уже предлагает свои облачные решения IoT Cloud Platform.
- *Значительная доля рынка.* Salesforce завоевала большую долю рынка, чем остальные 20 крупнейших поставщиков CRM в первом полугодии 2018 года, согласно IDC. Доля Salesforce на мировом рынке приложений CRM выросла до 20,3%, что почти в три раза больше, чем у ближайшего конкурента Oracle (7,5%).
- *Слияния и поглощения Salesforce.* За последние два года компания закрыла ряд сделок, как больших, так и маленьких, на общую сумму более 7 млрд. долл. США по данным Crunchbase. В прошлом году Salesforce приобрела такие компании, как: MuleSoft, CloudCraze, Attic Labs, Datorama и Rebel.
- *Большие возможности роста.* Salesforce заявляет, что к 2022 году мировой рынок приложений CRM вырастет до 145 млрд долларов против 100 млрд долларов сегодня. На этом рынке Salesforce является лидером. По версии IDC компания была названа поставщиком № 1 CRM пятый год подряд.

# SKYWORKS®



## Skywork Solutions

Биржа  
Тикер

NYSE  
SWKS US

Технологическ  
ий

Сектор

Текущая цена  
Изм. с нач года,  
%

89,16 USD  
33,2% %

52 Week High

105 USD

52 Weel Low

60 USD

Целевая цена

91 USD

Upside

2% %

Рыночная  
капитализация

15 459 M USD

ROA

24,3 %

ROE

28,5 %

P/E

14,28

P/Book Ratio

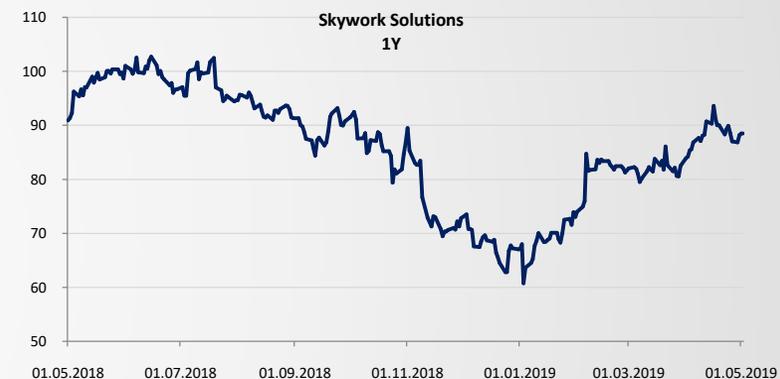
3,86

P/FCF

17,4

DPR

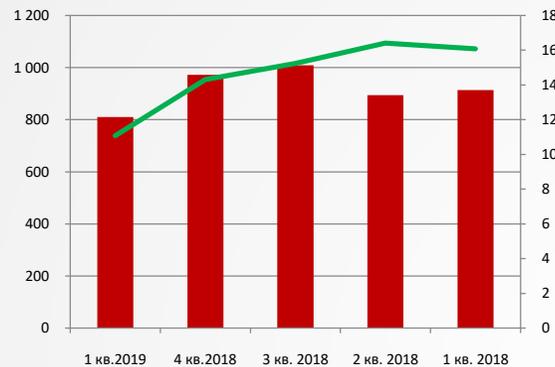
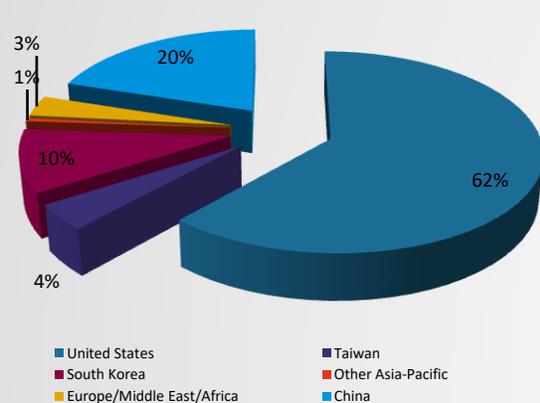
1,7 %



**Skyworks Solutions, Inc.** - американская полупроводниковая компания со штаб-квартирой в Вобурне, штат Массачусетс, США. Skyworks производит полупроводники для использования в радиочастотных (RF) и мобильных системах связи. Его продукция включает в себя усилители мощности, интерфейсные модули и радиочастотные устройства для мобильных телефонов и оборудования беспроводной инфраструктуры. Компания сотрудничает с ключевыми производителями оригинального оборудования (OEM), поставщиками смартфонов и партнерами по разработке эталонного дизайна.

Компания образовалась в результате слияния Alpha Industries и подразделения беспроводной связи Conexant, которое вступило в силу 26 июня 2002 года. Компания Skyworks со штаб-квартирой в Вобурне, штат Массачусетс, имеет производственные мощности в Вобурне, Ньюбери-Парк, Калифорния и Мехикали, Мексика. Компания также представлена в Северной Америке, Европе, Японии и Азии.

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	810	972	1 008	894	913
Net Income	0	285	286	287	276
EPS	1,23	1,60	1,58	1,57	1,50
EBITDA	0	414	424	381	362
Expense	0	651	668	588	624
DPS	0,38	0,38	0,38	0,32	0,32
FCF	502	420	830	734	671



	Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	52.2%	49,9%	49,9%	50,5%	50,2%	51,0%
EBITDA Margin	19.7%	42,6%	42,0%	42,6%	39,6%	43,0%
Net Margin	8.4%	29,3%	27,0%	31,7%	28,4%	33,0%
% LT Debt to Total Capital	17.3%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Debt/Equity	0.28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Current Ratio	3.32	6,18	5,80	7,34	8,83	8,36
ROIC	-	6,5%	6,1%	6,4%	6,0%	8,2%

	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
P/E	11,08	14,32	15,24	16,41	16,08
P/FCF	18,51	20,79	22,05	22,02	21,01
ROE	27,7%	28,5%	29,3%	28,8%	29,1%
ROA	23,6%	24,7%	25,7%	25,4%	25,4%
EV/EBITDA	6,71	9,30	9,85	10,28	9,93
EV/Revenue	2,80	3,89	4,12	4,25	4,13
EV/FCF	16,44	19,16	19,75	19,51	18,66

#### Финансовые показатели:

- Компания 2 мая 2019 г. опубликовала финансовые результаты, где чистая прибыль на акцию превысила ожидания рынка, составив 1,47 долл. США.
- На конец отчетного периода выручка Компании составила 810 млн. долл. США, снизившись на 11% по сравнению с показателем прошлого года за счет слабых результатов по мобильным устройствам в Китае. Однако, сегмент радиочастот демонстрирует значительный рост в текущем году.
- Маржа валовой выручки составила 50,7% и маржа операционной прибыли - 34,1%, что выше средних показателей по сектору.
- Наблюдается низкая долговая нагрузка и высокие показатели ликвидности.
- Квартальный дивиденд на акцию составляет 0,38 долл. США.

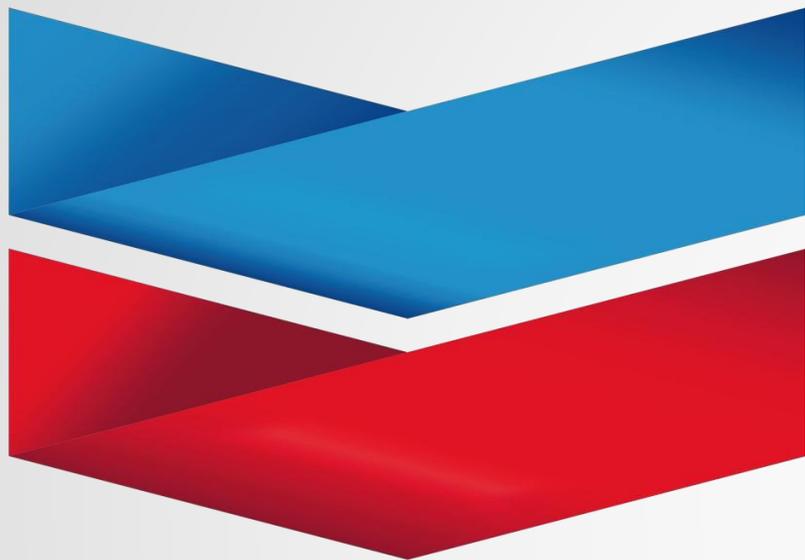
#### Преимущества:

- Лидеры в своем сегменте. Широкий ассортимент товаров и услуг.
- Географическая диверсификация бизнеса.
- Имеет привлекательную дивидендную доходность (1,7%) и успешную дивидендную историю.

