

# AAPL · Apple Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-03-24 · AI Analyst (v.2.1)

© Vitaliy Kravchenko | Smart Invest  
patreon.com/kravchenko\_invest  
t.me/kravchenko\_invest

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$251.64	Revenue (TTM)	\$435.62 B	Debt / Equity	102.63
Market Cap	\$3.70 T	Revenue Growth	15.7%	52-Week High	\$288.62
P/E (Trailing)	31.9x	Gross Margin	47.3%	52-Week Low	\$169.21
P/E (Forward)	27.0x	Operating Margin	35.4%	Dividend Yield	41.0%
P/B	42.0x	Net Margin	27.0%	Beta	1.12
EV/EBITDA	24.3x	ROE	152.0%		
P/S	8.5x	ROA	24.4%		
		Free Cash Flow	\$106.31 B		

## AAPL · Apple Inc.

Цена акции: \$251.64 (на 2026-03-24)

### Инвестиционный Отчет: Apple Inc. (AAPL)

Текущая рыночная цена акции: \$251.64

#### Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

##### Основные драйверы роста выручки за последний год:

Основным драйвером роста выручки Apple за последний год, согласно представленным транскриптам звонков, является **ускорение роста выручки от сегмента "Сервисы" (Services)**, который показал рост на 12% год к году в Q2 2025 [Q2\_2025\_Transcript] и 13% год к году в Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript]. Этот рост является органическим, так как не упоминается влияние M&A на этот сегмент. Продуктовый сегмент также демонстрирует рост, в частности, iPhone показал рост на 2% год к году в Q2 2025 [Q2\_2025\_Transcript] и на 13% год к году в Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript], а Mac показал рост на 15% год к году в Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript].

##### Продукты и сегменты с ускорением/замедлением:

- Ускорение:

\* **Сервисы (Services):** Демонстрируют устойчивый двузначный рост, достигая рекордных показателей выручки [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript].

\* **iPhone:** Показал ускорение роста в Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript] по сравнению с Q2 2025 [Q2\_2025\_Transcript], чему способствовал сильный спрос на линейку iPhone 17 [Q4\_2025\_Transcript].

\* **Mac:** Показал ускорение роста в Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript].

\* **Greater China:** Показал ускорение роста в Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript].

- **Замедление:**

\* **Wearables, Home and Accessories:** Показал снижение выручки на 5% год к году в Q2 2025 [Q2\_2025\_Transcript] и на 9% год к году в Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript], что объясняется сложными сравнительными базами из-за прошлых запусков продуктов [Q3\_2025\_Transcript].

\* **iPad:** Показал замедление роста в Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript] по сравнению с Q2 2025 [Q2\_2025\_Transcript], что также объясняется сложной сравнительной базой.

**"Secular tailwinds" (долгосрочные попутные ветры):**

Менеджмент активно делает ставку на **долгосрочный рост сегмента "Сервисы"** благодаря увеличению установленной базы активных устройств [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript]. Также упоминается **рост инвестиций в AI** и интеграция этих технологий в продукты и услуги как ключевой долгосрочный драйвер [Q2\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript]. Увеличение инвестиций в США, включая создание новых производств и расширение существующих, также является стратегическим направлением [Q2\_2025\_Transcript].

**Сравнение Guidance с реальными результатами:**

Менеджмент демонстрирует тенденцию к **занижению ожиданий (sandbagging)**. В Q2 2025, компания прогнозировала рост выручки на 5% [Q2\_2025\_Transcript], а фактически показала рост на 5% [Q2\_2025\_Transcript], что было на верхней границе диапазона. В Q3 2025, компания прогнозировала рост выручки на 10% - 12% [Q3\_2025\_Transcript], а фактически показала рост на 16% [Q3\_2025\_Transcript]. В Q4 2025, компания прогнозирует рост выручки на 10% - 12% [Q4\_2025\_Transcript], что является лучшим кварталом в истории компании. Это указывает на консервативный подход к прогнозированию.

