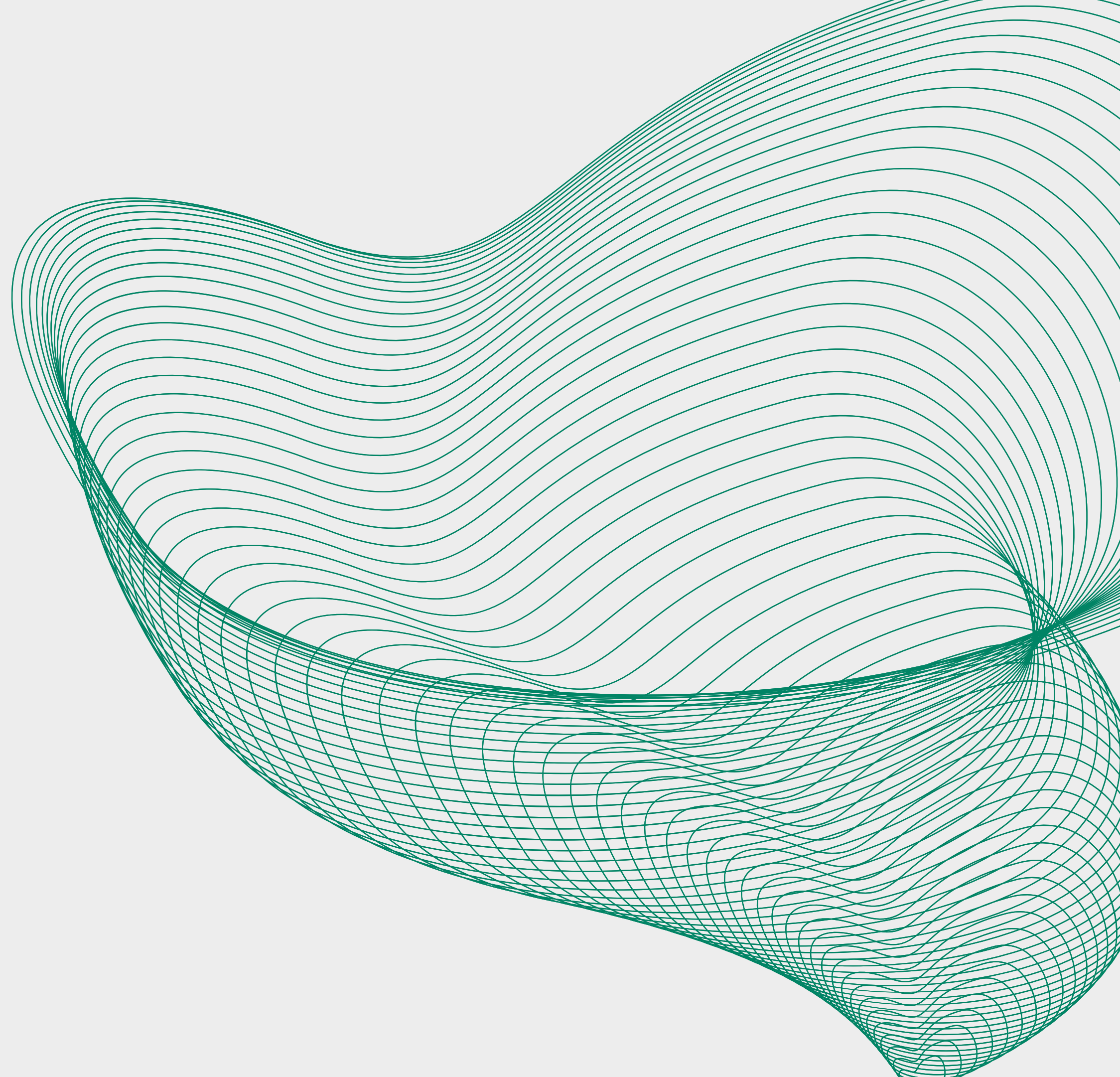


Amazon



Торговая идея по акциям





Amazon — американская компания, а также крупнейшая в мире платформа электронной коммерции и представитель облачных вычислений. Штаб-квартира расположена в г. Сиэтл. Компания была основана Джеффом Безосом 5 июля 1994 года как интернет-магазин по продаже книг, но позже диверсифицировалась и на данный момент имеет маркетплейс, облачные сервисы, производство собственных устройств, фильмов и музыки.

