

CPRT · Copart, Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-04-24 · AI Analyst (v.6.3)

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

CPRT Copart, Inc. \$32.94 · 2026-04-24

Самый свежий финансовый отчет: FORM 10-Q, период заканчивается 31 января 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: Copart, Inc. Second Quarter Fiscal 2026 Earnings Call

Держать

Copart — качественная компания роста, столкнувшаяся с временными циклическими трудностями. Падение объемов в страховом сегменте на 9% r/r в Q2'26 создает краткосрочную неопределенность, однако долгосрочный тренд роста частоты полной гибели автомобилей (с 15.6% в 2015 до 23.1% в 2025) остается в силе.

ВЫРУЧКА (Q2'26)

\$1.12 млрд

-3.6% r/r

ВАЛОВАЯ МАРЖА (Q2'26)

43.9%

-1.3 п.п. r/r

EPS (Q2'26)

\$0.36

-10.0% r/r

ПРОГНОЗ

Отсутствует

Нет

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Компания возобновила программу выкупа акций, выкупив за полгода бумаг на \$218.2 млн.
- Происходит стратегический сдвиг в сегменте низкостоимостных автомобилей для повышения рентабельности.
- Ключевой негативный фактор — падение глобальных объемов в страховом сегменте на 9% из-за снижения страхового покрытия потребителями.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Долгосрочный тренд на рост частоты полной гибели автомобилей из-за усложнения их конструкции и дороговизны ремонта.
- Мощный конкурентный ров, основанный на сетевом эффекте и ликвидности аукционов, что позволяет получать рекордно высокие цены продажи (ASP).
- Значительный потенциал возврата капитала акционерам через программу выкупа акций с оставшимся объемом \$10.5 млрд (33% капитализации).

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Циклический спад в страховой отрасли может оказаться затяжным, продолжая давить на объемы продаж.
- Усиление ценовой конкуренции со стороны основного конкурента (IAA) может привести к потере доли рынка.
- Технологические прорывы в области автономного вождения могут в долгосрочной перспективе снизить аварийность и спрос на услуги компании.

 **БЫЧИЙ**

\$45

 **БАЗОВЫЙ**

\$34

 **МЕДВЕЖИЙ**

\$23

Тон менеджмента: **Уверенный и аналитический**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Copart — это уникальный бизнес с доминирующим положением на рынке и высокой маржинальностью, который столкнулся с временными трудностями. Главный риск — падение объемов в страховом сегменте, которое привело к снижению выручки на 3.6% в последнем квартале. Несмотря на это, фундаментальная устойчивость компании и долгосрочные драйверы роста не вызывают сомнений. Текущая оценка выглядит справедливой и не предлагает существенного потенциала роста в базовом сценарии (+1.7%). Поэтому для новых инвестиций стоит дождаться более привлекательной цены, а текущим инвесторам — держать позиции.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$32.94	Revenue (TTM)	\$4.61 B	Debt / Equity	0.98
Market Cap	\$31.73 B	Revenue Growth	-3.6%	52-Week High	\$63.85
P/E (Trailing)	20.7x	Gross Margin	47.3%	52-Week Low	\$32.20
P/E (Forward)	19.6x	Operating Margin	34.7%	Dividend Yield	N/A
P/B	3.2x	Net Margin	33.8%	Beta	1.14
EV/EBITDA	14.2x	ROE	17.1%		
P/S	6.9x	ROA	11.0%		
		Free Cash Flow	\$1.04 B		

CPRT · Copart, Inc.

Цена акции: \$32.94 (на 2026-04-24)

Самый свежий финансовый отчет: FORM 10-Q, период заканчивается 31 января 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: Copart, Inc. Second Quarter Fiscal 2026 Earnings Call.

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основные драйверы роста Copart носят долгосрочный, структурный характер, однако в последнем отчетном периоде они столкнулись со значительными циклическими препятствиями.