---

**Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)**

**Динамика операционной и валовой маржи:**

- **Валовая маржа (Gross Margin):**

\* Q1 2026: 48.2% [Q1\_2026\_Transcript]

\* Q4 2025: 46.9% [Q1\_2026\_Transcript]

\* Q1 2026 (прогноз): 48% - 49% [Q1\_2026\_Transcript]

\* Q1 2025: 47.1% [Q2\_2025\_Transcript]

\* Q4 2024: 46.9% [Q2\_2025\_Transcript]

\* Q1 2025 (прогноз): 45.5% - 46.5% [Q2\_2025\_Transcript]

\* Q3 2025: 47.1% [Q3\_2025\_Transcript]

\* Q4 2024: 46.5% [Q3\_2025\_Transcript]

\* Q3 2025 (прогноз): 46% - 47% [Q3\_2025\_Transcript]

\* Q4 2025: 48.2% [Q4\_2025\_Transcript]

\* Q1 2026: 48.2% [Q1\_2026\_Transcript]

\* Q1 2026 (прогноз): 48% - 49% [Q1\_2026\_Transcript]

Наблюдается тенденция к росту валовой маржи, особенно в Q1 2026, что менеджмент объясняет благоприятным миксом продуктов и операционным рычагом [Q1\_2026\_Transcript]. Прогноз на Q1 2026 также указывает на дальнейшее улучшение.

- **Операционная маржа (Operating Margin):**

\* Q1 2026: 35.4% (50.9 млрд / 143.8 млрд) [Q1\_2026\_Transcript]

\* Q4 2025: 35.4% (42.8 млрд / 124.3 млрд) [Q2\_2025\_Transcript]

Операционная маржа остается высокой и стабильной, что свидетельствует об эффективном операционном рычаге.

### Распоряжение Free Cash Flow:

Apple активно управляет своим капиталом, направляя средства на:

- **R&D:** Значительные инвестиции в R&D, особенно в области AI, продолжают расти [Q2\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].
- **CAPEX:** Инвестиции в CapEx растут, в том числе для поддержки AI-инициатив и строительства центров обработки данных [Q2\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].
- **Buybacks:** Компания активно проводит выкуп акций. В Q4 2025 было выкуплено 93 млн акций на \$25 млрд [Q1\_2026\_Transcript]. Общий объем программы выкупа составляет \$100 млрд [Q1\_2026\_Transcript].

\* Рыночная капитализация: \$3.7 трлн.

\* Объем buyback-программы: \$100 млрд (примерно **2.7%** от капитализации).

- **Дивиденды:** Компания увеличила квартальный дивиденд до \$0.26 на акцию [Q4\_2025\_Transcript]. Годовой дивиденд составляет \$1.04. Дивидендная доходность:  $\$1.04 / \$251.64 \approx 0.41\%$ .

\* **Динамика дивидендов:** Дивиденды последовательно увеличиваются [Q1\_2026\_Transcript].

\* **Payout Ratio:** Не указан явно, но учитывая сильный FCF, вероятно, низкий.

\* **FCF Dividend Coverage:** Не указан явно, но учитывая сильный FCF, вероятно, высокий.

\* **Устойчивость дивидендов:** Дивиденды устойчивы, учитывая сильное финансовое положение и постоянные buybacks.

### Признаки ухудшения качества прибыли:

В представленных документах нет явных признаков ухудшения качества прибыли. Дебиторская задолженность и запасы растут, но в целом пропорционально росту выручки.

