

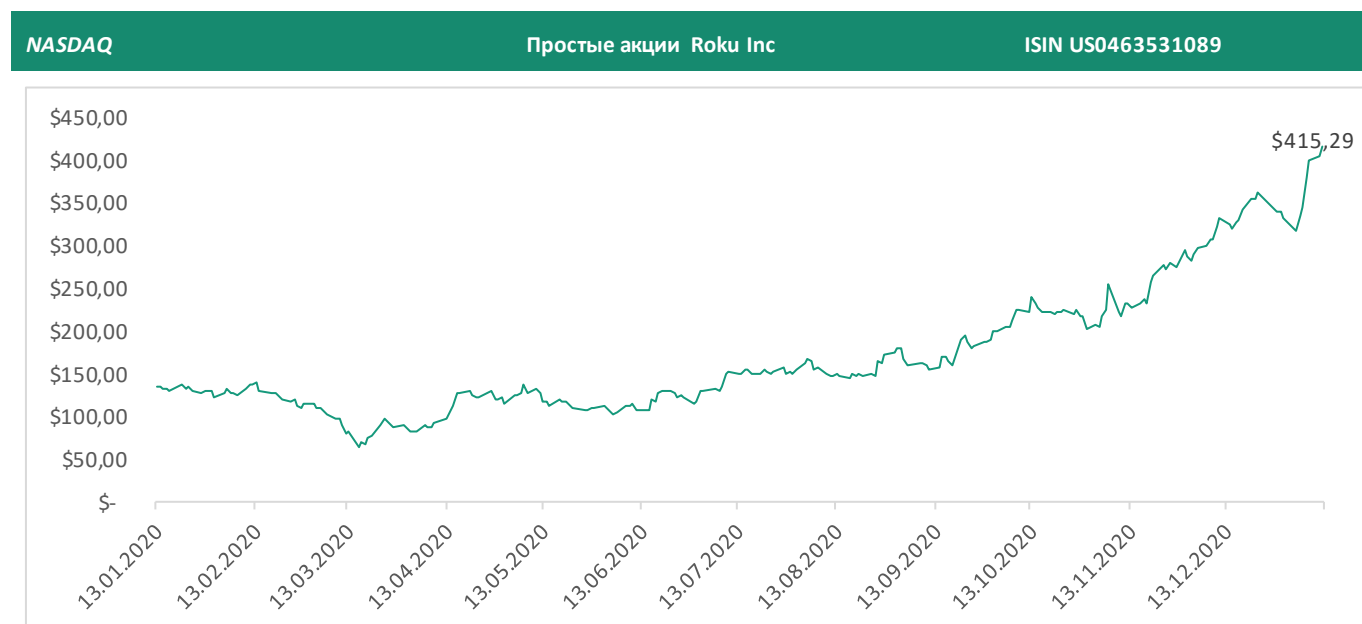


ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИДЕЯ:  
ПРОСТЫЕ АКЦИИ ROKU INC

**Roku**<sup>®</sup>

## Информация о финансовом инструменте

Динамика цен акций Roku Inc.



Показатели финансовых инструментов

Тикер	Цена на начало 2020	Цена на начало 2021	Текущая цена	Капитализация	EPS
ROKU	\$137,10	\$317,10	\$415,29	\$52,739 млрд	-0.82

Информация по дивидендам

Roku Inc никогда не объявляли и не выплачивали денежные дивиденды по обыкновенным акциям класса А или класса В и не намерены выплачивать какие-либо денежные дивиденды в обозримом будущем. Компания предполагает сохранить всю будущую прибыль для развития бизнеса.

### Рейтинги компании

Roku Inc не имеет рейтинги от ведущих кредитных рейтинговых агентств.

### Общие сведения

Roku Inc. – американская публичная компания со штаб-квартирой в Сан-Хосе (штат Калифорния), одна из ведущих платформ потокового видео в США, выпускающая телевизионные приставки и телевизоры со своей операционной системой Roku OS. Основана в 2002 бывшим директором компании RepluTV, Энтони Вудом. Roku наиболее известна своими приставками, которые позволяют транслировать Netflix и другое потоковое видео. Компания возникла как подразделение Netflix Inc., который инвестировал в неё \$5,7 млн. В 2009 году Netflix продал свою долю за \$1,7 млн.