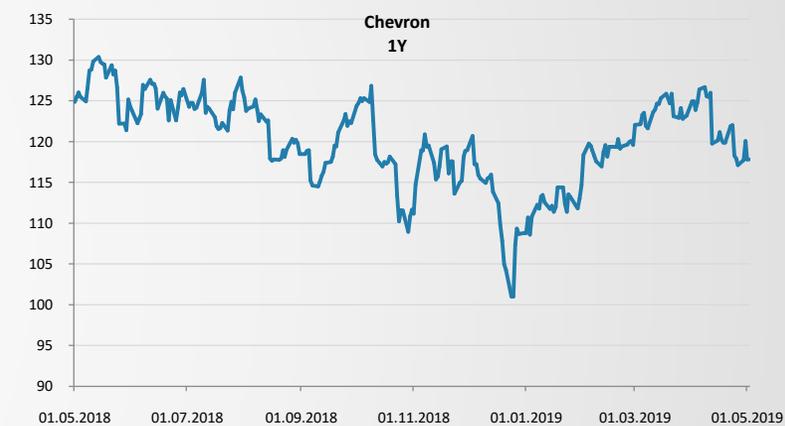
#### Потенциал:

- Решения, предлагаемые Компанией, позволяют использовать клиентам все возможности: от центра обработки данных до облачных решений, от мультимедиа до развлечения и электронной коммерции.
- Ожидания рынка довольно оптимистичны по годовым финансовым результатам Компании. Показатели свободного денежного потока являются сильными, что свидетельствуют о том, что Компания может генерировать прибыль для акционеров.
- У Компании есть хороший потенциал роста с развитием и переходом на беспроводную связь 5G и развитием систем IoT.
- Является одним из основных поставщиков микросхем беспроводной связи компании Apple для смартфонов iPhone.

# Chevron

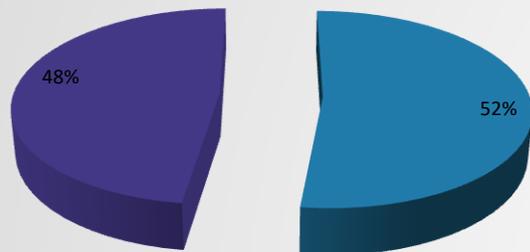


<b>Chevron</b>	
<b>Биржа</b>	<b>NYSE</b>
<b>Тикер</b>	<b>CVX US</b>
<b>Сектор</b>	<b>Нефть и Газ</b>
Текущая цена	117,4 USD
Изм. с нач года, %	8,0% %
52 Week High	131 USD
52 Weel Low	100 USD
Целевая цена	140,68 USD
Upside	20% %
Рыночная капитализация	224 016 M USD
ROA	5,8 %
ROE	9,8 %
P/E	14,84
P/Book Ratio	1,45
P/FCF	13,2
DPR	4 %

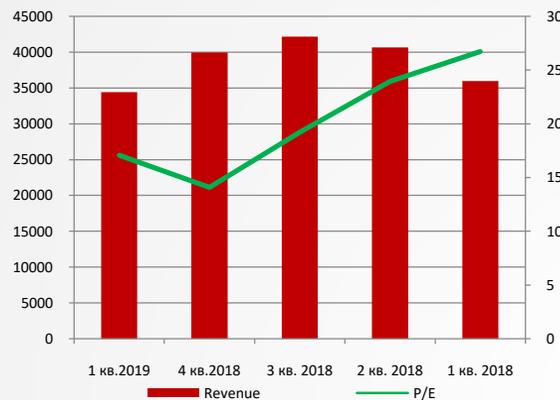


**Chevron Corporation** — вторая после Exxon Mobil интегрированная энергетическая компания США, одна из крупнейших корпораций в мире. Штаб-квартира — в городе Сан-Рамон, Калифорния. Основана в 1879 году в городе Пико-Каньон, Калифорния. В 2001 году поглотила компанию Техасо, получив наименование ChevronТехасо. В 2005 году вернулась к прежнему наименованию. По состоянию на конец 3 кв. 2018 год 99,9% акций Компании находятся в свободном обращении, и крупнейшими держателями акций являются институциональные инвесторы, крупнейшие из которых The Vanguard Group, BlackRock, State Street Corporation. Компания ведёт добычу нефти и газа в различных регионах мира. Ей принадлежит пять НПЗ в США и три — за границей (Таиланд, ЮАР, Канада), а также non-operating доли в пяти зарубежных НПЗ (в Южной Корее, Сингапуре, Австралии, Пакистане и Новой Зеландии). Компания также является оператором завода по производству синтетического жидкого топлива (СЖТ) в Нигерии «Escravos GTL». «Шеврон» является совладельцем (50 %) одной из ведущих американских нефтехимических компаний «Chevron Phillips Chemical Company». Группе принадлежит обширная сеть АЗС по всему миру под торговыми марками «Chevron», «Техасо» и «Caltex».

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	34 427	39 946	42 185	40 656	35 980
Net Income	2 649	3 730	4 047	3 409	3 638
EPS	1,40	1,97	2,13	1,79	1,92
EBITDA	7 560	8 589	9 933	8 375	7 989
Expense	30 961	36 609	37 632	36 779	32 280
DPS	1,19	1,12	1,12	1,12	1,12
FCF	2 104	16 826	11 666	5 675	2 046



■ Exploration and Production  
■ Refining, Marketing and Transportation



	Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	63.3%	42,8%	40,3%	41,5%	39,1%	41,0%
EBITDA Margin	47.0%	22,0%	21,5%	23,5%	20,6%	22,2%
Net Margin	12.9%	7,7%	9,3%	9,6%	8,4%	10,2%
LT Debt to Total Capital	31.3%	13,80%	15,10%	15,70%	15,60%	16,30%
Debt/Equity	0.69	0,21	0,22	0,24	0,25	0,26
Current Ratio	1.05	1,12	1,25	1,22	1,08	1,04
ROIC	-	1,2%	1,6%	1,8%	1,5%	1,6%

	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
P/E	17,05	14,07	19,22	23,95	26,71
P/FCF	21,94	17,34	25,28	32,86	34,41
ROE	9,04%	9,78%	8,12%	6,76%	5,48%
ROA	5,38%	5,84%	4,78%	3,97%	3,18%
EV/EBITDA	7,55	6,66	8,17	9,46	9,53
EV/Revenue	1,65	1,46	1,68	1,86	1,81
EV/FCF	24,37	19,42	28,16	37,14	39,81

#### Финансовые показатели:

- На конец 1 кв. 2019 г. выручка Компании сократилась на 4% по сравнению с прошлым годом и чистая прибыль снизилась на 27%, составив 2 649 млн. долл. США. Чистая прибыль на акцию составила 1,4 долл. США.
- Квартальный дивиденд на акцию составил 1,19 долл. США с доходностью около 1%.
- Маржа валовой выручки составила 43% и чистой прибыли - 7,7%, которые находятся на уровне средних показателей по сектору.
- Свободный денежный поток положительный и составляет 2,1 млрд. долл. США, увеличившись на 3% (г/г).
- Долговая нагрузка находится на низком уровне, что свидетельствует о платежеспособности Компании и устойчивости.

#### Преимущества:

- Компания с многолетней историей и большой долей рынка;
- Стабильные финансовые результаты. Стабильные положительные показатели свободного денежного потока.
- В портфеле Компании крупные и перспективные активы.
- Хорошая дивидендная доходность (около 4% годовых).

#### Потенциал:

- Существует потенциал роста нефтяных котировок в текущем году за счет сокращения поставок нефти на мировой рынок из ряда стран.
- Вступили в силу антииранские санкции США по отношению всех стран (ранее освобожденных). Нарастает геополитическая напряженность в Ливии и политическая в Венесуэле, что приведет, скорее всего, к снижению поставок нефти из этих стран.
- Компания является одним из крупнейших и ведущих производителей в Пермском бассейне (Западный Техас и Юго-Восточный Нью-Мексико) с высокой концентрацией залежей нефти и газа.
- Возобновление программы по обратному выкупу акций.
- Компания продает свои активы в Северном море для финансирования локальных будущих капитальных затрат. Компания ожидает получить около 5-10 млрд. долл. США до 2020 г.



<b>LYFT</b>	
<b>Биржа</b>	<b>NYSE</b>
<b>Тикер</b>	<b>LYFT US</b>
<b>Сектор</b>	<b>Логистика</b>
Текущая цена	58,39 USD
Изм. с нач года, %	-29,8% %
52 Week High	88,6 USD
52 Weel Low	54,3 USD
Целевая цена	75,6 USD
Upside	29% %
<b>Рыночная капитализация</b>	<b>16 675 M USD</b>
<b>ROA</b>	<b>-26,9 %</b>

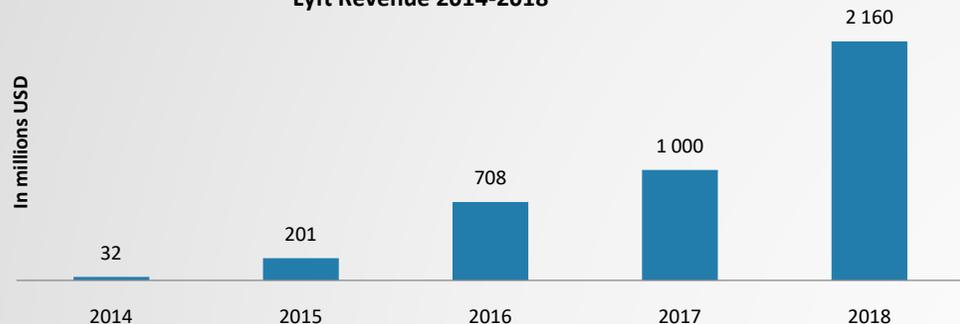


**Lyft, Incorporated** — базирующаяся в Сан-Франциско, штат Калифорния, является одной из крупнейших каршеринговых компаний в мире. Lyft оказывает услуги езды на транспорте за умеренную плату с помощью мобильного приложения, служит мостиком между пользователями и водителями. Таким образом Lyft связывает владельцев машин и пассажиров, помогая эффективно использовать пустующие ресурсы. Компания основана в 2012 году Джоном Циммером и Логаном Грином. Американская каршеринговая компания в настоящее время обслуживает более 600 городов США и Канады и этот показатель в три раза больше по сравнению с данными 2017 года. По заявлениям компании, их сервис позволяет перемещаться на машине с затратами на 30% ниже, чем при использовании традиционных такси. Последние два года компания активно расширилась в покрываемых городах в США и Канаде. Доля рынка Lyft в мире в 2018 году составила 10%. Доля рынка Lyft в США в 2016 году составляла около 20%, а в январе 2017 компания имела 22% долю рынка. Некоторые скандальные ошибки конкурента Uber помогли компании увеличить свою долю рынка в США до 35 % к концу 2018 года.