Органический рост является ключевым для компании, M&A играет вспомогательную роль. Главный долгосрочный драйвер — это «неумолимый рост» (inevitable rise) частоты полной гибели автомобилей (total loss frequency) [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2]. Этот тренд поддерживается растущей сложностью и стоимостью ремонта современных автомобилей, а также высоким спросом на подержанные автомобили и запчасти на развивающихся рынках [Earnings_transcript_CPRT_2026_q1]. CEO Джефф Ляо подчеркивает, что этот тренд наблюдается на протяжении всей истории компании [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

Замедление наблюдается в основном сегменте — страховые аукционы. В Q2 FY2026 (ноябрь 2025 – январь 2026) глобальные объемы страховых аукционов в штуках снизились на 9% (или на 4% без учета катастроф прошлого года) [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2]. Менеджмент объясняет это двумя циклическими факторами:

- 1. Снижение страхового покрытия потребителями:** В ответ на рост страховых премий, автовладельцы сокращают покрытие (например, отказываются от полиса при столкновении в пользу только ответственности) или вовсе отказываются от страховки. Это приводит к тому, что поврежденные автомобили не попадают в традиционный канал урегулирования убытков через страховые компании [Earnings_transcript_CPRT_2026_q1, Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
- 2. Динамика долей рынка между страховыми компаниями:** Рост страховых компаний, которые являются менее крупными клиентами Copart, временно влияет на объемы [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

Ускорение и стабильность демонстрирует нестраховой сегмент. Рост наблюдается в продажах для дилеров (+5% в Q2 FY2026) и в сегменте Blue Car (работа с банками, прокатными и лизинговыми компаниями), где объемы от банков и автопарков показывают «здоровый двузначный рост» [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

Secular Tailwinds (долгосрочные попутные ветры):

Менеджмент делает основную ставку на рост **total loss frequency**. По данным CCC, этот показатель в США вырос с 15.6% в 2015 году до 23.1% в 2025 году [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2]. Компания также видит долгосрочный потенциал в расширении своей глобальной базы покупателей, что увеличивает ликвидность аукционов и среднюю цену продажи (ASP), делая опцию «полной гибели» более привлекательной для страховщиков [Earnings_transcript_CPRT_2026_q1].

Ключевые тезисы финансового отчёта

Источник: Report_CPRT_10Q_2026-03-03

За второй квартал, закончившийся 31 января 2026 года, компания столкнулась со снижением выручки и прибыли из-за высокой базы прошлого года, включавшей доходы от ураганов, и текущих рыночных вызовов.

- 1. Снижение выручки:** Выручка за три месяца снизилась на 3.6% год к году, до \$1.12 млрд [Report_CPRT_10Q_2026-03-03]. Без учета доходов от катастроф в прошлом году, выручка выросла бы на 1.3% [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2]. Снижение объемов продаж было частично компенсировано ростом средней цены продажи (ASP).
- 2. Падение чистой прибыли:** Чистая прибыль, приходящаяся на долю Copart, Inc., за квартал снизилась на 9.5% до \$350.7 млн [Report_CPRT_8K_2026-02-19]. Разводненная прибыль на акцию (EPS) составила \$0.36, что на 10.0% ниже, чем \$0.40 годом ранее [Report_CPRT_8K_2026-02-19].
- 3. Маржинальность под давлением:** Валовая маржа снизилась до 43.9% с 45.2% годом ранее [Report_CPRT_8K_2026-02-19, расчет на основе данных]. Операционная маржа также снизилась до 34.7% с 36.6% [Report_CPRT_10Q_2026-03-03, расчет на основе данных].
- 4. Стратегический сдвиг в сегменте низкостоимостных автомобилей:** Компания активно переводит объемы из канала Copart Direct (где автомобили выкупались) в канал Direct Buy, где Copart выступает посредником за комиссию. Это снижает выручку и объемы в штуках, но повышает рентабельность и эффективность, так как исключаются затраты на транспортировку и хранение [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
- 5. Возобновление выкупа акций:** В течение шести месяцев, закончившихся 31 января 2026 года, компания выкупила 5.48 млн акций на сумму \$218.2 млн [Report_CPRT_10Q_2026-03-03]. Это сигнализирует о возвращении к программе возврата капитала акционерам.

