

Инвестиционная идея по облигациям TMUS 2.55'31

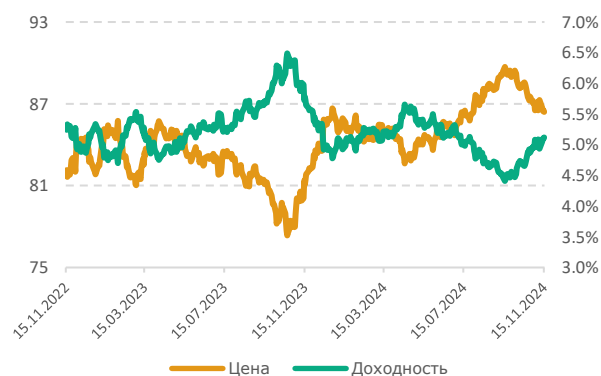
19 ноября 2024 г.

Бондарец Данил
d.bondarets@halykfinance.kz

Основные сведения	
Компания	T-Mobile US
Тикер еврооблигаций	TMUS
Страна риска	США
Сектор	Телекоммуникации
Кредитные рейтинги (M/S/F) ¹	Baa2 St / BBB+ St / BBB+ St
Рекомендация	Покупать на 2 года
Ожидаемая доходность за период держания (годовых)	5.74%
Выпуск	TMUS 2.55'31
ISIN	US87264ACB98
Рынок	Global
Валюта	USD
Тип выпуска	Senior Unsecured
Встроенные опционы	Callable
Периодичность купона	Раз в полгода
Купонная ставка	2.55%
Доходность к погашению	5.12%
Доходность к худшему	5.12%
G-Spread	77 бп
Текущая цена	86.41%
Дата погашения	15.02.2031
Объем в обращении	\$2500 млн
Минимальный лот	\$2 тыс.

Финансовые показатели, \$ млн	2022	2023	9мес2024
Выручка	79 571	78 558	59 528
EBITDA	21 758	27 059	23 194
Чистая прибыль	2 590	8 317	8 358
Активы	211 338	207 682	210 742
Обязательства	141 682	142 967	146 492
Капитал	69 656	64 715	64 250
CFO	16 781	18 559	16 744
CFI	(12 359)	(5 829)	(6 772)
CFF	(6 451)	(12 097)	(5 293)

Рисунок 1. Цена и доходность в динамике



Источник: Bloomberg

Инвестиционный тезис

Представляем вашему вниманию еврооблигации T-Mobile US с погашением в 2031 году. В настоящее время облигации торгуются с доходностью к погашению 5.10%-5.15% годовых (YTW 5.10%-5.15% годовых). Облигации T-Mobile имеют премию в сравнении с основными конкурентами компании – Verizon (VZ 1.75'31 – 5.06%) и AT&T (T 2.75'31 – 5.02%). Нам нравятся облигации T-Mobile благодаря крепким позициям компании на рынке, сильным операционным и финансовым показателям, а также улучшающемуся профилю свободного денежного потока. Мы инициируем рекомендацию «Покупать на 2 года» по выпуску TMUS 2.55'31 с ожидаемой доходностью за время удержания 5.74% годовых.

О компании

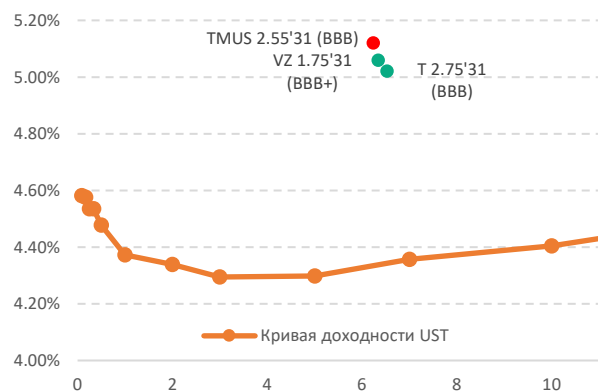
T-Mobile US (далее «T-Mobile» или «компания») – американский оператор беспроводной связи. Компания была основана в 1994 году в качестве дочерней компании Western Wireless Corporation под названием VoiceStream Wireless. В 1999 году VoiceStream Wireless была отделена от материнской компании, а в 2001 году владельцем мажоритарного пакета акций компании стал Deutsche Telekom (далее «DT»). В 2002 году DT переименовали VoiceStream Wireless в T-Mobile US, для соответствия международному бренду T-Mobile.