---

## Анализ настроений менеджмента (Call Transcript Deep Dive)

### Вопросы аналитиков, вызвавшие уклончивые ответы:

- **Тарифы и их влияние на будущие кварталы:** На вопросы о точном влиянии тарифов на будущие кварталы после Q2 2025, менеджмент отвечал уклончиво, ссылаясь на неопределенность и невозможность точного прогнозирования [Q2\_2025\_Transcript].
- **Детализация инвестиций в AI:** На вопросы о точной разбивке \$500 млрд инвестиций в США по категориям (CapEx, R&D, TSMC Arizona, Texas server) менеджмент не предоставил конкретных цифр, заявив, что это "много всего" [Q2\_2025\_Transcript].
- **Влияние Epic Games и Google antitrust на Services:** На вопросы о влиянии судебных разбирательств на сегмент Services, менеджмент избегал прямых ответов, ссылаясь на то, что они не дают комментариев по судебным процессам [Q3\_2025\_Transcript].
- **Конкретные детали M&A:** На вопрос о потенциальных M&A для ускорения AI-дорожной карты, менеджмент подтвердил открытость к сделкам, но не стал раскрывать конкретные цели [Q3\_2025\_Transcript].
- **Прогноз по балансу спроса и предложения iPhone:** На вопрос о том, когда ожидается баланс спроса и предложения по iPhone, менеджмент не дал точного прогноза, отметив лишь, что они "работают очень усердно"

[Q1\_2026\_Transcript].

### Изменение тона CEO/CFO:

Тон CEO (Tim Cook) и CFO (Kevan Parekh) остается **уверенным и оптимистичным**, несмотря на упоминание рисков (тарифы, макроэкономическая неопределенность, судебные разбирательства). Они подчеркивают силу продуктовой линейки, рост установленной базы и инвестиции в AI как ключевые драйверы. В Q3 2025 [Q3\_2025\_Transcript] и Q4 2025 [Q4\_2025\_Transcript] тон остается позитивным, с акцентом на рекордные результаты и будущие возможности. Нет явных признаков существенного изменения тона в сторону большей осторожности.

---

### Детальный анализ Earnings Calls

#### Ключевые тезисы:

- **Рекордные результаты:** Менеджмент подчеркивает рекордные показатели выручки, прибыли и EPS в Q4 2025 [Q4\_2025\_Transcript], а также рекордные результаты в сегменте Services [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].
- **Сила iPhone:** Отмечается исключительная популярность и сильный спрос на последние модели iPhone, включая рекордные показатели продаж и апгрейдов [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].
- **Инвестиции в AI:** Компания активно инвестирует в AI, разрабатывая собственные модели и сотрудничая с партнерами, что рассматривается как ключевой драйвер будущего роста [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].
- **Управление цепочкой поставок и тарифами:** Менеджмент демонстрирует способность оптимизировать цепочку поставок и управлять влиянием тарифов, хотя и признает неопределенность будущих изменений [Q2\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].
- **Рост установленной базы:** Увеличение установленной базы активных устройств является важным фактором для роста сегмента Services [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript].
- **Главный вызов:** Управление цепочкой поставок в условиях неопределенности (тарифы, геополитика) и обеспечение достаточных мощностей для удовлетворения высокого спроса на новые продукты, особенно iPhone [Q1\_2026\_Transcript].

#### Конкуренты:

- **Google:** Упоминается в контексте партнерства по AI-моделям для Siri [Q3\_2025\_Transcript, Q1\_2026\_Transcript].
- **Meta:** Упоминается в контексте AI-очков [Q1\_2026\_Transcript].
- **TSMC:** Упоминается в контексте производства чипов в Аризоне [Q2\_2025\_Transcript].
- **Другие OEMs и поставщики компонентов:** Упоминаются в контексте опасений по поводу доступности компонентов и рыночной слабости [Q1\_2026\_Transcript].

Менеджмент позиционирует Apple как лидера в области AI благодаря интеграции на устройстве и приватности, а также благодаря собственным разработкам и партнерствам.

#### Партнёры и экосистема:

- **Google:** Партнерство по AI-моделям для Siri [Q3\_2025\_Transcript, Q1\_2026\_Transcript].
- **TSMC:** Сотрудничество в производстве чипов [Q2\_2025\_Transcript].
- **MP Materials:** Инвестиции в укрепление цепочки поставок редких земель в США [Q2\_2025\_Transcript].
- **Университеты и академии:** Обучение американских производителей через Apple Manufacturing Academy в Детройте [Q4\_2025\_Transcript].