У компании два основных сегмента:

- Стриминговая платформа Roku - объединяет популярные стриминговые сервисы (Netflix, Amazon Prime, Disney + и т.д.), ТВ программы и шоу в одном месте для дальнейшей продажи рекламы своим рекламодателям. Также на своей платформе они транслируют собственные проекты и шоу для подписчиков сервиса. Основной доход идет от продажи цифровой рекламы, платных подписок и сопутствующих услуг.
- Стриминговые приставки, телевизоры и аудио колонки. Сегмент призван распространению использования стриминговой платформы Roku и увеличению активных пользователей. Продажи идут через такие сети как Best Buy, Target, Walmart и Amazon.

Основным рынком для Roku Inc. является США, а также компания присутствует в Канаде, Великобритании, Франции, Ирландии, Мексике, Бразилии и некоторых других странах Латинской Америки.

Компания работает на очень конкурентном рынке потокового видео и соперничает с такими гигантами как Amazon, Apple, Disney, Hulu, Netflix и Google (YouTube).

Конкурентные преимущества компании:

- Roku Inc. один из пионеров на рынке стриминговых платформ и приставок.
- Большая база активных клиентов в США.
- Сотрудничество с крупнейшими киностудиями и стриминговыми сервисами.
- Работа с большими рекламными агентствами и брендами из списка Fortune 500.

Обыкновенные акции компании класса А котируются на фондовой бирже NASDAQ с 28 сентября 2017 г.

## Ключевые показатели

Ключевые показатели эффективности, которые компания использует для оценки бизнеса - активные учетные записи, часы потоковой передачи и ARPU.

### Активные аккаунты (учетные записи)

Количество активных учетных записей является важным показателем для оценки размера пользовательской базы. Активные учетные записи определяются как количество отдельных учетных записей пользователей, которые транслировали контент на платформе в течение последних 30 дней периода. Пользователи, которые транслировали контент с канала Roku только на платформах, отличных от Roku, не включаются в этот показатель. Количество активных учетных записей также не соответствует количеству уникальных лиц, которые активно используют платформу, или количеству устройств, связанных с учетной записью. Например, одна учетная запись может использоваться более чем одним человеком, например семьей, и одна учетная запись может использоваться на нескольких устройствах потоковой передачи. С 3 квартала 2019 года по 3 квартал 2020 г. количество активных учетных записей выросло на 43%

