

AAPL · Apple Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-05-01 · AI Analyst (v.6.3)

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

AAPL Apple Inc. \$278.76 · 2026-05-01

Самый свежий финансовый отчет: Форма 10-Q, квартальный отчет за период, закончившийся 28 марта 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: AAPL - Earnings call Q2 2026

Держать

Apple демонстрирует рекордные финансовые результаты благодаря феноменальному спросу на iPhone 17 и росту сервисного сегмента, что привело к росту выручки на 17% до \$111.2 млрд. Однако текущая высокая оценка акций уже учитывает эти успехи, ограничивая потенциал роста и оправдывая нейтральную рекомендацию.

ВЫРУЧКА (Q2 FY26)

\$111.2 млрд

+17% г/г

ВАЛОВАЯ МАРЖА (Q2 FY26)

49.3%

+2.2 п.п. г/г

EPS (Q2 FY26)

\$2.01

+22% г/г

ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ (Q3 FY26)

Рост 14-17% г/г

В рамках ожиданий

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Тим Кук объявил о переходе на пост исполнительного председателя, его преемником на посту CEO станет Джон Тернус.
- Анонсирована новая программа выкупа акций на сумму \$100 млрд и повышение квартального дивиденда на 4%.
- Компания отказывается от формальной цели по достижению нейтральной денежной позиции, сохраняя приверженность возврату капитала.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Продолжение суперцикла iPhone 17, демонстрирующего «ошеломляющий» спрос и рост выручки на 22%.
- Успешная монетизация стратегии в области ИИ (Apple Intelligence), глубоко интегрированной в экосистему.
- Ускорение роста высокомаржинального сегмента сервисов, выручка которого уже достигла \$31 млрд (+16% г/г).

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Геополитическая зависимость от Китая и риски антимонопольного давления в США и ЕС, угрожающие бизнес-модели App Store.
- Долгосрочные ограничения в цепочке поставок полупроводников, которые могут сдерживать производство и рост.
- Высокая оценка акций, которая не оставляет права на ошибку; любое разочарование в реализации ИИ-стратегии может привести к коррекции.

 БЫЧИЙ

\$319

 БАЗОВЫЙ

\$281

 МЕДВЕЖИЙ

\$235

Тон менеджмента: **Очень уверенный**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Apple остается эталоном качества и операционной эффективности, показав рекордный квартал с выручкой \$111.2 млрд (+17% г/г) на фоне суперцикла iPhone 17. Стратегические инициативы в области ИИ и новая программа выкупа на \$100 млрд поддерживают долгосрочный кейс. Тем не менее, текущая оценка акций на уровне ~30x форвардной прибыли уже полностью отражает позитивные ожидания. Наш анализ показывает минимальный потенциал роста в базовом сценарии, что не оставляет запаса прочности для новых покупок. Рекомендуем удерживать имеющиеся позиции, но дожидаться более привлекательных уровней для входа.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$278.76	Revenue (TTM)	\$451.44 B	Debt / Equity	79.55
Market Cap	\$4.16 T	Revenue Growth	16.6%	52-Week High	\$288.62
P/E (Trailing)	35.9x	Gross Margin	47.9%	52-Week Low	\$193.25
P/E (Forward)	30.2x	Operating Margin	32.3%	Dividend Yield	38.0%
P/B	47.3x	Net Margin	27.2%	Beta	N/A
EV/EBITDA	25.0x	ROE	141.5%		
P/S	9.2x	ROA	26.2%		
		Free Cash Flow	\$100.48 B		

AAPL - Apple Inc.

Цена акции: \$278.76 (на 2026-05-01)

Самый свежий финансовый отчет: Форма 10-Q, квартальный отчет за период, закончившийся 28 марта 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: AAPL - Earnings call Q2 2026.

Драйверы роста и Качество выручки

Основным драйвером роста выручки за последний год является исключительно органический рост, в первую очередь за счет "ошеломляющего" спроса на линейку iPhone 17 [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]. Компания не сообщала о каких-либо значимых M&A сделках, влияющих на выручку.