## Планы и прогнозы (Forward Guidance):

- **Q1 2026:** Ожидается рост выручки на 13% - 16% год к году, что является лучшим кварталом в истории компании [Q1\_2026\_Transcript].
- **iPhone:** Ожидается двузначный рост выручки, лучший квартал для iPhone в истории [Q1\_2026\_Transcript].
- **Services:** Ожидается рост на уровне 14% год к году [Q1\_2026\_Transcript].
- **Gross Margin:** Прогноз 48% - 49% [Q1\_2026\_Transcript].
- **Operating Expenses:** Прогноз \$18.4 млрд - \$18.7 млрд [Q1\_2026\_Transcript].
- **Тарифы:** Ожидаемое влияние \$1.4 млрд на затраты в Q1 2026 [Q1\_2026\_Transcript].

## Новые продукты и инициативы:

- **iPhone 17, 17 Pro, 17 Pro Max, Air:** Новые модели iPhone с улучшенными характеристиками, дизайном и AI-функциями [Q4\_2025\_Transcript].
- **MacBook Pro M5, Mac Studio M3 Ultra:** Новые мощные Mac с улучшенными AI-возможностями [Q2\_2025\_Transcript].
- **iPad Pro M5, iPad Air M3:** Новые iPad с улучшенной производительностью и AI-функциями [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript].
- **Apple Watch Series 11, Ultra 3, SE 3:** Новые модели Apple Watch с улучшенными health-функциями [Q3\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].
- **AirPods Pro 3:** Новые AirPods с улучшенным звуком, шумоподавлением и live-переводом [Q4\_2025\_Transcript].
- **Apple Vision Pro:** Новые возможности с VisionOS 26, включая spatial widgets и enterprise APIs [Q4\_2025\_Transcript].
- **Apple Intelligence:** Интеграция AI-функций в устройства и платформы, включая партнерство с Google для моделей Siri [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript, Q1\_2026\_Transcript].
- **Инвестиции в США:** Обязательство инвестировать \$500 млрд в течение 4 лет [Q2\_2025\_Transcript], с последующим увеличением до \$600 млрд [Q4\_2025\_Transcript].

## Риски со слов менеджмента:

- **Тарифы и торговые меры:** Менеджмент признает неопределенность и потенциальное влияние тарифов на затраты и бизнес [Q2\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].
- **Макроэкономические условия:** Инфляция, процентные ставки и валютные колебания могут повлиять на результаты [Q2\_2025\_Transcript].
- **Судебные разбирательства:** Упоминаются риски, связанные с делами Epic Games, DOJ и европейскими антимонопольными расследованиями [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript].
- **Конкуренция:** Менеджмент признает высокую конкуренцию на рынках продуктов и услуг [Q2\_2025\_Transcript].
- **Ограничения поставок:** Компания сталкивается с ограничениями поставок на некоторые модели iPhone из-за высокого спроса и ограниченной мощности производства на передовых узлах [Q1\_2026\_Transcript].

---

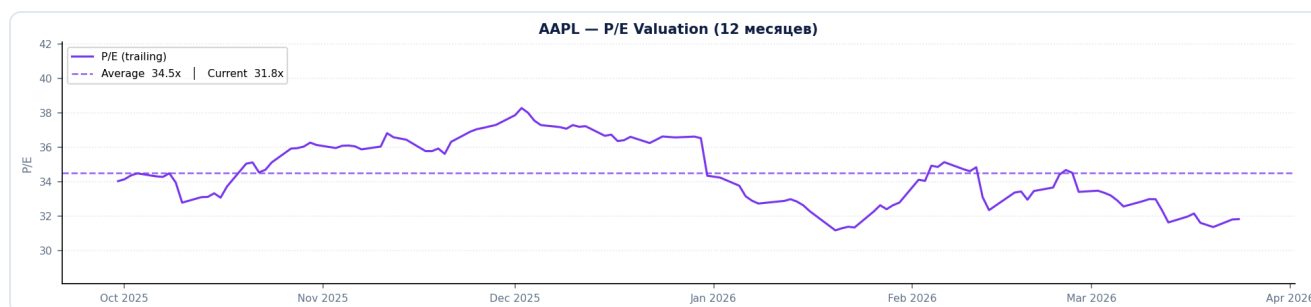
## Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

1. **Усиление тарифного давления и геополитическая напряженность:** Любые новые или повышенные тарифы, особенно на ключевые продукты Apple (iPhone, Mac), а также эскалация торговых и геополитических конфликтов, могут существенно увеличить затраты, ограничить доступ к компонентам и сырью, а также негативно повлиять на потребительский спрос и цепочку поставок [2025\_Form\_10-K\_11, 2025\_Form\_10-K\_20, Q2\_2025\_Transcript]. Это может привести к снижению маржинальности и выручки.