T-Mobile предоставляет услуги беспроводной голосовой связи и передачи мобильных данных, занимается продажей смартфонов, планшетов и домашних роутеров, а также предлагает их финансирование и страхование. Продукция компании продаётся под брендами T-Mobile и T-Mobile Metro через фирменные магазины, мобильное приложение и веб-сайт компании, а также через официальных дилеров и независимых розничных продавцов. На конец 3 кв. 2024 года, T-Mobile является вторым крупнейшим оператором мобильной связи в США, уступая только Verizon. Её услугами пользуются более 127 млн абонентов.

В 2013 году компания стала публичной после слияния с MetroPCS. С 2015 года акции компании торгуются на NASDAQ под тикером TMUS. По состоянию на ноябрь 2024 года, её капитализация составляет \$276.6 млрд. Основными акционерами компании являются: Deutsche Telekom (50.7%), Softbank Group (7.0%), The Vanguard Group (3.9%) и BlackRock Inc (3.2%).

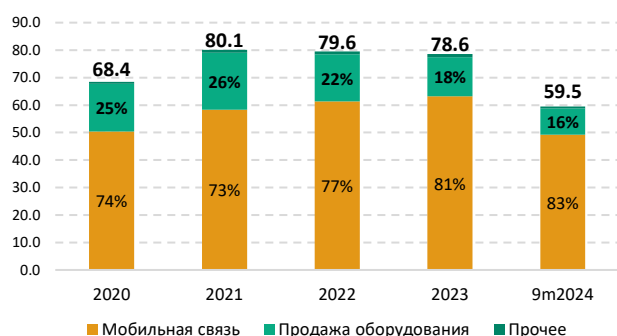
¹ Moody's/S&P Global/Fitch

Рисунок 2. Карта доходности аналогичных еврооблигаций



Источник: Bloomberg

Рисунок 3. Динамика и структура выручки, \$ млрд



Источник: Данные компании

Рисунок 4. Разбивка выручки от услуг мобильной связи за 9м2024 г. по категориям клиентов



Источник: Данные компании

Структура выручки компании:

T-Mobile не разделяет свой бизнес на отдельные сегменты. Однако выручка компании формируется из двух основных направлений: выручка от услуг мобильной связи и выручка от продажи мобильных устройств и аксессуаров.

(1) **Предоставление услуг мобильной связи и высокоскоростного интернета.** Услуги по данному направлению предоставляются трём категориям клиентов:

- **Postpaid клиенты:** клиенты, которые оплачивают услуги компании после их получения. По состоянию на конец 3 кв. 2024, в данной категории было 102.2 млн абонентов.
- **Prepaid клиенты:** клиенты, которые оплачивают услуги связи заранее. На конец 3 кв. 2024 года, к данной категории относилось 25.3 млн абонентов.
- **Оптовые клиенты:** операторы виртуальных мобильных сетей, которые управляются сторонними компаниями, предлагающими услуги мобильной связи под собственными брендами, но при этом используют сетевую инфраструктуру T-Mobile.

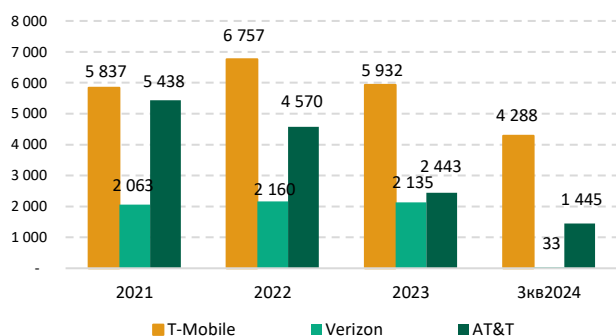
За 9 месяцев 2024 года на данное направление пришлось 83% выручки T-Mobile.

