Halyk Research

Welcome To The World Of STOCKS!

Мамаева София s.mamaeva@halykfinance.kz

11.11.2026

snowflake

Обзор компании Snowflake (SNOW)	
Сектор	Инфо.Технологии
Отрасль	Прог.обеспечение
Торговая площадка	NYSE
ISIN	US8334451098
Валюта отчетности	Доллар США
Капитализация, $млрд	104.3
Средний ежедневный объем торгов, млн $	1 538.4
Бета акции, x	1.4
Максимальная цена за 52 недели, $	384.6
Минимальная цена за 52 недели, $	118.3
Дата следующей отчетности	03.12.2026
Кред. рейтинги за последние 12 м.	-

Текущая цена: $295.7

Целевая цена: $348.9

Потенциал (3 месяца) **+18.0%**

Фин.показатели	2025	2026[1]	LTM	2027П	2028П
Выручка, $млн	3 626	4 684	5 435	6 323	8 168
EBITDA, $млн	-1 221	-1 154	-984	1 058	1 471
Чистая прибыль, $млн	-1 287	-1 331	-1 091	-892	-534
EPS, $/акцию	-3.86	-3.95	-3.18	-2.55	-1.48
Валовая марж-ть, %	67%	67%	67%	71%	71%
Опер. марж-ть, %	-40%	-31%	-23%	-17%	-7%
EBITDA марж-ть, %	-34%	-25%	-18%	17%	18%
Чистая марж-ть, %	-35%	-28%	-20%	-15%	-6%
ROA, %	-15%	-15%	-13%	0%	2%
ROE	-31%	-54%	-48%	-	-
P/S	28.77	22.28	19.20	16.50	12.78

Источник – Bloomberg

[1] Финансовые показатели за 2026 год отражают данные за 2026 финансовый год компании. Финансовый год Snowflake начинается 1 февраля и завершается 31 января соответствующего календарного года.

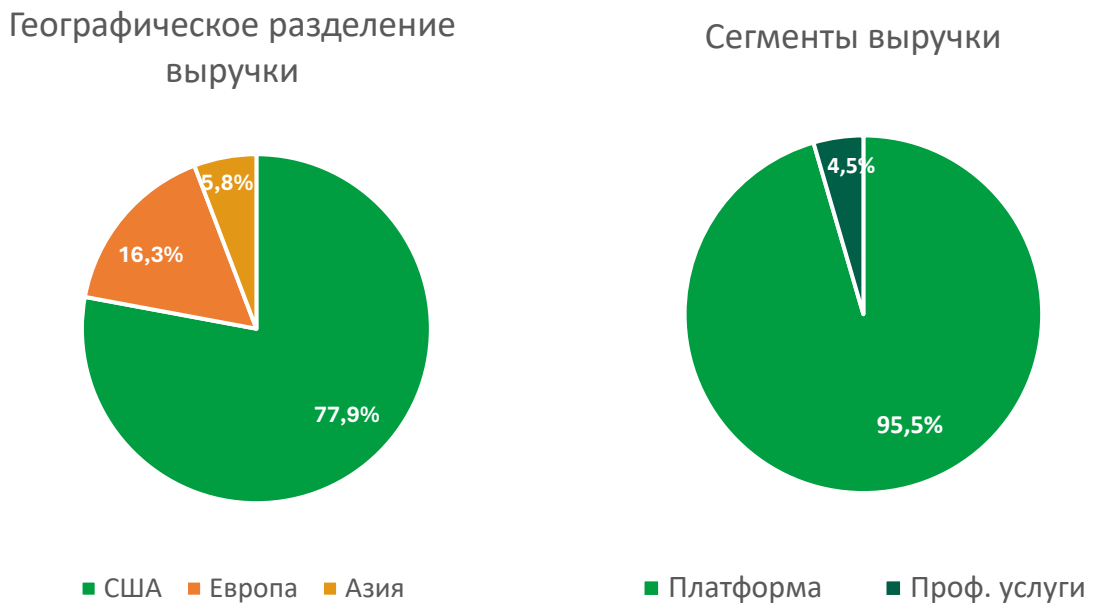
Мы в телеграме https://t.me/halykfinance

