

AAPL · Apple Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-03-22 · AI Analyst

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

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$247.99	Revenue (TTM)	\$435.62 B	Debt / Equity	102.63
Market Cap	\$3.64 T	Revenue Growth	15.7%	52-Week High	\$288.62
P/E (Trailing)	31.4x	Gross Margin	47.3%	52-Week Low	\$169.21
P/E (Forward)	26.6x	Operating Margin	35.4%	Dividend Yield	42.0%
P/B	41.3x	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: \$247.99 (на 2026-03-22)

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОТЧЕТ (INVESTMENT MEMO)

Эмитент: Apple Inc. (AAPL)

Текущая рыночная цена: \$247.99

Акции в обращении: 14.68 млрд [10K_Dec_25]

Оценочная рыночная капитализация (Market Cap): \$3.64 трлн

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основные драйверы роста выручки:

Рост выручки Apple за последний год носит исключительно органический характер, так как сделки M&A ограничиваются покупкой небольших стартапов для усиления технологий (около 7 небольших компаний за 2025 год) [10K_Dec_25]. В первом квартале 2026 финансового года (Q1 2026) компания показала рекордную выручку в размере \$143.8 млрд, что на 16% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [10K_Dec_25]. Для сравнения, за весь 2025 финансовый год рост составил 6% [10K_Dec_25]. Главными драйверами выступили рекордные продажи iPhone и двузначный рост сегмента Services [10K_Dec_25].

Ускорение и замедление сегментов:

- Ускорение (Acceleration):** Линейка iPhone показала феноменальное ускорение, увеличив выручку на 23% г/г в Q1 2026 [AAPL2025q3, 10K_Dec_25], что было обеспечено высоким спросом на модели iPhone 17 Pro и 17 Pro Max

[AAPL2025q3, 10K_Dec_25]. Сегмент Services (Услуги) также сохраняет высокие темпы роста: +14% г/г в Q1 2026, установив исторический рекорд в \$30 млрд за квартал [10K_Dec_25, AAPL2025q3].

- **Замедление/Спад (Deceleration):** Сегмент Mac показал снижение на 7% в Q1 2026 из-за высокой базы прошлого года (эффект одновременного запуска M4 MacBook Pro, Mac mini и iMac в прошлом году) [10K_Dec_25, AAPL2026q1]. Категория Wearables, Home and Accessories (Носимые устройства и аксессуары) также снизилась на 2% в Q1 2026 [AAPL2025q3, AAPL2026q1].

Долгосрочные попутные ветры (Secular tailwinds):

Менеджмент делает ставку на два глобальных тренда. Во-первых, внедрение искусственного интеллекта (Apple Intelligence), который CEO Тим Кук назвал «одной из самых глубоких технологий нашего времени», интегрированной во всю экосистему [AAPL2026q1, 10K_Sep_25]. Во-вторых, непрерывный рост активной базы устройств, которая превысила 2.5 миллиарда единиц, что гарантирует долгосрочную монетизацию через подписки и сервисы [10K_Dec_25].

Guidance vs Реальные результаты (Sandbagging):

Менеджмент Apple явно склонен занижать ожидания (sandbagging). В конце Q4 2025 финансовый директор дал прогноз (guidance) роста выручки на Q1 2026 в диапазоне от 10% до 12% [AAPL2026q1]. Фактический результат составил 16%, что, по словам Тима Кука, «превысило наши ожидания» [10K_Dec_25, AAPL2025q3]. На Q2 2026 компания снова дает консервативный прогноз роста на 13-16%, ссылаясь на ограничения в цепочке поставок [AAPL2025q3].

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

Динамика маржинальности и операционный рычаг:

Компания демонстрирует превосходный операционный рычаг (operating leverage). Валовая маржа (Gross margin) планомерно росла: 44.1% в 2023 году, 46.2% в 2024 году и 46.9% в 2025 году [AAPL2026q1]. В Q1 2026 валовая маржа достигла впечатляющих 48.2%, превысив собственный прогноз [10K_Sep_25, 10K_Dec_25].