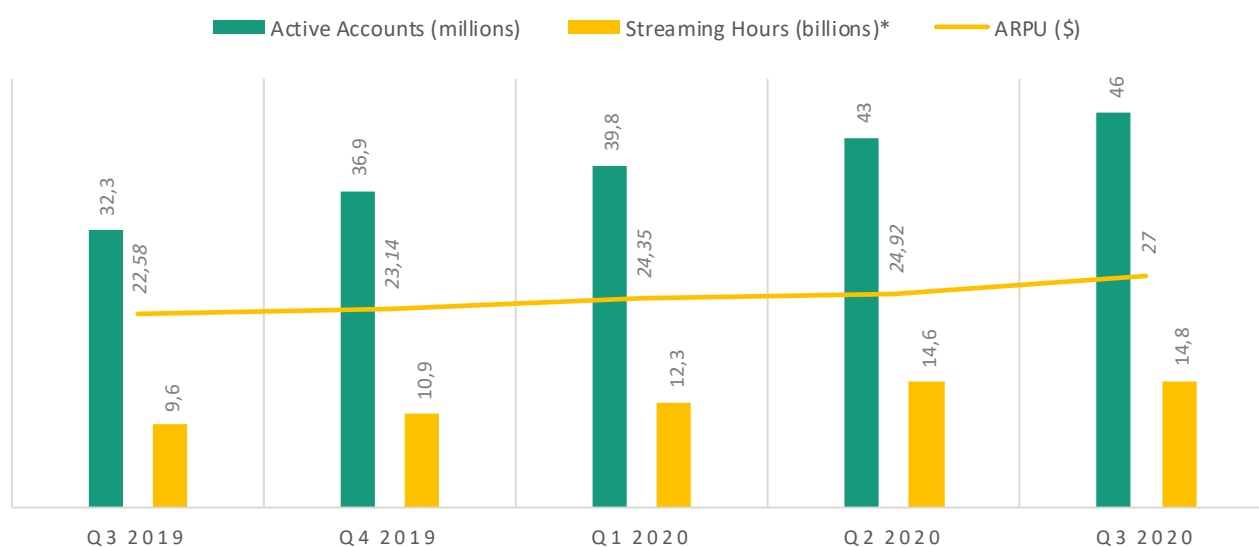
### Часы трансляции

Количество часов потоковой передачи на платформе является эффективным показателем вовлеченности пользователей, и что рост количества часов потокового контента на платформе отражает успех в удовлетворении растущего спроса пользователей на потоковую передачу ТВ. Часы потоковой передачи определяются как совокупное количество времени, в течение которого устройства потоковой передачи транслируют контент на платформе за определенный период. Часы трансляции на платформах, отличных от Roku, в этот показатель не входят. Часы потоковой передачи рассчитываются внутри компании с использованием данных, полученных от потоковых устройств, которые регистрируются в центральной базе данных. Другие компании и сторонние отраслевые источники используют свои собственные источники данных и могут использовать другие методики измерения для расчета часов потоковой передачи. В результате часы потоковой передачи могут не быть напрямую сопоставимы с расчетами часов потоковой передачи другой компании или третьей стороны. Roku Inc. указывает часы потоковой передачи по календарю.

Кроме того, руководство компании полагает, что со временем рост вовлеченности пользователей в потоковую платформу увеличит монетизацию платформы, поскольку доход платформы идет от рекламы, а также от доли дохода от подписок и транзакционного видео по запросу. Однако доходы от издателей контента не привязаны к часам потоковой передачи по их потоковым каналам, а количество часов потоковой передачи не коррелирует с доходом, полученным от таких издателей контента, или ARPU за период. Более того, часы потоковой передачи на платформе измеряются всякий раз, когда идет воспроизведение или Roku TV транслирует контент, независимо от того, активно ли зритель смотрит или нет. Например, если проигрыватель подключен к телевизору, и зритель выключает телевизор, отходит или засыпает и не останавливает или не приостанавливает проигрыватель, то конкретный потоковый канал может автоматически воспроизводить последующий контент в течение определенного периода времени. определяется потоковым каналом. За год, с 3 квартала 2019 года по 3 квартал 2020 г. количество часов трансляции выросло на 54%

### ARPU

Монетизацию платформы измеряют посредством ARPU, который, по мнению руководства компании Roku Inc, представляет собой неотъемлемую ценность бизнеса. ARPU определяется как доход платформы за последние четыре квартала, деленный на среднее количество активных учетных записей на конец текущего периода и на конец соответствующего периода в предыдущем году. ARPU измеряет скорость, с которой Roku Inc монетизирует активную базу счетов, и прогресс платформы. Таким образом, рост ARPU зависит от относительных темпов роста доходов платформы по отношению к активным счетам.



## Текущее финансовое состояние компании

В третьем квартале Roku продемонстрировала положительные финансовые и операционные результаты благодаря устойчивому спросу на продукты для потокового ТВ, значительному росту рекламы и расширению партнерских отношений по распространению контента. Поскольку продолжающаяся пандемия COVID-19 продолжала ускорять переход от традиционного линейного и платного телевидения к потоковому, руководство компании продолжало инвестировать в конкурентную дифференциацию. В течение

квартала компания достигла темпов роста активных счетов на 43% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и удвоили охват активных счетов The Roku Channel.

