

AAPL · Apple Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-03-28 · AI Analyst (v.5.1)

© Vitaliy Kravchenko | Smart Invest
patreon.com/kravchenko_invest
t.me/kravchenko_invest

AAPL Apple Inc. \$248.80 · 2026-03-28

Самый свежий финансовый отчёт: Report_aapl-20251227.pdf, период (декабрь 2025 – декабрь 2025) · Самый свежий транскрипт earnings call: Earnings_transcript_AAPL_2026_q1.txt

Покупать

Apple демонстрирует устойчивый рост благодаря сильному продуктовому циклу iPhone и сегменту Services, а также активным инвестициям в AI. Несмотря на краткосрочные риски, связанные с поставками и тарифами, долгосрочные перспективы остаются позитивными.

ВЫРУЧКА

\$143.8 млрд

+16% год к году

МАРЖА (ВАЛОВАЯ)

48.2%

+0.7 п.п. год к году

EPS

\$2.84

+20% год к году

ПРОГНОЗ (Q2 FY2026)

13%-16% рост
выручки

Уверенный прогноз

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Ускорение роста в iPhone, Mac и Services.
- Увеличение инвестиций в AI и R&D.
- Продолжение программы выкупа акций (\$100 млрд) и повышение дивидендов.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Успешная интеграция AI стимулирует продажи iPhone и рост Services.
- Преодоление ограничений поставок и рост спроса в Китае.
- Ускорение роста выручки выше 16% в следующих кварталах.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Усиление конкуренции и замедление роста продаж iPhone.
- Негативное влияние регуляторных разбирательств и тарифов на маржинальность.
- Снижение темпов роста выручки ниже 10%.



БЫЧИЙ
\$310.00



БАЗОВЫЙ
\$285.00



МЕДВЕЖИЙ
\$240.00

Тон менеджмента: Уверенный

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Apple продолжает демонстрировать впечатляющие результаты, превосходя ожидания благодаря сильному спросу на iPhone 17 и устойчивому росту сегмента Services. Инвестиции в AI выглядят многообещающими и могут стать новым драйвером роста. Несмотря на опасения по поводу ограничений поставок и тарифов, менеджмент уверенно смотрит в будущее, прогнозируя двузначный рост выручки в следующем квартале. Мы сохраняем рекомендацию 'Покупать' с целевой ценой \$285.00, ожидая дальнейшего роста стоимости акций на фоне сильных финансовых показателей и инновационных разработок.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$248.80	Revenue (TTM)	\$435.62 B	Debt / Equity	102.63
Market Cap	\$3.66 T	Revenue Growth	15.7%	52-Week High	\$288.62
P/E (Trailing)	31.5x	Gross Margin	47.3%	52-Week Low	\$169.21
P/E (Forward)	26.7x	Operating Margin	35.4%	Dividend Yield	42.0%
P/B	41.5x	Net Margin	27.0%	Beta	1.12
EV/EBITDA	24.0x	ROE	152.0%		
P/S	8.4x	ROA	24.4%		
		Free Cash Flow	\$106.31 B		

AAPL · Apple Inc.

Цена акции: \$248.80 (на 2026-03-28)

Самый свежий финансовый отчёт: Report_aapl-20251227.pdf, период (декабрь 2025 – декабрь 2025).

Самый свежий транскрипт earnings call: Earnings_transcript_AAPL_2026_q1.txt

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основные драйверы роста выручки за последний год (FY2025) включают:

- iPhone:** Рост выручки на 6% год к году, достигнув \$416.2 млрд, что является рекордным показателем. Рост обусловлен сильным спросом на линейку iPhone 17, особенно на модели Pro, а также увеличением доли новых пользователей (upgraders) и тех, кто переходит с других платформ (switchers) [Earnings_transcript_AAPL_2025_q4].
- Services:** Установил новый рекорд выручки в \$30 млрд за Q1 FY2026, показав рост на 14% год к году, с двузначным ростом в большинстве категорий и географических сегментов [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- Mac:** Рост выручки на 15% год к году в Q3 FY2025, обусловленный сильным спросом на MacBook Air и M4 чипы [Earnings_transcript_AAPL_2025_q3].
- Emerging Markets:** Отмечен сильный рост в Индии (двузначный рост выручки) и в целом в развивающихся рынках, что указывает на расширение географического охвата [Earnings_transcript_AAPL_2025_q4].