Динамика изменения цены Amazon и S&P 500



Источник: Данные компании; Bloomberg



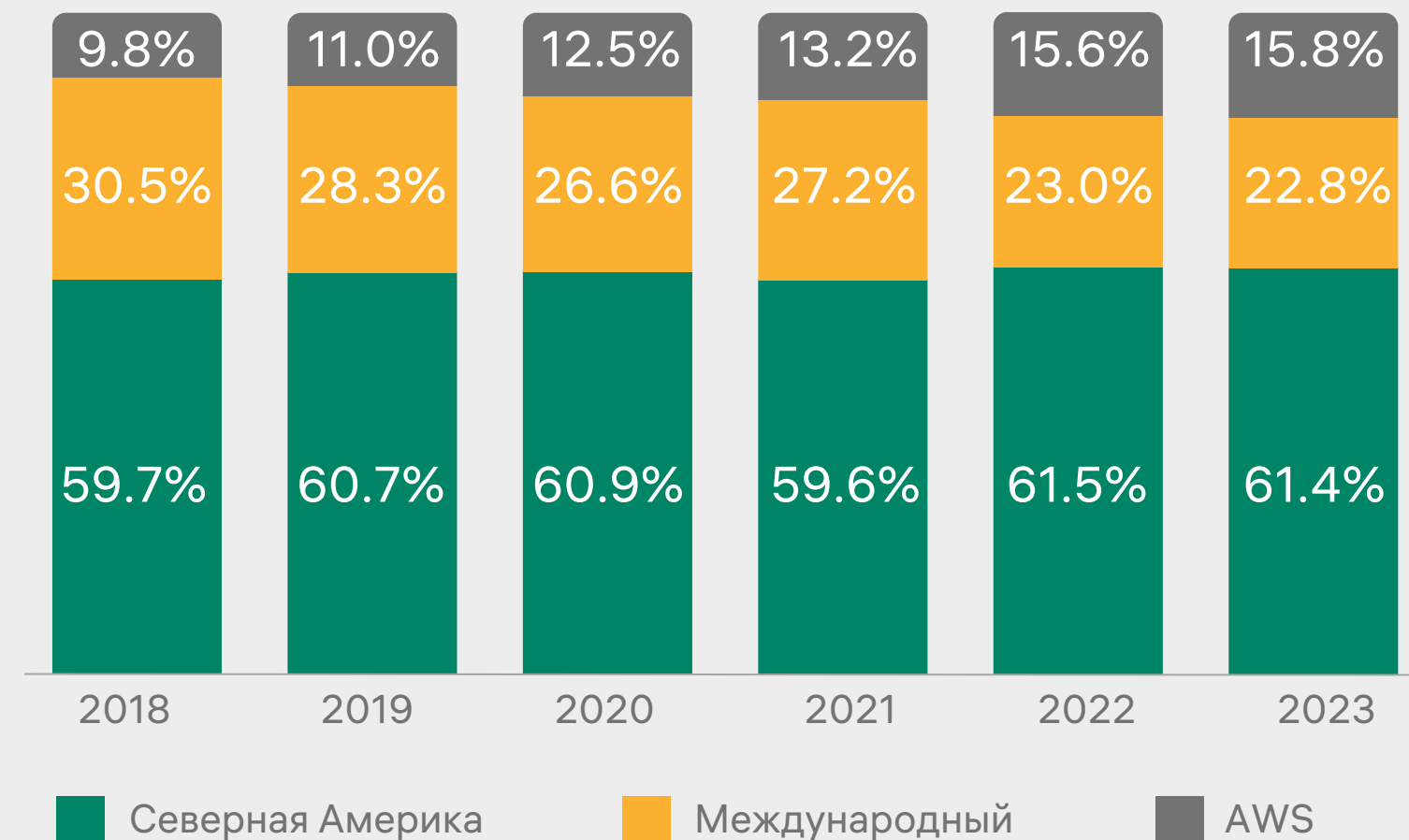
Выручка Amazon делится на 3 сегмента:

Северная Америка (61% от выручки 2023 года) - в основном состоит из розничных продаж потребительских товаров, рекламы и услуг по подписке через онлайн-магазины и физические магазины, ориентированные на Северную Америку.

Международный (23% от выручки). Такой же сегмент как Северная Америка, в который включена деятельность вне США и Канады.

Amazon Web Services (16% от выручки). Сегмент AWS состоит из продаж вычислительных ресурсов и систем хранения данных В AWS входят инфраструктурные сервисы, сервисы для разработчиков и приложений, аналитика и машинное обучение, а также инструменты для разработки искусственного интеллекта.

Доля сегментов от выручки 2018 - 2023, %



Источник: Данные компании; Bloomberg

Резюме о компании

- Доля сегмента Амазон (AWS) должна вырасти в общей структуре доходов компании из-за спроса на облачные сервисы в связи с ростом популярности ИИ решений.
- Маржинальность в долгосрочном периоде значительно возрастет с текущих уровней в связи с увеличением доли AWS, который является самым маржинальным бизнесом компании.
- Ритейл бизнес не показывает признаков ухудшения, а выход на новые рынки поможет компании сохранить высокие темпы роста выручки.
- В долгосрочной перспективе компания планирует выйти на рынок предоставления услуг спутникового интернета по всему миру.
- Благодаря августовской коррекции рынка, текущие уровни Amazon являются привлекательными для открытия позиции.

Мы рекомендуем “**Покупать**” акции Amazon с 3М ЦЦ в **\$204** за акцию.