(2) **Продажа мобильных устройств и аксессуаров.** В рамках данного направления T-Mobile продаёт телефоны, планшеты, домашние роутеры и прочие аксессуары. Покупатели имеют возможность приобрести мобильные устройства в рассрочку на период до 24 месяцев. За 9 месяцев 2024 года на данное направление пришлось 16% выручки. Следует отметить, что продажа устройств имеет вспомогательную функцию для бизнеса компании. Её основная задача – привлечение абонентов для услуг мобильной связи. Сами продажи мобильных устройств не приносят прибыли, так как их себестоимость превышает получаемую от них выручку (валовая маржа данного направления составляет -34%).

О выпуске

Выпуск TMUS 2.55'31 является старшим необеспеченным долговым обязательством T-Mobile US. Облигационный выпуск содержит провизию досрочного погашения (make-whole) на следующих условиях: до 15 ноября 2030 года (за три месяца до даты их погашения) эмитент имеет право выкупить выпуск полностью или частично по цене равной большему из (1) суммы приведенной стоимости оставшихся запланированных платежей по основной сумме и процентам, дисконтированных к дате выкупа по ставке казначейских облигаций США (UST) с аналогичным сроком погашения на момент выкупа + 30 бп, за вычетом процентов, начисленных к дате выкупа, или (2) 100% от номинала. Также, начиная с 16 ноября 2030 года, T-Mobile может выкупить выпуск полностью или частично, в любое время, по цене выкупа равной 100% от номинальной суммы. По нашему мнению, риск досрочного выкупа данных облигаций

Рисунок 5. Прирост количества абонентов² у операторов мобильной связи в США, тыс. человек



Источник: Данные компаний, Goldman Sachs

является несущественным, по крайней мере, в течение срока нашей рекомендации, так как он будет оправдан только в случае снижения доходностей по UST с аналогичной датой погашения более чем на 220 бп, что не является нашим базовым сценарием.

Сильные позиции на рынке мобильной связи благодаря инновационной стратегии и развитию 5G

T-Mobile добились значительного роста своей доли на рынке беспроводной связи, увеличив количество абонентов на 19 млн человек – с 108.7 млн в конце 2021 года до 127.5 млн на конец третьего квартала 2024 года. Таким образом, среднегодовой темп роста (CAGR) количества абонентов составил 6.0%. Для сравнения основные конкуренты компании Verizon и AT&T увеличили количество своих абонентов на 2 млн (0.5% CAGR) и 9 млн (3.1% CAGR) соответственно.

Рост доли рынка T-Mobile за последнее десятилетие обусловлен стратегическими инициативами в рамках программы «Un-Carrier». В частности, компания отказалась от скрытых сборов за международный роуминг, ограниченных пакетов данных, представив безлимитные тарифы, и дополнительных сборов за превышение лимитов внутри тарифов. Такая политика позволила компании улучшить пользовательский опыт и повысить удовлетворенность клиентов, что привело к росту её клиентской базы.

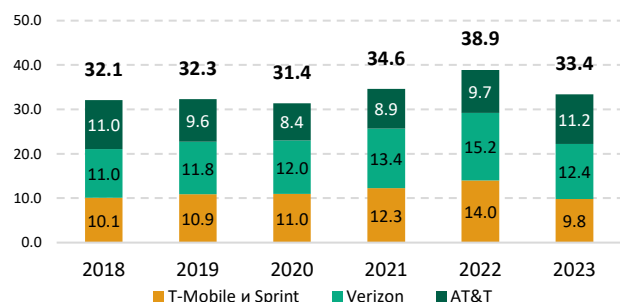
С появлением технологий 5G, T-Mobile стал первым мобильным оператором, который запустил общенациональное покрытие 2 декабря 2019 года. В настоящее время компания обладает самой широкой зоной покрытия 5G среди мобильных операторов в США, охватывающей более 300 млн человек, что способствует привлечению новых и удержанию существующих клиентов. Таким образом, стратегические инициативы T-Mobile и лидерство в развёртывании 5G сети обеспечивают ей конкурентные преимущества и потенциал сохранения темпов своего роста.