IPO – торги на вторичном рынке по акциям Компании открылись 28 марта. В первые два дня наблюдался рост акций до уровня 78,3 долл. США на фоне, вероятно, спекулятивного спроса. Однако, в последующем цена начала корректироваться, опустившись до уровня 56,1 долл. США (-28%) вследствие, скорее всего, фиксации позиций спекулятивными инвесторами и оценки фундаментальных показателей Компании. В настоящее время акции Компании торгуются на уровне 58-60 долл. США, и на их дальнейшую динамику может оказать влияние финансовые результаты Компании и, возможно, выход более крупного конкурента Компании на IPO - Uber.

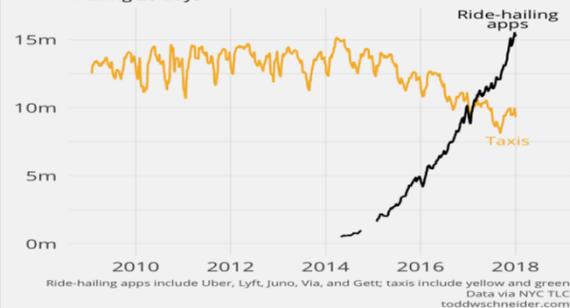
USD, million	2014	2015	2016	2017	2018
Revenue	31.6	200.6	708.0	1 000	2 160
Growth Revenue		535%	253%	41%	116%
Net Income	(199.4)	(412.0)	(682.0)	(688.0)	(911.3)

Lyft Revenue 2014-2018



NYC Monthly Taxi Pickups

Trailing 28 days

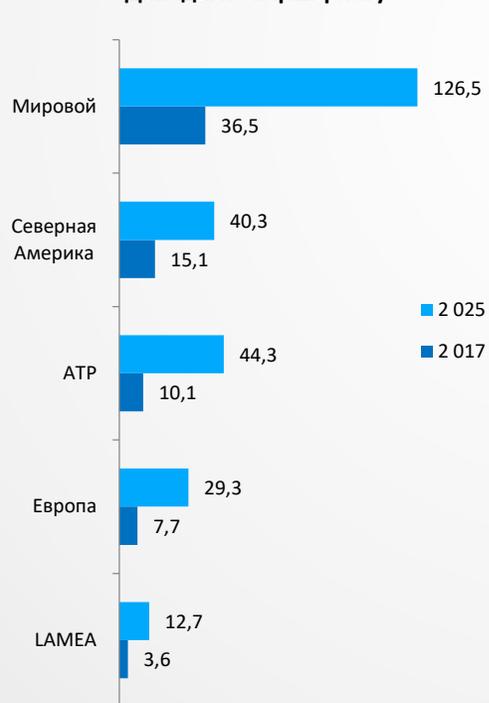


NYC Monthly Taxi Pickups

Trailing 28 days



Доходы по каршерингу



### Финансовые показатели:

Компания Lyft на протяжении более пяти лет показывает стремительный рост выручки. В 2018 году у компании было 30,7 млн. пассажиров и 1,9 млн. водителей. В среднем Lyft заработал от каждого из своих 18,6 млн. активных пассажиров по \$36,04 в 2018 году, что на 47% больше показателя 2017 года. Выручка компании в 2018 году составила \$2,16 млрд., что в 2 раза больше выручки 2017 года. Однако, по итогам 2018 года Lyft получил чистый убыток в размере \$911 млн., который увеличился на 32,5% по сравнению с 2017 годом. На фоне растущей динамики выручки, мы видим, что компания находится в тренде активного роста и развития бизнеса. В связи с чем, скорее всего, компания до сих пор не получает чистую прибыль, т.к. наибольшие статьи расходов приходятся на разработки приложения и маркетинг продаж. Кроме того, компания выдавала дорогие субсидии и водителям, и пассажирам в целях привлечения клиентов. Высокие расходы на реализацию (маркетинг) связаны с тем, что компания постоянно работает над расширением зоны обслуживания. Компания ожидает сохранить тенденции динамики роста выручки при одновременном снижении убытков, что в конечном итоге, может привести к скорректированной прибыли.

### Преимущества:

- Высокий спрос на услуги со стороны потребителей (15 млн заказов в месяц)
- Географическая диверсификация бизнеса (США и Канада)
- Емкость рынка продолжает расти (35% доля рынка США)

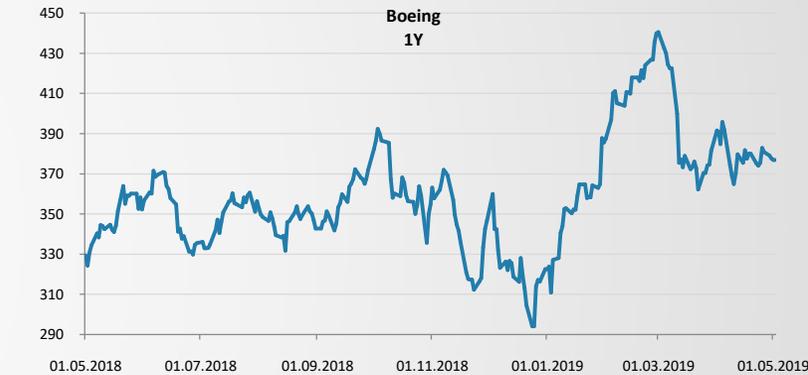
### Потенциал:

- Согласно данным Toddwschneider в США за последние 4 года наблюдается рост использования приложения по вызову такси на 65% больше, чем традиционного способа вызова такси. Количество поездок с помощью приложений Lyft и Uber в 2018 году намного больше, чем количество поездок локальных желтых и зеленых такси Нью-Йорка вместе взятые.
- Рынок каршеринга является привлекательным для инвесторов. В 2017 году доход мирового каршеринга составил 36,5 млрд. долл. США, а по оценкам аналитиков к 2025 году ожидается рост использования совместных поездок до 126,5 млрд. долл. США. Самым большим регионом, привлечившим средства для каршеринга, является Северная Америка (США и Канада – 41,4%), которая дает возможность заработать таким компаниям, как Lyft и Uber в размере 15,1 млрд. долл. США в год только на рынке Северной Америки. Следующим большим пользователем является Азиатско-тихоокеанский регион – 10,1 млрд. долл. США (27,7%). Европа – 7,7 млрд. долл. США (21,1%), регион LAMEA – 3,6 млрд. долл. США (9,9%).
- Основным рынком сбыта Lyft является рынок США и Канады. Поэтому очень важным фактором является показатель развития экономики США. Так, ВВП США в 2017 году вырос на 4,2% до \$19 485,4 млрд, в 2018 году увеличился на 5,2% до \$20 500,6 млрд.



# BOEING

<b>Boeing</b>	
<b>Биржа</b>	<b>NYSE</b>
<b>Тикер</b>	<b>BA US</b>
<b>Сектор</b>	<b>Логистика</b>
Текущая цена	321,3 USD
Изм. с нач года, %	135,7% %
52 Week High	446 USD
52 Weel Low	293 USD
Целевая цена	432 USD
Upside	34% %
<b>Рыночная капитализация</b>	<b>211 830 M USD</b>
ROA	8,7 %
ROE	0 %
P/E	21,7
P/Book Ratio	1,69
P/FCF	16,5
DPR	2,2 %



**The Boeing Company** — является крупнейшей в мире аэрокосмической компанией и ведущим производителем коммерческих лайнеров, космической и военной техники. Компания является ведущим экспортером США, сотрудничает с авиакомпаниями и имеет американских и смежных правительственных клиентов. Штаб-квартира находится в Чикаго (штат Иллинойс, США).

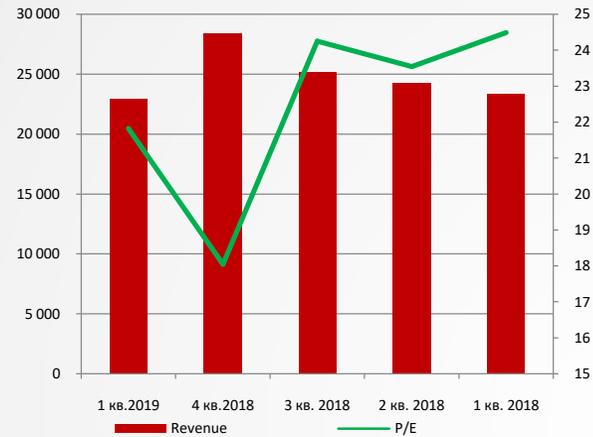
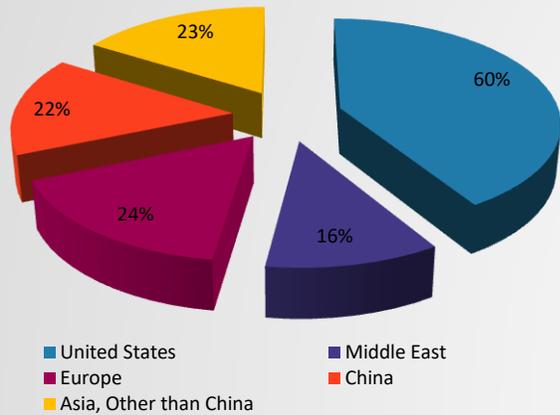
Место дислокации основных производственных мощностей — Сиэтл (штат Вашингтон).