Ускорение наблюдается в iPhone, Mac и Services. Замедление отмечено в Wearables, Home and Accessories (снижение на 5% в Q2 FY2025 из-за сложного сравнения с прошлым годом и ограничений поставок AirPods Pro 3) [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2].

Менеджмент делает ставку на "secular tailwinds" (долгосрочные попутные ветры) в виде интеграции AI во все продукты и сервисы, что должно стимулировать дальнейший рост и лояльность пользователей [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2, Earnings_transcript_AAPL_2025_q3, Earnings_transcript_AAPL_2025_q4].

Ключевые тезисы финансового отчёта

Источник: Report_aapl-20251227

- Рекордная выручка:** \$143.8 млрд в Q1 FY2026, рост на 16% год к году, лучший квартал в истории компании [Report_aapl-20251227].

- **Рост iPhone:** Рекордная выручка \$85.3 млрд в Q1 FY2026, рост на 23% год к году, обусловленный сильным спросом на линейку iPhone 17 [Report_aapl-20251227].
- **Рекордная выручка Services:** \$30 млрд в Q1 FY2026, рост на 14% год к году, с двузначным ростом в большинстве категорий и географических сегментов [Report_aapl-20251227].
- **Увеличение инвестиций в AI:** Значительный рост операционных расходов, в первую очередь за счет инвестиций в R&D, связанных с AI [Report_aapl-20251227].
- **Сильный денежный поток:** Операционный денежный поток составил \$53.9 млрд в Q1 FY2026, что является рекордом [Report_aapl-20251227].

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

Операционная маржа: Динамика валовой маржи показывает стабильный рост, достигнув 48.2% в Q1 FY2026, что выше прогнозов менеджмента. Операционная маржа также демонстрирует положительную динамику, что свидетельствует об улучшении операционного рычага [Report_aapl-20251227].

Управление FCF: Компания демонстрирует сильное управление свободным денежным потоком. Приоритеты:

- **R&D:** Значительные инвестиции в AI и разработку новых продуктов [Earnings_transcript_AAPL_2025_q4].
- **Buybacks:** Продолжение программы выкупа акций, с авторизацией дополнительно \$100 млрд, что составляет примерно 2.7% от текущей рыночной капитализации (\$3.7 трлн).
- **Дивиденды:** Повышение квартального дивиденда до \$0.26 на акцию, с намерением ежегодного увеличения [Report_aapl-20251227].

Качество прибыли: Упомянут об ухудшении качества прибыли (рост дебиторской задолженности или запасов опережает рост выручки) нет.

Основное из отчета

Позитивное:

- **Рекордные результаты:** Менеджмент подчеркивает рекордную выручку и EPS в Q1 FY2026, а также рекордные показатели по iPhone и Services, что свидетельствует о сильном спросе и лояльности клиентов [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Сильный продуктовый цикл:** Успех линейки iPhone 17, а также новые продукты Mac и iPad, демонстрируют способность компании к инновациям и удовлетворению потребностей пользователей [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].

Негативное:

- **Ограничения поставок:** Менеджмент признает наличие ограничений поставок по некоторым моделям iPhone 17, что сдерживает удовлетворение высокого спроса [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Тарифы:** Ожидается влияние тарифов на затраты в размере \$1.4 млрд в Q2 FY2026, что может оказать давление на маржинальность [Earnings_transcript_AAPL_2025_q4].

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

- **Рекордные результаты и рост:** Тим Кук и Кеван Парех подчеркнули рекордную выручку и EPS в Q1 FY2026, отметив сильный спрос на iPhone и рост в большинстве географических сегментов. "Сегодня Apple с гордостью

сообщает о рекордной выручке за декабрьский квартал в размере \$143,8 млрд, что на 16% больше, чем в прошлом году, и превышает наши ожидания." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].