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

Динамика маржинальности:

За последние три полных финансовых года операционная маржа демонстрировала незначительное снижение: с 38.4% в FY2023 до 37.1% в FY2024 и 36.5% в FY2025 [Report_CPRT_10K_FY2025]. В последнем квартале (Q2 FY2026) операционная маржа составила 34.7%, что ниже 36.6% годом ранее [Report_CPRT_10Q_2026-03-03]. Снижение связано с операционными издержками на фоне падающих объемов и единовременным начислением налога на НДС в международном сегменте на \$6.8 млн [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2]. Несмотря на это, менеджмент подчеркивает, что без учета эффекта катастроф прошлого года, валовая маржа выросла на 178 базисных пунктов, что указывает на наличие операционного рычага [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

Распределение Free Cash Flow (FCF):

Copart генерирует значительный денежный поток и направляет его на следующие приоритеты:

- 1. CAPEX (капитальные затраты):** Основной приоритет — инвестиции в землю и развитие площадок. За последние 6 месяцев компания потратила \$177.7 млн на покупку собственности и оборудования [Report_CPRT_10Q_2026-03-03]. Это стратегическая инвестиция в «физический ров» бизнеса.
- 2. Выкуп акций (Buybacks):** Компания возобновила программу выкупа. За финансовый год на текущий момент выкуплено более 13 млн акций на сумму свыше \$500 млн [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2]. Программа выкупа имеет

авторизацию на 784 млн акций, из которых на 31 января 2026 года оставалось доступно для выкупа 320 млн акций [Report_CPRT_10Q_2026-03-03]. Оставшийся объем программы составляет примерно **\$10.5 млрд (33% от текущей капитализации \$31.73 млрд)**, что является значительным потенциалом для возврата капитала.

3. Дивиденды: Компания не выплачивает дивиденды и не делала этого с момента выхода на биржу в 1994 году [Report_CPRT_10K_FY2025].

4. M&A: Компания придерживается консервативного подхода, предпочитая органический рост. Последним значимым приобретением была компания Purple Wave в FY2024 [Report_CPRT_10K_FY2025].

Качество прибыли:

Наблюдается потенциальный красный флаг: за 6 месяцев с 31 июля 2025 по 31 января 2026 года выручка снизилась на 1.4% (с \$2.31 млрд до \$2.28 млрд), в то время как чистая дебиторская задолженность выросла на 12.9% (с \$762.8 млн до \$861.6 млн) [Report_CPRT_10Q_2026-03-03]. Опережающий рост дебиторской задолженности может указывать на потенциальное замедление сбора платежей, хотя компания не сообщала о проблемах в этой области.

Основное из отчета

Источник: Earnings_transcript_CPRT_2026_q2

Позитивное:

- Рекордные цены продажи:** Несмотря на общее снижение цен на поддержанные автомобили, Copart достигает рекордно высоких средних цен продажи (ASP) для своих страховых клиентов в США. Рост ASP в США составил 9% год к году без учета эффекта катастроф [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
- Укрепление конкурентного рва:** Менеджмент видит подтверждение своего преимущества в ликвидности аукционов через рост ключевых метрик: увеличение доли аукционов с "чистой продажей" (pure sale), рост участия международных покупателей и увеличение числа уникальных участников торгов на лот [Earnings_transcript_CPRT_2026_q1].

Негативное:

- Снижение объемов в страховом сегменте:** Глобальные объемы страховых аукционов в штуках снизились на 9% (на 4% без учета катастроф), что является ключевым вызовом. Менеджмент связывает это со снижением количества застрахованных автомобилей и изменением долей рынка между страховыми компаниями [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
- Циклическое давление:** Потребители реагируют на высокие страховые тарифы, сокращая покрытие, что выводит часть поврежденных автомобилей из традиционного канала урегулирования убытков. Это создает краткосрочное давление на объемы, которое менеджмент считает циклическим, но не может предсказать его длительность [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Источник: Earnings_transcript_CPRT_2026_q2

Ключевые темы Prepared Remarks

- Снижение объемов в страховом сегменте:** СЕО Джефф Ляо сразу же адресовал главный негативный момент — падение объемов. Он объяснил это комбинацией «сдвигов в действующих полисах», «более слабой общей активностью по претензиям, вызванной откатом потребителей в поведении при покупке автострахования», что частично компенсируется ростом частоты полной гибели [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