Продукты Boeing и специализированные услуги включают коммерческие и военные самолеты, спутники, оружие, электронные и оборонные системы, системы запуска, современные информационные и коммуникационные системы. Boeing имеет давние традиции лидерства и инноваций в аэрокосмической отрасли. Компания продолжает расширять линейку продуктов и услуг для удовлетворения возникающих потребностей клиентов.

Компания входит в двенадцать крупнейших промышленных корпораций страны и «большую тройку» изготовителей вооружения и военной техники (вместе с Lockheed Martin и Raytheon) ведущих подрядчиков ВПК США по ежегодному объёму заказов. Около половины доходов от продаж продукции и предоставляемых услуг составляет федеральный клиентский сектор обслуживания военных заказов (без учёта иностранных заказчиков американского вооружения и военной техники).

В состав корпорации входят два основных производственных подразделения: Boeing Commercial Airplanes (BCA, гражданская продукция) и Boeing Integrated Defense Systems (BDS, продукция военного назначения и космическая техника). Кроме того, в состав корпорации входят Boeing Capital Corporation (вопросы финансирования проектов), Shared Services Group (инфраструктурная поддержка) и Boeing Engineering, Operations & Technology (разработка, приобретение и внедрение инновационных технологий и процессов).

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	22 917	28 341	25 146	24 258	23 382
Net Income	2 149	3 424	2 363	2 196	2 477
EPS	3,75	5,93	4,07	3,73	4,15
EBITDA	2 741	4 760	2 649	3 208	3 298
Expense	20 567	24 166	22 919	21 548	20 507
DPS	2,06	1,71	1,71	1,71	1,71
FCF	2 287	13 600	11 148	7 046	2 742



	Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	27.1%	18,6%	22,1%	16,3%	19,5%	19,5%
EBITDA Margin	13.5%	12,0%	16,8%	10,5%	13,2%	14,1%
Net Margin	7.6%	9,4%	12,1%	9,4%	9,1%	10,6%
% LT Debt to Total Capital	24.6%	75,90%	74,70%	98,30%	97,80%	76,20%
Debt/Equity	0.59	117,95	40,85	-	-	10,19
Current Ratio	1.87	1,07	1,08	1,10	1,11	1,15
ROIC	-	6,0%	9,7%	6,7%	6,0%	6,6%

	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
P/E	21,82	18,04	24,25	23,54	24,48
P/FCF	34,46	26,96	37,77	37,04	39,57
ROA	8,67%	9,11%	8,83%	8,40%	7,96%
EV/EBITDA	16,62	13,54	16,88	14,93	15,09
EV/Revenue	2,21	1,86	2,19	2,02	2,03
EV/FCF	35,04	27,28	37,38	36,68	39,29

Источник: Thomson Reuters

#### Финансовые показатели:

- На конец 1 кв. 2019 г. выручка Компании сократилась на 2% по сравнению с прошлым годом и чистая прибыль снизилась на 13%, составив 2 149 млн. долл. США. Чистая прибыль на акцию составила 3,75 долл. США, что является неплохим результатом.
- Квартальный дивиденд на акцию составил 2,06 долл. США с доходностью около 1%.
- Маржа валовой выручки составила 18,6% и чистой прибыли - 9,4%, которые находятся на уровне средних показателей по сектору.
- Свободный денежный поток положительный и составляет 2,3 млрд. долл. США, сократившись на 17% (г/г).
- Наблюдается высокая долговая нагрузка, которая отражает специфику деятельности, которая требует высоких капитальных затрат.

#### Преимущества:

- Дивидендная доходность 2,07% (годовая)
- Вертикальная интеграция бизнеса
- Географическая диверсификация бизнеса
- Компания сообщает о растущем спросе на продукцию со стороны покупателей

#### Потенциал:

- *Новое совместное предприятие с Embraer.* Американский Boeing и бразильский Embraer объявили о создании совместного предприятия по производству региональных самолетов на базе подразделения коммерческих самолетов Embraer. Фактически, это поглощение Boeing части бразильской компании: его доля в СП, оценивается в \$4,75 млрд, что составляет 80%, согласно данным The Wall Street Journal. Главной причиной сделки для Boeing является - укрепление позиций в противостоянии с Airbus на рынке узкофюзеляжных пассажирских самолетов регионального класса. Кроме того, компании договорились о создании другого СП для продвижения и вывода на рынки самолета средней дальности Embraer KC-390. В этом СП Embraer будет владеть 51%, а Boeing - 49%. Правительство Бразилии одобрило стратегическое партнерство Boeing и Embraer.
- *Аналитики увеличивают целевые цены на акции.* После недавней публикации предварительных финансовых результатов, аналитики Wall Street пересмотрели свои целевые цены на акции, в сторону увеличения. Так, инвестиционный банк Barclays повысил целевую цену на 15% с \$400 до \$460. Инвестиционная компания Bernstein увеличила свою целевую цену с \$435 до \$459. Ссылаясь на высокие прогнозные показатели маржи и денежных потоков компании на 2019 год (guidance). Аналитики из Susquehanna International Group установили свою целевую цену на отметке \$453 (предыдущая \$388).

# TIFFANY & Co.

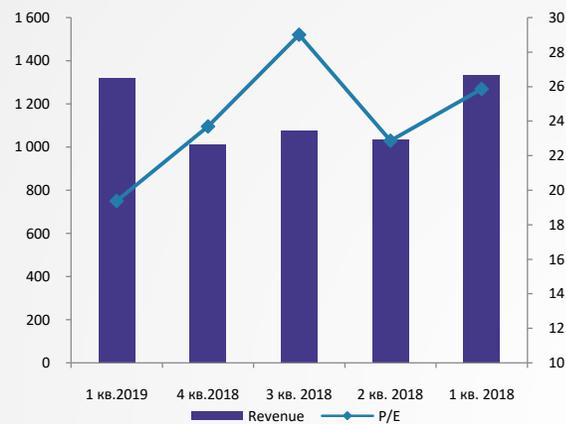
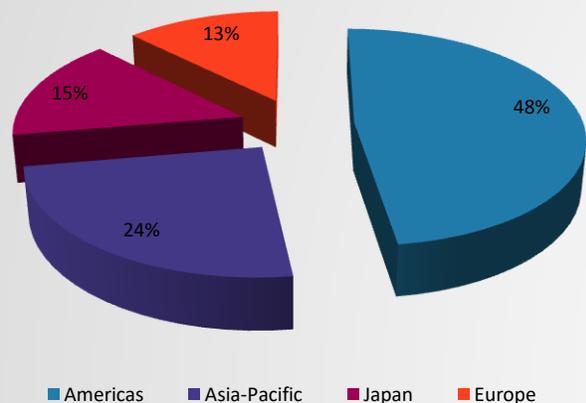
<b>Tiffany</b>	
<b>Биржа</b>	<b>NYSE</b>
<b>Тикер</b>	<b>TIF US</b>
	<b>Потребительск ий</b>
<b>Сектор</b>	
Текущая цена	107,07 USD
Изм. с нач года, %	33,6%%
52 Week High	141,64 USD
52 Weel Low	73 USD
Целевая цена	112 USD
Upside	5% %
<b>Рыночная капитализация</b>	<b>13 025 M USD</b>
ROA	10,9%
ROE	18,5%
P/E	22,46
P/Book Ratio	4,17
P/FCF	52,3
DPR	2,1%



**Tiffany & Co.** — ювелирная транснациональная компания, основанная в 1837 году Чарльзом Льюисом Тиффани и Джоном Ф. Янгом. Первый магазин был открыт на Манхэттене под названием *Tiffany, Young and Ellis*, но был переименован в 1853 году, когда Чарльз Тиффани перенял руководство. С тех пор магазины Tiffany & Co. были открыты во многих странах мира. Фирменный бирюзовый цвет, присутствующий в корпоративном стиле компании, является зарегистрированной торговой маркой.

Компания Tiffany & Co. продаёт ювелирные изделия, серебро, фарфор, хрусталь, канцелярские принадлежности, парфюмерию, украшения, аксессуары, а также некоторые изделия из кожи. Многие из этих товаров продаются в фирменных бутиках, а также при помощи почтовых переводов и корпоративного мерчандайзинга. Компания славится своими предметами роскоши, особенно известны её ювелирные изделия с бриллиантами. Tiffany & Co. позиционирует себя в качестве арбитра вкуса и стиля. Является символом роскоши и высокого статуса. Tiffany стала первой американской компанией, которая ввела стандарт по использованию серебра 925 пробы. Рыночная капитализация Компании в настоящее время составляет 12,5 млрд. долл. США.