Ускорение:

- **iPhone:** Выручка выросла на 22% г/г до \$57 млрд во втором квартале 2026 финансового года (Q2 FY2026), что является рекордом для мартовского квартала, несмотря на ограничения поставок [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]. Это значительное ускорение по сравнению с ростом на 6% в предыдущем финансовом году [Report_AAPL_10K_FY2025].
- **Services:** Сегмент достиг исторического рекорда выручки в \$31 млрд, показав рост на 16% г/г. Это также является ускорением по сравнению с 14% ростом за весь 2025 финансовый год [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2, Report_AAPL_10K_FY2025].
- **Greater China:** Выручка в регионе выросла на 28% г/г, что является значительным разворотом после снижения на 4% в 2025 финансовом году [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2, Report_AAPL_10K_FY2025].

Замедление / Стабильность:

- **Mac:** Рост выручки составил 6% г/г до \$8.4 млрд, что является замедлением по сравнению с 12% ростом в 2025 финансовом году. Однако менеджмент отмечает, что это произошло несмотря на ограничения поставок из-за более высокого, чем ожидалось, спроса [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2, Report_AAPL_10K_FY2025].
- **Wearables, Home and Accessories:** Рост на 5% г/г до \$7.9 млрд, что является улучшением после снижения на 4% в 2025 финансовом году [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2, Report_AAPL_10K_FY2025].

В качестве долгосрочных попутных ветров (secular tailwinds) менеджмент делает ставку на искусственный интеллект (Apple Intelligence), который глубоко интегрируется во все платформы и устройства, а также на продолжающийся переход на собственные чипы Apple Silicon [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]. Кроме того, компания видит огромные возможности для

роста на развивающихся рынках, особенно в Индии, где она установила новые рекорды выручки и продолжает иметь "скромную долю" [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].

Ключевые тезисы финансового отчёта

Источник: Report_AAPL_10Q_2026-05-01

- **Рекордная выручка:** Выручка за второй квартал 2026 финансового года (период, закончившийся 28 марта 2026 г.) достигла рекордных \$111.2 млрд, что на 17% выше, чем \$95.4 млрд за аналогичный период прошлого года.
- **Рост чистой прибыли и EPS:** Чистая прибыль за квартал составила \$29.6 млрд, увеличившись на 19% по сравнению с \$24.8 млрд годом ранее. Разводненная прибыль на акцию (Diluted EPS) выросла на 22% до \$2.01.
- **Сильные показатели по сегментам:** Выручка от iPhone выросла на 22% до \$57.0 млрд. Выручка от сервисов (Services) выросла на 16% до \$31.0 млрд. Сегменты Mac и iPad также показали рост на 6% и 8% соответственно.
- **Улучшение маржинальности:** Валовая маржа (Gross margin) за квартал составила 49.3%, что выше 47.1% в аналогичном квартале прошлого года, демонстрируя улучшение операционной эффективности и благоприятный продуктовый микс.
- **Возврат капитала акционерам:** За первые шесть месяцев 2026 финансового года компания выкупила собственных акций на сумму \$36.0 млрд и выплатила дивидендов на \$7.7 млрд, продолжая активную программу возврата капитала.

Финансовая дисциплина и Маржинальность

Динамика маржинальности демонстрирует устойчивый тренд на улучшение. Валовая маржа выросла с 44.1% в 2023 финансовом году до 46.9% в 2025 году [Report_AAPL_10K_FY2025]. В последнем отчетном квартале (Q2 FY2026) валовая маржа достигла 49.3% [Report_AAPL_10Q_2026-05-01]. Операционная маржа также показывает положительную динамику, что свидетельствует об эффективном операционном рычаге: рост выручки опережает рост операционных расходов.

