



ЛУЧШИЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ
ИДЕИ 2017 ГОДА

УВАЖАЕМЫЕ КЛИЕНТЫ!

Завершившийся 2017 год был наполнен большим количеством важных экономических и геополитических событий: инаугурация нового президента США Дональда Трампа, выборы президента во Франции и парламентские выборы в Германии, референдум в Каталонии (о независимости от Испании), обнародование плана выхода Великобритании из ЕС, налоговая реформа в США, угрозы санкций со стороны США к различным странам, обострение отношений между США и Китаем, ядерные испытания Северной Кореи, продолжение войны в Сирии, постепенное восстановление цен на нефть, природные катаклизмы (ураганы Харви и Ирма), криптолихорадка и др. Данные события отразились на динамике крупнейших фондовых рынков, а, следовательно, и на результатах структурированных продуктов, об успехах которых мы хотим рассказать в данном обзоре.

Напомним, что популярный сервис «Структурированные продукты» был запущен Альпари еще в середине 2012 года, и на протяжении длительного времени он пользуется повышенным спросом со стороны инвесторов. Мы продолжаем совершенствовать условия покупки наших продуктов и делать их более привлекательными. Сервис дает возможность не только воспользоваться готовыми актуальными инвестиционными идеями, но и использовать уникальную услугу залоговых счетов, позволяющую в автоматическом режиме получать средства под залог структурированных продуктов для инвестиций на Форекс и в ПАММ-сервис.

Мы уверены, что в 2018 году на рынке будет большое количество новых высокодоходных идей. А пока мы готовы познакомить вас с топ-6 самых доходных инвестиционных идей ушедшего года.





Ferrari – всемирно известный производитель спортивных автомобилей, который был основан еще в первой половине 20-го века. Компания предлагает также поддержанные транспортные средства, гарантийные программы, финансовую поддержку и техническое обслуживание, часы, предметы одежды, наушники, головные уборы и другие аксессуары. Ferrari продает свою продукцию по всему миру, а выручка распределена следующим образом: 14% приходится на Италию; 41% – на остальную Европу, Ближний Восток и Африку; 28% – на Северную и Южную Америку; 8% – на Китай, а 9% – на другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Штаб-квартира Ferrari расположена в Италии в городе Маранелло.

Рост акций был связан с успешным продолжением реализации стратегии по наращиванию производства и выпуску новых востребованных моделей. В первом, втором и третьем кварталах 2017 года рост выручки составил 21,5% г/г, 13,5% г/г, 6,7% г/г (соответственно), а рост прибыли составил 59,5% г/г, 29,6% г/г, 25,1% г/г (соответственно). При этом уровень долговой нагрузки продолжил снижаться: если в третьем квартале 2016 года отношение долга к совокупным активам составляло 52%, то к третьему кварталу 2017 года снизилось до 44% (за данный период отношение совокупного долга к показателю EBITDA снизилось с 2,83 до 1,80, а отношение чистого долга к показателю EBITDA снизилось с 2,21 до 1,18).

Маржинальность бизнеса компании существенно улучшалась: с третьего квартала 2016 года по третий квартал 2017 года отношение чистой прибыли к выручке выросло с 14,2% до 16,7%, рентабельность собственного капитала выросла с 23,3% до 116,7%, рентабельность активов выросла с 7,5% до 12,3%, рентабельность инвестированного капитала выросла с 12,3% до 21,4%.



* Период инвестирования: с 21.02.2017 по 29.12.2017. Коэффициент защиты капитала: 95%. Доходность выражена в процентах годовых, без учёта комиссий.



General Motors Co. (GM) производит и поставляет на рынок легковые и грузовые автомобили, предлагает системы защиты автомобилей, сервисное обслуживание, запчасти, аксессуары и автофинансирование по всему миру. Основные бренды: Chevrolet, GMC, Cadillac, Buick, Holden, Autobaojun и др. Является крупнейшей американской автомобильной компанией с налаженной системой продаж в 192 странах и производственными мощностями в 35 странах. Распределение выручки: 74% – Северная Америка; 12% – Европа; 5% – Южная Америка; 9% – Азия, Африка и др.

Рост акций поддержали сохраняющаяся маржинальность бизнеса при умеренном уровне долговой нагрузки и значительном запасе ликвидности: отношение чистой прибыли к выручке – 5,8%, рентабельность инвестированного капитала – 3,2%, отношение совокупного долга к совокупным активам – 40,4%, отношение чистого долга к показателю EBITDA было отрицательно (-0,15). Маржинальность бизнеса компании поддерживает стабильно высокий спрос на авто GM, на которые установлены высокие наценки (кроссоверы, внедорожники и др.). Также росту акций способствовали успехи GM в Азии, в особенности в Китае, на рынке которого темпы роста продаж превысили среднеотраслевое значение.