2. **Рост Total Loss Frequency:** Подчеркивается, что долгосрочный тренд роста частоты полной гибели остается в силе. В 4-м квартале 2025 года показатель достиг 24.2%, что выше, чем 15.6% в 2015 году. Это основной «ветер в паруса» для бизнеса [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
3. **Превосходство в ценах продажи (ASP):** Компания акцентирует внимание на том, что генерирует рекордные ASP для своих клиентов, опережая рыночные индексы (Manheim) и конкурентов. Рост ASP в США без учета катастроф составил 9% г/г. «Мы связываем эти результаты с масштабом и разнообразием нашей глобальной сети покупателей» [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
4. **Ликвидность аукциона как главный ров:** Джефф Ляо подробно остановился на том, почему ликвидность аукционов Copart является ключевым преимуществом, упомянув 20-летний опыт в онлайн-аукционах. «Ликвидность порождает ликвидность» [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
5. **Цикл обработки и эффективность:** Компания активно работает над сокращением времени цикла, в частности, через сервис Title Express. Это позволяет повысить пропускную способность площадок и улучшить сервис для клиентов [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
6. **Применение Искусственного Интеллекта (ИИ):** Менеджмент подчеркнул широкое внедрение ИИ для повышения производительности инженеров, в бизнес-аналитике, обработке документов и для создания инструментов поддержки принятия решений для клиентов [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

Тон и Уверенность Менеджмента

Языковые маркеры уверенности:

- Менеджмент избегает количественных прогнозов, но использует сильные качественные формулировки для описания долгосрочных трендов («inexorable rise», «liquidity begets liquidity»).
- Хеджирующие конструкции («we believe», «appears to be») используются при обсуждении циклических факторов (поведение потребителей), но при описании конкурентных преимуществ (ликвидность, ASP) тон более утвердительный и подкреплен данными.
- По сравнению с предыдущими звонками, тон стал более сфокусированным на объяснении краткосрочных негативных трендов (падение объемов) через призму долгосрочных преимуществ. Менеджмент не паникует, а системно раскладывает причины.

Вердикт тона: Уверенный и аналитический. Несмотря на слабые квартальные результаты по объемам, менеджмент демонстрирует уверенность в долгосрочной стратегии и конкурентных преимуществах, системно объясняя текущие трудности внешними циклическими факторами.

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема вопроса (Bob Labick):** Что должно измениться, чтобы тренд на снижение объемов развернулся?
- * **Ответ менеджмента:** Уклончивый. Джефф Ляо повторил тезисы о цикличности в страховой отрасли (рост премий, затем фокус на росте), но не дал конкретных индикаторов, за которыми следит компания для прогнозирования разворота. Ответ был скорее общим описанием рыночной динамики.
- **Тема вопроса (Bret Jordan):** Усиливается ли ценовая конкуренция со стороны другого игрока, что может объяснять разницу в росте объемов?
- * **Ответ менеджмента:** Переадресован на ценность. Джефф Ляо ушел от прямого ответа о ценовой политике конкурента, переключив внимание на «совокупный экономический результат» для клиента, где цена продажи (ASP) важнее комиссий. «Наши данные подтверждают тезис, что генерируемые нами доходы затмевают любые другие различия» [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
- **Тема вопроса (John Healy):** Как вы видите динамику страховых премий в 2026 году и их влияние на бизнес?

* **Ответ менеджмента:** Прямой отказ от прогноза. Джефф Ляо назвал вопрос «отличным, но, вероятно, не по адресу», указав на сложность прогнозирования из-за множества переменных и посоветовал обратиться к самим страховым компаниям.

Достоверность Guidance

Компания систематически не предоставляет количественных прогнозов (guidance), поэтому оценить их достоверность невозможно.

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

Менеджмент не дал числового guidance. Прогнозы отсутствуют. Качественно, компания ожидает, что долгосрочный тренд на рост total loss frequency продолжится, а циклические headwinds, связанные с поведением потребителей на страховом рынке, со временем ослабнут.

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка	\$1.12 млрд (Q2'26)	Менеджмент не дал числового guidance. Прогнозы отсутствуют.	-	-
EPS (adj.)	\$0.36 (Q2'26)	Менеджмент не дал числового guidance. Прогнозы отсутствуют.	-	-
Объемы (Units)	-8% r/r (Q2'26)	Качественно: ожидается, что циклические факторы, влияющие на объемы, со временем нормализуются.	-	[Earnings_transcript_CPRT_2026_q2]