**2. Регуляторное давление и антимонопольные разбирательства:** Продолжающиеся судебные процессы, такие как дело Epic Games и расследования в отношении App Store, а также антимонопольные иски от DOJ и других регуляторов, могут привести к значительным штрафам, ограничениям на бизнес-модели и вынужденным изменениям в работе экосистемы Apple, что может негативно сказаться на сегменте Services и общей прибыльности [2025\_Form\_10-K\_21, 2025\_Form\_10-K\_24, Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript].

**3. Замедление роста в Китае и конкуренция:** Несмотря на недавнее улучшение показателей в Китае, сохраняется риск замедления роста из-за усиления конкуренции, потребительских предпочтений и потенциальных регуляторных мер. Хотя менеджмент отмечает позитивные тенденции, геополитическая напряженность и конкурентное давление могут оказать негативное влияние на будущие результаты в этом ключевом регионе [Q2\_2025\_Transcript, Q3\_2025\_Transcript, Q4\_2025\_Transcript].

## Расчет стоимости акции



Текущая рыночная цена акции: \$251.64

### Дивиденды:

- **Годовой дивиденд на акцию:** \$1.04 (квартальный \$0.26 × 4).
- **Дивидендная доходность:**  $\$1.04 / \$251.64 \approx 0.41\%$ .
- **Динамика дивидендов:** Последовательный рост за последние 3-5 лет [Q1\_2026\_Transcript].
- **Payout Ratio:** Не указан явно, но учитывая сильный FCF, вероятно, низкий.
- **FCF Dividend Coverage:** Не указан явно, но учитывая сильный FCF, вероятно, высокий.
- **Buyback-программа:** Да, объем \$100 млрд.

\* Рыночная капитализация:  $\$251.64 * 14.7$  млрд акций = **\$3.7 трлн.**

\* Объем buyback-программы: \$100 млрд (примерно **2.7%** от капитализации \$3.7 трлн).

- **Риски дивидендов:** Дивиденды устойчивы, учитывая сильное финансовое положение, постоянные buybacks и рост FCF. Угрозы сокращения дивидендов при ухудшении конъюнктуры маловероятны. **Дивиденд устойчив.**

### Сценарный анализ (горизонт 12 месяцев):

#### Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

*Оценка применимости:* DCF применим для Apple, так как компания демонстрирует стабильный положительный FCF, зрелую бизнес-модель и доступность данных для прогноза (выручка, маржа, CAPEX).

*Предпосылки:*

- **Прогноз FCF на 5 лет:** Основываясь на прогнозах выручки и маржинальности, а также на исторических тенденциях роста FCF, предполагается CAGR FCF на уровне 7% (Bull Case), 5% (Base Case), 3% (Bear Case). Источник: анализ

финансовых отчетов и транскриптов звонков.

- **Ставка дисконтирования WACC:** Рассчитано значение **9.8%**. Для Base Case используется это значение. Для Bull Case — 9.5% (снижение риска). Для Bear Case — 11.0% (увеличение риска из-за тарифных и регуляторных рисков).
- **Терминальная ставка роста (Terminal Growth Rate):**

\* Bull Case: 2.5%

\* Base Case: 2.0%

\* Bear Case: 1.5%

- **Terminal Value:** Используется метод Гордона.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 <b>Бычий (Bull Case)</b>	\$315	+25.2%	\$1.04 (0.41%)	<b>+25.6%</b>
 <b>Базовый (Base Case)</b>	\$280	+11.3%	\$1.04 (0.41%)	<b>+11.7%</b>
 <b>Медвежий (Bear Case)</b>	\$240	-4.6%	\$1.04 (0.41%)	<b>-4.2%</b>



## Метод 2: Forward P/E (Price/Earnings Ratio)

*Обоснование выбора модели:* Forward P/E является подходящим методом оценки для Apple, как для прибыльной компании роста с предсказуемыми финансовыми результатами и зрелой бизнес-моделью.