текущая цена

\$170

целевая цена

\$204

потенциал роста

20%

52 недельная мин-
макс цена

\$118- \$201

кредитные рейтинги

AA Standard&Poor's

A1 Moody's

тикер

AMZN

ISIN

US0231351067

торговая площадка

NASDAQ

средний ежедневный
объем торгов (млн)

43

рыночная капитализация
(млрд)

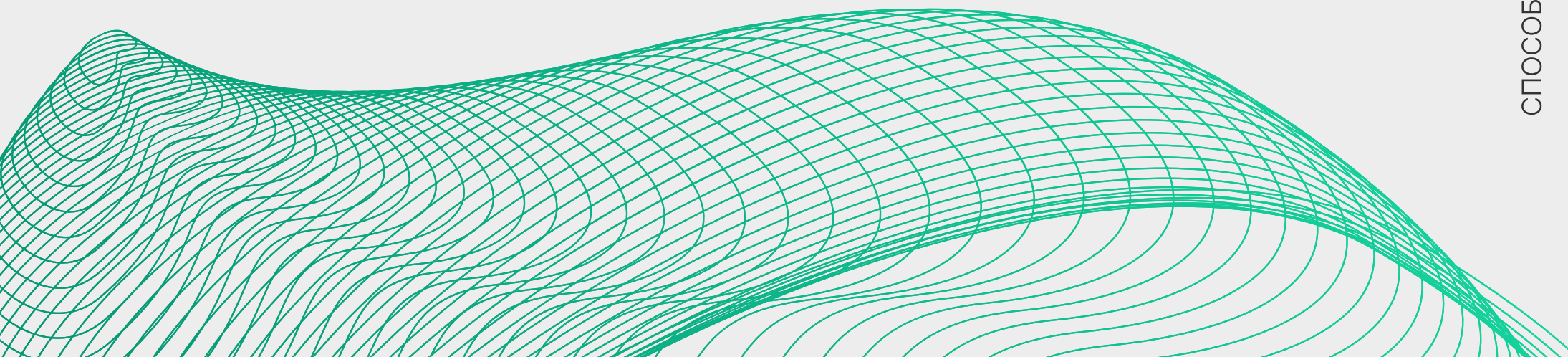
\$1 751

Драйверы роста и сильные стороны

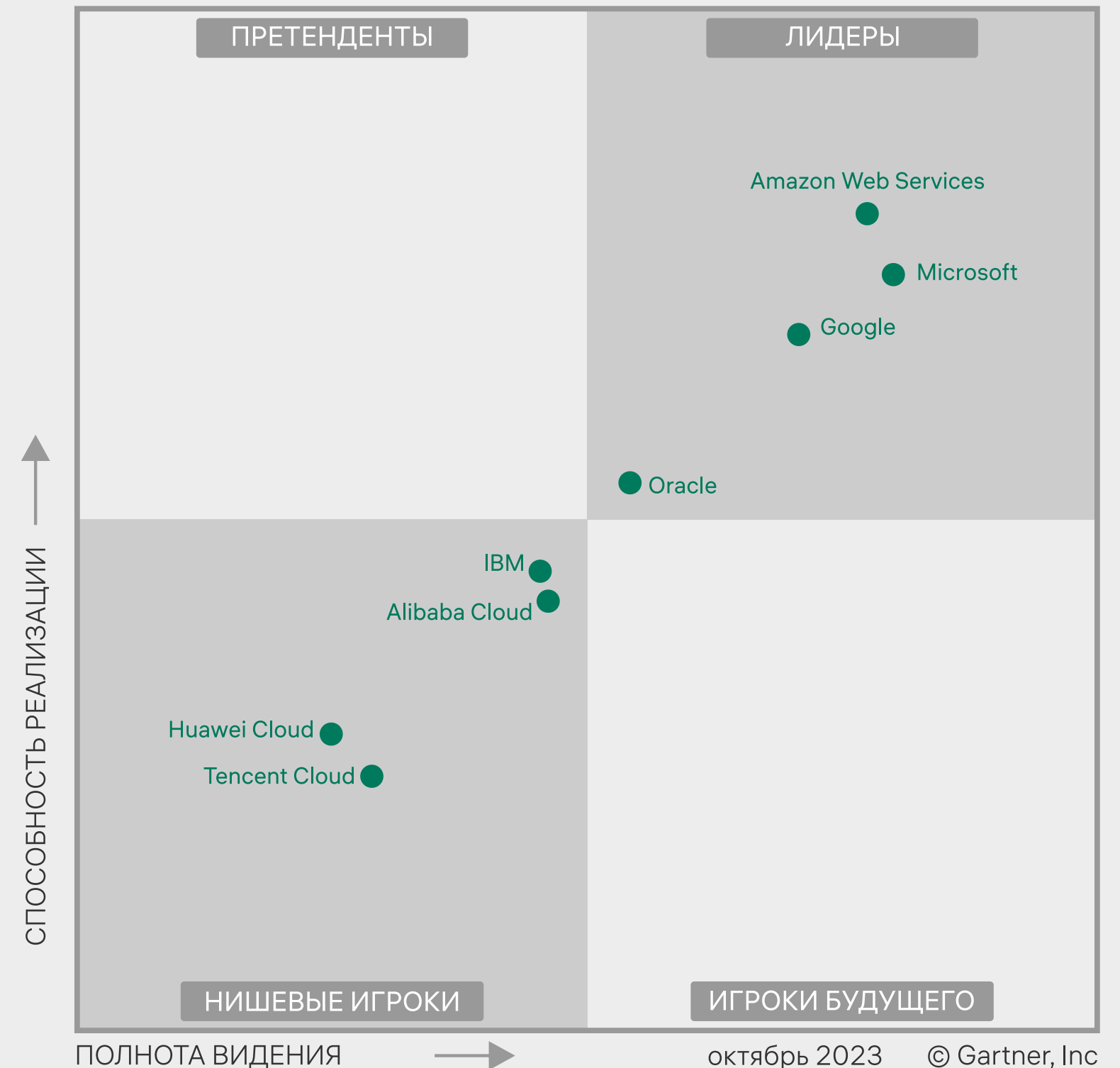
ИИ создает спрос на продукты AWS



Развитие генеративного ИИ требует огромных вычислительных мощностей и, что немаловажно, большого количества места для хранения данных. Amazon является крупнейшим поставщиком облака в мире с долей 30%, позволяющей ей хранить огромное количество данных. Согласно рейтинговому агентству Gartner, AWS является еще и самой лучшей платформой и инфраструктурой среди поставщиков облака наряду с Google и Microsoft. Сервисы AWS также включают множество инструментов, такие как Polly (синтез речи), Rekognition (создание видео на основе ИИ), которые с развитием ИИ обретут все большую популярность и позволят компании зарабатывать еще больше денег.



Квадрант Гартнера облачных сервисов (2023)