Наш корпсайт https://halykfinance.kz/research/?lang=ru

ОПЕРАЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ

Описание компании

Snowflake Inc. (SNOW) — разработчик облачной платформы данных, предоставляющей корпоративным клиентам экосистему для хранения, обработки и анализа больших массивов информации. Ключевой особенностью бизнес-модели компании является тарификация по факту использования: вместо традиционных подписок с фиксированной платой за рабочее место заказчики оплачивают задействованные вычислительные мощности и объем хранилища. Платформа функционирует поверх инфраструктуры крупнейших облачных провайдеров (Amazon Web Services, Google Cloud Platform и Microsoft Azure). Это снижает зависимость клиентов от конкретного гиперскейлера, однако формирует вендорную привязку к самой экосистеме Snowflake (за счет проприетарной архитектуры и формата данных), что выступает ее ключевым конкурентным барьером. Основной доход Snowflake генерирует за счет монетизации вычислений, арендуемых клиентами для бизнес-аналитики, обработки данных и применения ИИ-инструментов.



Ключевые продукты

Облачная платформа	Облачная платформа данных выступает основным источником дохода Snowflake, объединяя разрозненные корпоративные массивы информации в централизованную систему. Архитектурной основой сервиса является разделение процессов хранения и вычислений — подход, также используемый конкурентами (включая Google BigQuery и Databricks), который позволяет параллельно выполнять тяжелые аналитические запросы без потери общей производительности. Монетизация базируется на

	гибкой оплате за объемы хранения и время работы вычислительных узлов. Данная бизнес-модель обеспечивает асимметричную чувствительность к экономической конъюнктуре: в периоды расширения IT-бюджетов она стимулирует опережающий рост выручки, однако в условиях макроэкономической неопределенности создает повышенную волатильность доходов. Так, во время волны оптимизации IT-расходов клиентами в 2023–2024 годах замедление частоты запросов привело к контракции показателя чистого удержания выручки со 169% до 126%.
Проф. услуги	Сегмент профессиональных услуг консолидирует выручку от IT-консалтинга, технического сопровождения, обучения персонала клиентов и архитектурного содействия при первоначальной интеграции платформы. Инженерно-технический персонал Snowflake оказывает поддержку новым заказчикам по миграции существующих баз данных из локальной инфраструктуры и унаследованных систем в облачную среду, адаптации IT-архитектуры под корпоративные стандарты безопасности и оптимизации параметров выполнения аналитических запросов. Несмотря на то, что направление профессиональных услуг генерирует незначительную долю в совокупной структуре выручки и характеризуется более низкой маржинальностью по сравнению с продажами платформенных мощностей, оно выполняет важную стратегическую функцию. Квалифицированная настройка сервиса на этапе внедрения снижает технологический барьер для пользователей, сокращает время достижения целевой эффективности и ускоряет перевод аналитических процессов компании в облако. В долгосрочной перспективе это позволяет клиентам быстрее выходить на плановые объемы потребления вычислений, конвертируя разовые услуги по интеграции в регулярные доходы платформенного сегмента.

ФИНАНСОВЫЙ ПРОФИЛЬ

Отчет о прибылях и убытках (млн $)	**2025**	**2026**	**6M2026**	**6M2027**	**6M27/6M26**
Выручка	3 626	4 684	2 187	2 938	34.3%
Себестоимость	-1 215	-1 538	-721	-975	35.2%
Валовая прибыль	**2 411**	**3 146**	**1 466**	**1 963**	**33.9%**
Операционные расходы	-3 868	-4 581	-2 254	-2 552	13.2%
Операционная прибыль	**-1 457**	**-1 435**	**-788**	**-589**	**-25.2%**
Неоперационные доходы	174	121	65	104	60.0%
Расходы по налогу на прибыль	-4	-17	-6	-2	-66.6%
Чистая прибыль	**-1 287**	**-1 331**	**-729**	**-487**	**-33.2%**
Прибыль на акцию	-3.86	-3.95	-2.18	-1.41	-35.3%