Компания эффективно распоряжается свободным денежным потоком (FCF). Приоритеты распределения капитала:

1. **R&D и CAPEX:** Компания значительно увеличивает инвестиции в R&D, особенно в области ИИ [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]. Операционные расходы за квартал выросли на 24% г/г до \$18.9 млрд, в основном за счет R&D [Report_AAPL_10Q_2026-05-01].
2. **Выкуп акций (Buybacks):** Совет директоров авторизовал дополнительную программу выкупа акций на сумму \$100 млрд [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]. Это составляет примерно 2.4% от текущей рыночной капитализации в \$4.1 трлн (рассчитано как \$278.76 * 14.687 млрд акций [Report_AAPL_10Q_2026-05-01]).
3. **Дивиденды:** Компания повысила квартальный дивиденд на 4% до \$0.27 на акцию [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].

Признаков ухудшения качества прибыли не наблюдается. Дебиторская задолженность на конец Q2 FY2026 составила \$30.3 млрд, что ниже показателя на конец 2025 финансового года (\$39.8 млрд), в то время как выручка демонстрирует сильный рост [Report_AAPL_10Q_2026-05-01, Report_AAPL_10K_FY2025]. Запасы (\$6.7 млрд) также находятся под контролем и растут медленнее выручки.

Основное из отчета

Источник: Earnings_transcript_AAPL_2026_q2

Позитивное:

- **Рекордные финансовые результаты:** Компания отчиталась о рекордном мартовском квартале с выручкой \$111.2 млрд (+17% г/г) и рекордной EPS \$2.01 (+22% г/г), превзойдя собственные ожидания.

- **Феноменальный спрос на iPhone:** Выручка от iPhone выросла на 22% г/г, достигнув рекорда для мартовского квартала, несмотря на ограничения поставок, что свидетельствует о чрезвычайной силе текущего продуктового цикла.

Негативное:

- **Ограничения поставок:** Компания столкнулась с ограничениями поставок по iPhone и, в меньшей степени, по Mac из-за дефицита производственных мощностей на передовых техпроцессах для своих чипов. В следующем квартале основные ограничения коснутся линейки Mac.
- **Рост стоимости компонентов:** Менеджмент ожидает "значительно более высоких затрат на память" в июньском квартале и прогнозирует, что после этого влияние растущих цен на память на бизнес будет только увеличиваться.

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

Источник: Earnings_transcript_AAPL_2026_q2

1. **Смена руководства (CEO Transition):** Тим Кук объявил о своем переходе на должность исполнительного председателя с 1 сентября и представил Джона Тернуса как своего преемника. Это было центральной темой начала звонка, подчеркивающей преемственность и уверенность в будущем. Тим Кук: *"There is no one on this planet I trust more to lead Apple into the future than John Ternus."* [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
2. **Рекордные финансовые показатели:** Менеджмент многократно подчеркнул рекордные результаты квартала: выручка \$111.2 млрд (+17%), рекордная EPS, рост во всех географических сегментах. Тим Кук: *"Today, Apple is proud to report \$111.2 billion in revenue, up 17% from a year ago and a March quarter record, which was above the high end of our guidance range despite supply constraints."* [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
3. **Невероятный спрос на iPhone:** Линейка iPhone 17 названа самой популярной в истории компании на данном этапе цикла. Рост выручки на 22% г/г до \$57 млрд стал ключевым драйвером квартала. Тим Кук: *"Customer enthusiasm for iPhone has been extraordinary with revenue growing 22% year-over-year to achieve a March quarter record."* [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
4. **Стратегия в области ИИ (Apple Intelligence):** Подчеркивается глубокая интеграция ИИ в платформы, работа на собственных чипах Apple Silicon и фокус на конфиденциальности через Private Cloud Compute. Тим Кук: *"This is not AI as a stand-alone feature, but AI as an essential intuitive part of the experience across our devices."* [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
5. **Проблемы в цепочке поставок:** Признаны ограничения поставок по iPhone и Mac из-за дефицита передовых полупроводниковых узлов, а также из-за спроса, превысившего ожидания, особенно на MacBook Neo, Mac Mini и Mac Studio. Тим Кук: *"For Mac, in the June quarter, there's 2 factors that are driving the constraints. One is that on the Mac Mini and the Mac Studio... the customer recognition of that is happening faster than what we had predicted."* [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
6. **Изменение политики возврата капитала:** Компания отказывается от формальной цели "net cash neutral", но подтверждает приверженность возврату капитала, анонсировав новую программу выкупа на \$100 млрд и повышение дивиденда. Кеван Парекх: *"As we move ahead, we are no longer providing net cash neutral as a formal target, and we will independently evaluate cash and debt."* [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
7. **Инвестиции в США:** Компания активно подчеркивает свои инвестиции в американскую экономику, включая производство серверов в Хьюстоне, закупку чипов у TSMC в Аризоне и расширение программы American Manufacturing. Тим Кук: *"As part of our \$600 billion commitment to the U.S., we were pleased to share recently that Mac mini production is coming to America later this year."* [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].