Источник: Gartner

октябрь 2023 © Gartner, Inc

Драйверы роста и сильные стороны

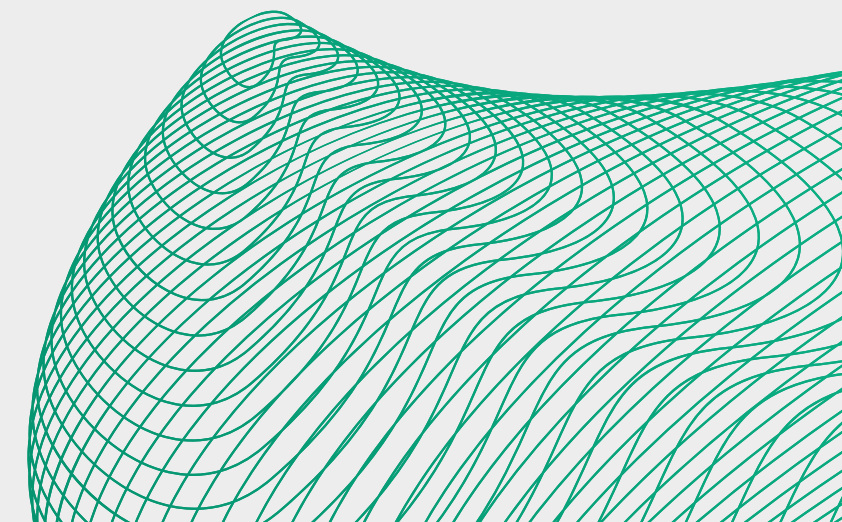


Маржинальность Amazon может значительно улучшиться в будущем за счет роста сегмента AWS и фокуса на эффективность

Сервисная часть выручки, которая в основном состоит из AWS, имеет большую операционную маржинальность (27%) в сравнении с ритейл сегментом компании (3-5%). Благодаря росту популярности AWS сегмента, ее доля и выручка растет быстрее остальных сегментов компании. Данный тренд продолжится с высокой вероятностью, а доля AWS в структуре выручки, вырастет до 20-22% в 2029 году с 15.8% в 2023 году. В итоге маржинальность по EBIT также должна значительно улучшиться с текущих 6.4%. Кроме этого, после значительного ухудшения маржинальности в 2022 году, Амазон вступил в период улучшения эффективности, это означает, что будущий фокус компании будет смещен на улучшение маржинальности своего бизнеса. Компания уже уволила 27 тыс. высококвалифицированных работников, смогла снизить затраты на упаковку грузов, что помогло ей значительно увеличить маржинальность ритейл бизнеса в 2023 году.