Операционная маржа также расширяется: с 29.8% в 2023 году до 32.0% по итогам 2025 года [AAPL2025q3]. В рекордном Q1 2026 операционная маржа составила 35.4% (\$50.8 млрд операционной прибыли при \$143.7 млрд выручки) [AAPL2026q1]. Это связано с благоприятным смещением микса продаж в сторону высокомаржинального сегмента Services (где маржа составляет 76.5%) и более дорогих моделей iPhone Pro [10K_Sep_25, 10K_Dec_25].

Распределение Free Cash Flow (FCF):

Приоритеты распределения капитала выстроены четко:

1. **Выкуп акций (Buybacks):** Абсолютный приоритет. В мае 2025 года совет директоров одобрил новую программу: \$100 млрд (2.75% от капитализации \$3.64 трлн) [AAPL2026q1, 10K_Sep_25, 10K_Dec_25]. За весь 2025 финансовый год компания выкупила акций на \$89.3 млрд (2.45% от капитализации \$3.64 трлн) [AAPL2025q3]. Только за Q1 2026 на buyback было потрачено \$25.0 млрд (0.69% от капитализации \$3.64 трлн) [AAPL2026q1].
2. **R&D (НИОКР):** Инвестиции в инновации (включая AI и Apple Silicon) выросли до \$34.5 млрд за 2025 год (8% от выручки) [10K_Sep_25] и составили \$10.9 млрд в Q1 2026 [AAPL2026q1].
3. **Дивиденды:** Стабильно растут, в мае 2025 года дивиденд был повышен до \$0.26 на акцию [AAPL2026q1]. В Q1 2026 выплачено \$3.9 млрд [AAPL2026q1].
4. **CAPEX:** Капитальные затраты растут для поддержки Private Cloud Compute и инфраструктуры ИИ (включая серверы в Техасе) [AAPL2026q1, 10K_Dec_25, AAPL2025q3]. Выплаты на приобретение PPE в 2025 году составили \$12.7 млрд [10K_Sep_25].
5. **M&A:** Практически отсутствуют, ограничиваясь мелкими сделками [10K_Dec_25].

Качество прибыли (Earnings Quality):

Качество прибыли находится на высочайшем уровне. Несмотря на скачок выручки в Q1 2026 на 16%, дебиторская задолженность (Accounts receivable) практически не изменилась (\$39.9 млрд против \$39.8 млрд кварталом ранее), а запасы (Inventories) остались на уровне \$5.9 млрд (\$5.7 млрд ранее) [AAPL2026q1]. Это свидетельствует о невероятной эффективности управления оборотным капиталом и идеальном sell-through.

Анализ настроений менеджмента (Call Transcript Deep Dive)

Острые и уклончивые ответы (Q&A):

- Наибольшие трудности и откровенное уклонение вызвал вопрос аналитиков (от Bank of America) о потенциальной потере платежей от Google (Search revenue) из-за антимонопольного суда в США. Тим Кук прямо ответил: «Я намеренно уклоняюсь от вопроса, потому что мы не раскрываем эти данные на таком уровне» [AAPL2026q1, 10K_Dec_25].
- На звонке за Q1 2026 аналитики настойчиво расспрашивали о деталях нового партнерства с Google по моделям ИИ, на что менеджмент также отказался давать конкретику: «мы не раскрываем детали этого соглашения» [AAPL2025q3].
- Вопросы об инфляции цен на чипы памяти (memory pricing) также встретили размытые ответы: Кук сослался на наличие «ряда вариантов (range of options)», отказавшись подтвердить, будет ли компания повышать цены на устройства [AAPL2026q1, 10K_Sep_25].

Изменение тона менеджмента:

Тон Тима Кука и Кевина Пареха (CFO) кардинально изменился за последние полгода. Если в начале/середине 2025 года они были более осторожны в оценках макроэкономики и давления в Китае [AAPL2026q1, 10K_Dec_25], то к Q1 2026 тон стал максимально триумфальным и уверенным. Кук использовал эпитеты «ошеломляющий спрос (staggering demand)» и назвал квартал «историческим (for the record books)» [10K_Dec_25]. Единственным поводом для осторожности сейчас выступают лишь физические ограничения в производстве чипов, а не проблемы со спросом [10K_Dec_25].