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Упомянуты косвенно («service providers similar to us»). Copart позиционирует себя как лидера по ликвидности и ценам продажи, утверждая, что рост ASP компании в 3-5 раз опережает конкурентов [Earnings_transcript_CPRT_2026_q1, Earnings_transcript_CPRT_2025_q4].
- **Стратегические инициативы:**
 - * **Title Express:** Сервис по ускоренному получению документов на автомобиль. Является ключевым элементом сервисного предложения для страховщиков и растет двузначными темпами [Earnings_transcript_CPRT_2026_q1].
 - * **Blue Car:** Платформа для нестраховых коммерческих продавцов. Продолжает расти за счет банков и автопарков, несмотря на временное снижение объемов от прокатных компаний [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].
 - * **Искусственный интеллект:** Активное внедрение для повышения внутренней эффективности и создания новых инструментов для клиентов, таких как предиктивная оценка полной гибели [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

Признанные Риски со Слов Менеджмента

- **Снижение страхового покрытия:** «Мы понимаем от многих наших страховых партнеров, что потребители реагируют на поздний цикл повышения страховых тарифов, сокращая объем своего покрытия или вовсе отказываясь от него» [Earnings_transcript_CPRT_2026_q1].
- **Сдвиги долей рынка среди страховщиков:** «Сдвиги в действующих полисах и уровнях риска между страховыми компаниями, которые сами испытывают различные темпы роста» [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

- **Макроэкономическая неопределенность:** Влияет на рынок тяжелой техники (Purple Wave), заставляя продавцов занимать выжидательную позицию [Earnings_transcript_CPRT_2025_q4].

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

1. **Затяжной циклический спад в страховании:** Основной риск заключается в том, что текущее снижение объемов из-за «отката потребителей» окажется не краткосрочным, а затяжным. Если высокие страховые премии сохранятся, а экономическое давление на потребителей усилится, доля незастрахованных водителей может оставаться высокой на протяжении нескольких лет, что будет оказывать прямое давление на основной источник выручки Copart.
2. **Консолидация и ценовое давление со стороны конкурентов:** Хотя Copart утверждает, что конкурирует на основе «совокупного экономического результата», агрессивная ценовая политика основного конкурента (IAA, часть RB Global) может привести к потере доли рынка, особенно среди более чувствительных к цене мелких и средних страховых компаний. Если конкурент сможет доказать, что его более низкие комиссии компенсируют разницу в ASP, это станет серьезной угрозой.
3. **Технологическая или регуляторная угроза:** Резкий скачок в развитии технологий автономного вождения (ADAS), который приведет к более быстрому, чем ожидалось, снижению аварийности, может подорвать долгосрочный тезис роста. Также, регуляторные изменения в США или ключевых странах-импортерах, ограничивающие экспорт или восстановление списанных автомобилей, могут значительно снизить спрос и, как следствие, ASP.

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: -0.03 (Neutral) · 320 новостей

Позитивные события:

- [2026-04-13] AD HOC NEWS: [Copart Inc. stock \(US2172041061\): Is its online auction dominance strong enough ...](#) · score: +0.64
- [2026-02-04] Finviz: [Copart, Inc. \(CPRT\): A Bull Case Theory](#) · score: +0.64
- [2026-04-14] AD HOC NEWS: [Copart Inc. stock \(US2172041061\): Is its auction network edge strong enough to u...](#) · score: +0.58

Негативные события:

- [2026-02-20] IndexBox: [Copart \(CPRT\) Stock Falls After Q4 Earnings Report - Revenue and EPS Below Estim...](#) · score: -0.85

- [2026-03-17] Intellectia AI: [CPRT Technical Analysis & Stock Price Forecast](#) · score: -0.76
- [2026-03-10] Finviz - Stock Screener: [Copart, Huron, Brown & Brown, Marsh & McLennan, and Omnicom Group Shares Are Fa](#) ... · score: -0.74

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

Позиционирование в секторе (Sector Context)

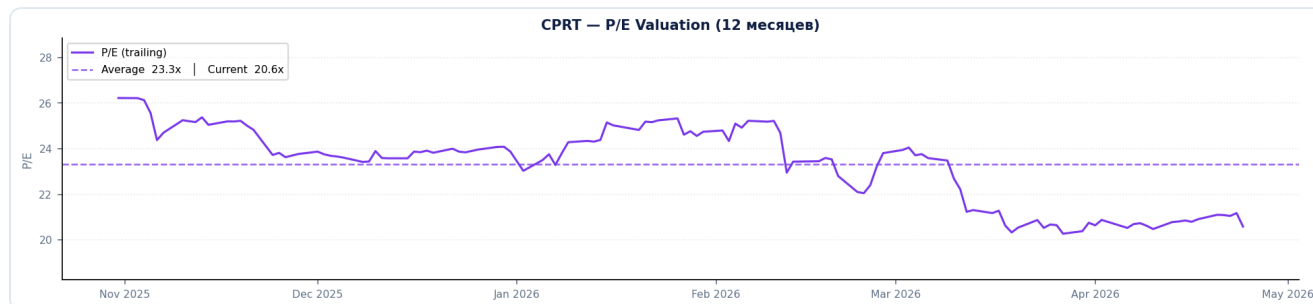
Позиционирование в секторе (Industrials — Specialty Business Services)