Источник: Bloomberg



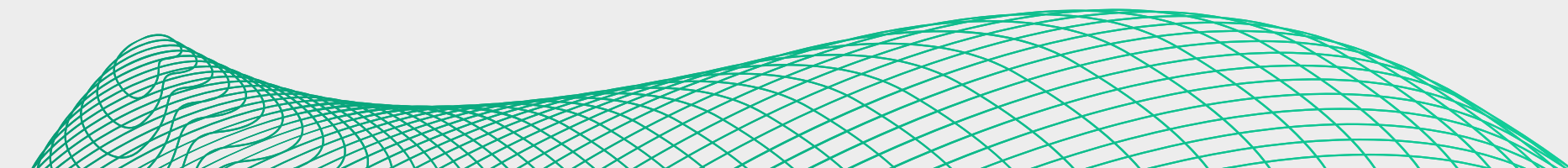
Драйверы роста и сильные стороны



Дальнейшая экспансия ритейл бизнеса



Популярность Амазона была достигнута за счет его основного бизнеса – онлайн ритейла. За последние годы Амазон столкнулся с серьезной конкуренцией со стороны Alibaba, Etsy и JD. В отличие от этих компаний, у Amazon выручка с каждым годом продолжает расти, за счет экспансии на новые рынки, открытия новых сервисов и увеличения цены на подписку Amazon Prime. CEO компании отметил, что фокус ритейл сегмента, будет направлен на экспансию на рынки Южной Америки и Азии, а также на оптимизацию затрат компании. Кроме этого, спрос в Северной Америке остается сильным, об этом говорят результаты за 1 и 2 кварталы 2024 года, в которых рост выручки составил 12.3% и 9.1% соответственно.

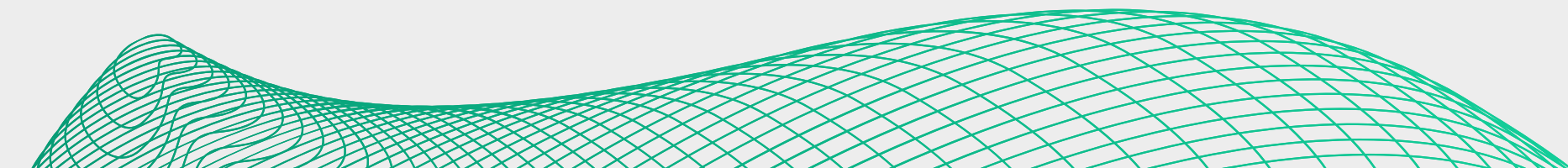


Драйверы роста и сильные стороны



Amazon планирует стать мировым спутниковым интернет провайдером

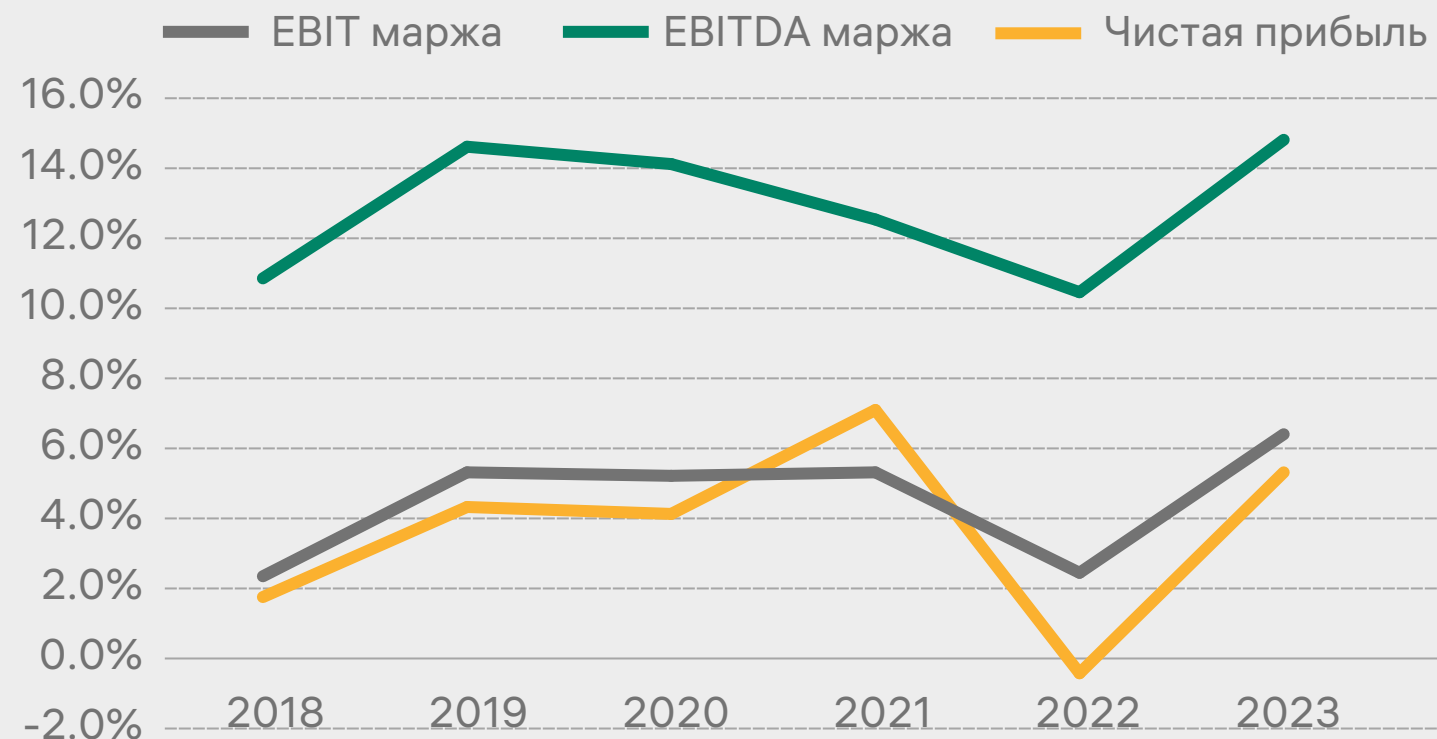
В своем годовом обращении к инвесторам, CEO Amazon Джесси Энди анонсировал, что он планирует запустить спутники, которые обеспечат интернетом любую точку на планете, тем самым став конкурентом Starlink. Сложно оценить на сколько выполнимы данные цели и как повлияет данное решение на финансовую составляющую компании. Однако успех Starlink говорит сам за себя: на данный момент интернетом от Starlink пользуются в 72 странах мира, а оценка компании SpaceX взлетела до более чем \$200 млрд.