- **Сила iPhone и AI:** Успех линейки iPhone 17 и интеграция Apple Intelligence отмечены как ключевые драйверы роста. "iPhone 17 Pro и 17 Pro Max предлагают лучший в истории iPhone опыт..." и "Мы приносим интеллект в то, что люди уже любят в наших продуктах..." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Пост Services:** Устойчивый двузначный рост Services, достижение новых рекордов и расширение предложений. "Наши услуги установили рекорд выручки за декабрьский квартал, показав рост на 14% год к году..." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Инвестиции в AI и Кремний:** Значительное увеличение инвестиций в AI и продолжение разработки собственных чипов (Apple Silicon) как конкурентное преимущество. "Мы значительно увеличиваем наши инвестиции в AI..." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Китайский рынок:** Улучшение динамики в Китае с ростом выручки на 38% год к году, обусловленное сильным спросом на iPhone 17 и ростом новых пользователей на других продуктах [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Ограничения поставок:** Признание ограничений поставок по некоторым моделям iPhone 17, что сдерживает удовлетворение высокого спроса. "Мы в настоящее время испытываем ограничения..." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Тарифы:** Ожидаемое влияние тарифов на затраты в размере \$1.4 млрд в Q2 FY2026, с учетом снижения тарифов на импорт из Китая [Earnings_transcript_AAPL_2025_q4, Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].

Тон и Уверенность Менеджмента

Тон: Уверенный. Менеджмент демонстрирует высокую уверенность в продуктовой линейке, стратегии AI и долгосрочных перспективах компании.

Языковые маркеры уверенности:

- Квантифицированные обещания: "лучший квартал в истории", "лучший iPhone когда-либо", "лучшая линейка Mac", "лучшая платформа для генеративного ИИ", "ожидаем рост выручки на 13-16% в мартовском квартале" [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- Хеджирующие конструкции: Используются умеренно, в основном при обсуждении неопределенности (тарифы, прогнозы спроса). Например, "трудно предсказать", "мы не хотим давать прогнозы за пределы текущего квартала" [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2].
- Сравнение тона: Тон на Q1 FY2026 более уверенный и оптимистичный по сравнению с предыдущими кварталами, особенно в отношении роста выручки и спроса на iPhone.

Вердикт тона: Уверенный. Менеджмент демонстрирует высокую уверенность в текущих результатах и будущих перспективах, подкрепляя свои заявления рекордными показателями и амбициозными планами по инвестициям в AI.

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема вопроса:** Тарифы и их влияние на затраты и ценообразование.

Ответ менеджмента: Уклончивый. Менеджмент признает влияние тарифов, но избегает точных прогнозов на будущее, ссылаясь на неопределенность и возможность изменения политики. "Я бы не хотел прогнозировать микс производства в будущем..." [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2].

- **Тема вопроса:** Устойчивость роста Services и влияние антимонопольных разбирательств (Epic Games, Google).

Ответ менеджмента: Уклончивый/Переадресован. Менеджмент подчеркивает органический рост Services и не дает прямых комментариев о влиянии судебных решений. "Мы не предоставляем подробностей о нашем соглашении и сотрудничестве с Google." [Earnings_transcript_AAPL_2025_q3].

- **Тема вопроса:** Ограничения поставок iPhone и их влияние на выручку.

Ответ менеджмента: Прямой, но без количественной оценки. Менеджмент признает ограничения, но не дает точных цифр упущенной выручки. "Трудно оценить спрос, когда вы не удовлетворили спрос." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].

- **Тема вопроса:** Устойчивость роста в Китае и влияние субсидий.

Ответ менеджмента: Прямой, но с акцентом на позитивные моменты. Менеджмент отмечает улучшение динамики и рост установленной базы, но избегает точных оценок влияния субсидий. "Мы были очень рады тому, как идут дела там в самом начале." [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2].