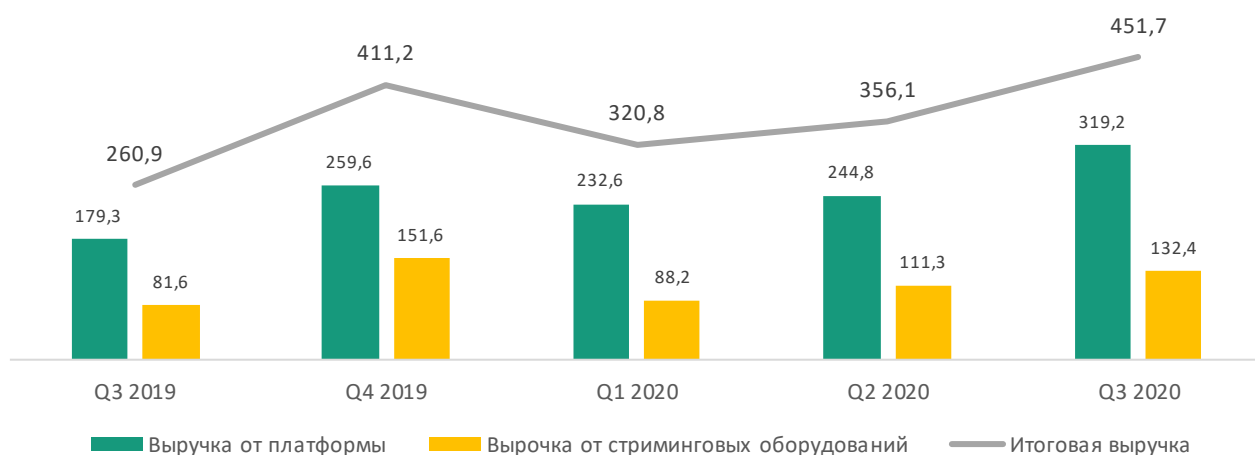
#### Отчет о прибылях и убытках

В тысячах \$	За 3 месяца закончившихся			За 9 месяцев закончившихся		
	30 Сентября, 2020	30 Сентября, 2019	Изменение (%)	30 Сентября, 2020	30 Сентября, 2019	Изменение (%)
<i>Чистая выручка:</i>						
Платформа	\$ 319 231	\$ 179 322	78%	\$ 796 565	\$ 481 157	66%
Стриминговые оборудования	132 432	81 606	62%	331 937	236 534	40%
<b>Итоговая чистая выручка</b>	<b>451 663</b>	<b>260 928</b>	<b>73%</b>	<b>1 128 502</b>	<b>717 691</b>	<b>57%</b>
<i>Себестоимость:</i>						
Платформа	124 568	67 075	86%	332 828	165 419	101%
Стриминговые оборудования	112 271	75 376	49%	292 913	218 695	34%
<b>Итоговая себестоимость</b>	<b>236 839</b>	<b>142 451</b>	<b>66%</b>	<b>625 741</b>	<b>384 114</b>	<b>63%</b>
<i>Валовая выручка:</i>						
Платформа	194 663	112 247	73%	463 737	315 738	47%
Стриминговые оборудования	20 161	6 230	224%	39 024	17 839	119%
<b>Итоговая валовая прибыль</b>	<b>214 824</b>	<b>118 477</b>	<b>81%</b>	<b>502 761</b>	<b>333 577</b>	<b>51%</b>
<i>Операционные расходы</i>						
Исследования и разработки	88 388	68 487	29%	261 053	186 219	40%
Продажи и маркетинг	70 956	46 666	52%	203 368	117 041	74%
Общие и административные	43 510	29 873	46%	123 744	77 992	59%
<b>Операционные расходы</b>	<b>202 854</b>	<b>145 026</b>	<b>40%</b>	<b>588 165</b>	<b>381 252</b>	<b>54%</b>
Операционная прибыль (убыток)	11 970	(26 549)	-145%	(85 404)	(47 675)	79%
<i>Прочие доходы</i>						
Расходы в процентах	(773)	(767)	1%	(2 670)	(1 436)	86%
Прочая прибыль, нетто	1 202	2 065	-42%	3 020	4 272	-29%
<b>Итого прочие доходы (расходы), нетто</b>	<b>429</b>	<b>1 298</b>	<b>-67%</b>	<b>350</b>	<b>2 836</b>	<b>-88%</b>
Прибыль (убыток) до уплаты подоходного налога	12 399	(25 251)	-149%	(85 054)	(44 839)	90%
Расходы по налогу на прибыль (льготы)	(548)	(96)	471%	(241)	(619)	-61%
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>\$ 12 947</b>	<b>(\$25 155)</b>	<b>-151%</b>	<b>(\$84 813)</b>	<b>(\$44 220)</b>	<b>92%</b>
Чистая прибыль (убыток) на акцию - базовая	\$ 0,10	(\$0,22)	-145%	(\$0,69)	(\$0,39)	77%
Чистая прибыль (убыток) на акцию - разводненная	\$ 0,09	(\$0,22)	-141%	(\$0,69)	(\$0,39)	77%

За последний год все финансовые отчеты превосходили ожидания участников рынка как по выручке, так и прибыли. Драйвером стал активный рост объемов предоставляемого видео с интегрированной рекламой. Так в третьем квартале 2020 г выручка составила 451,66 миллион долларов, увеличившись на 73%. Более 70% от итоговой выручки приходится на сегменты Платформа. Так число активных учетных записей на платформе Roku за отчетный период подскочило на 43% г/г и достигло 46 миллионов. Суммарно они потратили на просмотр 14,8 миллиарда часов (3,5 часа на пользователя в день), что на 54% больше, чем годом ранее.