Положительное влияние на рост акций также оказали ожидания того, что GM начнет выпускать беспилотные автомобили уже к 2019 году. При этом прототип беспилотного автомобиля GM уже тестируют в Калифорнии и Аризоне. Плану по запуску серийного производства беспилотных автомобилей предшествовала удачная покупка (со стороны GM) компании Cruise Automation, которая специализируется на разработке беспилотных автомобилей.

Кроме того, росту акций GM способствовали налоговая реформа США от Дональда Трампа, а также его заверения о будущей поддержке автопрома в США и пересмотру действующих законодательных норм, которые мешают его развитию (например, жесткие стандарты, ограничивающие использование топлива).



* Период инвестирования: с 21.02.2017 по 29.12.2017. Коэффициент защиты капитала: 98%. Доходность выражена в процентах годовых, без учёта комиссий.



Компания занимается железнодорожными перевозками сырья, полуфабрикатов, готовых товаров и обслуживает в первую очередь Юго-Восток, Восток и Средний Запад США. Оказывает услуги в 22 штатах США. Протяженность железнодорожных линий составляет более 32 тыс. км. Распределение выручки по секторам, для которых оказываются транспортные услуги: 15% – уголь; 15% – агрокультуры; 13% – металлы и стройматериалы; 8% – бумага; 17% – химия; 10% – автопромышленность; 22% – смешанные перевозки.

Росту акций способствовали улучшающиеся финансовые показатели. В первом, втором и третьем кварталах 2017 года рост выручки составил 6,4% г/г, 7,5% г/г, 5,8% г/г (соответственно), а рост прибыли составил 10,8% г/г, 22,0% г/г, 9,3% г/г (соответственно).

Маржинальность бизнеса выросла за счет успешной реализации программы по увеличению производительности, поставленной ранее перед менеджментом компании. С третьего квартала 2016 года по третий квартал 2017 года рентабельность собственного капитала выросла с 13,1% до 14,7%, рентабельность активов выросла с 4,7% до 5,3%, рентабельность инвестированного капитала выросла с 8,5% до 9,3%, отношение чистой прибыли к выручке выросло с 17,3% до 17,9%.

Финансовая устойчивость компании выросла: если в конце 2016 года отношение долга к совокупным активам составляло 29,3%, то к третьему кварталу 2017 года оно снизилось до 28,1% (за данный период отношение совокупного долга к показателю EBITDA снизилось с 2,49 до 2,25, а отношение чистого долга к показателю EBITDA снизилось с 2,26 до 2,09).

Увеличению цены акций также способствовали ожидания участников рынка относительно результатов от реализации программ Дональда Трампа, включающих поддержку угольной промышленности США и увеличение нефтедобычи в США, которые будут стимулировать рост грузоперевозок по данным направлениям, а, следовательно, и доходов Norfolk Southern. Программы Дональда Трампа предполагают также увеличение расходов на инфраструктуру (включая строительство и модернизацию железнодорожных линий), которые должны способствовать росту акций Norfolk Southern и в будущем.



* Период инвестирования: с 21.02.2017 по 29.12.2017. Коэффициент защиты капитала: 95%. Доходность выражена в процентах годовых, без учёта комиссий.



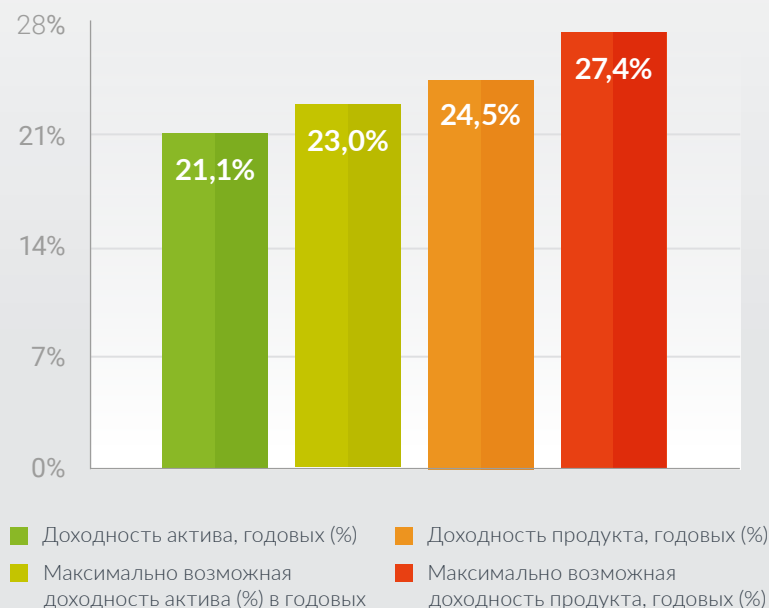
Компания специализируется на выпуске кредитных/дебетовых карт (собственных Discover Card), электронных платежах (управляет платежными системами Discover Network, PULSE, Diners Club International), потребительских займах, сберегательных счетах и депозитных сертификатах. Компания была основана в 1986 году и на текущий момент является одним из крупнейших эмитентов кредитных карт в США.