Успешное расширение бизнеса через слияния и поглощения

В дополнение к органическому росту, T-Mobile активно укрепляет свои позиции на рынке за счёт сделок по приобретению других компаний. Одним из ключевых шагов стало слияние с MetroPCS в 2013 году, что позволило T-Mobile расширить своё присутствие на рынке, получив дополнительные радиочастотные спектры и финансовые ресурсы для дальнейшего развития. В 2020 году T-Mobile завершила слияние с компанией Sprint, что стало крупнейшей сделкой в её истории на сумму в \$26 млрд. Это объединение значительно укрепило её позиции в секторе беспроводной связи, предоставив доступ к новым частотным ресурсам и улучшенной инфраструктуре, а также увеличило клиентскую базу на 29 млн абонентов.

² За вычетом эффекта сделок с другими компаниями

Рисунок 6. Динамика инвестиций в оборудование у операторов мобильной связи в США, \$ млрд



Источник: Данные компаний, Goldman Sachs

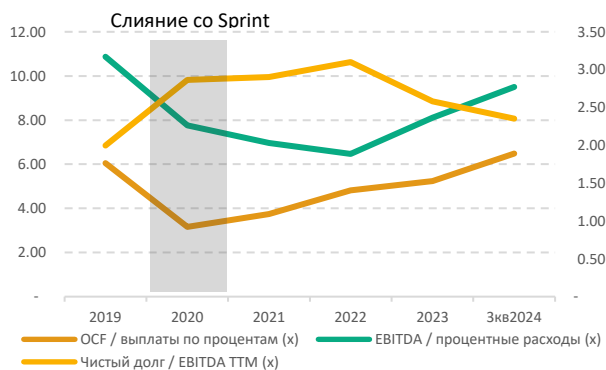
Недавние сделки компании продолжают дополнять её стратегию. В 2023 году T-Mobile приобрела Ka'ena Corporation с брендами Mint Mobile и Ultra Mobile, что позволило значительно укрепить её позиции в сегменте бюджетных услуг и международных звонков. В 2024 году T-Mobile объявила о намерении приобрести операционные активы US Cellular за \$4.4 млрд, что принесёт компании дополнительные 4 млн пользователей и значительную долю спектров и телефонных вышек. Ожидается, что вся сумма сделки будет оплачена денежными средствами и T-Mobile примет на себя часть долгов US Cellular на сумму в \$2 млрд. Эти сделки способствуют развитию T-Mobile и позволяют ей эффективно конкурировать с другими игроками на американском рынке мобильной связи.

Сокращающиеся капитальные затраты на фоне завершения развёртывания 5G инфраструктуры

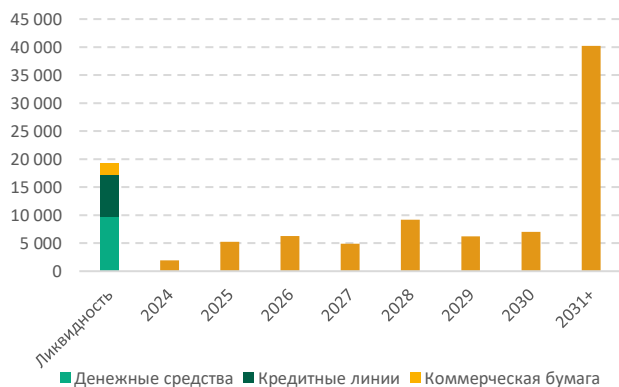
T-Mobile значительно сократил свои капитальные затраты на приобретение оборудования. В 2021 и 2022 годах на CAPEX было потрачено более \$12.3 млрд и \$14 млрд соответственно, а в 2023 году данный показатель сократился до \$9.8 млрд. За первые 3 квартала 2024 года капитальные затраты составили \$6.6 млрд. Руководство компании объясняет это снижение завершением основных работ по развёртыванию 5G-инфраструктуры. Аналитики Goldman Sachs также подчёркивают, что повышенный уровень инвестиций участников отрасли в 5G в предыдущие несколько лет привёл к избыточной ёмкости сети, что приведёт к меньшей капиталоемкости сектора в ближайшие 2–3 года и сохранению CAPEX компании в диапазоне \$9-10 млрд.