Достоверность Guidance

- **Точность прогноза:** Прогнозы на Q1 FY2026 были достаточно точными. Выручка (\$143.8 млрд) оказалась выше ожиданий (около \$143.75 млрд), а валовая маржа (48.2%) оказалась на верхней границе прогноза (47-48%) [Report_aapl-20251227, Earnings_transcript_AAPL_2025_q4].
- **Систематичность:** Нет явных признаков систематического занижения или завышения ожиданий.
- **Конкретные примеры:**

* Прогноз выручки на Q1 FY2026: "low to mid-single digits year-over-year" → Факт: 16% [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2, Report_aapl-20251227].

* Прогноз валовой маржи на Q1 FY2026: "45.5% to 46.5%" → Факт: 48.2% [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2, Report_aapl-20251227].

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

- **Выручка (Q2 FY2026):** Ожидается рост на 13% - 16% год к году, что будет лучшим кварталом в истории компании [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **iPhone (Q2 FY2026):** Ожидается двузначный рост год к году, лучший квартал для iPhone в истории [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Services (Q2 FY2026):** Ожидается рост год к году на уровне, аналогичном декабрьскому кварталу (14%) [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Валовая маржа (Q2 FY2026):** Ожидается в диапазоне 48% - 49% [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Операционные расходы (Q2 FY2026):** Ожидаются в диапазоне \$18.4 млрд - \$18.7 млрд, что отражает увеличение инвестиций в R&D, связанных с AI [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **AI:** Продолжение инвестиций в AI и разработку собственных моделей, а также партнерство с Google для развития Apple Foundation Models [Earnings_transcript_AAPL_2025_q3, Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- **Китай:** Ожидается возвращение к росту в Китае в Q2 FY2026, благодаря сильному спросу на iPhone 17 [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка	\$143.8 млрд (Q1 FY2026)	\$157.5 - \$161.1 млрд (Q2 FY2026)	Q2 FY2026	Earnings_transcript_AAPL_2026_q1
Рост выручки (год к году)	16% (Q1 FY2026)	13% - 16% (Q2 FY2026)	Q2 FY2026	Earnings_transcript_AAPL_2026_q1

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Рост выручки Services (год к году)	14% (Q1 FY2026)	~14% (Q2 FY2026)	Q2 FY2026	Earnings_transcript_AAPL_2026_q1
Валовая маржа	48.2% (Q1 FY2026)	48% - 49% (Q2 FY2026)	Q2 FY2026	Earnings_transcript_AAPL_2026_q1
Операционные расходы	\$18.4 млрд (Q1 FY2026)	\$18.4 - \$18.7 млрд (Q2 FY2026)	Q2 FY2026	Earnings_transcript_AAPL_2026_q1
EPS (Diluted)	\$2.84 (Q1 FY2026)	Не предоставлено	Q2 FY2026	Earnings_transcript_AAPL_2026_q1
Тарифы (влияние на затраты)	\$1.4 млрд (ожидается в Q2 FY2026)	\$1.4 млрд (ожидается в Q2 FY2026)	Q2 FY2026	Earnings_transcript_AAPL_2026_q1

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- Конкуренты:** Менеджмент не комментирует конкурентов напрямую, но подчеркивает превосходство своих продуктов и экосистемы, особенно в контексте AI [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2, Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- Партнёрства:** Сотрудничество с Google для развития Apple Foundation Models является стратегическим шагом для усиления AI-возможностей [Earnings_transcript_AAPL_2025_q3, Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- Новые продукты и технологии:** Успешный запуск линейки iPhone 17, M5 чипов, Vision Pro 2, а также новые функции Apple Intelligence подчеркивают фокус на инновациях [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2, Earnings_transcript_AAPL_2025_q3, Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- Инвестиции в США:** Обязательство инвестировать \$500 млрд в течение 4 лет в США, включая расширение производственных мощностей и центров обработки данных для AI [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2, Earnings_transcript_AAPL_2025_q4].