Детальный анализ Earnings Calls (на базе звонка за Q1 2026)

Ключевые тезисы:

1. **Суперцикл iPhone 17:** Беспрецедентный спрос на всю линейку (особенно Pro и новую модель iPhone Air), рост выручки на 23% г/г [10K_Dec_25, AAPL2025q3].
2. **Успех Apple Intelligence:** Широкое внедрение ИИ-функций и партнерство с Google для Apple Foundation Models [AAPL2025q3, AAPL2026q1].
3. **Рекордная база:** Достижение отметки в 2.5 млрд активных устройств [10K_Dec_25].
4. **Сектор Услуг:** Рекордные \$30 млрд квартальной выручки [AAPL2026q1].

Главное достижение: Феноменальное возвращение к росту в Китае (выручка в регионе Большого Китая взлетела на 38% г/г) [AAPL2025q3, 10K_Sep_25]. *Главный вызов:* Физическая нехватка производственных мощностей передовых узлов (3 нм) для удовлетворения спроса на iPhone [AAPL2026q1, 10K_Dec_25].

Конкуренты:

Конкуренты упоминаются вскользь (Android, Windows, игровые консоли) [AAPL2026q1]. Однако менеджмент открыто заявил, что в прошедшем квартале Apple «отвоевала долю рынка (gained share)» в сегменте смартфонов и Mac у конкурентов на фоне стагнирующего рынка [AAPL2026q1, 10K_Dec_25].

Партнёры и экосистема:

Ключевым анонсом стало стратегическое партнерство с Google для разработки следующего поколения Apple Foundation Models (AFM), которые будут питать новую персонализированную Siri [AAPL2025q3, AAPL2026q1]. В корпоративном сегменте

(Enterprise) упомянуты крупные интеграции Mac и iPad Pro у таких клиентов, как Snowflake (более 9,000 Mac), AstraZeneca (5,000 iPad Pro с ИИ) и мексиканский ритейлер Copel [10K_Dec_25, AAPL2025q3]. Подчеркивается партнерство с Corning и Micron в рамках развития цепочки поставок в США [AAPL2026q1]. В спортивном стриминге (Apple TV) — стратегические права на трансляции F1 и MLS [AAPL2026q1].

Планы и прогнозы (Forward Guidance):

На Q2 2026 года (мартовский квартал) дан прогноз общего роста выручки от 13% до 16% г/г, что включает ожидания продолжающегося дефицита поставок iPhone [AAPL2025q3]. Ожидается, что рост сервисов сохранится на уровне прошлого квартала (~14%), а валовая маржа составит от 48% до 49% [AAPL2025q3]. Это исключительно сильный прогноз, указывающий на продолжение суперцикла.

Новые продукты и инициативы:

Была выпущена ИИ-интеграция для творцов Apple Creator Studio для Mac, iPad и iPhone [10K_Sep_25]. В ближайшие месяцы (этим летом) ожидается выход новой версии Siri с глубокой ИИ-интеграцией (на базе Google), а также релиз 4-го сезона Ted Lasso и фильма о F1 [AAPL2026q1].

Риски со слов менеджмента:

Тим Кук явно признал риск «дефицита мощностей на передовых производственных узлах (advanced nodes)», что ограничивает выпуск SoC и самих iPhone [AAPL2026q1, 10K_Dec_25]. Также менеджмент подтвердил инфляцию цен на микросхемы памяти, что окажет небольшое давление на маржу во втором квартале [AAPL2026q1]. Наконец, были упомянуты текущие тарифные расходы в \$1.4 млрд за квартал [AAPL2026q1].