Успешность стратегии T-Mobile подкрепляется сильными операционными и финансовыми результатами

По результатам 3кв2024 года выручка компании составила \$20.2 млрд, увеличившись на 4.7% г/г и 2.0% кв/кв. За аналогичный период, количество абонентов выросло на 9.6 млн человек г/г (5.9 млн без учёта влияния сделки с Ka'ena) и 1.6 млн кв/кв. Валовая маржа составила 65.1% (против 62.9% в 3кв2023 года), увеличившись благодаря улучшению маржинальности услуг мобильной связи с 81.9% до 83.7%. Основным драйвером данного улучшения стал рост средней выручки на одного абонента среди postpaid клиентов с \$42.8 до \$43.7 в месяц. Данный рост компенсировал снижение этого показателя среди prepaid клиентов с \$38.2 до \$35.8, связанное со сделкой с Ka'ena Corporation, обслуживающей более бюджетный сегмент клиентов. Маржа скорректированной EBITDA (EBITDA за вычетом затрат на слияния с приобретёнными компаниями и опционного вознаграждения сотрудникам) составила 40.9%, против 39.5% в 3кв2023 года. Операционная маржа также продемонстрировала положительную динамику и достигла отметки в 23.8% (против 18.7% в 3кв2023 года) за счёт сокращения административных расходов, благодаря реализации синергии от слияний и отсутствию однократных выплат компенсаций в связи с сокращением рабочей силы на 5000 человек в 2023 году. Чистая прибыль T-Mobile составила \$3.1 млрд (маржа 15.2%), в сравнении с \$2.1 млрд (маржа

Рисунок 7. Динамика ключевых кредитных метрик


Источник: Данные компании, расчёты Halyk Finance

Рисунок 8. Ликвидность и график погашения долга, \$ млн


Источник: Данные компании

11.1%) в 3кв2023 года. Схожая динамика наблюдается у операционного денежного потока (OCF), который составил \$6.1 млрд, против \$5.3 млрд за аналогичный период прошлого года. Однако свободный денежный поток (FCF) сократился с \$2.6 млрд в 3кв2023 г. до \$1.8 млрд в 3кв 2024 г. Это связано с понесёнными затратами на приобретение радиочастотного спектра на сумму в \$2.4 млрд в 3кв2024 года, которые нивелировали эффект сокращения капитальных расходов на оборудование на \$600 млн, по сравнению с 3кв2023 года. По прогнозам руководства компании, скорректированная EBITDA за 2024 год составит \$31.3–\$31.9 млрд (против \$29.4 млрд в 2023 году), а OCF составит \$21.5–\$22.3 млрд (против \$18.5 млрд). В последние 2 года T-Mobile значительно увеличил выплаты акционерам. В 2023 году сумма затрат на дивиденды и выкуп акций составила \$14.1 млрд (против \$3.2 млрд в 2022 г. и \$0.3 млрд в 2021 г.), а за первые 9 месяцев 2024 года этот показатель составил \$9 млрд. Также руководство компании планирует направлять около 20% от FCF на выплату дивидендов в ближайшие 2-3 года. Учитывая положительную динамику операционных показателей, сильную позицию на рынке, успешную историю проведения интеграции с приобретёнными компаниями, и нормализацию затрат на капитальные расходы внутри сектора, мы не ожидаем проблем с генерацией денежных потоков у T-Mobile в ближайшие несколько лет.

Значительное улучшение кредитных метрик после слияния со Sprint

Слияние со Sprint в 2020 году оказало негативное влияние на кредитные метрики T-Mobile: левиредж компании (выраженный как соотношение чистого долга к EBITDA) увеличился с 2.0x в конце 2019 года до 2.9x в конце 2020 года; коэффициент покрытия расходов по процентам EBITDA сократился с 10.9x до 7.8x; коэффициент покрытия выплат по процентам операционным денежным потоком – с 6.0x до 3.2x. Однако в последние несколько лет отмечается заметное улучшение по всем отмеченным показателям. По состоянию на конец 3кв 2024 года левиредж компании составляет 2.4x (против 2.6x в конце 2023 года), коэффициент покрытия расходов по процентам EBITDA – 9.5x (против 8.1x), коэффициент покрытия выплат по процентам операционным денежным потоком – 6.5x (против 5.2x). Также следует отметить сильный профиль ликвидности T-Mobile. На конец 3кв2024 года компания имеет \$9.8 млрд денежных средств и их эквивалентов, \$7.5 млрд неиспользованных кредитных линий и возможность займа до \$2 млрд через необеспеченную коммерческую бумагу. Таким образом, общая ликвидность компании составляет \$19.2 млрд, чего достаточно для комфортного покрытия выплат по долгу в ближайшие 2 года, а также выплат в рамках сделки с US Cellular. Также следует учитывать, что компания активно рефинансирует часть своего долга. За последние три года сумма новых займов превысила сумму выплат по старым на \$4.5 млрд. Таким образом, учитывая здоровую ликвидность компании и ожидаемое улучшение FCF