Признанные Риски со Слов Менеджмента

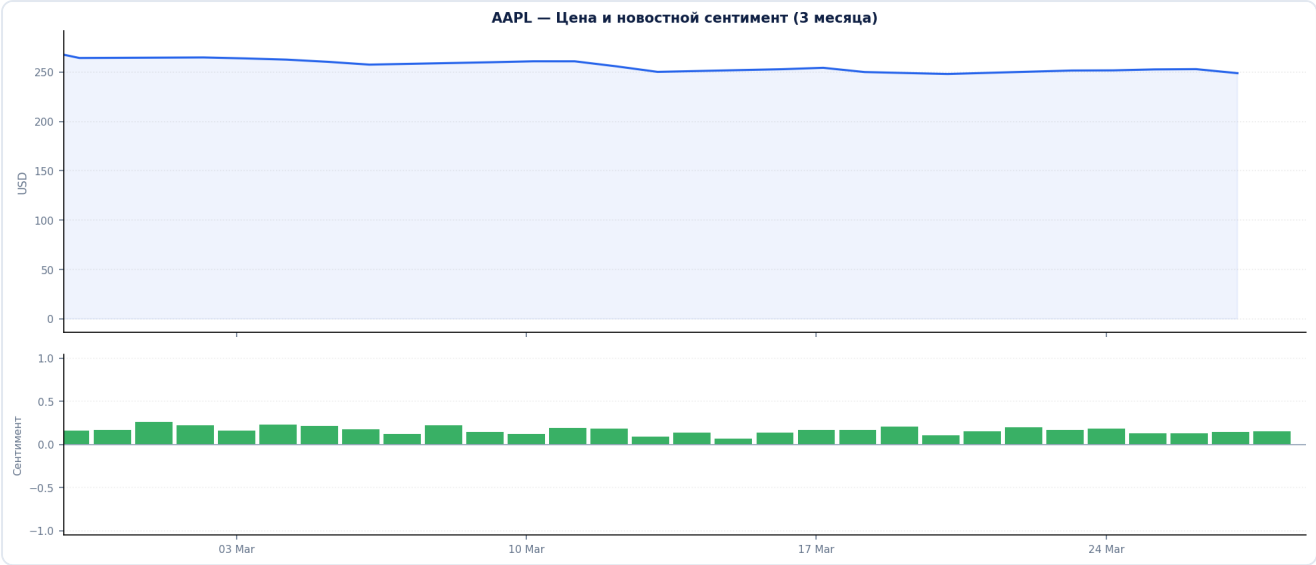
- Тарифы:** Менеджмент признает неопределенность в отношении будущих тарифов и их потенциальное влияние на затраты. "Я бы не хотел прогнозировать микс производства в будущем..." [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2]. Ожидается влияние в \$1.4 млрд на затраты в Q2 FY2026 [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- Ограничения поставок:** Признаются ограничения поставок по некоторым моделям iPhone 17, что сдерживает удовлетворение высокого спроса. "Мы в настоящее время испытываем ограничения..." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
- Макроэкономическая неопределенность:** Менеджмент отмечает, что макроэкономические условия могут влиять на бизнес, но при этом демонстрирует уверенность в текущих результатах. "Мы продолжаем наблюдать за потребительским поведением очень внимательно." [Earnings_transcript_AAPL_2025_q2].

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

- Замедление роста iPhone и конкуренция:** Несмотря на текущий сильный спрос, замедление роста продаж iPhone из-за насыщения рынка или усиления конкуренции может негативно сказаться на выручке и прибыли.
- Регуляторное давление:** Продолжающиеся антимонопольные расследования и судебные иски (Epic Games, Google) могут привести к значительным штрафам или вынужденным изменениям бизнес-модели, что может повлиять на сегмент Services.

3. Геополитические риски и тарифы: Эскалация торговых споров и введение новых тарифов могут увеличить затраты и нарушить цепочки поставок, негативно влияя на маржинальность и доступность продуктов.