Выручка от платформы увеличилась на 139,9 млн долларов США, или 78%, за три месяца, закончившихся 30 сентября 2020 года, по сравнению с тремя месяцами, закончившимися 30 сентября 2019 года. Увеличение в основном связано с более высокими доходами от рекламы, которые включают выручку от dataху, которую Roku Inc приобрел в ноябре 2019 года, помимо более высоких доходов от распространения контента и связанных с ними транзакционных доходов, включая премиальные подписки.

Выручка от реализаций стримингового оборудования увеличилась на 50,8 млн долларов, или 62%, за три месяца, закончившихся 30 сентября 2020 г., по сравнению с тремя месяцами, закончившимися 30 сентября 2019 г., в связи с увеличением объема проданных плееров, включая аудиопродукцию и аксессуары. Объем проданных игровых единиц увеличился на 57% по сравнению с тремя месяцами, закончившимися 30 сентября 2019 г., что компенсируется снижением их средней цены продажи на 1%. На увеличение объема продаж повлиял рост спроса на стриминговые оборудования.



Себестоимость выручки платформы увеличилась на 167,4 млн долларов, или на 101%, за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 года, по сравнению с девятью месяцами, закончившимися 30 сентября 2019 года. Это увеличение является результатом более высоких затрат на рекламу, включая приобретение инвентаря, данные и рекламу за обслуживание, лицензионные сборы за контент и обработку кредитных карт на общую сумму 146,0 млн долларов США, увеличение амортизации приобретенных нематериальных активов на 7,0 млн долларов США и увеличение выделенного персонала и операционных накладных расходов на 14,4 млн долларов США.

Валовая прибыль от выручки от платформы увеличилась на 148,0 млн долларов США, или 47%, за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 года, по сравнению с девятью месяцами, закончившимися 30 сентября 2019 года, в основном за счет общего роста доходов нашей платформы.

Себестоимость реализаций оборудования увеличилась на 74,2 млн долларов США, или 34%, за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 года, по сравнению с девятью месяцами, закончившимися 30 сентября 2019 года. Рост себестоимости производства оборудования увеличилась на 57,3 млн долларов США из-за увеличения объема проданных единиц. Транспортные расходы увеличились на 10,2 млн долларов США, главным образом, в результате дополнительных затрат, понесенных для ускорения поставки запасов для удовлетворения более высокого спроса, а также увеличения объема проданных единиц. Затраты на упаковку и распределение операционных накладных расходов увеличились на 6,7 млн долларов в течение периода.

Валовая прибыль от продаж стриминговых устройств увеличилась на 21,2 млн долларов США, или 119%, за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 года, по сравнению с девятью месяцами, закончившимися 30 сентября 2019 года, в основном за счет более высоких объемов продаж устройств.

Необходимо отметить рост расходов на продажи и маркетинг на 86,3 млн долларов США, или 74%, за девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2020 года, по сравнению с девятью месяцами, закончившимися 30 сентября 2019 года. Увеличение в основном связано с более высокими затратами на персонал на 48,7 млн долларов США, связанными с увеличением численности персонала и соответствующая компенсация, основанная на запасах, в продажах и поддержке продаж, управлении продуктами, а также в маркетинге и бизнес-аналитике для поддержки усилий по развитию бизнеса. Прочие расходы на продажи и маркетинг включают увеличение на 20,5 млн долларов США в основном из-за увеличения затрат на маркетинг, розничную торговлю и мерчандайзинг, увеличение на 11,4 млн долларов США более высоких затрат на оборудование и чистое увеличение прочих расходов на 5,8 млн долларов США, в основном связанное с более высокими расходами на консультационные услуги, и более высокая амортизация приобретенных нематериальных активов, частично компенсированная сокращением командировочных расходов из-за пандемии COVID-19.

Roku Inc ожидает, что расходы на продажи и маркетинг вырастут в абсолютных долларах в будущие периоды, поскольку компания готова сосредоточиться на увеличении активных счетов, доходов игроков и платформ и расширении бизнеса на международном уровне. Также ожидается продолжения инвестирования в корпоративную инфраструктуру для поддержки роста таким образом общие и административные расходы могут вырасти в абсолютных долларах в будущем.