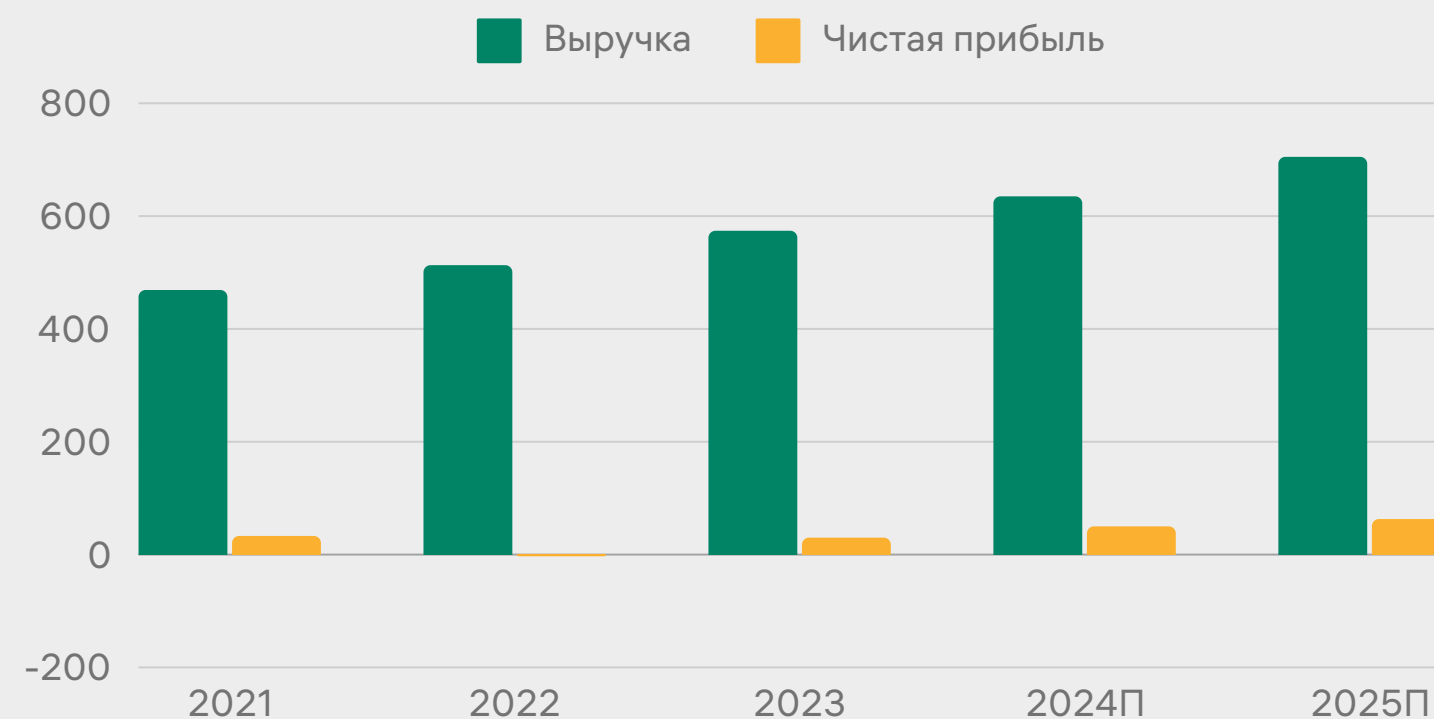
Финансовые показатели



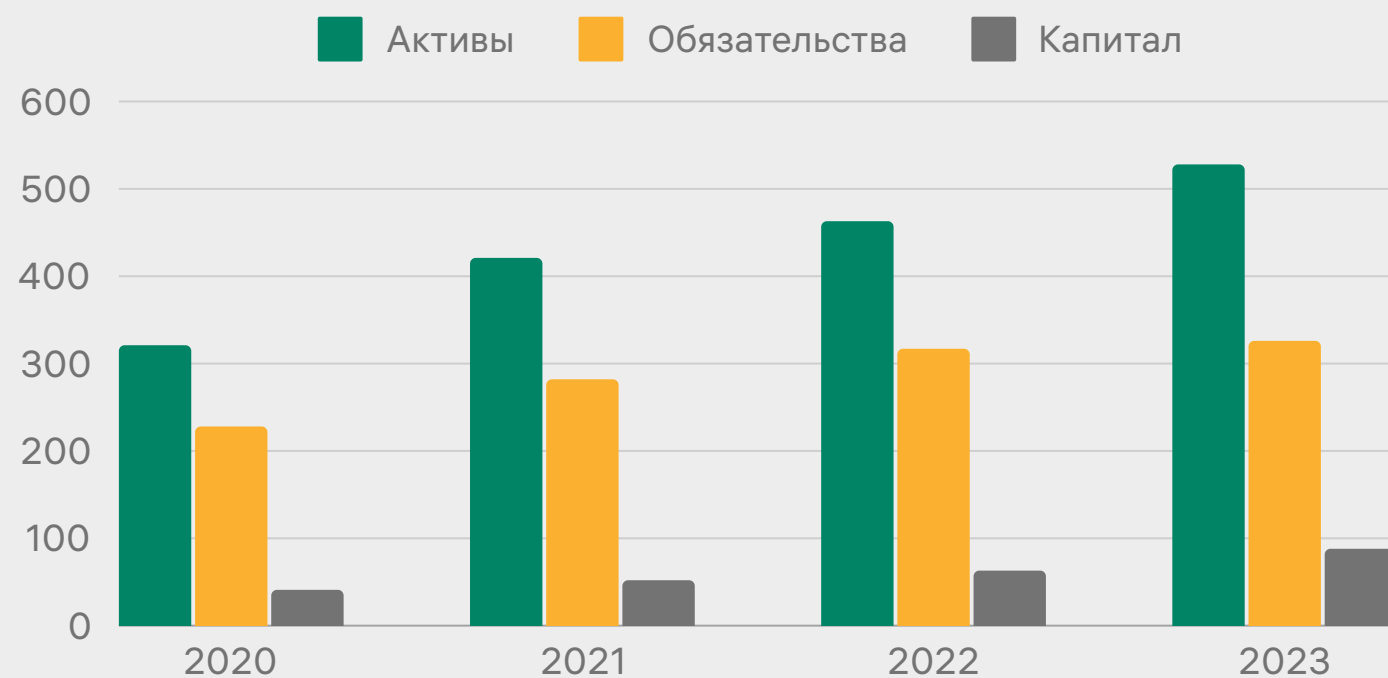