Цена акций компании выросла за счет успешной реализации стратегии по таргетированию сегментов образовательных и ипотечных кредитов, в результате чего выручка компании выросла: в первом, втором и третьем кварталах 2017 года рост выручки составил 5,2% г/г, 9,2% г/г, 9,7% г/г (соответственно). При этом кредитный портфель продолжил расти: в третьем квартале 2017 года его рост составил 9% г/г (рост кредитного портфеля по кредитным карточкам составил 9% г/г; студенческим займам составил 2% г/г; потребительским кредитам составил 18% г/г).

Увеличение выручки удалось добиться также за счет сотрудничества с всемирно известной платёжной системой PayPal (владелец карт Discover получили возможность расплачиваться через Интернет, используя PayPal; была внедрена функция CashBack Bonus).

Компания продолжила демонстрировать высокую маржинальность бизнеса: отношение чистой прибыли к чистой выручке в первом, втором и третьем кварталах 2017 года составляло в среднем 22,6% (не опускалось ниже 22%). В первом, втором и третьем кварталах 2017 года рентабельность собственного капитала составила 21,7%, 21,0%, 20,8% (соответственно), рентабельность активов составила 2,60%, 2,55%, 2,42%.

Риски финансовой устойчивости компании немного снизились: если в конце 2016 года отношение долга к совокупным активам составляло 27,6%, то к третьему кварталу 2017 года снизилось до 27,4% (за данный период отношение чистого долга к показателю EBITDA снизилось с 2,50 до 2,46).



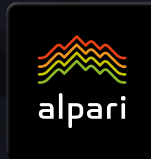
* Период инвестирования: с 25.04.2017 по 29.12.2017. Коэффициент защиты капитала: 95%. Доходность выражена в процентах годовых, без учёта комиссий.



Международная круизная компания, являющаяся второй по величине круизной компанией в мире. Корпорация имеет собственные суда (всего около 40 шт.) и владеет как брендами, специализирующимися на элитном сегменте (классах «Премиум» и «Люкс») индустрии круизного отдыха, так и на бюджетном сегменте. Три ключевых бренда компании (Royal Caribbean, Celebrity Cruises и Pullmantur Cruises) ежегодно обслуживают около 4 млн пассажиров. Компания основана в 1968 году. Структура выручки: 74% выручки компания получает от продажи билетов на круизы, а оставшиеся 26% – от оказания сопутствующих услуг (рестораны на борту, интернет и др.).

Несмотря на необходимость отмены существенного количества круизных рейсов из-за ураганов в 2017 году, компании удалось улучшить финансовые показатели. В первом, втором и третьем кварталах 2017 года рост выручки составил 4,7% г/г, 4,3% г/г, 0,2% г/г (соответственно), а рост прибыли составил 90,2% г/г, 57,1% г/г, 9,0% г/г (соответственно). Маржинальность бизнеса также выросла: за период с третьего квартала 2016 года по третий квартал 2017 года отношение чистой прибыли к выручке выросло с 26,9% до 29,3%, рентабельность собственного капитала выросла с 14,4% до 16,6%, рентабельность активов выросла с 5,7% до 7,2%. Уровень финансовой устойчивости вырос: за период с третьего квартала 2016 года по третий квартал 2017 года отношение совокупного долга к совокупным активам снизилось с 43,3% до 34,4%, отношение совокупного долга к показателю EBITDA снизилось с 4,22 до 2,84, а отношение чистого долга к показателю EBITDA снизилось с 4,15 до 2,78.

Рост финансовых показателей удалось добиться за счет увеличения стоимости билетов на круизные рейсы, а также благодаря успешной реализации целой программы, которая стимулировала рост расходов пассажиров во время круизных путешествий и включала в себя: специальные пакетные предложения по продаже напитков на борту и промо-акции; развлекательные мероприятия (игры) на борту; новые стратегии управления ресторанами на борту и их ценовой политикой; изменения условий предоставления телекоммуникационных услуг на борту (интернет и др.). Также росту акций способствовали ожидания от продолжения реализации компанией стратегии по активному развитию в Азии, в котором наблюдается стремительный рост спроса на круизный туризм.