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	1 321	1 012	1 076	1 033	1 334
Net Income	205	95	145	142	62
EPS	1,68	0,78	1,17	1,14	0,50
EBITDA	328	185	248	258	365
Expense	1 052	886	885	829	1 023
DPS	0,55	0,55	0,55	0,50	0,50
FCF	250	-18	-11	63	693



	Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	38.2%	63,8%	62,2%	64,0%	63,0%	63,9%
EBITDA Margin	11.5%	24,9%	18,2%	23,1%	25,0%	27,4%
Net Margin	6.1%	14,3%	9,2%	13,4%	13,5%	15,6%
LT Debt to Total Capital	15.6%	21,40%	22,20%	21,80%	20,80%	20,80%
Debt/Equity	0.29	0,32	0,32	0,32	0,30	0,31
Current Ratio	1.51	5,24	5,86	6,05	5,82	5,50
ROIC	-	4,2%	2,1%	3,1%	2,9%	4,5%

	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
P/E	19,37	23,68	28,99	22,87	25,85
P/FCF	43,54	48,62	56,65	45,48	55,31
ROE	17,81%	18,99%	19,10%	17,82%	16,53%
ROA	10,47%	11,23%	11,34%	10,65%	9,77%
EV/EBITDA	10,73	13,14	15,65	11,73	12,89
EV/Revenue	2,46	3,11	3,85	2,92	3,12
EV/FCF	43,99	49,24	56,49	44,42	53,92

#### Финансовые показатели:

- На конец 1 кв. 2019 г. выручка Компании сократилась на 1% по сравнению с прошлым годом? При этом чистая прибыль выросла на 230%, составив 205 млн. долл. США. Чистая прибыль на акцию составила 1,68 долл. США, что является неплохим результатом.
- Квартальный дивиденд на акцию составил 0,55 долл. США с доходностью менее 1%.
- Маржа валовой выручки составила 64% и чистой прибыли - 14,3%, которые находятся на уровне средних показателей по сектору.
- Свободный денежный поток положительный и составляет 250 млрд. долл. США, сократившись на 63% (г/г).
- Наблюдается низкая долговая нагрузка – около 30% от капитала Компании. Показатели ликвидности находятся на высоком уровне, что свидетельствует о платежеспособности Компании.

#### Преимущества:

- Компания с многолетней историей развития;
- Работает исключительно в люксовом сегменте.
- Продукция Компании представлена по всему миру и пользуется высоким спросом.
- Дивидендная доходность на уровне около 2%.

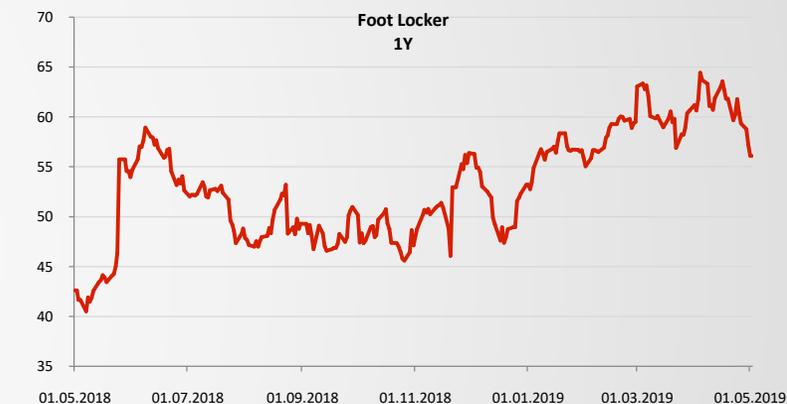
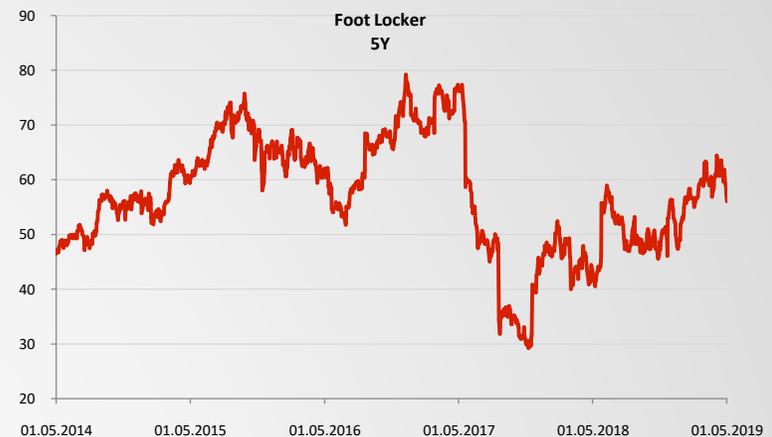
#### Потенциал:

- Растущая экономика и рост потребительских доходов в США;
- Высокая лояльность потребителей к товарам Компании обеспечивает высокий спрос и оборачиваемость.
- В предстоящий летний период ожидается увеличение продаж в связи с праздниками и отпускным периодом. А также руководство Компании ожидает увеличение интернет-продаж до конца года.



# Foot Locker®

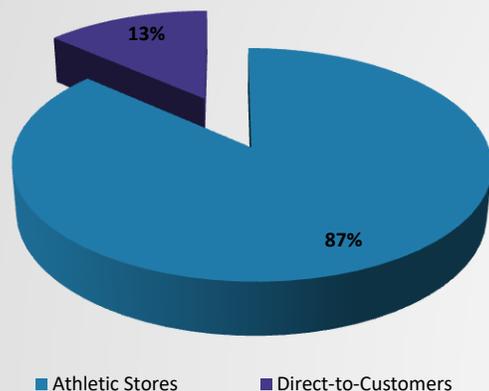
<b>Foot Locker</b>	
<b>Биржа</b>	<b>NYSE</b>
<b>Тикер</b>	<b>FL US</b>
<b>Сектор</b>	<b>Потребительский</b>
Текущая цена	56,4 USD
Изм. с нач года, %	6,5%
52 Week High	68 USD
52 Weel Low	40 USD
Целевая цена	70,32 USD
Upside	25%
Рыночная капитализация	6 299M USD
ROA	13,9%
ROE	21,5%
P/E	11,92
P/Book Ratio	2,51
P/FCF	11
DPR	2,7%



**Foot Locker** – американская компания спортивной одежды и обуви розничной торговли, со штаб - квартирой в центральной части Манхэттена, Нью - Йорк , и работает в 28 странах по всему миру. Основанная в 1974 году и основанная в 1988 году как отдельная компания, Foot Locker является корпорацией-преемником компании FW Woolworth, так как многие из ее автономных магазинов были бывшими местами Вулворта. Компания управляет одноименной сетью розничных магазинов спортивной обуви «Foot Locker» (наряду с магазинами «Kids Foot Locker» и «Lady Foot Locker») и другими спортивными подразделениями, включая Champs Sports , Footaction USA, House of Hoops и Eastbay/Footlocker.com, которому принадлежат права на финальный результат. Компания также известна своей униформой сотрудников в своей флагманской цепочке Foot Locker, похожей на цепочку судей.

Согласно заявлениям компании в SEC , по состоянию на 28 января 2017 года компания Foot Locker, Inc. имела 3,363 магазина в основном в торговых центрах в США, Канаде , Европе и Азии. Почти 70% его продукта принадлежит Nike. 26 июня 2012 года Foot Locker отпраздновал 100-летний юбилей первого предложения акций, сделанного его предшественником, компанией FW Woolworth, на Нью-Йоркской фондовой бирже, позвонив в «Закрытие колокола» на торговый день. В 2013 году компания приобрела немецкую розничную торговую сеть Runners Point Group. Foot Locker неуклонно повышался в рейтинге Fortune 500 , начиная с 446 в 2011 году, до 435 в 2012 году, 413 в 2013 году, и 400 в 2014 году. Foot Locker зафиксировал рекордный оборот 7,151 миллиард долларов в конце финансового года.

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	2 272	1 860	1 782	2 025	2 210
Net Income	158	130	88	165	-49
EPS	1,40	1,14	0,75	1,39	-0,41
EBITDA	283	188	158	280	270
Expense	2 053	1 716	1 670	1 801	2 134
DPS	0,35	0,35	0,35	0,31	0,31
FCF	594	269	312	351	539



	Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	38.2%	32,4%	31,6%	30,2%	32,9%	31,4%
EBITDA Margin	11.5%	12,5%	10,1%	8,9%	13,8%	12,2%
Net Margin	6.1%	6,8%	5,8%	4,9%	8,1%	2,3%
LT Debt to Total Capital	15.6%	4,70%	4,80%	4,80%	4,70%	4,70%
Debt/Equity	0.29	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Current Ratio	1.51	3,30	3,42	3,50	3,89	4,14
ROIC	-	5,1%	3,5%	2,7%	5,0%	1,5%

	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
P/E	12,46	14,04	14,07	13,91	16,30
P/FCF	18,00	26,98	29,37	39,70	46,44
ROE	20,42%	16,01%	15,03%	13,72%	14,65%
ROA	13,19%	10,92%	10,39%	9,39%	9,82%
EV/EBITDA	6,00	5,92	5,33	4,48	5,38
EV/Revenue	0,69	0,67	0,62	0,53	0,66
EV/FCF	15,75	25,51	26,08	33,22	41,14

#### Финансовые показатели:

- По итогам 1 кв. 2019 г. выручка Компании выросла на 3% и компания зафиксировала чистую прибыль в размере 158 млн. долл. США против убытка в 1 кв. прошлого года в размере 49 млн. тенге. В структуре выручки преобладает доля продаж в специализированных магазинах.
- В отчетном периоде чистая прибыль на акцию составила 1,40 долл. США против убытка в размере 0,41 долл. США.
- Квартальный дивиденд на акцию составил 0,35 долл. США с доходностью около 1%.
- Маржа валовой выручки и чистой прибыли составила 32% и 6,8%, соответственно и находятся на уровне средних показателей по отрасли.
- Свободный денежный поток положительный и составляет 594 млн. долл. США, увеличившись на 10% по сравнению с прошлым годом.
- Долговая нагрузка находится на низком уровне.