#### Отчет о финансовом положении

в тысячах \$	По состоянию на 30.09.2020	По состоянию на 31.12.2019	Изменения, \$	Изменения, %
<b>АКТИВЫ</b>				
Денежные средства и их эквиваленты	\$ 1 047 478	\$ 515 479	\$ 531 999	<b>103%</b>
Денежные средствами, ограниченными в использовании	746	1 854	\$ (1 108)	<b>-60%</b>
Дебиторская задолженность за вычетом резервов	391 277	332 673	\$ 58 604	<b>18%</b>
Запасы	62 609	49 714	\$ 12 895	<b>26%</b>
Предоплаченные расходы и прочие оборотные средства	30 985	25 943	\$ 5 042	<b>19%</b>
<b>Итого оборотные активы</b>	<b>1 533 095</b>	<b>925 663</b>	\$ 607 432	<b>66%</b>
Основные средства, нетто	158 634	103 262	\$ 55 372	<b>54%</b>

Активы в форме права пользования по операционной аренде	267 094	283 291	\$ (16 197)	-6%
Нематериальные активы	65 737	76 668	\$ (10 931)	-14%
Гудвилл	73 058	74 116	\$ (1 058)	-1%
Прочие внеоборотные активы	6 392	7 234	\$ (842)	-12%

<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>\$ 2 104 010</b>	<b>\$ 1 470 234</b>	<b>\$ 633 776</b>	<b>43%</b>
---------------------	---------------------	---------------------	-------------------	------------

#### ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

Кредиторская задолженность и начисленные обязательства	\$ 412 798	\$ 313 574	\$ 99 224	32%
Текущая часть долгосрочной задолженности	4 872	4 866	\$ 6	0%
Доходы будущих периодов, текущие	48 004	39 861	\$ 8 143	20%

<b>Итого текущие обязательства</b>	<b>465 674</b>	<b>358 301</b>	<b>\$ 107 373</b>	<b>30%</b>
------------------------------------	----------------	----------------	-------------------	------------

Долгосрочная задолженность,	91 087	94 742	\$ (3 655)	-4%
Доходы будущих периодов,	18 134	15 370	\$ 2 764	18%
Обязательство по операционной аренде,	311 072	301 694	\$ 9 378	3%
Прочие долгосрочные обязательства	1 668	1 701	\$ (33)	-2%

<b>ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>887 635</b>	<b>771 808</b>	<b>\$ 115 827</b>	<b>15%</b>
----------------------------	----------------	----------------	-------------------	------------

Обыкновенные акции номинальной стоимостью 0,0001 доллара США	13	12	\$ 1	8%
Добавочный капитал	1 616 045	1 012 218	\$ 603 827	60%
Накопленный прочий совокупный доход	29	29	\$ -	0%
Накопленный дефицит	(399 712)	(313 833)	\$ (85 879)	27%

<b>ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ</b>	<b>1 216 375</b>	<b>698 426</b>	<b>\$ 517 949</b>	<b>74%</b>
----------------------------------	------------------	----------------	-------------------	------------

Активы компании по итогам 9 месяцев 2020 года увеличились на 43% и составили \$2 104,1 млрд, в то время как по состоянию на 31 декабря 2019 года балансовая стоимость активов составляла \$1 470,2 млрд. В структуре активов эмитента 73% составляют краткосрочные активы и 27% - долгосрочные активы.

- Балансовая стоимость долгосрочных активов по итогам 9 месяцев 2020 года составила \$571 млн, что на 4% выше показателя по состоянию на начало 2020 года за счет приобретения основных средств.
- Балансовая стоимость краткосрочных активов по итогам 9 месяцев 2020 года составила \$1 533,09 млрд, что на 66% выше, чем по состоянию на 31 декабря 2019 года, в основном за счет выпуска обыкновенных акций класса А.

Обязательства эмитента по итогам 9 месяцев 2020 составили \$887,6 млн, увеличившись на 15% с начала года. В структуре обязательств Компании на 30 сентября 2020 года 47% составили долгосрочные обязательства, и 53% - краткосрочные обязательства.

- В течение отчетного периода долгосрочные обязательства увеличились на 2,01% и составили \$476,9 млн. 19 февраля 2019 г. Компания заключила кредитное соглашение с Morgan Stanley Senior Funding, Inc. Кредитное соглашение предусматривает четырехлетнюю возобновляемую кредитную линию с общей основной суммой до 100,0 миллионов долларов, четырехлетний заем с отсрочкой получения кредита. Обязательства Компании по Кредитному соглашению обеспечены практически всеми ее активами. В будущем от некоторых его прямых и косвенных дочерних компаний могут потребоваться гарантии по Кредитному соглашению. Компания может досрочно погасить, а при определенных обстоятельствах будет обязана предоплатить ссуды по Кредитному соглашению без уплаты премии
- Краткосрочные обязательства эмитента по итогам 9 месяцев 2020 года увеличились на 30% и составили \$465,67 млн.