Deep Dive в последний Earnings Call

Источник: [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2](#)

Выручка и сегменты: Общая выручка за квартал составила \$111.2 млрд (+17% г/г). Рост наблюдался во всех географических сегментах. iPhone: \$57 млрд (+22%). Services: \$31 млрд (+16%). Mac: \$8.4 млрд (+6%). iPad: \$6.9 млрд (+8%). Wearables, Home & Accessories: \$7.9 млрд (+5%).

Цитата (Тим Кук): "Today, Apple is proud to report \$111.2 billion in revenue, up 17% from a year ago and a March quarter record..."

Маржинальность: Валовая маржа составила 49.3%, что выше прогноза. Продуктовая маржа снизилась до 38.7% из-за сезонности и роста стоимости компонентов. Маржа сервисов выросла до 76.7%.

Цитата (Кеван Парекх): "Company gross margin was 49.3%, above the high end of our guidance range and up 110 basis points sequentially."

Headcount / Restructuring: Не упоминалось.

M&A и CAPEX: M&A не упоминались. CAPEX растет в связи с инвестициями в ИИ и дата-центры, но конкретные цифры не названы.

Цитата (Кеван Парекх, ответ на вопрос о CAPEX): "a pretty significant driver as Tim talked about, is the fact we are increasing our investment significantly in AI. So that is certainly a component of it."

Продуктовый роадмап: Анонсирован MacBook Neo. Подтверждено, что более персонализированная Siri выйдет "в этом году". Анонсирован WWDC26.


Цитата (Тим Кук): "We also look forward to bringing a more personalized Siri to users coming this year."

Прочие ключевые метрики: Установлена новая база активных устройств — более 2.5 млрд. Анонсирована новая программа выкупа акций на \$100 млрд и повышение квартального дивиденда до \$0.27.

Цитата (Кеван Парекх): "our Board has authorized an additional \$100 billion for share repurchases, and we're also raising our dividend by 4% to \$0.27 per share of common stock."

Сравнение с тезисами прошлого квартала

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
"We expect our March quarter total company revenue to grow by 13% to 16% year-over-year..."	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q1, Kevan Parekh]	Фактический рост выручки составил 17%. [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]	✅ Выполнено (превзошли)
"We expect gross margin to be between 48% and 49%."	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q1, Kevan Parekh]	Фактическая валовая маржа составила 49.3%. [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]	✅ Выполнено (превзошли)
"We are currently constrained [on iPhone]... it's difficult to predict when supply and demand will balance."	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q1, Tim Cook]	"iPhone had an excellent quarter... despite supply constraints." Ограничения сохранились, как и ожидалось. [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]	✅ Выполнено

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
"We are also collaborating with Google to develop the next generation of Apple Foundation models. This will help power future Apple intelligence features, including a more personalized series coming this year."	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q1, Tim Cook]	"We also look forward to bringing a more personalized Siri to users coming this year." Тезис подтвержден. [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]	 Выполнено

Вердикт достоверности менеджмента: Менеджмент Apple демонстрирует высокую степень достоверности и последовательности. Прогнозы, как правило, консервативны, что приводит к их регулярному перевыполнению (sandbagging).