Балансовый отчет (млн $)	**2025**	**2026**	**6M2026**	**6M2027**	**6M27/2026**
Денежные средства	4 638	4 030	3 587	2 345	-41.8%
Дебиторская задолженность	923	1 304	647	718	-44.9%
Прочие оборотные активы	309	409	363	431	5.3%
Основные средства	656	524	545	493	-5.9%
Долгосрочные инвестиции	656	755	1 013	1 984	162.8%
Прочие активы	1 852	2 111	2 042	2 719	28.8%
Активы	**9 034**	**9 133**	**8 197**	**8 690**	**-4.8%**
Текущие обязательства	3 301	4 422	3 096	3 722	-15.8%
Долг	2 649	2 692	2 654	2 704	0.4%
Прочие обязательства	77	94	67	115	22.3%
Обязательства	**6 027**	**7 208**	**5 817**	**6 541**	**-9.3%**
Уставный капитал	10 355	11 470	10 939	12 501	9.0%
Нераспределенная прибыль	-7 294	-9 494	-8 512	-10 282	8.3%
Прочий капитал	-54	-51	-47	-70	37.3%
Капитал	**3 007**	**1 925**	**2 380**	**2 149**	**11.6%**

Отчет о движении ден. ср (млн $)	**2025**	**2026**	**6M2026**	**6M2027**	**6M27/6M26**
Операционный денежный поток	960	1 222	303	335	10.6%
Инвестиционный денежный поток	191	312	-355	-954	168.5%
в т.ч. капитальные затраты	-76	-102	-62	-18	-70.8%
Финансовый денежный поток	-227	-1 385	-698	-489	-30.0%
Свободный денежный поток	884	1 120	241	317	31.0%

Маржинальность (%)	**2025**	**2026**	**6M2026**	**6M2027**
Валовая маржинальность	67%	67%	67%	67%
Опер. маржинальность	-40%	-31%	-36%	-20%
Чистая маржинальность	-35%	-28%	-33%	-17%
EBITDA маржинальность	-34%	-25%	-31%	-15%
Марж. свободного ден. потока	24%	24%	11%	11%

Пояснение к отчетности

За первое полугодие 2027 финансового года выручка Snowflake выросла на 34,3% год к году — до $2 938 млн, а рост продуктовой выручки ускорился во втором квартале до 37% год к году на фоне расширения объемов вычислений, вычислений для искусственного интеллекта и миграции данных в облако. База крупных клиентов (с выручкой более $1 млн в год) увеличилась на 27% — до 828. Однако опережающие операционные метрики сигнализируют о постепенном охлаждении: показатель чистого удержания выручки нормализовался до 126% (против исторического максимума в 169%), а объем будущих законтрактованных доходов ($9,0 млрд, +30% год к году) растет медленнее текущей выручки. За счет эффекта масштаба рост операционных расходов замедлился до 13,2%, что позволило сократить операционный убыток на 25,2% — до $589 млн при стабильной валовой маржинальности в 67%. При этом качество денежного потока остается низким из-за масштабных выплат сотрудникам акциями (составивших $826 млн за полугодие). Формальный рост свободного денежного потока на 31% (до $317 млн) обусловлен сокращением капитальных затрат (-70,8%), тогда как реальный

свободный денежный поток за вычетом выплат акциями является глубоко отрицательным (около -$509 млн, что повторяет негативный тренд 2026 финансового года). Объемный обратный выкуп акций ($873 млн в 2026 финансовом году) лишь частично нивелирует этот фактор: количество акций в обращении за год выросло на 4,2%. Тем не менее, фундаментальный баланс компании остается прочным: ликвидность составляет $4 329 млн (денежные средства и инвестиции) при совокупном долге в $2 704 млн, что позволило менеджменту повысить финансовый прогноз на весь 2027 финансовый год. Дополнительно Snowflake планирует привлечь $3,5 млрд через выпуск беспроцентных конвертируемых облигаций (со сроками погашения в 2029 и 2031 годах) для сделок по слияниям и поглощениям, рефинансирования долга и продолжения выкупа акций, сформировав значительный ресурс для неорганического роста.