Собственный капитал компании вырос на 74% по итогам 9 месяцев 2020 года, закончившегося 30 сентября 2020 года и составил \$1 216,37 млн за счет роста стоимости добавочного капитала.

13 мая 2020 года Компания заключила Соглашение о распределении капитала с Morgan Stanley & Co. LLC и Citigroup Global Markets Inc. в качестве агентов по продажам, в соответствии с которым Компания могла предлагать и продавать время от времени до совокупного 4,0 млн обыкновенных акций Компании класса А. По состоянию на 30 сентября 2020 года Компания продала все 4,0 млн акций и получила валовую выручку в размере 504,0 млн долларов США при средней цене продажи 126,01 доллар США за акцию и понесла расходы на выпуск в размере 6,8 млн долларов США.

- Компания имеет два класса разрешенных к выпуску обыкновенных акций: обыкновенные акции класса А и обыкновенные акции класса В. Компания имеет два плана поощрения за счет собственного капитала: План поощрения за счет собственного капитала на 2008 год («План на 2008 год») и План поощрения за счет собственного капитала на 2017 год («План на 2017 год»). План на 2017 год вступил в силу в сентябре 2017 года в связи с IPO. В рамках Плана на 2008 год дополнительных акций не выпускалось. План на 2017 год предусматривает предоставление стимулирующих опционов на акции для сотрудников Компании и предоставление неуставленных законом опционов на акции, права повышения стоимости акций, присуждения ограниченных акций, вознаграждений за ограниченные акции, вознаграждений за результативные акции, денежных вознаграждений за

результативность и в других формах. компенсации акционерного капитала сотрудникам, директорам и консультантам Компании.

*Анализ отчета о движении денежных средств:*

в тысячах \$	9M2020	9M2019
Денежные средства от операционной деятельности	101 147	24 287
Денежные средства от инвестиционной деятельности	- (74 954)	2 891
Денежные средства от финансовой деятельности	504 698	204 125
<b>Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов</b>	<b>530 891</b>	<b>231 303</b>

По состоянию на 30 сентября 2020 года у Компании были денежные средства и их эквиваленты в размере 1 047,5 млн долларов США. Основным источником ликвидности являются денежные средства, полученные от операционной и финансовой деятельности, а также наши займы по Кредитному соглашению. Основные виды использования денежных средств включают операционные расходы, такие как расходы на персонал, услуги консультантов и профессиональные услуги, а также инвестиции в капитальные расходы.

- По итогам отчетного периода, закончившегося 30 сентября 2020 года, чистый денежный поток от операционной деятельности составил \$101 млн против \$24 млн по итогам аналогичного периода прошлого года.
- Чистые денежные оттоки, полученные от инвестиционной деятельности, по итогам 9 месяцев 2020 года, составили \$74,9 млн, против притоков в размере \$2,9 млн по итогам 9 месяцев 2019 года. Денежные средства в размере 76,0 млн долларов США были использованы в основном на покупку основных средств, которые в основном связаны с расходами на улучшение арендованного имущества, связанными с расширением объектов и прочего капитала инвестиции частично компенсированы денежными средствами в размере 1,1 млн долларов, полученных в результате урегулирования условных обязательств по приобретению.
- Чистые денежные притоки по итогам финансовой деятельности в течение рассматриваемого периода составили \$504,7 млн. Денежные средства были получены в основном за счет чистой выручки от выпуска обыкновенных акций класса А посредством размещения на рынке на сумму 497,2 млн долларов США. за вычетом затрат на размещение, поступления от займов в размере 69,3 миллиона долларов и выручка от реализации опционов на акции для сотрудников в размере 11,2 миллиона долларов. Эти поступления были частично компенсированы погашением 73,1 млн долларов США по существующему кредитному соглашению.

Денежные средства в течение рассматриваемого периода увеличились на \$530 млн.