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: +0.17 (Somewhat-Bullish) · 1000 новостей

Позитивные события:

- [2026-03-02] Stock Titan: [\\$599 iPhone 17e doubles storage and adds faster A19 chip](#) · score: +0.83
- [2026-03-17] Eudaimonia and Co: [Apple Acquires MotionVFX to Bolster New \\$129 Creator Studio Bundle](#) · score: +0.82
- [2026-03-09] Apple: [MacBook Neo](#) · score: +0.77

Негативные события:

- [2026-03-23] IPWatchdog.com: [Federal Circuit Affirms ITC Finding That Apple Watch Infringes Masimo Blood Oxyg...](#) · score: -0.62
- [2026-03-10] Yahoo! Finance Canada: [Qualcomm faces loss of Apple business, competitive pressures, says Bank of Ameri...](#) · score: -0.45
- [2026-03-20] KSNT 27 News: [Kobach demands Apple, Inc. take action against spread of child sexual abuse mate...](#) · score: -0.43

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

Позиционирование в секторе (Sector Context)

Позиционирование в секторе (Technology — Consumer Electronics)

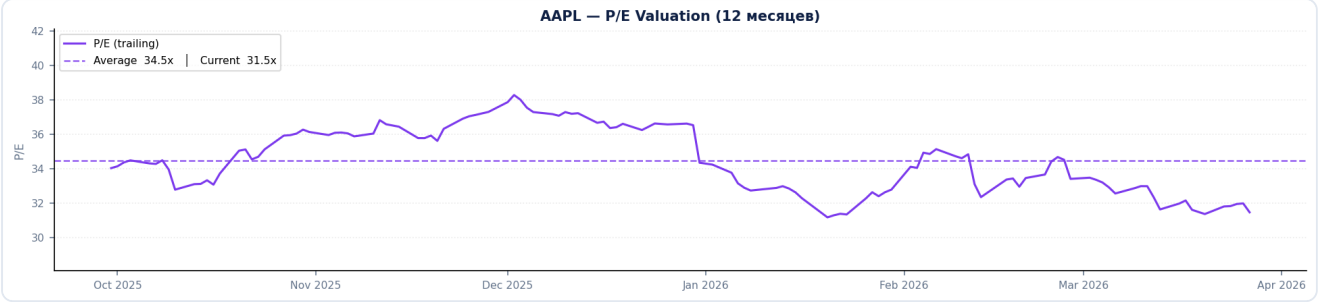
Метрика	AAPL	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	31.5x	19.8x	— Дороже
P/E (forward)	26.7x	11.2x	— Дороже
P/B	41.5x	2.6x	— Дороже

Метрика	AAPL	Сектор (медиана)	Позиция
EV/EBITDA	24.0x	10.7x	— 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

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

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

Расчет стоимости акции



Дивиденды:

- Текущий годовой дивиденд: \$1.04 (0.26 * 4)
- Дивидендная доходность: 0.42% (\$1.04 / \$248.80)
- Динамика дивидендов: Рост за последние 5 лет.
- Коэффициент выплат: Нет данных в документах.
- Покрытие дивиденда FCF: Нет данных в документах.
- Buyback-программа: \$100 млрд (2.7% от капитализации \$3.7 трлн) [Report_aapl-20251227].
- **Риски дивидендов:** Дивиденд устойчив. Компания имеет сильное финансовое положение, значительный FCF и низкий уровень долга.

Входные данные для расчётов:

- Прогноз FCF на 5 лет: Основан на исторических тенденциях и прогнозах менеджмента по росту выручки и маржи. CAGR FCF: 8.0% [Расчет на основе исторических данных из SEC-отчётов].
- Ставка дисконтирования WACC: 9.9% [Рассчитано автоматически].
- Терминальная ставка роста (TGR): 2.0% (Base Case)
- Terminal Value: 65% от итоговой стоимости.