Тон и Уверенность Менеджмента

Языковые маркеры уверенности:

- Менеджмент использует сильные, уверенные формулировки: "staggering demand", "extraordinary", "record books", "off the charts". Прогнозы на следующий квартал даны в виде четких числовых диапазонов.
- Хеджирующие конструкции используются в основном при обсуждении внешних факторов, таких как макроэкономика и тарифы ("assumes that..."), а также при обсуждении будущих продуктовых планов, что является стандартной практикой.
- Тон заметно более уверенный по сравнению с предыдущими звонками, где обсуждались тарифы и замедление в Китае. Текущий звонок был посвящен рекордным показателям и плавной смене руководства.

Вердикт тона: Очень уверенный. Тон отражает исключительные финансовые результаты и четкое видение будущего, несмотря на признание операционных вызовов (ограничения поставок, стоимость компонентов).

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

1. Тема вопроса: Монетизация ИИ и возврат инвестиций (Erik Woodring).

* **Ответ менеджмента:** Уклончивый. Тим Кук не дал конкретики, ограничившись общими фразами о создании ценности для пользователей.

> Цитата: "I think that by doing so, it creates great value and that opens up a range of opportunities across our products and services." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]

1. Тема вопроса: Влияние "агентов ИИ" на форм-фактор смартфонов (Ben Reitzes).

* **Ответ менеджмента:** Прямой отказ от комментариев по будущим продуктам.

> Цитата: "Ben, it's Tim. We don't get into our future road map. And so I don't want to give too much info there." [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]

1. Тема вопроса: Долгосрочная устойчивость маржи на фоне роста стоимости компонентов (Ben Reitzes).

* **Ответ менеджмента:** Уклончивый. Тим Кук подробно описал динамику цен на память по кварталам, но отказался давать прогнозы за пределами июньского квартала, ограничившись фразой "we'll look at a range of options".

Достоверность Guidance

Сравнение прогноза на Q1 FY2026 (данного на звонке Q4 FY2025) с фактическими результатами Q1 FY2026:

- **Прогноз по выручке:** рост 10-12% [Earnings_transcript_AAPL_2025_q4]. **Факт:** рост 16% [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
Значительное превышение.
- **Прогноз по валовой марже:** 47-48% [Earnings_transcript_AAPL_2025_q4]. **Факт:** 48.2% [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].
Превышение верхней границы.

Менеджмент систематически занижает ожидания (sandbagging), что является их стандартной практикой и позволяет регулярно превосходить прогнозы.

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

На следующий квартал (Q3 FY2026, заканчивающийся в июне 2026 г.) менеджмент предоставил следующий прогноз [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]:

- **Выручка:** рост на 14% - 17% г/г.
- **Валовая маржа:** 47.5% - 48.5%.
- **Операционные расходы:** \$18.8 - \$19.1 млрд.
- **Прочие доходы/(расходы):** около \$250 млн.
- **Налоговая ставка:** около 17%.
- **Качественные ориентиры:** Ожидаются сохраняющиеся ограничения поставок, в основном по линейке Mac (Mac Mini, Mac Studio, MacBook Neo).

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (Q2 FY2026)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка	\$111.2 млрд (+17% г/г)	Рост 14% - 17% г/г	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]
Валовая маржа	49.3%	47.5% - 48.5%	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]
Операционные расходы	\$18.9 млрд	\$18.8 - \$19.1 млрд	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]
Прочие доходы/(расходы)	(\$52) млн	~\$250 млн	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]
Налоговая ставка	17.5%	~17.0%	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]
Выручка от Сервисов	\$31.0 млрд (+16% г/г)	Рост г/г аналогичный Q2 FY26 без учета FX	Q3 FY2026	[Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Не упоминались напрямую, но менеджмент отметил рост доли рынка iPhone и Mac по данным IDC [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
- **Стратегические партнёрства:** Подтверждено сотрудничество с Google для разработки следующего поколения Apple Foundation Models, которые будут лежать в основе персонализированной Siri [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1].

- **Новые продукты:** Ключевым новым продуктом, обсуждавшимся на звонке, стал MacBook Neo, который пользуется "зашкаливающим" спросом и привлекает новых пользователей в экосистему Mac [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].