ОЦЕНКА КОМПАНИИ

Тикер	Капит., млрд$	P/E	Forw. P/E	PEG	EV/ EBITDA	P/B	P/S	ROE	ROA	Див. Дох-ть
SNOW	104.3	-	97.6	4.1	-	48.5	18.7	-48.2%	-12.9%	0.0%
MDB	26.7	579.6	42.1	2.0	-	9.0	9.6	2.0%	1.6%	0.0%
PLTR	406.7	118.5	66.2	1.6	276.5	36.2	55.5	41.2%	34.1%	0.0%
AVGO	1584.7	39.8	17.2	0.4	51.3	15.9	17.7	44.2%	21.6%	0.8%
NOW	103.4	71.7	20.7	-	52.9	7.9	6.7	11.8%	5.4%	0.0%

Текущая цена: $295.7

Целевая цена: $348.9

Потенциал

(3 месяца)

+18.0%



Технический анализ

Хотя для формирования прогноза на трехмесячный горизонт техническая картина в идеале должна рассматриваться через призму дневного или недельного графиков, текущий 4-часовой таймфрейм на графике image_d5a4f8.png позволяет оценить локальную точку отсчета. На данный момент котировки Snowflake находятся под давлением продавцов после недавнего снижения и торгуются на отметке $291,1. В краткосрочной перспективе цена опустилась ниже всех ключевых скользящих средних, включая EMA 20, проходящую на уровне $297,3, и EMA 50 на отметке $312,9. При этом актив не смог удержаться и над более глубокими уровнями, пробив вниз EMA 200 на отметке $299,7 и EMA 100 на уровне $316,5. Текущее положение цены ниже всего пула скользящих средних указывает на сильное локальное преобладание медведей после периода высокой волатильности. Важным техническим фактором на графике по-прежнему выступают ценовые разрывы (гэпы), сопровождающие выходы финансовых отчетов, которые могут служить «магнитами» и ориентирами для среднесрочных позиций. Главным и наиболее сильным глобальным сопротивлением для актива остается максимум, сформированный в ходе недавнего резкого всплеска котировок в районе $380–$385. Таким образом, локальной зоной сопротивления теперь выступает диапазон $297,3–$299,7 (EMA 20 и EMA 200), а более сильным барьером — зона $312,9–$316,5 (EMA 50 и EMA 100). При пробое локального сопротивления вверх и закреплении выше ближайших скользящих средних при условии поддержки высокими объемами торгов, первой целью для восстановления станет возврат в область $312–$316. В случае же продолжения нисходящей динамики и отсутствия откупа от текущих значений, следующей целью для развития глубокой коррекции станет обновление недавних минимумов ниже уровня $280.

Отраслевой прогноз

Отрасль облачного управления данными и корпоративных хранилищ находится в стадии масштабной структурной трансформации, демонстрируя устойчивый среднегодовой темп роста в диапазоне от 23% до 27%. Ожидается, что объем глобального рынка увеличится с $70 млрд в 2025 году до более чем $620 млрд к 2034 году. Такое кратное расширение поддерживается несколькими фундаментальными катализаторами. Во-первых, продолжается активная миграция корпоративных баз данных с устаревших локальных серверов в облачную среду, что позволяет компаниям оптимизировать затраты и гибко масштабировать инфраструктуру. Во-вторых, возрастает потребность бизнеса в оперативной обработке информации для построения сложной бизнес-аналитики в реальном времени. В-третьих, мощным драйвером выступает внедрение корпоративного искусственного интеллекта, работа которого напрямую зависит от качества и доступности внутренних массивов данных. Наконец, стремление компаний к диверсификации рисков и независимости от одного поставщика ускоряет переход на мультиоблачные стратегии, формируя долгосрочный спрос на универсальные независимые платформы.