**COVID-19**

Широкое глобальное воздействие вспышки и распространения нового штамма коронавируса, известного как COVID-19, который был объявлен пандемией Всемирной организацией здравоохранения в марте 2020 года, продолжился и в третьем квартале 2020 года. В течение третьего квартала продолжающаяся пандемия COVID-19 продолжала ускорять переход телесмотрения от традиционного линейного и платного телевидения к потоковому телевидению, что привело к более быстрому росту числа активных аккаунтов и увеличению часов потоковой передачи. Хотя рост количества часов потоковой передачи на учетную запись замедлился с момента пика в начале второго квартала 2020 года, часы потоковой передачи на учетную запись по-прежнему выше, чем уровни до COVID-19, и продолжается рост доходов платформы, обусловленный расходами на рекламу и расширение партнерских отношений по распространению контента. Roku полагает, что рекламные бюджеты будут продолжать переходить от традиционного линейного телевидения к потоковому, и что они извлекут выгоду из этого перехода благодаря расширенным рекламным возможностям. Основные производители контента продолжают реорганизовываться вокруг потоковой передачи, и в результате бизнес по распространению контента выиграл, так как быстрые темпы роста активных аккаунтов сопровождались высоким потребительским спросом на просмотр с рекламой, услуги по подписке и прокат фильмов премиум-класса. Несмотря на то, что во время пандемии COVID-19 наблюдался рост потокового телевидения, и аспекты сегмента платформы в целом улучшились, нет никаких гарантий, что эти модели сохранились в четвертом квартале 2020 года или могут сохраниться в последующий период.

**Выводы**

Roku Inc. - пионер в области потоковой передачи на телевидении и продолжает вводить новшества и возглавлять отрасль, поскольку потребители, издатели контента и рекламодатели используют преимущества потоковой передачи ТВ. Специально разработанная компанией ОС для телевизоров, глубокий отраслевой опыт и тесное сотрудничество с OEM-производителями телевизоров сделали Roku Smart TV OS № 1 в США и Канаде.

Почему акции Roku Inc привлекательны?

- В отличие от приставок конкурентов, операционная система Roku полностью открыта, что способствует свободному появлению и развитию новых приложений и каналов. Кроме того, Roku не ограничивает работу сервисам-конкурентам вроде Netflix, Amazon Prime, YouTube, Google Play и HBO. Поэтому даже прямые конкуренты продолжают активно развивать свои приложения на базе Roku.
- Одновременно Roku поощряет и запуск новых каналов, создавать их могут даже рядовые пользователи: глубоких знаний в программировании или других специальных навыков не требуется.
- Рост финансовых показателей и перспектива развития отрасли потокового телевидения.
- За год стоимость акций выросли в 3 раза с \$133, 93 за акцию по состоянию на 13.01.2020 до \$415,29 за акцию по состоянию на 12.01.2021г
- Несмотря на мощное ралли последних двух лет, ожидается от ROKU дальнейшего роста, поскольку текущая операционная среда создает идеальные условия для процветания платформы потокового мультимедиа.

## Контактная информация

### **Махметова Мадина Сериковна**

Аналитик департамента аналитики и корпоративных финансов

АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»

+7 727 311 01 37

[mmakhmetova@caifc.kz](mailto:mmakhmetova@caifc.kz)

### **Бадаев Даурен Ерикжанович**

Треjder департамента трейдинга

АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»

+7 727 311 01 44

[DBadayev@caifc.kz](mailto:DBadayev@caifc.kz)

### **Абдикаликова Жанат Каниевна**

Управляющий директор департамента продаж

АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»

+7 727 311 01 44 (вн. 103)

[ZHAbdikalikova@caifc.kz](mailto:ZHAbdikalikova@caifc.kz)

### **Бабенов Канат Базартаевич**

Директор департамента управления активами

АО «CAIFC INVESTMENT GROUP»

+7 727 311 01 44 (вн. 124)

[kbabenov@caifc.kz](mailto:kbabenov@caifc.kz)

## Раскрытие информации

Данная публикация и содержащиеся в ней рекомендации предоставляются в качестве информации для клиентов компании и не являются предложением вступления в сделку о покупке или продаже ценных бумаг.

Настоящий документ основан на информации, полученной из источников, которые АО «CAIFC INVESTMENT GROUP» рассматривает в качестве достоверных. Однако АО «CAIFC INVESTMENT GROUP», его руководство и сотрудники не дают гарантий, что все сведения, содержащиеся в данной публикации, являются полными и абсолютно точными.

Оценки и мнения, представленные в настоящем документе, основаны исключительно на заключениях аналитиков Компании в отношении анализируемых ценных бумаг и эмитентов. Никто из сотрудников Компании и руководства не несет ответственности за прямые или косвенные потери, наступившие в результате использования данной публикации или ее содержания.

Настоящая информация не может частично или полностью воспроизводиться без предварительного письменного соглашения АО «CAIFC INVESTMENT GROUP».