Метрика	CPRT	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	20.7x	37.2x	✓ Дешевле
P/E (forward)	19.6x	22.5x	✓ Дешевле
P/B	3.2x	2.7x	— Дороже
EV/EBITDA	14.2x	14.7x	✓ Дешевле
ROE	17.1%	7.1%	✓ Выше нормы
ROA	11.0%	4.0%	✓ Выше нормы
Net Margin	33.8%	3.7%	✓ Выше нормы
Operating Margin	34.7%	4.2%	✓ Выше нормы
Revenue Growth (YoY)	-3.6%	3.4%	— Ниже нормы
Debt/Equity	1.0x	72.9x	✓ Дешевле

Пирры: CTAS, RBA.TO, UNF, OPLN, HCSG, VSTS, LQDT, ACVA, CVEO, BAER, BTM · Данные: Yahoo Finance

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

Расчет стоимости акции



Дивиденды:

Компания не выплачивает дивиденды и исторически не выплачивала [Report_CPRT_10K_FY2025]. Основной инструмент возврата капитала — выкуп акций.

- Программа выкупа акций:** Текущая программа авторизована на 784 млн акций. На 31 января 2026 года оставалось доступно для выкупа 320 млн акций [Report_CPRT_10Q_2026-03-03]. Объем оставшейся программы составляет примерно

\$10.54 млрд, что эквивалентно **33.2% от рыночной капитализации в \$31.73 млрд**. За текущий финансовый год уже выкуплено акций на сумму более \$500 млн [Earnings_transcript_CPRT_2026_q2].

- **Риски дивидендов:** Неприменимо. Дивиденд отсутствует.

Входные данные для расчётов: Менеджмент не предоставил количественных прогнозов. Расчеты будут основаны на исторических данных и качественных ориентирах со звонков. Базовый сценарий предполагает восстановление роста объемов после текущего циклического спада.

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим. Компания имеет зрелую бизнес-модель, стабильно генерирует положительный и предсказуемый свободный денежный поток (FCF).

Предпосылки:

- **Базовый FCF (FY2025):** \$1,230.8 млн (Операционный поток \$1,799.8 млн минус CAPEX \$569.0 млн) [Report_CPRT_10K_FY2025].
- **Прогноз FCF (CAGR 5 лет):**
 - **Base Case (8%):** Учитывает текущее замедление с последующим восстановлением к историческим темпам роста, поддерживаемым ростом total loss frequency.
 - **Bull Case (12%):** Предполагает быстрое разрешение циклических проблем и ускорение роста за счет нестрахового сегмента.
 - **Bear Case (4%):** Затяжной спад объемов и давление на маржу.
- **Ставка дисконтирования (WACC):** 10.0%. Для Base и Bear сценариев добавим 1 п.п. премии за риск из-за текущей неопределенности с объемами. Bull: 10.0%, Base: 11.0%, Bear: 12.0%.
- **Терминальная ставка роста (TGR):** Bull: 2.5%, Base: 2.0%, Bear: 1.5%.
- **Terminal Value:** Рассчитан по модели Гордона. Его доля в итоговой стоимости в Base Case составляет около 68%, что является небольшим красным флагом, указывая на высокую зависимость оценки от долгосрочных прогнозов.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$39.50	+19.9%	\$0.00 (0.0%)	+19.9%
 Базовый (Base Case)	\$29.80	-9.5%	\$0.00 (0.0%)	-9.5%
 Медвежий (Bear Case)	\$22.50	-31.7%	\$0.00 (0.0%)	-31.7%





Метод 2: Forward P/E

Обоснование выбора модели: Sorpart — стабильно прибыльная компания с историей роста, для которой мультипликатор P/E является стандартным и релевантным методом оценки.