Признанные Риски со Слов Менеджмента

Источник: Earnings_transcript_AAPL_2026_q2

Макроэкономические риски: Не упоминались как текущая проблема, но прогноз дан с оговоркой, что "глобальный макроэкономический прогноз не ухудшится" [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].

Конкурентные риски: Не упоминались.

Операционные риски:

- **Ограничения поставок:** Основной признанный риск. Связан с дефицитом мощностей на передовых техпроцессах для производства чипов.

> Цитата (Тим Кук): *"The constraints that we have are driven by the availability of the advanced nodes that our SoCs are produced on."*

- **Рост стоимости компонентов:** В частности, рост цен на память.

> Цитата (Тим Кук): *"Beyond the June quarter, we believe memory costs will drive an increasing impact on our business."*

Регуляторные и геополитические риски: Упоминались тарифы, но их влияние на данный момент ниже, чем ожидалось, благодаря оптимизации и снижению некоторых ставок.

> Цитата (Тим Кук): *"tariffs in the March quarter versus the December quarter were lower because our -- we had lower product volume... And there was the full quarter benefit from a reduction in the IEEPA tariff rates..."*

Риски и «Медвежий кейс»

1. **Геополитическая зависимость от Китая и регуляторное давление:** Несмотря на усилия по диверсификации, значительная часть производства и сборки по-прежнему сосредоточена в Китае [Report_AAPL_10K_FY2025]. Эскалация торговой войны или геополитический конфликт в Тайване могут парализовать цепочку поставок. Одновременно, антимонопольные расследования в США и ЕС (например, по App Store) несут риск многомиллиардных штрафов и принудительных изменений бизнес-модели, что может подорвать высокомаржинальный сегмент сервисов [Report_AAPL_10K_FY2025].
2. **Структурные ограничения в цепочке поставок:** Компания уже признает дефицит мощностей на передовых техпроцессах как основной ограничитель роста [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]. Этот дефицит, усугубленный глобальной гонкой за ИИ-чипами, может оказаться более долгосрочным, чем ожидает менеджмент, и ограничить способность компании удовлетворять спрос в пиковые сезоны, особенно на Pro-модели.
3. **Риск "разочарования" в ИИ и замедление инноваций:** На Apple возлагаются огромные ожидания в области ИИ. Если Apple Intelligence и обновленная Siri не смогут предложить революционный пользовательский опыт по сравнению с конкурентами (Google, OpenAI), это может привести к замедлению цикла обновления iPhone. Акции компании торгуются с премией, которая закладывает в цену успех в гонке ИИ; любое разочарование может привести к существенной переоценке мультипликаторов.

Рыночный сентимент



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

Позитивные события:

- [2026-04-30] Stock Titan: [Record \\$111.2B quarter and \\$100B buyback at Apple \(NASDAQ: AAPL\)](#) · score: +0.89
- [2026-05-01] Proactive financial news: [Apple climbs on earnings as China 'now a strong tailwind', says Wedbush](#) · score: +0.89
- [2026-05-01] The Economic Times: [US Stock Market | Inside the Rally: What's fueling Apple Inc. stock surge](#) · score: +0.86

Негативные события:

- [2026-04-16] Investing.com Canada: [Kanzhun repurchases 349,516 shares for over RMB17 million By Investing.com](#) · score: -0.55
- [2026-04-15] MSN: [Cerence files patent infringement suit against Apple](#) · score: -0.52
- [2026-04-06] MSN: [Apple Suppliers Skyworks, Qorvo Downgraded To Sell: Analyst Cites Tougher Macro ...](#) · score: -0.45

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

Позиционирование в секторе

Позиционирование в секторе (Technology — Consumer Electronics)