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

Основываясь на разделе "Risk Factors" и обсуждениях на звонках, выделяем 3 критических риска, способных обрушить котировки на 30-50%:

- 1. Антимонопольное и регуляторное давление (США и ЕС):** Иск Министерства юстиции США (DOJ) по поводу монополизации рынка смартфонов [AAPL2026q1, 10K_Dec_25], а также Закон о цифровых рынках (DMA) в ЕС (где Apple уже получила штраф €500 млн) [10K_Dec_25, AAPL2025q3, AAPL2026q1]. Более того, августовское (2024 г.) решение суда США о том, что Google является монополистом, ставит под прямую угрозу многомиллиардные платежи, которые Apple получает за установку Google поисковиком по умолчанию (Search distribution revenue) [AAPL2026q1].
- 2. Уязвимость цепочки поставок и концентрация передовых чипов (Supply Chain Concentration):** Apple критически зависит от единого поставщика передовых 3-нм узлов (TSMC). Менеджмент уже признал, что компания находится в режиме «погони за поставками (supply chase mode)» и не может удовлетворить спрос на iPhone 17 из-за недостатка гибкости производственных мощностей [10K_Dec_25, AAPL2026q1, 10K_Sep_25]. Любой геополитический конфликт в Азии (Тайвань/Китай) мгновенно остановит сборку устройств [AAPL2026q1].
- 3. Новые торговые тарифы и геополитические войны (Trade Wars):** Новые тарифы США на импорт, введенные в начале 2025 года, и ответные меры других стран, а также инициированное расследование по Статье 232 касательно полупроводников, несут прямую угрозу росту себестоимости продуктов Apple (COGS) [AAPL2026q1, 10K_Dec_25].

Позиционирование в секторе (Sector Context)

Позиционирование в секторе (Technology — Consumer Electronics)

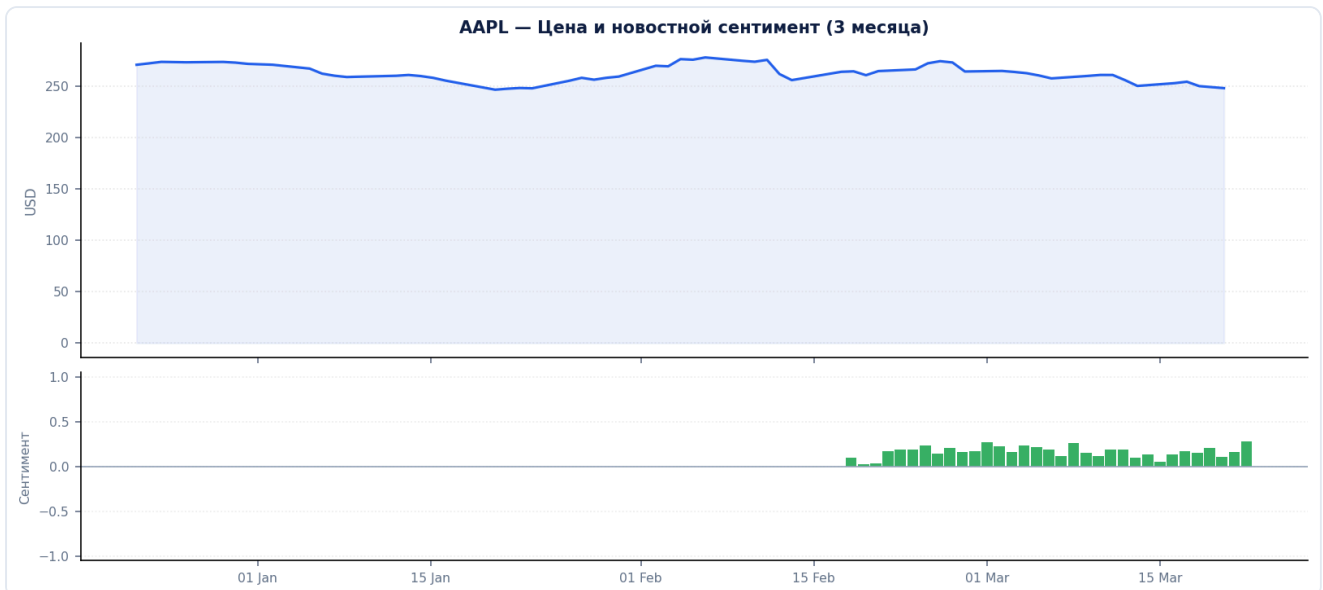
Метрика	AAPL	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	31.4x	18.1x	— Дороже

Метрика	AAPL	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (forward)	26.6x	10.6x	— Дороже
P/B	41.3x	3.0x	— Дороже
EV/EBITDA	24.0x	10.0x	— 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