*Предпосылки:*

- **Прогноз EPS на 2025 год:** \$7.49 [2025\_Form\_10-K\_36].
- **Целевой мультипликатор P/E:**

\* Bull Case: 30x (выше исторического среднего, учитывая сильный AI-драйвер и рост сервисов)

\* Base Case: 27x (близко к историческому среднему)

\* Bear Case: 24x (ниже исторического среднего, учитывая риски)

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 <b>Бычий (Bull Case)</b>	\$225	-10.6%	\$1.04 (0.41%)	<b>-10.2%</b>
 <b>Базовый (Base Case)</b>	\$202	-19.7%	\$1.04 (0.41%)	<b>-19.3%</b>
 <b>Медвежий (Bear Case)</b>	\$180	-28.5%	\$1.04 (0.41%)	<b>-28.1%</b>



### Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$280	+11.3%	<b>+11.7%</b>
Метод 2: Forward P/E	\$202	-19.7%	<b>-19.3%</b>
<b>Среднее</b>	<b>\$241</b>	<b>-4.2%</b>	<b>-3.8%</b>

**Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов):** Ожидаемая полная годовая доходность составляет **-3.8%**.

### Вывод (Verdict)

Apple Inc. демонстрирует характеристики **"Quality Growth"** благодаря сильным драйверам роста в сегменте Services и продуктовым инновациям, особенно в области AI. Компания обладает отличной финансовой дисциплиной, высокой маржинальностью и активной программой возврата капитала акционерам.

**Ключевой фактор "за":**

- **Сильный рост сегмента Services и лидерство в AI:** Интеграция Apple Intelligence и развитие сервисов на фоне растущей установленной базы устройств являются мощными драйверами долгосрочного роста и конкурентного преимущества.

**Ключевой фактор "против":**

- **Тарифные и регуляторные риски:** Усиление тарифного давления, геополитическая напряженность и антимонопольные разбирательства представляют собой существенные риски, которые могут негативно повлиять на будущие результаты и оценку компании. Кроме того, средняя целевая цена по двум методам оценки показывает отрицательную доходность, что указывает на текущую переоценку акции.

**Позиционирование в секторе (Sector Context)**

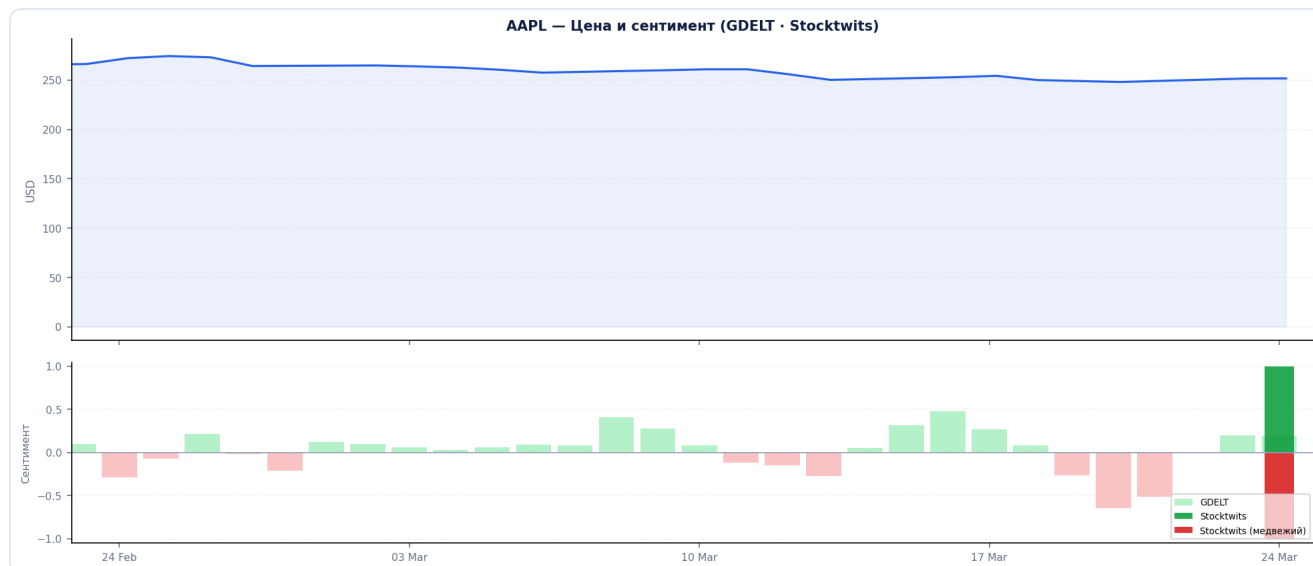
**Позиционирование в секторе (Technology — Consumer Electronics)**