за счёт нормализации капитальных расходов мы не ожидаем проблем с обслуживанием долга в ближайшем будущем.

Рейтинговые агентства о T-Mobile

Fitch

Рейтинг BBB+ (прогноз: «стабильный»). Fitch отмечает сильные стороны бизнеса компании, включая масштаб её операций, лидирующую позицию на рынке 5G связи, быстрые темпы роста операционных показателей и способность компании генерировать денежные средства. Также агентство отмечает сильную конкурентную позицию компании на рынке беспроводной связи в США, успешную интеграцию со Sprint, и потенциальное улучшение позиций компании вне крупных городов, благодаря предстоящей сделке с US Cellular.

S&P Global

Рейтинг BBB+ (прогноз: «стабильный»). S&P подчёркивает значительное улучшение бизнеса компании после слияния со Sprint, благодаря эффективной интеграции двух компаний, значительные запасы радиочастотного спектра среднего диапазона, ожидание более быстрых темпов роста выручки в сравнении с конкурентами и улучшение операционных показателей.

Moody's

Рейтинг Baa2 (прогноз: «стабильный»). Рейтинг Moody's отражает прочное финансовое положение и операционную стабильность компании в секторе телекоммуникаций. Агентство выразило уверенность в текущих показателях компании и её стратегических инициативах по расширению её беспроводного покрытия в США.

Риски

- **Наращивание выплат акционерам через дивиденды и выкуп акций.** Продолжение данного тренда может привести к ухудшению кредитного качества компании за счёт сокращения доступных денежных средств на выплаты по обязательствам.
- **Агрессивная стратегия M&A.** Проведение крупных сделок с использованием денежных средств и долга также может навредить способности компании обслуживать свой долг и ограничить возможность будущих инвестиций в развитие бизнеса.

Основные финансовые и операционные результаты T-Mobile US

\$млн	2019	2020	2021	2022	1кв2023	2кв2023	3кв2023	2023	1кв2024	2кв2024	3кв2024
Общая выручка	44 998	68 397	80 118	79 571	19 632	19 196	19 252	78 558	19 594	19 772	20 162
Рост выручки (r/r)	3.9%	52.0%	17.1%	-0.7%	-2.4%	-2.6%	-1.2%	-1.3%	-0.2%	3.0%	4.7%
Валовая прибыль	26 477	40 131	43 513	43 365	11 983	12 192	12 117	48 370	12 507	13 020	13 133
Валовая маржа, %	58.8%	58.7%	54.3%	54.5%	61.0%	63.5%	62.9%	61.6%	63.8%	65.9%	65.1%
EBITDA	12 338	21 205	23 275	21 758	6 558	6 920	6 783	27 059	7 369	7 878	7 947
Рост EBITDA (r/r)	4.4%	146.5%	11.2%	-0.2%	21.6%	48.0%	19.7%	24.4%	12.4%	13.8%	17.2%
EBITDA маржа, %	27.4%	31.0%	29.1%	27.3%	33.4%	36.0%	35.2%	34.4%	37.6%	39.8%	39.4%
Процентные расходы	(1 135)	(2 730)	(3 342)	(3 364)	(835)	(861)	(790)	(3 335)	(880)	(854)	(836)
Выплаты по процентам	(1 128)	(2 733)	(3 723)	(3 485)	(840)	(896)	(915)	(3 546)	(896)	(935)	(947)
Операционный денежный поток (OCF)	6 824	8 640	13 917	16 781	4 051	4 355	5 294	18 559	5 084	5 521	6 139
Капитальные затраты	(6 391)	(11 034)	(12 326)	(13 970)	(3 001)	(2 822)	(2 543)	(9 801)	(2 627)	(2 040)	(1 961)
Инвестиции в нематериальные активы	(967)	(1 350)	(9 366)	(3 331)	(73)	(33)	(119)	(1 010)	(61)	(156)	(2 419)
Чистый денежный поток	(534)	(3 744)	(7 775)	(520)	977	1 500	2 632	7 748	2 396	3 325	1 759
Чистая прибыль	3 468	3 064	3 024	2 590	1 940	2 221	2 142	8 317	2 374	2 925	3 059
Дивиденды и общий выкуп акций	156	19 975	316	3 243	2 691	2 960	4 555	14 118	1 354	3 847	3 838