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

Apple окончательно трансформировалась из производителя премиального железа в платформенную ИИ-экосистему. С базой в 2.5 млрд активных устройств [10K_Dec_25] компания обладает невероятным рвом (moat). В отличие от гиперскейлеров (Microsoft, Google), которым приходится тратить десятки миллиардов на дата-центры, Apple использует гибридную модель (Private Cloud Compute + on-device ИИ + партнерства с Google/OpenAI), что позволяет ей сохранять маржинальность и эффективность капитала, перекадывая часть инфраструктурных издержек на партнеров [AAPL2025q3, AAPL2026q1, 10K_Dec_25]. Выпуск iPhone 17 доказал, что аппаратные инновации (Apple Silicon) в синергии с Apple Intelligence способны генерировать массивные циклы обновления даже на стагнирующем рынке смартфонов.

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: +0.16 (Somewhat-Bullish) · 1000 новостей

Позитивные события:

- [2026-02-22] Apple: [Apple developers grow App Store ecosystem billings and sales by 24 percent in 20...](#) · score: +0.85
- [2026-03-17] Eudaimonia and Co: [Apple Acquires MotionVFX to Bolster New \\$129 Creator Studio Bundle](#) · score: +0.82

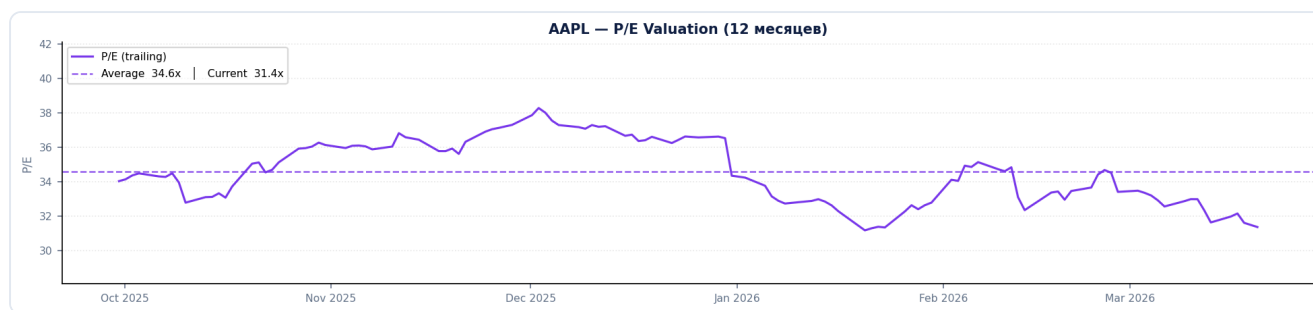
- [2026-02-24] Yahoo Finance: [Apple to double Houston footprint to 500,000 square feet, open new AI training c...](#) · score: +0.81

Негативные события:

- [2026-02-19] WSAZ: [W.Va. Attorney General files lawsuit against Apple](#) · score: -0.74
- [2026-02-20] CNBC: [Meta and Apple face serious questions about child safety and privacy](#) · score: -0.65
- [2026-02-19] upi: [West Virginia AG says Apple enables sharing of child sex abuse materials](#) · score: -0.63

Сентимент вокруг акций AAPL является **крайне бычьим**. Запуск линейки iPhone 17 и интеграция ИИ развеяли страхи аналитиков относительно технологического отставания Apple в гонке искусственного интеллекта. Выручка в Китае, которая была слабым звеном последние годы, взлетела на 38% [AAPL2025q3, 10K_Sep_25]. Компания генерирует беспрецедентный денежный поток и направляет его на агрессивный обратный выкуп акций (\$100 млрд новая программа [AAPL2026q1]). На текущий момент единственным фактором, сдерживающим еще больший рост акций, является неопределенность вокруг антимонопольных судов (особенно дела Google) и локальные физические ограничения поставок чипов. Фундаментальный профиль остается безупречным.

Расчет стоимости акции



Текущая рыночная цена акции: **\$247.99**.

Дивиденды:

Компания регулярно выплачивает дивиденды и использует агрессивную программу обратного выкупа акций (buyback) для возврата капитала акционерам.