Предпосылки:

- **Прогноз EPS (NTM):** EPS за FY2025 составил \$1.59 [Report_CPRT_10K_FY2025]. За первые 6 месяцев FY2026 EPS составил \$0.77 [Report_CPRT_10Q_2026-03-03]. Учитывая текущие трудности, годовой EPS в FY2026 может оказаться на уровне \$1.55.
 - **Целевой мультипликатор (NTM P/E):** Исторически компания торговалась в диапазоне 25-35x.
- **Base Case (24x):** Небольшой дисконт к историческому среднему из-за текущего замедления роста объемов.
- **Bull Case (29x):** Возврат к средним историческим значениям на фоне восстановления роста.
- **Bear Case (19x):** Дальнейшее сжатие мультипликатора в случае продолжительного спада.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
Бычий (Bull Case)	\$44.95	+36.5%	\$0.00 (0.0%)	+36.5%
Базовый (Base Case)	\$37.20	+12.9%	\$0.00 (0.0%)	+12.9%
Медвежий (Bear Case)	\$29.45	-10.6%	\$0.00 (0.0%)	-10.6%





Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$29.80	-9.5%	-9.5%
Метод 2: Forward P/E	\$37.20	+12.9%	+12.9%
Среднее	\$33.50	+1.7%	+1.7%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **+1.7%** (1.7% прирост цены + 0.0% дивидендная доходность).

Вывод (Verdict)

Sopart представляет собой классический пример компании "Quality Growth", столкнувшейся с временными циклическими трудностями. Бизнес обладает мощным конкурентным рвом, основанным на сетевом эффекте глобальной аукционной платформы, огромных земельных активах и технологическом лидерстве. Долгосрочный драйвер роста в виде увеличения частоты полной гибели автомобилей остается неизменным.

Ключевой фактор "за": Уникальная бизнес-модель с высокой маржинальностью и доминирующим положением на рынке. Способность компании генерировать рекордные цены продажи (ASP) даже в условиях снижения общих цен на поддержанные автомобили доказывает силу ее платформы и является главным аргументом для удержания клиентов и привлечения новых.

Ключевой фактор "против": Текущее падение объемов в ключевом страховом сегменте из-за макроэкономических факторов (поведение потребителей) создает значительную неопределенность в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Оценка акций, согласно проведенному анализу, не предлагает значительного потенциала роста в базовом сценарии и выглядит справедливой, уже учитывая будущее восстановление.

Вердикт: HOLD (Держать). Для текущих инвесторов продавать акции на фоне временных трудностей было бы преждевременно, учитывая фундаментальную устойчивость бизнеса. Однако для новых инвестиций текущая цена не предоставляет достаточной "маржи безопасности". Потенциал роста в базовом сценарии минимален, а риски дальнейшего замедления сохраняются. Более привлекательная точка входа может появиться, если краткосрочные негативные тренды продолжатся, что приведет к дальнейшей коррекции котировок.

Источники

[Report_CPRT_10K_FY2025] — Отчёт SEC · Report_CPRT_10K_FY2025.pdf

[Report_CPRT_10Q_2025-02-26] — Отчёт SEC · [Report_CPRT_10Q_2025-02-26.pdf](#)

[Report_CPRT_10Q_2025-06-03] — Отчёт SEC · [Report_CPRT_10Q_2025-06-03.pdf](#)

[Report_CPRT_10Q_2025-11-24] — Отчёт SEC · [Report_CPRT_10Q_2025-11-24.pdf](#)

[Report_CPRT_10Q_2026-03-03] — Отчёт SEC · [Report_CPRT_10Q_2026-03-03.pdf](#)

[Report_CPRT_8K_2026-02-19] — Отчёт SEC · [Report_CPRT_8K_2026-02-19.pdf](#)

[Earnings_transcript_CPRT_2025_q3] — Транскрипт · [Earnings_transcript_CPRT_2025_q3.txt](#)

[Earnings_transcript_CPRT_2025_q4] — Транскрипт · [Earnings_transcript_CPRT_2025_q4.txt](#)

[Earnings_transcript_CPRT_2026_q1] — Транскрипт · [Earnings_transcript_CPRT_2026_q1.txt](#)

[Earnings_transcript_CPRT_2026_q2] — Транскрипт · [Earnings_transcript_CPRT_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.