Инвестиционные драйверы

Ускоренный рост выручки и высокая степень удержания клиентов	Snowflake демонстрирует сильные темпы расширения бизнеса, подтвержденные квартальной отчетностью: выручка компании увеличилась на 34,3% в годовом выражении и достигла $2 938 млн. Поскольку бизнес-модель компании построена на оплате по факту фактического потребления вычислительных ресурсов, любое усложнение аналитических задач, увеличение объемов корпоративных данных и рост IT-нагрузок у заказчиков напрямую и автоматически транслируются в рост доходов компании. При этом масштабирование выручки сопровождается улучшением операционных показателей: операционный убыток сократился на 25,2% (до -$589 млн), а свободный денежный поток вырос на 31,0% (до $317 млн). Это доказывает инвесторам, что Snowflake успешно наращивает обороты, одновременно повышая эффективность своего бизнеса и генерируя реальную денежную ликвидность
Монетизация ИИ-инструментов	Внедрение решений на базе искусственного интеллекта выступает катализатором клиентской активности, однако прямой финансовый вклад ИИ-направлений на текущем этапе остается умеренным. Snowflake не занимается обучением фундаментальных языковых моделей, а фокусируется на роли инфраструктурной среды для их применения — развертывания RAG-архитектур, инференса и ИИ-агентов непосредственно над закрытым контуром корпоративных данных. По последним раскрытым данным, годовой прогон (run-rate) выручки от ИИ-

	сервисов составил порядка $100 млн, что эквивалентно менее 2% от совокупных доходов компании. Рост аудитории специализированных инструментов, таких как ИИ-ассистент Cortex Code (база пользователей превысила 9 100 аккаунтов, прибавив свыше 2 000 клиентов за квартал), отражает уровень вовлеченности пользователей и динамику адаптации продукта, а не объем прямой монетизации. Кроме того, увеличение доли ИИ-нагрузок с высокой себестоимостью вычислений создает давление на рентабельность: ориентир по продуктовой валовой маржинальности на финансовый год был скорректирован с 75% до 74%. Тем не менее, стратегическая ценность ИИ-функционала заключается в ускорении сроков миграции данных в облако и стимулировании косвенного потребления базовых вычислительных мощностей Snowflake.
Сетевой эффект Marketplace	Встроенная экосистема обмена данными и платформа Marketplace формируют для Snowflake сетевой эффект и защитный барьер, расширяя функционал компании от облачного хранилища до единой инфраструктуры для работы с корпоративными данными. Платформа позволяет организациям безопасно обмениваться информацией или монетизировать ее с внешними партнерами и поставщиками без настройки сложных инжиниринговых интеграций. По состоянию на второй квартал 2027 финансового года 43% клиентов компании участвуют в обмене данными, имея как минимум одну «устойчивую связь» — то есть непрерывное межкорпоративное соединение, генерирующее регулярное потребление вычислительных ресурсов. Рост числа участников увеличивает ценность экосистемы для каждого пользователя, а выстраивание сквозных процессов (например, автоматическая передача аналитики и прогнозов продаж между крупными ритейлерами уровня Walmart или Sainsbury’s и их поставщиками) повышает издержки перехода на альтернативные сервисы. Дополнительным драйвером вовлеченности выступает программа финансового стимулирования, благодаря которой поставщики данных и разработчики агентных ИИ-приложений могут компенсировать до половины своих затрат на инфраструктуру Snowflake за счет объема потребления, генерируемого их внешними контрагентами. В результате сетевой эффект поддерживает высокое удержание клиентской базы и содействует росту монетизации платформы через использование связанных вычислительных мощностей.