- **Текущий дивиденд на акцию:** \$0.26 в квартал, что эквивалентно **\$1.04 в год** (annualized) [10K_Dec_25]. **Дивидендная доходность** к текущей цене составляет около **0.42%**.
- **Динамика дивидендов:** Растущая. В мае 2025 года (Q2) компания повысила квартальный дивиденд на 4% [10K_Dec_25]. Apple планомерно увеличивает дивиденды каждый год на протяжении последних 13 лет [10K_Dec_25].
- **Коэффициент выплат (Payout Ratio):** Разводненная прибыль на акцию (EPS) за 2025 финансовый год составила \$7.46 [10K_Dec_25]. Следовательно, на дивиденды уходит около **14%** чистой прибыли.
- **Покрытие дивиденда FCF:** За 2025 год операционный денежный поток составил \$111.48 млрд, а капитальные затраты (CapEx) — \$12.71 млрд [10K_Dec_25]. Свободный денежный поток (FCF) равен примерно **\$98.77 млрд**. На выплату дивидендов было направлено \$15.42 млрд [10K_Dec_25]. Таким образом, FCF Dividend Coverage составляет **6.4x** (денежный поток перекрывает дивиденды более чем в 6 раз).
- **Buyback-программа:** Да, выкуп акций является основным способом возврата капитала акционерам, значительно превосходящим дивиденды. В мае 2025 года совет директоров одобрил новую программу выкупа на \$100 млрд [10K_Dec_25]. За весь 2025 финансовый год компания фактически выкупила акций на \$89.3 млрд [10K_Dec_25]. Объем новой программы: **\$100 млрд = 2.8% от Market Cap \$3.6T**.

- **Риски дивидендов: Дивиденд устойчив.** Уровень чистого долга компании отрицательный (Net Cash позиция составляет \$34 млрд на конец сентября 2025 года [AAPL2025q3]). Свободный денежный поток огромен и стабилен, а бизнес-модель, основанная на растущей экосистеме сервисов и высокой лояльности (более 2.5 млрд активных устройств [10K_Dec_25]), защищает от циклических просадок. Угроза отмены или сокращения дивидендов практически отсутствует.

Сценарный анализ (горизонт 12 месяцев) — два независимых метода оценки:

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим для данной компании. Apple имеет прогнозируемые положительные денежные потоки (FCF), стабильную операционную маржинальность и прозрачную структуру капитальных затрат. Однако стоит учитывать, что для Apple заданная авто-расчетом ставка дисконтирования WACC (9.8%) значительно выше премии за риск, которую фактически закладывает текущий рынок для "голубых фишек" такого качества, что приведет к математической недооценке в рамках модели.

Предпосылки:

- **Прогноз FCF на 5 лет:** Базовый FCF \$98.8 млрд (FY2025). CAGR по базовому сценарию = **7%** (ожидания устойчивого цикла iPhone 17 и двузначного роста сегмента Services [AAPL2025q3]).
- **Ставка дисконтирования WACC: 9.8%** (на основе заданных вводных: $K_e=10.0\%$, $K_d=3.3\%$, $W_e=97.6\%$, $W_d=2.4\%$).
- **Терминальная ставка роста (Terminal Growth Rate): 2.5%** (на уровне долгосрочных ожиданий роста глобального ВВП и инфляции, учитывая зрелость рынка смартфонов).
- **Terminal Value:** Метод Гордона. Пост-прогнозная стоимость составит порядка 70-75% от общей Enterprise Value.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
Бычий (Bull Case)*	\$139.00	-43.9%	\$1.04 (0.4%)	-43.5%
Базовый (Base Case)*	\$116.00	-53.2%	\$1.04 (0.4%)	-52.8%
Медвежий (Bear Case)*	\$93.00	-62.5%	\$1.04 (0.4%)	-62.1%





> *Примечание: Резко отрицательная доходность по методу DCF напрямую связана с высокой расчетной ставкой WACC (9.8%). Исторически рынок оценивает монопольные денежные потоки Apple с гораздо более низкой доходностью (порядка 6.5–7.5%). При заданных параметрах дисконтирования текущая цена выглядит сильно завышенной.