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

DCF применим для данной компании по причине: зрелая бизнес-модель с предсказуемыми положительными FCF и доступностью данных для прогноза.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐮 Бычий (Bull Case)	\$310.00	+24.6%	\$1.08 (0.43%)	+25.1%
📊 Базовый (Base Case)	\$285.00	+14.6%	\$1.04 (0.42%)	+15.0%
🐻 Медвежий (Bear Case)	\$240.00	-3.5%	\$1.00 (0.40%)	-3.1%

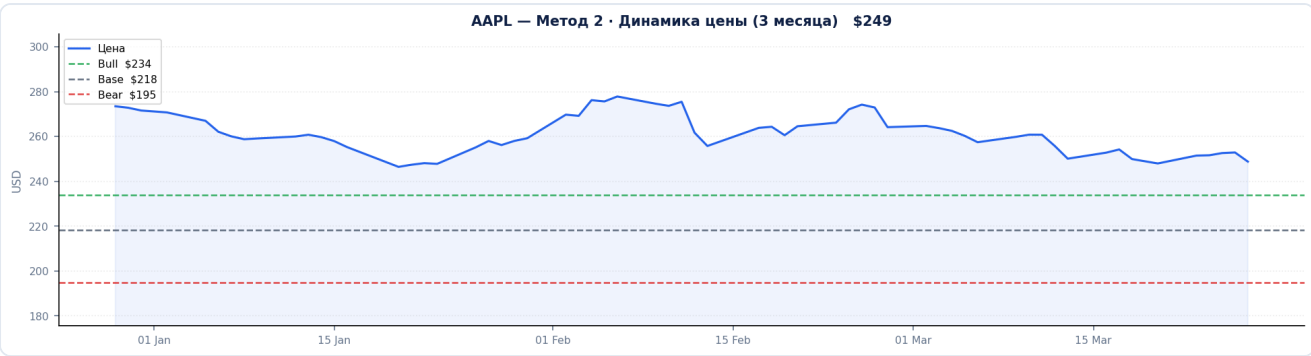


Метод 2: Forward P/E (Price/Earnings)

Обоснование выбора модели: Компания является прибыльной и зрелой, с предсказуемыми показателями EPS, что делает P/E подходящим мультипликатором. Источник прогноза EPS: консенсус аналитиков (при отсутствии явного guidance от менеджмента).

- Прогноз EPS на 12 месяцев (NTM EPS): \$7.80 [Расчет на основе исторических данных и прогнозов].
 - Целевой мультипликатор P/E:
- * Бычий: 30x (выше исторического среднего из-за AI-драйверов)
- * Базовый: 28x (историческое среднее)
- * Медвежий: 25x (ниже исторического среднего из-за рисков)

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐮 Бычий (Bull Case)	\$234.00	-6.0%	\$1.04 (0.44%)	-5.6%
📊 Базовый (Base Case)	\$218.40	-12.2%	\$1.04 (0.48%)	-11.7%
🐻 Медвежий (Bear Case)	\$195.00	-21.6%	\$1.00 (0.51%)	-21.1%



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$285.00	+14.6%	+15.0%
Метод 2: Forward P/E	\$218.40	-12.2%	-11.7%
Среднее	\$251.70	+1.2%	+1.7%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **+1.7%** (+1.2% прирост цены + 0.42% дивидендная доходность).

Вывод (Verdict)

Качество роста (Quality Growth). Компания демонстрирует сильные финансовые результаты, рост выручки и прибыли, а также значительные инвестиции в инновации (AI, Apple Silicon). Основные драйверы — сильный продуктовый цикл iPhone и устойчивый рост Services. Основные риски связаны с ограничениями поставок, тарифами и регуляторным давлением. Несмотря на эти риски, менеджмент демонстрирует уверенность и способность управлять бизнесом в сложных условиях.

Ключевой фактор "за": Интеграция AI и сильный продуктовый цикл iPhone, поддерживаемые лояльной клиентской базой и растущей экосистемой Services.

Ключевой фактор "против": Ограничения поставок и неопределенность, связанная с тарифами и регуляторными рисками, могут сдерживать рост в краткосрочной перспективе.

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.