Мультиоблачная архитектура	Мультиоблачная архитектура Snowflake, работающая поверх инфраструктур Amazon Web Services, Microsoft Azure и Google Cloud Platform, снижает риски привязки к конкретному облачному провайдеру для корпоративных клиентов. Платформа выступает единым абстрактным слоем поверх гиперскейлеров, позволяя организациям распределять рабочие нагрузки, реплицировать данные и переносить процессы между несколькими регионами и провайдерами через единый интерфейс без необходимости переписывать код. Технология Snowgrid — кросс-облачная система межрегиональной связности Snowflake, объединяющая разрозненные облачные инфраструктуры в единую сеть, — обеспечивает бесшовную глобальную репликацию данных, их межоблачный обмен и централизованный контроль за соблюдением регуляторных требований к локализации информации. Это особенно актуально для мультинациональных корпораций с высокими требованиями к отказоустойчивости и катастрофоустойчивости. В результате Snowflake не только упрощает управление IT-инфраструктурой и оптимизирует затраты клиентов на облачные мощности, но и укрепляет собственное положение в качестве независимой среды обработки данных, нейтрализуя влияние конкуренции между отдельными гиперскейлерами.
База для внедрения ИИ	Развитие корпоративного искусственного интеллекта и генеративных агентивных систем выступает катализатором спроса на платформу Snowflake. Для корректной работы языковых моделей и получения точных аналитических выводов организациям требуются консолидированные, очищенные и централизованно управляемые данные. Наличие разрозненных массивов информации на устаревших локальных серверах или в не связанных между собой системах препятствует эффективному масштабированию ИИ-решений. Подготовка IT-инфраструктуры к внедрению ИИ мотивирует бизнес мигрировать в единую среду Snowflake, которая выполняет роль технологического фундамента для таких задач. Платформа позволяет объединять структурированные, полуструктурированные и неструктурированные данные (например, корпоративные документы и отчеты), а встроенный инструментарий Snowflake Cortex AI дает возможность запускать генеративные модели, RAG-архитектуры и ИИ-агентов непосредственно там, где хранятся данные. Выполнение ИИ-операций внутри единого периметра

	безопасности Snowflake без необходимости экспорта чувствительной информации во внешние сервисы упрощает соблюдение регуляторных требований и ускоряет вывод продуктов на рынок. В итоге необходимость подготовки данных к ИИ стимулирует приток новых клиентов и наращивает потребление вычислительных мощностей существующими пользователями.
Интеграция открытого стандарта Apache Iceberg	Ключевым технологическим драйвером компании выступает поддержка открытого стандарта Apache Iceberg и внедрение его обновления Iceberg v4. Apache Iceberg — это открытый формат хранения данных, созданный под эгидой независимой некоммерческой организации Apache Software Foundation. Он позволяет компаниям хранить огромные массивы информации в публичных облаках в независимом стандартизированном виде, исключая риск жесткой привязки к конкретному разработчику софта. Обновление Iceberg v4 расширяет возможности этого формата, добавляя поддержку работы с неструктурированными данными — текстовыми документами, аудио- и видеофайлами, в дополнение к традиционным таблицам. Для Snowflake это открывает новые возможности монетизации. Клиенты получают возможность хранить информацию в открытом формате Iceberg у себя в облаке, что снижает барьеры для первичного подключения к платформе и упрощает миграцию. Монетизация Snowflake при этом происходит за счет продажи вычислительных мощностей, которые необходимы для быстрых аналитических запросов, обработки данных и работы ИИ-моделей поверх этого открытого формата. Учитывая, что неструктурированные файлы составляют более 80% всего объема корпоративной информации, интеграция Iceberg v4 существенно расширяет целевой рынок компании и открывает доступ к новым категориям крупных заказчиков.