Маржинальность 2018 - 2023 гг, %



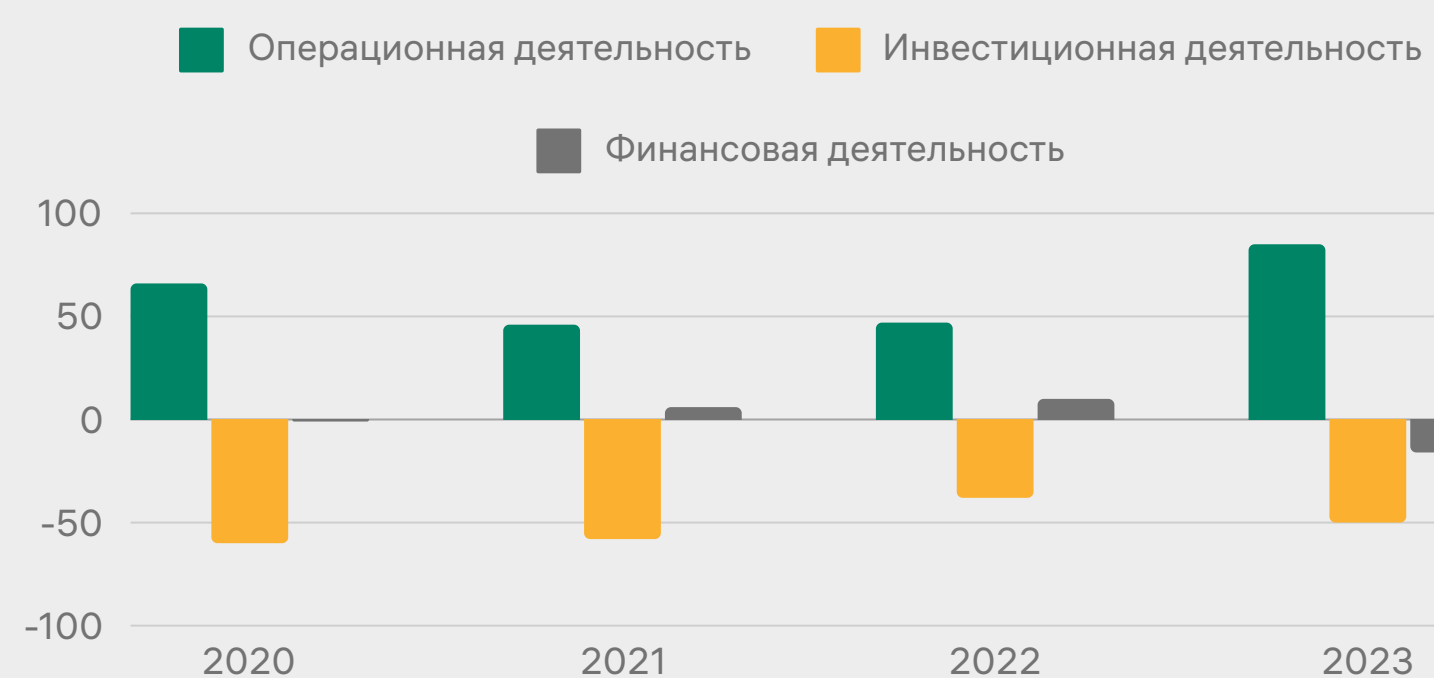
Динамика выручки и чистой прибыли 2021 - 2025П гг, млрд \$