Метод 2: Forward P/E — выбор аналитика

Обоснование выбора модели: Для оценки Apple наиболее релевантен мультипликатор **Forward P/E**. DCF слишком чувствителен к ставке дисконтирования, а EV/EBITDA или P/FCF не в полной мере отражают масштабную программу обратного выкупа акций, которая математически сокращает базу акций и планомерно разгоняет показатель EPS. Рынок традиционно торгует Apple именно по P/E, закладывая премию за качество экосистемы и неэластичный спрос.

Предпосылки: В 2025 году компания зафиксировала EPS \$7.46 [10K_Dec_25]. Прогнозируемый базовый Forward EPS на следующие 12 месяцев — **\$8.05** (рост ~8% за счет цикла iPhone 17 и выкупа акций). Текущий P/E составляет около 33x.

- **Бычий сценарий:** Forward P/E **35x** (рынок закладывает максимальную премию за успех внедрения искусственного интеллекта Apple Intelligence и интеграцию с Google [10K_Dec_25]). Forward EPS = \$8.50.
- **Базовый сценарий:** Forward P/E **30x** (возврат к средней премии последних лет для стабильного "Quality Growth" бизнеса). Forward EPS = \$8.05.
- **Медвежий сценарий:** Forward P/E **24x** (жесткая коррекция оценки при ухудшении макроэкономики, ужесточении тарифов (до \$1.4 млрд в квартал [AAPL2025q3]) или антимонопольных штрафах). Forward EPS = \$7.50.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
Бычий (Bull Case)	\$297.50	+20.0%	\$1.04 (0.4%)	+20.4%
Базовый (Base Case)	\$241.50	-2.6%	\$1.04 (0.4%)	-2.2%
Медвежий (Bear Case)	\$180.00	-27.4%	\$1.04 (0.4%)	-27.0%





Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$116.00	-53.2%	-52.8%
Метод 2: Forward P/E	\$241.50	-2.6%	-2.2%
Среднее	\$178.75	-27.9%	-27.5%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **-27.5%** (-27.9% прирост цены + 0.4% дивидендная доходность). *Большой дисконт вызван влиянием строгой модели DCF.*

Вывод (Verdict)

Компания однозначно соответствует профилю **"Quality Growth"** (качественный рост с высокой прибылью).

- Ключевой фактор "ЗА": Мощная монетизация экосистемы и сервисов.** База активных устройств превысила 2.5 миллиарда [10K_Dec_25]. Сегмент Services показал рекордную выручку в \$109.1 млрд за год (+14%) [AAPL2026q1] с феноменальной валовой маржой в 75.4% [10K_Dec_25], что делает бизнес сверхустойчивым к разовым просадкам спроса на "железо".
- Ключевой фактор "ПРОТИВ": Перегретая рыночная оценка в сочетании с регуляторными и тарифными рисками.** Акция торгуется с мультипликатором P/E выше 33x, что оставляет нулевое право на ошибку. При этом компания сталкивается с растущими пошлинами на импорт (оцениваются в \$1.4 млрд издержек за декабрьский квартал [AAPL2025q3]), антимонопольными расследованиями по всему миру (в т.ч. штраф на €500 млн в ЕС [AAPL2025q3]) и жесткой конкуренцией на рынке памяти и компонентов [AAPL2026q1]. При ставке требуемой доходности в 9.8% (WACC) бумага математически выглядит дорогой.

Источники

- [AAPL2025q2] — Транскрипт · AAPL_2025_q2.txt · 2025
- [AAPL2025q3] — Транскрипт · AAPL_2025_q3.txt · 2025
- [AAPL2025q4] — Транскрипт · AAPL_2025_q4.txt · 2025
- [AAPL2026q1] — Транскрипт · AAPL_2026_q1.txt · 2026
- [10K_Mar_25] — Отчёт · aapl-20250329.pdf · 2025
- [10K_Jun_25] — Отчёт · aapl-20250628.pdf · 2025

[10K_Sep_25] — Отчёт · aapl-20250927.pdf · 2025

[10K_Dec_25] — Отчёт · aapl-20251227.pdf · 2025

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.

© Vitaliy Kravchenko · AI Analyst

smart-invest.top · patreon.com/kravchenko_invest · t.me/kravchenko_invest