Ключевые риски

Макроэкономика и урезание IT-бюджетов	Сдерживающим фактором для роста бизнеса Snowflake выступает макроэкономическая неопределенность, заставляющая корпоративных клиентов пересматривать и оптимизировать расходы на IT-инфраструктуру. Бизнес-модель компании основана на фактическом потреблении ресурсов, а не на фиксированной подписке. В условиях макроэкономического давления организации оперативно

	сокращают объемы обрабатываемых данных и оптимизируют тяжелые запросы. Подобная волна урезания IT-бюджетов и жесткой оптимизации потребления уже наблюдалась в 2023–2024 годах, и риск ее повторения остается актуальным. В отличие от SaaS-сервисов с жесткими контрактами, модель оплаты по факту использования позволяет клиентам мгновенно уменьшать расходы, что напрямую приводит к замедлению темпов роста выручки Snowflake.
Конкуренция с облачными гигантами и независимыми платформами	Snowflake ведет деятельность в условиях высокой конкуренции с крупнейшими облачными провайдерами (гиперскейлерами) — Amazon, Microsoft и Google, которые одновременно выступают для компании поставщиками инфраструктуры, прямыми конкурентами (с сервисами Redshift, Fabric и BigQuery) и одним из ключевых каналов продаж через платформы вроде AWS Marketplace. Гиперскейлеры продвигают собственные решения для анализа данных, предлагая клиентам скидки в рамках комплексных контрактов. Дополнительное мощное давление оказывает соперничество с частной (непубличной) компанией Databricks, чье хранилище данных Data Warehouse демонстрирует значительные темпы роста более чем на 100% год к году. Наличие таких сильных альтернатив может сдерживать рост клиентской базы Snowflake и оказывать давление на маржинальность бизнеса.
Риск разделения хранения и вычислений	Растущая популярность открытого формата Apache Iceberg создает риск ослабления привязки клиентов к проприетарному хранилищу Snowflake. Использование данного стандарта позволяет компаниям размещать основные массивы данных в собственных независимых облачных хранилищах (например, в Amazon S3), задействуя платформу Snowflake исключительно как вычислительный движок для эпизодических запросов. Смещение акцента на внешнее хранение снижает объемы данных внутри экосистемы Snowflake, создавая давление на высокомаржинальный и предсказуемый поток регулярной выручки от хранения.
Кибербезопасность и сбои в облачной инфраструктуре	Как платформа, агрегирующая критически важную и конфиденциальную информацию тысяч глобальных корпораций, Snowflake находится под постоянным прицелом хакерских атак. Любой крупный инцидент, связанный с утечкой данных или брешью в системе безопасности, способен нанести колоссальный репутационный ущерб и спровоцировать отток крупных заказчиков. Кроме того, полное

	отсутствие собственного физического оборудования делает Snowflake уязвимой перед техническими сбоями и авариями на стороне базовых облачных провайдеров (AWS, Azure, GCP), на инфраструктуре которых развернуты ее мощности.

Halyk Research

Предупреждение о рисках при инвестировании в акции:

Инвестиции в акции связаны с риском возникновения убытков вследствие изменения рыночной стоимости ценных бумаг, финансового состояния эмитента и иных факторов. Доходность по акциям не гарантируется. Прошлые результаты инвестирования не определяют доходность в будущем.

Настоящая информация носит исключительно информационный характер и не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией. Инвестирование в финансовые инструменты связано с определенными рисками

АО «Halyk Finance», дочерняя организация АО «Народный банк Казахстана». Настоящая публикация носит исключительно информационный характер и не является предложением или попыткой со стороны АО «Halyk Finance» 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. 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. Инвестиции в активы на финансовых рынках имеют высокую степень риска. При этом прошлая доходность не является показателем доходности инвестиций в будущем. 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 депозитарные расписки также подвержено риску изменения обменного курса валют. 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 «Halyk Finance».

© 2026 г., все права защищены