#### Преимущества:

- Широкий ассортимент продаваемых товаров;
- Эксклюзивные права на продажу определенных товаров.
- Высокая оборачиваемость продаваемых товаров.
- Привлекательная дивидендная доходность (около 3% годовых);

#### Потенциал:

- Растущая экономика и рост потребительских доходов в США;
- Высокая лояльность потребителей к определенным брендам, которая обеспечивает непрерывный спрос на эти товары.
- В предстоящий летний период ожидается увеличение продаж в связи с праздниками и отпускным периодом.
- Ожидаются по итогам году сильные финансовые показатели на фоне подъема экономики США и роста потребительских доходов.
- Активно развивается сегмент онлайн продаж через сайт Компании.
- Компания Nike (основная доля товаров представлена в магазинах Foot Locker) и другие ее конкуренты активно работают над расширением ассортимента товаров.

# NETFLIX

## Netflix, Inc

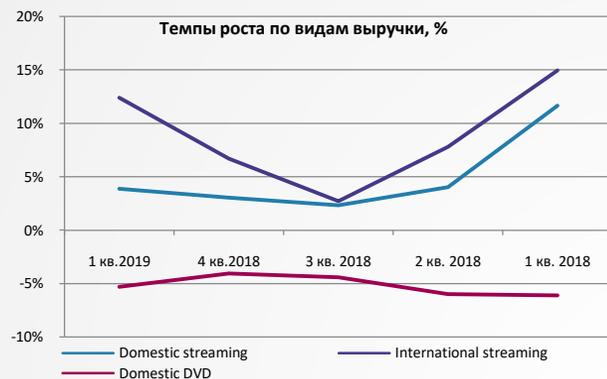
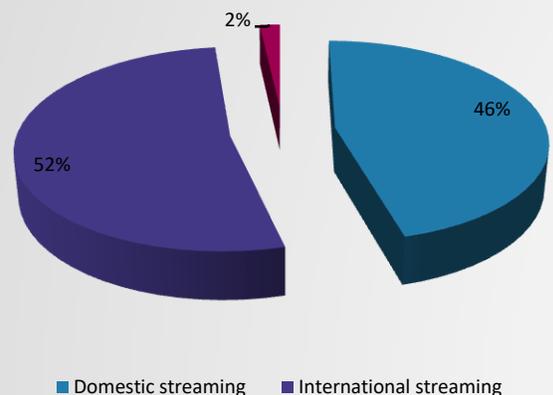
Биржа	NDAQ
Тикер	NFLX US
Текущая цена	267,43 USD
Изм. с нач года, %	+39,32 %
52 Week High	286,81 USD
52 Weel Low	138,26 USD
Целевая цена	330,00 USD
Upside, %	23 %
Рыночная капитализация	116,050.8M USD
ROA	3,43
ROE	17,85 %
P/E	143,80
Price to book ration	23,23



**Netflix, Inc.** - американская компания, крупнейший поставщик фильмов и сериалов на основе потокового мультимедиа. Компания основана в 1997 году Ридом Хастингсом и Марком Рэндольфом. С 2013 года Netflix производит собственные фильмы, сериалы и телепрограммы. В 2016 году компания выпустила 126 оригинальных сериалов и фильмов — больше, чем любой другой сетевой или кабельный канал. По состоянию на конец 1 кв. 2018 г. большинство акций Компании принадлежат институциональным инвесторам (Capital Research Global Investors, The Vanguard Group, Fidelity Management & Research Company, BlackRock Institutional Trust Company и т.д). Топ 10 акционерам принадлежат 40,6%.

Компания продолжает демонстрировать улучшение финансового состояния, увеличивая количество абонентов из года в год. Так, в октябре-декабре 2017 года количество подписчиков увеличилось на 8,3 млн., что оказалось лучше прогнозов самой компаний (до 6,3 млн.), а годовом выражение число новых подписчиков выросло на 24 млн. По итогам 2018 года зафиксировала рост выручки на 27%. Наибольшая доля прибыли приходится на международных зрителей (52%), тогда как на США приходится 46% выручки. За последний год наблюдается значительный рост продаж на международном рынке, тогда как темпы роста стриминга в США замедляются.

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	4 521	4 187	3 999	3 907	3 701
Net Income	344	134	403	384	290
EPS	0,79	0,31	0,92	0,88	0,67
EBITDA	2 616	2 302	2 424	2 311	2 226
Expense	4 062	3 971	3 519	3 445	3 254
DPS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FCF	-449	-2 893	-1 580	-843	-285



	Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	48.0%	36,5%	26,7%	39,7%	41,4%	40,7%
EBITDA Margin	17.3%	57,9%	55,0%	60,6%	59,1%	60,1%
Net Margin	4.9%	7,6%	3,4%	9,1%	9,8%	7,8%
% LT Debt to Total Capital	12.0%	64,40%	66,40%	62,50%	65,00%	61,90%
Debt/Equity	0.24	1,81	1,98	1,66	1,86	1,63
Current Ratio	1.24	0,61	1,49	1,39	1,54	1,30
ROIC	-	1,7%	0,8%	2,2%	2,5%	2,1%

	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
P/E	130,28	102,17	129,28	164,78	176,71
P/FCF	17,83	14,00	20,00	22,27	18,16
ROE	25,43%	26,81%	31,29%	28,09%	21,44%
ROA	5,22%	5,26%	6,47%	5,46%	4,35%
EV/EBITDA	16,87	13,33	18,82	20,83	16,97
EV/Revenue	9,80	7,81	11,31	12,60	10,37
EV/FCF	18,02	14,31	19,92	22,03	18,07

### Финансовые показатели:

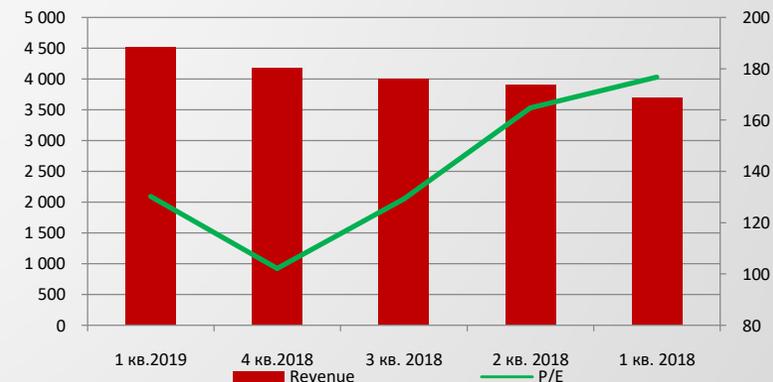
- По итогам 1 кв. 2019 г. выручка Компании выросла на 22% и чистая прибыль увеличилась на 19%.
- Чистая прибыль на акцию составила 0,79 долл. США, увеличившись на 18%.
- Маржа валовой выручки и чистой прибыли составила 37% и 8%, соответственно и находятся на уровне средних показателей по отрасли.
- Свободный денежный поток отрицательный, хотя наблюдается сокращение оттока.
- Показатели ликвидности находятся ниже средних показателей и наблюдается высокая долговая нагрузка Компании, что свидетельствует о высоких рисках платежеспособности Компании.

### Преимущества:

- Высокие показатели прибыльности Компании. Увеличение доли присутствия на международных рынках.
- Производство и выпуск собственного контента, снижение зависимости от внешних поставщиков.
- Растущие темпы развития потокового вещания.
- Доступ к новым рынкам мира.

### Потенциал:

- Растущая экономика и рост потребительских доходов в США;
- Высокая лояльность потребителей и спрос на контент, выпускаемый каналом. Компания намерена и в дальнейшем повышать качество предоставляемых услуг и контента, в связи с чем, руководство объявило, что в 2018 г. планируют направить около 8 млрд. долл. США на создание собственных фильмов и сериалов.
- В течение 2019-2021 гг. ожидается выпуск новых шести анимационных сериалов.
- Высокая вероятность сильных финансовых показателей по итогам года, так как в текущем году ожидается выход наиболее ожидаемых сериалов.
- Стремительный рост количества платных подписчиков по всему миру.