* Период инвестирования: с 31.05.2017 по 29.12.2017. Коэффициент защиты капитала: 92%. Доходность выражена в процентах годовых, без учёта комиссий.



Крупная американская компания, осуществляющая розничную торговлю бытовой электроникой, товарами для домашнего офиса, видеоиграми, бытовой техникой через розничные магазины и веб-сайт, а также оказывающая сопутствующие услуги. В Северной Америке компания имеет около 1 600 магазинов. Большая часть выручки Best Buy приходится на США.

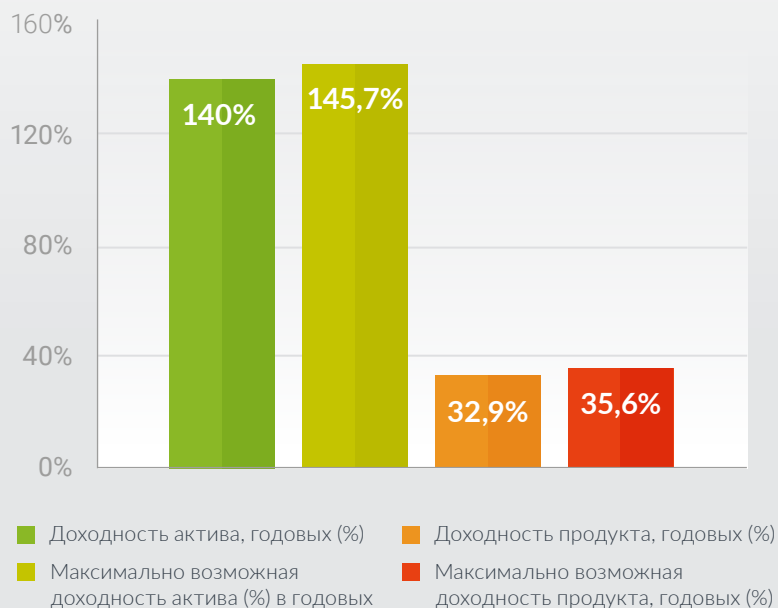
Несмотря на природные катаклизмы в Южном Техасе, Флориде, Пуэрто-Рико и др., компании удалось добиться роста финансовых показателей. В первом, втором и третьем кварталах 2017 года рост выручки составил 1,0% г/г, 4,8% г/г, 4,2% г/г (соответственно), а рост прибыли составил 32,8% г/г, 13,7% г/г, 19,7% г/г (соответственно). Маржинальность бизнеса выросла: за период с третьего квартала 2016 года по третий квартал 2017 года отношение чистой прибыли к выручке выросло с 2,2% до 2,5%, рентабельность собственного капитала выросла с 24,7% до 29,6%, рентабельность активов выросла с 7,4% до 8,5%. Уровень финансовой устойчивости вырос: за период с третьего квартала 2016 года по третий квартал 2017 года отношение совокупного долга к совокупным активам снизилось с 9,40% до 8,99%, отношение совокупного долга к показателю EBITDA снизилось с 0,57 до 0,53, а отношение чистого долга к показателю EBITDA снизилось с -0,73 до -0,80.

Рост выручки был связан с ростом продаж в Канаде и Мексике, а также с тем обстоятельством, что в 2017 году курс USD снижался к другим популярным валютам, т.е. доходы (полученные в иностранных валютах) от продаж иностранцам при пересчете в USD все равно были бы больше прошлогодних показателей при прочих равных условиях. Кроме того, в 2017 году средний чек покупок (приходящийся на одного покупателя) вырос в целом по компании Best Buy.

Росту акций также способствовало продолжение реализации успешной стратегии по созданию и предложению на рынок новых инновационных продуктов, в частности:

Smart Home (умный дом) и In-Home Advisor (консультант на дому) – продукты разработаны совместно с компанией Vivint и представляют собой разнообразные предложения для автоматизации управления домом, а также внедрения систем безопасности. Компания планирует занять лидирующие позиции на рынке систем для «умных домов».

Assured Living (проект удаленного наблюдения), позволяющего удаленно наблюдать за членами семьи, чтобы удостовериться, что с ними все в порядке.



* Период инвестирования: с 01.11.2017 по 29.12.2017. Коэффициент защиты капитала: 95%. Доходность выражена в процентах годовых, без учёта комиссий.



БЛАГОДАРИМ ЗА ВНИМАНИЕ
И ЖЕЛАЕМ УСПЕШНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В НОВОМ ГОДУ!

Мы с удовольствием ответим на любые Ваши вопросы.
Просим связаться с сотрудниками нашей компании, используя контакты:

8 800 200 01 31 (звонок по России бесплатный)
+44 2031 293799

info@alpari.com