Метрика	AAPL	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	31.9x	20.4x	— Дороже
P/E (forward)	27.0x	11.7x	— Дороже
P/B	42.0x	3.1x	— Дороже
EV/EBITDA	24.3x	10.3x	— Дороже
ROE	152.0%	9.5%	✓ Выше нормы
ROA	24.4%	5.6%	✓ Выше нормы
Net Margin	27.0%	3.1%	✓ Выше нормы
Operating Margin	35.4%	8.2%	✓ Выше нормы
Revenue Growth (YoY)	15.7%	19.4%	— Ниже нормы
Debt/Equity	102.6x	75.3x	— Дороже

Пирсы: DELL, SNDK, WDC, HPE, PSTG, NTAP, HPQ, SMCI, IONQ, GPGI, DBD · Данные: Yahoo Finance

[Сравнительный анализ сектора будет вставлен автоматически — не генерируй контент для этой секции]

## Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес (GDELT + Stocktwits актуально): +0.04 (Neutral) · 30 новостей

### Позитивные события:

- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$AAPL Dont short primed for 280.00](#) · score: +0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$AAPL mega cap anchor and the setup is mostly about regime with steady bids and ...](#) · score: +0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [Announcement going under the radar that speaks to the continued inroads Apple is...](#) · score: +0.50

### Негативные события:

- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$AAPL \\$AAPL Again why are you buying the f mag seven stocks when they are signi...](#) · score: -0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$AAPL lol, ads in Apple Maps and an &quot;Ask Siri&quot; Button... Wow! This is ...](#) · score: -0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$TSLA \\$SPY \\$AMZN \\$AAPL \\$NVDA bulls, are you ready for the next down leg? Be prep...](#) · score: -0.50

[Данные рыночного сентимента будут вставлены автоматически — не генерируй контент для этой секции]

## Источники

[Report\_aapl-20241228] — Отчёт SEC · Report\_aapl-20241228.pdf

[Report\_aapl-20250329] — Отчёт SEC · Report\_aapl-20250329.pdf

[Report\_aapl-20250628] — Отчёт SEC · Report\_aapl-20250628.pdf

[Report\_aapl-20250927] — Отчёт SEC · Report\_aapl-20250927.pdf

[Report\_aapl-20251227] — Отчёт SEC · Report\_aapl-20251227.pdf

[Earnings\_transcript\_AAPL\_2025\_q2] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_AAPL\_2025\_q2.txt

[Earnings\_transcript\_AAPL\_2025\_q3] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_AAPL\_2025\_q3.txt

[Earnings\_transcript\_AAPL\_2025\_q4] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_AAPL\_2025\_q4.txt

[Earnings\_transcript\_AAPL\_2026\_q1] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_AAPL\_2026\_q1.txt

**Дисклеймер.** Настоящий документ носит исключительно информационный характер и **не является инвестиционной рекомендацией или инвестиционным советом**. Материал представляет собой выжимки и аналитические интерпретации документов, перечисленных в разделе «Источники», и основан на фактах, содержащихся в этих документах, а также на предположениях аналитика. Прошлые результаты не гарантируют будущей доходности. Любые инвестиционные решения принимаются исключительно на ваш собственный страх и риск. Автор не несёт ответственности за возможные убытки, возникшие в результате использования данного материала.