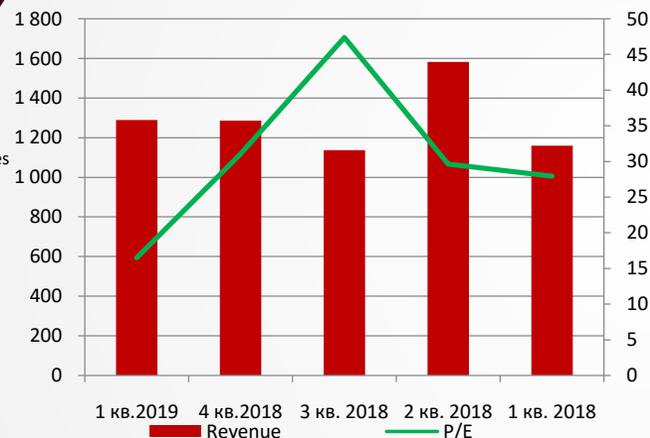
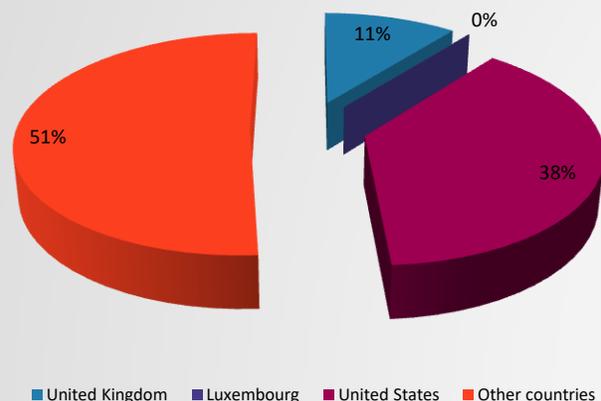
<b>Spotify</b>	
<b>Биржа</b>	<b>NYSE</b>
<b>Тикер</b>	<b>SPOT US</b>
<b>Сектор</b>	<b>Развлечение</b>
Текущая цена	136,5 USD
Изм. с нач года, %	20,2% %
52 Week High	199 USD
52 Weel Low	103 USD
Целевая цена	163 USD
Upside	19% %
Рыночная капитализация	24 661 M USD
ROA	-1,2 %
ROE	-3,9 %
P/E	0
P/Book Ratio	8,96
P/FCF	70,7



**Spotify Technology S.A.**, зарегистрированная 27 декабря 2006 года, базируется в Люксембурге, занимается предоставлением услуг потоковой передачи цифровой музыки. Spotify является самым первым стриминговым сервисом, позволяющим слушать музыку онлайн, не скачивая её на компьютер. Сервис доступен в Америке, в большинстве стран Европы, некоторых странах Азии, а также в Австралии и Новой Зеландии. Компания предоставляет платформу, с которой пользователи могут взаимодействовать со своими фанатами и взаимодействовать с ними, а также аналитику, которая позволяет понять их фанатов. Платформа работает на различных устройствах, включая смартфоны, настольные компьютеры, автомобили, игровые приставки и домашние устройства.

Spotify работает в двух сегментах: Premium и Ad-Supported. Премиум-сегмент предоставляет услуги премиум-класса. В сегменте Ad-Supported продаются медийная, аудио и видеореклама с помощью рекламных показов. Пользователям предоставляется ряд способов поиска, просмотра и обнаружения музыки и другого контента. Платформа также предоставляет различные формы контента, такие как подкасты и короткое видео.

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	1 495	1 352	1 273	1 139	1 149
Net Income	442	43	-394	-169	-596
EPS	2,44	0,24	-2,20	-1,01	-3,87
EBITDA	102	1	-84	-30	-74
Expense	1 401	1 359	1 363	1 180	1 236
FCF	219	134	103	76	143



Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	48.0%	26,7%	25,3%	25,8%	24,8%
EBITDA Margin	17.3%	6,8%	0,1%	(6,6%)	(2,6%)
Net Margin	4.9%	29,6%	3,2%	(31,0%)	(14,8%)
% LT Debt to Total Capital	12.0%	0,00%	0,00%	0,00%	86,40%
Debt/Equity	0.24	0,00	0,00	0,00	6,35
Current Ratio	1.24	1,05	0,88	0,90	0,99
ROIC	-	22,8%	3,1%	-33,8%	-

#### Финансовые показатели:

- По итогам 1 кв. 2019 г. выручка Компании выросла на 30% и компания зафиксировала чистую прибыль в размере 442 млн. долл. США против убытка в 1 кв. прошлого года в размере 596 млн. тенге. В структуре выручки преобладает доля продаж в Северной Америке (38%) и Великобритании (11%).
- В отчетном периоде чистая прибыль на акцию составила 2,44 долл. США против убытка в размере 3,87 долл. США.
- Маржа валовой выручки и чистой прибыли составила 27% и 30%, соответственно и находятся на уровне средних показателей по отрасли.
- Свободный денежный поток положительный и составляет 219 млн. долл. США, увеличившись на 53% по сравнению с прошлым годом.
- Показатели ликвидности находятся на допустимом уровне и свидетельствуют о платежеспособности Компании.

#### Преимущества:

- Лидер на мировом рынке музыкального стриминга
- Один из сервисов с самым большим количеством пользователей
- Лучший мультиплатформенный сервис
- Микс бизнес модель advertising/freemium
- Высокая монетизация пользователей
- Отсутствие долговой нагрузки

#### Потенциал:

- **Новый контент.** Spotify планирует расширить разнообразие контента, включая новые подкасты и небольших исполнителей.
- **Интеграция сервиса и новые партнерства.** Компания проделала огромную работу для того, чтобы её сервис интегрировался с более широким спектром потоковых мультимедийных устройств благодаря партнерству с производителями устройств.
- **Экспансия на новые рынки.** Spotify будет расширяться в Индию, возможно, в течение следующих шести месяцев. Это выведет потоковую услугу на один из крупнейших и быстрорастущих музыкальных рынков в мире - с населением 1,3 миллиарда человек - и увеличит число доступных рынков до 78.
- **Рынок музыкального стриминга США растет.** Данные аналитического сервиса Statista показывают что, выручка в сегменте Music Streaming в 2019 году составит 4 357 млн долларов США. Ожидается, что годовой рост выручки (CAGR 2019-2023) составит 3,3%.



## Electronic Arts

Биржа

NYSE

Тикер

EA US

Сектор

Развлечение

Текущая цена

95 USD

Изм. с нач года, %

20,4% %

52 Week High

151 USD

52 Weel Low

74 USD

Целевая цена

105 USD

Upside

11% %

Рыночная  
капитализация

28 420 M USD

ROA

16,2 %

ROE

30,1 %

P/E

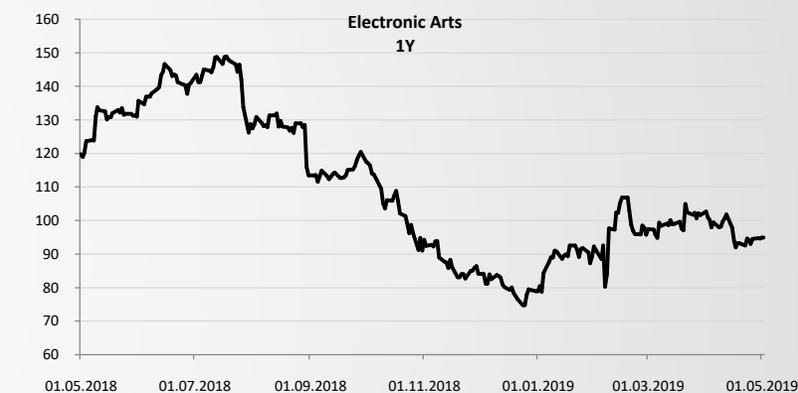
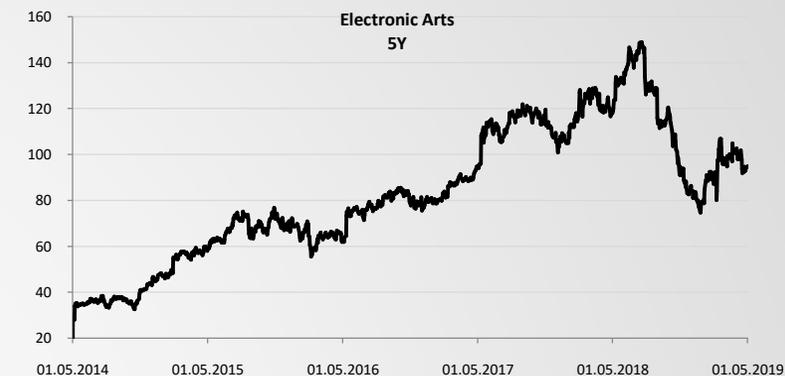
20,32

P/Book Ratio

5,34

P/FCF

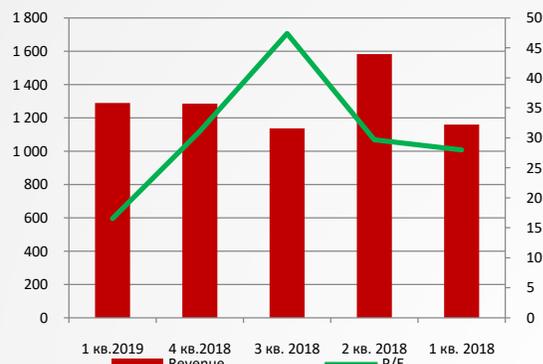
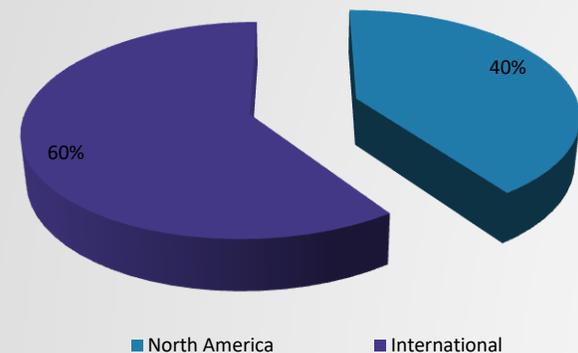
19,8



**Electronic Arts (EA)** — американская корпорация, которая занимается распространением видеоигр. Штаб-квартира компании расположена в городе Редвуд-Сити, Калифорния. Компания была основана 28 мая 1982 Трипом Хокинсом, и стала одной из первых компаний в игровой индустрии, и отличалась тем, что популяризировала людей, работавших над играми — дизайнеров и программистов. Стартовый капитал, сформированный целиком за счёт личных накоплений Хокинса, составил 200 тыс. долларов США. В то время компания называлась Amazin' Software. В настоящее время, самыми успешными продуктами EA считаются спортивные игры, изданные под лейблом EA Sports, игры, основанные на популярных лицензиях кино, такие как Harry Potter, и игры от продолжительных серий, таких как Need for Speed, FIFA, Medal of Honor, The Sims, Battlefield и более поздние игры: Burnout и серия Command & Conquer. Они также являются дистрибьюторами серии Rock Band.