Операционные показатели

Количество postpaid абонентов, тыс. человек	47 034	81 350	87 663	92 232	93 525	95 086	96 312	98 052	99 272	100 610	102 185
Количество prepaid абонентов, тыс. человек	20 860	20 714	21 056	21 366	21 392	21 516	21 595	21 648	21 600	25 283	25 307
Общее количество абонентов, тыс. человек	67 894	102 064	108 719	113 598	114 917	116 602	117 907	119 700	120 872	125 893	127 492
Рост количества абонентов (r/r)	6.7%	73.0%	7.8%	5.2%	4.9%	6.0%	5.5%	6.3%	6.1%	5.8%	6.1%
Средняя выручка на одного Postpaid абонента, \$/мес	42.2	47.1	42.6	42.5	42.6	42.7	42.8	42.6	42.7	43.0	43.7
Средняя выручка на одного Prepaid абонента, \$/мес	37.9	37.8	38.9	38.8	38.0	38.0	38.2	37.9	37.2	35.9	35.8
Отток абонентов	1.83%	1.46%	1.34%	1.24%	1.24%	1.11%	1.23%	1.22%	1.20%	1.13%	1.24%

Долговая нагрузка

Валовый долг	26 169	71 125	74 193	71 960	74 745	77 872	75 298	75 018	78 213	77 930	80 275
Денежные средства и их эквиваленты	1 528	10 385	6 631	4 507	4 540	6 647	5 030	5 135	6 708	6 417	9 754
Чистый долг	24 641	60 740	67 562	67 453	70 205	71 225	70 268	69 883	71 505	71 513	70 521
Рост чистого долга (r/r)	-0.5%	146.5%	11.2%	-0.2%	1.4%	5.0%	5.1%	3.6%	1.9%	0.4%	0.9%
Собственный капитал	28 789	65 344	69 102	69 656	66 925	65 750	64 698	64 715	62 074	62 636	64 250

Показатели долговой нагрузки

OCF / выплаты по процентам (x)	6.05	3.16	3.74	4.82	4.82	4.86	5.79	5.23	5.67	5.90	6.48
EBITDA / процентные расходы (x)	10.87	7.77	6.96	6.47	7.85	8.04	8.59	8.11	8.37	9.22	9.51
Валовый долг / EBITDA TTM (x)	2.12	3.35	3.19	3.31	3.26	3.09	2.86	2.77	2.81	2.70	2.68
Чистый долг / EBITDA TTM (x)	2.00	2.86	2.90	3.10	3.06	2.83	2.67	2.58	2.57	2.48	2.35

График погашения долга и запас ликвидности

	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031+
Погашение долга, \$млн	1 905	5 225	6 300	4 900	9 200	6 200	7 000	40 200
Запас ликвидности на конец 3кв2024 г., \$млн	17 254							
Денежные средства и их эквиваленты, \$млн	9 754							
Кредитные линии, \$млн	7 500							
Коммерческая бумага, \$млн	2 000							

Источник: данные компании, расчеты Halyk Finance, Bloomberg, Capital IQ, Goldman Sachs

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.

Департамент торговых идей**E-mail**

dti@halykfinance.kz

Департамент продаж**E-mail**

sales@halykfinance.kz

Адрес:

Halyk Finance
пр. Абая, 109 «В», 5 этаж
A05A1B9, Алматы, Республика Казахстан
Тел. +7 727 331 59 77
www.halykfinance.kz

Bloomberg

HLFN

Refinitiv

Halyk Finance

Factset

Halyk Finance

Capital IQ

Halyk Finance