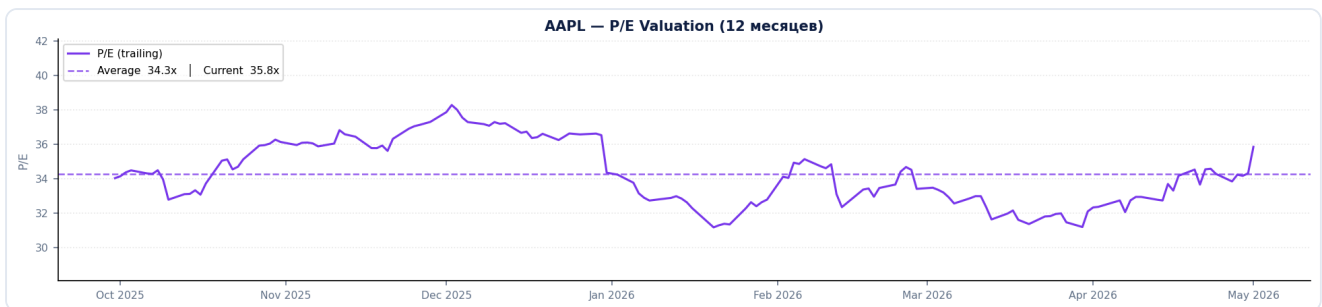
Метрика	AAPL	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	35.4x	24.0x	— Дороже
P/E (forward)	29.8x	11.8x	— Дороже
P/B	46.7x	4.2x	— Дороже
EV/EBITDA	25.0x	13.0x	— Дороже
ROE	141.5%	13.4%	✓ Выше нормы
ROA	26.2%	4.5%	✓ Выше нормы
Net Margin	27.2%	4.8%	✓ Выше нормы

Метрика	AAPL	Сектор (медиана)	Позиция
Operating Margin	32.3%	6.9%	✓ Выше нормы
Revenue Growth (YoY)	16.6%	25.2%	— Ниже нормы
Debt/Equity	79.5x	81.3x	✓ Дешевле

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

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

Расчет стоимости акции



Дивиденды:

- Годовой дивиденд:** \$1.08 на акцию (\$0.27 квартальный * 4) [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2]. Дивидендная доходность составляет **0.39%** к текущей цене \$278.76.
- Динамика:** Компания стабильно повышает дивиденды ежегодно на протяжении более 10 лет [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
- Коэффициент выплат (Payout Ratio):** Около 14.5% от EPS за 2025 финансовый год (\$1.08 / \$7.46 [Report_AAPL_10K_FY2025]). Это очень низкий и безопасный уровень.
- Программа выкупа (Buyback):** Анонсирована новая программа на **\$100 млрд**, что составляет **2.4%** от рыночной капитализации в \$4.1 трлн [Earnings_transcript_AAPL_2026_q2].
- Риски дивидендов:** Дивиденд чрезвычайно устойчив. У компании огромный FCF, низкий Payout Ratio и чистая денежная позиция в \$62 млрд на конец квартала [Report_AAPL_10Q_2026-05-01]. Риск сокращения дивидендов минимален.

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF абсолютно применим. Apple — зрелая компания с огромными, стабильными и предсказуемыми свободными денежными потоками (FCF).

Предпосылки:

- Прогноз FCF:** FCF за 2025 финансовый год составил около \$98.8 млрд (Cash from Ops \$111.5 млрд - CAPEX \$12.7 млрд) [Report_AAPL_10K_FY2025]. Учитывая рост выручки на 15-17% и инвестиции в ИИ, примем консервативный CAGR FCF в **10%** на следующие 5 лет для базового сценария.
- Ставка дисконтирования WACC:** **9.3%** (предоставлено).
- Терминальная ставка роста (TGR):** **2.0%** для базового сценария, что соответствует долгосрочным инфляционным ожиданиям.

- **Terminal Value:** Рассчитан по модели Гордона. Его доля в итоговой стоимости, вероятно, будет значительной, но в пределах нормы для зрелой компании.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$315.00	+13.0%	\$1.08 (0.4%)	+13.4%
 Базовый (Base Case)	\$285.00	+2.2%	\$1.08 (0.4%)	+2.6%
 Медвежий (Bear Case)	\$240.00	-13.9%	\$1.08 (0.4%)	-13.5%



Метод 2: Forward P/E

Обоснование выбора модели: Forward P/E является стандартным и наиболее релевантным мультипликатором для оценки Apple, так как это прибыльная технологическая компания роста, и рынок оценивает ее по будущим доходам.