26 марта 2019 года компания заявила о том, что закроет офисы в России и Японии. EA планирует сократить 350 человек в нескольких департаментах и скорректировать международную стратегию.

Млн. USD	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Revenue	1 289	1 286	1 137	1 582	1 160
Net Income	262	255	293	607	-186
EPS	0,86	0,83	0,95	1,95	-0,60
EBITDA	280	297	337	792	13
Expense	1 047	1 028	837	829	1 181
FCF	864	-69	88	1 585	990



Industry Median	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
Gross Margin	48.0%	68,0%	67,5%	81,1%	85,3%
EBITDA Margin	17.3%	21,7%	23,1%	29,6%	50,1%
Net Margin	4.9%	20,3%	19,8%	25,8%	42,1%
% LT Debt to Total Capital	12.0%	15,70%	15,70%	15,90%	17,80%
Debt/Equity	0.24	0,19	0,19	0,19	0,22
Current Ratio	1.24	2,99	3,52	3,84	2,41
ROIC	-	3,9%	3,8%	4,6%	11,5%

	1 кв.2019	4 кв.2018	3 кв. 2018	2 кв. 2018	1 кв. 2018
P/E	16,54	31,07	47,38	29,65	27,97
P/FCF	15,76	29,74	45,40	28,94	27,17
ROE	31,30%	24,81%	19,02%	29,53%	30,86%
ROA	16,87%	14,71%	11,87%	15,68%	14,40%
EV/EBITDA	11,48	22,99	34,45	20,87	18,57
EV/Revenue	3,70	6,40	8,07	6,36	5,57
EV/FCF	12,87	26,59	40,53	25,07	23,81

#### Финансовые показатели:

- По итогам 1 кв. 2019 г. выручка Компании выросла на 11% и компания зафиксировала чистую прибыль в размере 262 млн. долл. США против убытка в 1 кв. прошлого года в размере 186 млн. тенге. В структуре выручки преобладает доля продаж на международных рынках.
- В отчетном периоде чистая прибыль на акцию составила 0,86 долл. США против убытка в размере 0,60 долл. США.
- Маржа валовой выручки и чистой прибыли составила 68% и 20%, соответственно и находится выше средних показателей по отрасли.
- Свободный денежный поток положительный и составляет 864 млн. долл. США, сократившись на 13% по сравнению с прошлым годом.
- Долговая нагрузка находится на низком уровне. Показатели ликвидности высокие и свидетельствуют о платежеспособности Компании.

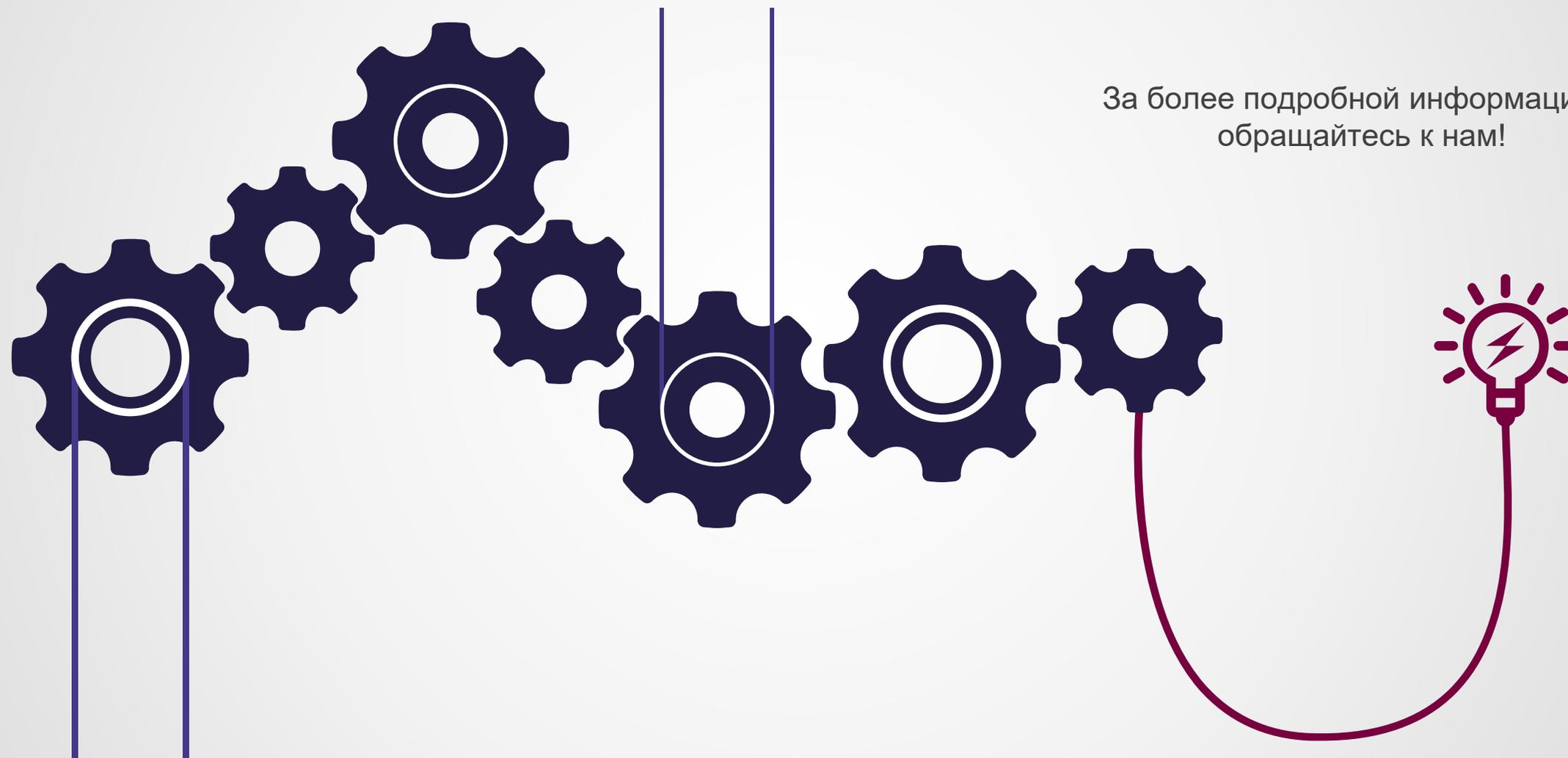
#### Преимущества:

- Является одним из самых крупных разработчиков/издателей игр.
- Высокий спрос на создаваемые игры со стороны потребителей по всему миру.
- Компания является создателем таких популярных игр, как FIFA, Need for Speed, The Sims, UFC и др.
- Географическая диверсификация бизнеса.

#### Потенциал:

- В последние годы в индустрии видеоигр наметилась тенденция перехода от покупки игр на физических носителях к онлайн-покупкам. EA с 2014 года уже предоставляет пользователям т.н. EA Access — сервис, который за плату \$5 в месяц дает пользователям доступ к игровой библиотеке, в которую новые игры попадают через полгода после официального релиза.
- Согласно данным аналитиков Super Data объем мирового рынка видеоигр в 2017 году перевалил за \$100 млрд.
- Ожидаемые релизы игр: Need for Speed, Titanfall, Plants vs Zombies, Star Wars Jedi: Fallen Order.

# Спасибо за внимание!



За более подробной информацией  
обращайтесь к нам!

# Контакты



## Брокерское обслуживание

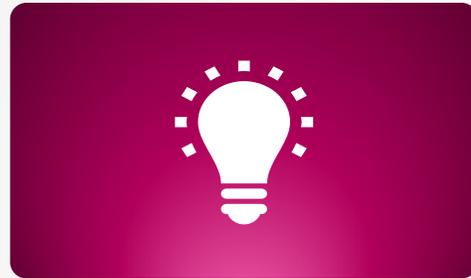
Контакты : +7 (727)

259 88 77 (вн.608)

Эл.адрес

: [sbiletskaya@centras](mailto:sbiletskaya@centras.kz)

[.kz](mailto:sbiletskaya@centras.kz)



## Аналитический департамент

Контакты : +7 (727)

259 88 77 (вн.722)

Эл.адрес

: [mmelanich@centras](mailto:mmelanich@centras.kz)

[.kz](mailto:mmelanich@centras.kz)



## Департамент торговых операций

Контакты : +7 (727)

259 88 77 (вн.730)

Эл.адрес

: [KDauletov@centras.](mailto:KDauletov@centras.kz)

[kz](mailto:KDauletov@centras.kz)



## Департамент продаж

Контакты : +7 (727)

259 88 77 (вн.754)

Эл.адрес

: [amuratova@centras.](mailto:amuratova@centras.kz)

[kz](mailto:amuratova@centras.kz)