Активы, обязательства и капитал 2020 – 2023 гг, млрд \$



CFO, CFF, CFI 2020 – 2023 гг, млрд \$





Финансовые результаты

Результаты за 2023 год:

- Выручка = \$575 млрд (+11.8% г/г)
- Операционная прибыль = \$37 млрд (+301% г/г)
- Маржа операционной прибыли = 6.4% (+403 пп г/г)
- Чистая прибыль = \$30 млрд (против -\$2.7 млрд в 2023)
- Маржа чистой прибыли = 5.2%

Результаты за 2кв. 2024 год:

- Выручка = \$148 млрд (+10.1% г/г)
- Операционная прибыль = \$14.7 млрд (+91% г/г)
- Маржа операционной прибыли = 9.92% (+420 пп г/г)
- Чистая прибыль = \$13.5 млрд (+99.8% г/г)
- Маржа чистой прибыли = 9.11% (+409 пп г/г).

Риски

- **Конкуренция с китайскими ритейлерами Shein и Temu.** Amazon сталкивается с жесткой конкуренцией с дисконтным онлайн ритейлером Temu (дочерняя компания Pinduoduo), чья популярность растет быстрыми темпами. За 2023 год Temu стал самым скачиваемым приложением в Америке, а его выручка выросла в 4 раза за последние 5 лет. Популярность Temu принесли очень дешевые товары стоимостью до \$5. Второй китайский конкурент это Shein, с фокусом на товары топовых мировых брендов. Shein продает товары данных брендов ниже рыночных цен, что позволило быстро нарастить клиентскую базу как в Америке, так и во всем мире. В ответ на растущую конкуренцию Amazon объявил о создании своего дисконтного магазина.

Контактная информация

Департамент торговых идей
E-mail dti@halykfinance.kz

Bloomberg
HLFN

Factset
Halyk Finance

Департамент продаж
E-mail sales@halykfinance.kz

Refinitiv
Halyk Finance

Capital IQ
Halyk Finance



www.halykfinance.kz



+7 (727) 339 43 77



пр. Абая, 109 «В», 5 этаж
A05A1B9, Алматы, Республика Казахстан

АО «HalykFinance» (далее – HF), дочерняя организация АО «Народный банк Казахстана».

Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является предложением или попыткой со стороны HF купить, продать или вступить в иную сделку в отношении каких-либо ценных бумаг и иных финансовых инструментов, на которые в настоящей публикации может содержаться ссылка, предоставить какие-либо инвестиционные рекомендации или услуги. Указанные предложения могут быть направлены исключительно в соответствии с требованиями применимого законодательства. Настоящая публикация основана на информации, которую мы считаем надежной, однако мы не утверждаем, что все приведенные сведения абсолютно точны. При этом, отмечаем, что прошлая доходность не является показателем доходности инвестиций в будущем. Мы не несем ответственности за использование клиентами информации, содержащейся в настоящей публикации, а также за сделки и операции с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, упоминающимися в ней. Мы не берем на себя обязательство регулярно обновлять информацию, которая содержится в настоящей публикации или исправлять возможные неточности. HF, его аффилированные и должностные лица, партнеры и сотрудники, в том числе лица, участвующие в подготовке и выпуске этого материала, оставляют за собой право участвовать в сделках в отношении упоминающихся в настоящей публикации ценных бумаг и иных финансовых инструментов. Также отмечаем, что на ценные бумаги и иные финансовые инструменты, рассматриваемые в настоящей публикации и номинированные в иностранной валюте, могут оказывать влияние обменные курсы валют. Изменение обменных курсов валют может вызвать снижение стоимости инвестиций в указанные активы. Следует иметь в виду, что инвестирование в Американские депозитарные расписки также подвержено риску изменения обменного курса валют, а инвестирование в казахстанские ценные бумаги и иные финансовые инструменты имеет значительный риск. В указанной связи, инвесторы до принятия решения об участии в сделках с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами, рассматриваемыми в настоящей публикации, должны проводить собственное исследование относительно надежности эмитентов данных ценных бумаг и иных финансовых инструментов.

Настоящая информация не предназначена для публичного распространения и не может быть воспроизведена, передана или опубликована, целиком или по частям, без предварительного письменного разрешения АО «HalykFinance».

© 2024 г., все права защищены