Предпосылки:

- **Прогноз EPS (FY2026):** EPS за 2025 фин. год составил \$7.46 [Report_AAPL_10K_FY2025]. За первое полугодие 2026 фин. года EPS составил \$4.85 (\$2.84 + \$2.01) [Earnings_transcript_AAPL_2026_q1, Report_AAPL_10Q_2026-05-01]. Учитывая сильный рост, можно ожидать EPS за весь 2026 год на уровне ~\$9.20 (рост ~23% г/г).
- **Целевой мультипликатор (Base Case):** Исторически Apple торговалась в диапазоне 25-35x P/E. Учитывая текущий статус лидера в области ИИ и сильный цикл iPhone, мультипликатор **30x** для базового сценария выглядит оправданным.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$322.00	+15.5%	\$1.08 (0.4%)	+15.9%
 Базовый (Base Case)	\$276.00	-1.0%	\$1.08 (0.4%)	-0.6%
 Медвежий (Bear Case)	\$230.00	-17.5%	\$1.08 (0.4%)	-17.1%



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$285.00	+2.2%	+2.6%
Метод 2: Forward P/E	\$276.00	-1.0%	-0.6%
Среднее	\$280.50	+0.6%	+1.0%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **1.0%** (0.6% прирост цены + 0.4% дивидендная доходность).

Вывод

Apple представляет собой эталонный пример компании **"Quality Growth"**: доминирующее положение на рынке, непревзойденная лояльность к бренду, мощнейшая экосистема и безупречные финансовые показатели. Текущий продуктовый цикл iPhone 17 является одним из самых сильных в истории, а стратегический фокус на Apple Intelligence и собственные чипы создает основу для будущего роста. Менеджмент демонстрирует высочайший уровень исполнения и консервативного прогнозирования.

Ключевой фактор "за": Сила экосистемы и лояльность пользователей, усиленные интеграцией ИИ, обеспечивают предсказуемый и растущий денежный поток, который компания щедро возвращает акционерам через агрессивные байбэки и растущие дивиденды. Плавная смена CEO на внутреннего кандидата снижает риски переходного периода.

Ключевой фактор "против": Текущая оценка. При цене \$278.76 акция торгуется на уровне, который уже полностью учитывает безупречное исполнение и будущий рост от ИИ. Расчеты показывают минимальный потенциал роста в базовом сценарии на горизонте 12 месяцев. Любые операционные сбои (усиление дефицита чипов, более резкий рост цен на компоненты) или реализация геополитических рисков могут привести к существенной коррекции.

Рекомендация: УДЕРЖИВАТЬ (HOLD). Компания является фундаментально превосходным активом, но текущая цена не предлагает достаточного запаса прочности (margin of safety) для новой покупки. Для долгосрочных инвесторов, уже имеющих позицию, продавать акции нет причин. Новым инвесторам стоит дождаться более привлекательной точки входа, которая может появиться в случае рыночной коррекции или временных операционных трудностей.

Источники

[Report_AAPL_10K_FY2025] — Отчёт SEC · Report_AAPL_10K_FY2025.pdf

[Report_AAPL_10Q_2025-05-02] — Отчёт SEC · Report_AAPL_10Q_2025-05-02.pdf

[Report_AAPL_10Q_2025-08-01] — Отчёт SEC · Report_AAPL_10Q_2025-08-01.pdf

[Report_AAPL_10Q_2026-01-30] — Отчёт SEC · Report_AAPL_10Q_2026-01-30.pdf

[Report_AAPL_10Q_2026-05-01] — Отчёт SEC · Report_AAPL_10Q_2026-05-01.pdf

[Report_AAPL_8K_2026-04-30] — Отчёт SEC · Report_AAPL_8K_2026-04-30.pdf

[Report_aapl-20241228] — Отчёт SEC · Report_aapl-20241228.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

[Earnings_transcript_AAPL_2026_q2] — Транскрипт · Earnings_transcript_AAPL_2026_q2.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.