

# DUOL · Duolingo, Inc.

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

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

**DUOL** Duolingo, Inc. \$101.88 · 2026-05-05

Самый свежий финансовый отчёт: FORM 10-Q, период заканчивается 31 марта 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: Duolingo's First Quarter 2026 Earnings Webcast, дата звонка 4 мая 2026 г

**Покупать**

Duolingo сознательно жертвует краткосрочной прибылью ради долгосрочного роста, стремясь удвоить базу ежедневных пользователей (DAU) до 100 миллионов к 2028 году. Эта стратегия, подкреплённая инвестициями в ИИ и новые продукты, создаёт привлекательную точку входа для долгосрочных инвесторов.

ВЫРУЧКА (Q1 2026)

**\$292,0 млн**

+27% г/г

ВАЛОВАЯ МАРЖА (Q1 2026)

**73,0%**

Стабильно высокая

ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ (EPS, Q1 2026)

**\$0.89**

Чистая прибыль +24% г/г

ПРОГНОЗ ВЫРУЧКИ (FY2026)

**рост ~16%**

Замедление

## ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Стратегический сдвиг с фокуса на монетизации к долгосрочному росту пользовательской базы (DAU).
- Запуск новой программы выкупа акций на \$400 млн, что составляет 8,4% от капитализации.
- Резкое ускорение создания контента с помощью ИИ, доведение 9 ключевых курсов до уровня B2.

## БЫЧИЙ КЕЙС

- Стратегия роста DAU успешно реализуется, приводя к ре-ускорению роста выручки в 2027-2028 гг.
- Интеграция ИИ и новые продукты (шахматы, музыка) создают непреодолимое конкурентное преимущество.
- Компания эффективно монетизирует растущую базу пользователей, значительно повышая маржинальность после 2026 года.

## МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Инвестиции не приводят к ускорению роста DAU, в результате чего компания получает и замедление роста, и снижение маржи.
- Новый конкурент, основанный на генеративном ИИ, отбирает долю рынка у Duolingo.
- Зависимость от вирального маркетинга даёт сбой, что приводит к росту затрат на привлечение пользователей.

 **БЫЧИЙ**

**\$170**

 **БАЗОВЫЙ**

**\$132**

 **МЕДВЕЖИЙ**

**\$90**

🗣 Тон менеджмента: **Уверенный и прозрачный**

## МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Duolingo делает смелую ставку на будущее, сознательно замедляя рост в 2026 году ради цели в 100 млн DAU к 2028 году. Являясь абсолютным лидером рынка с долей 85% и сильным брендом, компания имеет все шансы на успех, особенно с учётом технологического преимущества в ИИ. Новая программа выкупа акций на \$400 млн обеспечивает дополнительную поддержку котировкам. Несмотря на очевидный риск исполнения стратегии, текущая цена выглядит привлекательной для долгосрочных инвесторов, готовых переждать период волатильности ради значительного потенциала роста.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$101.88	Revenue (TTM)	\$1.04 B	Debt / Equity	7.50
Market Cap	\$4.76 B	Revenue Growth	35.0%	52-Week High	\$544.93
P/E (Trailing)	11.6x	Gross Margin	72.2%	52-Week Low	\$87.89
P/E (Forward)	12.6x	Operating Margin	15.5%	Dividend Yield	N/A
P/B	3.5x	Net Margin	39.9%	Beta	0.90
EV/EBITDA	26.6x	ROE	38.1%		
P/S	4.6x	ROA	5.4%		
		Free Cash Flow	\$264.8 M		

## DUOL - Duolingo, Inc.

**Цена акции:** \$101.88 (на 2026-05-05)

Самый свежий финансовый отчёт: FORM 10-Q, период заканчивается 31 марта 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: Duolingo's First Quarter 2026 Earnings Webcast, дата звонка 4 мая 2026 г.

### Драйверы роста и Качество выручки

Основным драйвером роста Duolingo в настоящее время является стратегический сдвиг с фокуса на немедленную монетизацию к долгосрочному росту пользовательской базы (DAU) [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4]. Менеджмент сознательно идёт на замедление роста выручки и снижение маржинальности в 2026 году, чтобы инвестировать в улучшение продукта и привлечение пользователей, с целью удвоить DAU до 100 миллионов к 2028 году [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4].

#### Ключевые драйверы и их динамика:

- Органический рост пользовательской базы:** Рост DAU, хотя и замедлился до 21% г/г в Q1 FY2026 (январь 2026 – март 2026), остаётся главным приоритетом [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1]. Компания делает ставку на улучшение продукта, что должно стимулировать сарафанное радио (word-of-mouth), исторически являющееся основным каналом привлечения [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- Новые продукты (Growth Engines):** Курсы по математике, музыке и особенно шахматам демонстрируют ускорение. Курс по шахматам, запущенный менее года назад, уже привлек 7 миллионов DAU и по этому показателю обогнал математику и музыку [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1]. Большинство этих пользователей — существующие пользователи языковых курсов, что говорит о высоком потенциале кросс-продаж и увеличении вовлеченности [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- Улучшение основного продукта (Языки):** Компания активно инвестирует в углубление контента. В Q1 FY2026 было выпущено 20 500 единиц учебного контента, что более чем в 10 раз превышает темпы двухлетней давности [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1]. Все 9 основных языковых курсов теперь доведены до уровня B2 (профессиональное владение), что открывает доступ к более продвинутой и мотивированной аудитории [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

#### Долгосрочные попутные ветры (Secular Tailwinds):

Менеджмент делает основную ставку на искусственный интеллект (ИИ). CEO Луис фон Ан неоднократно подчёркивал, что «ускоряющиеся достижения в области ИИ коренным образом изменят способы обучения людей»

[Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4]. Компания видит возможность создать продукт, который по качеству обучения не уступает индивидуальному репетитору, но при этом так же увлекателен, как мобильная игра. Этот технологический сдвиг является фундаментальным обоснованием для текущих инвестиций в рост пользовательской базы [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

## Ключевые тезисы финансового отчёта

Источник: Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05

- 1. Уверенный рост выручки и прибыли:** В Q1 FY2026 (январь 2026 – март 2026) выручка выросла на 27% г/г до \$292,0 млн. Валовая прибыль увеличилась на 30% до \$213,1 млн, а чистая прибыль — на 24% до \$43,5 млн [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05].
- 2. Стабильный рост пользовательской базы:** Количество ежедневных активных пользователей (DAU) выросло на 21% г/г до 56,5 млн. Число платных подписчиков также увеличилось на 21% и достигло 12,5 млн [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05].
- 3. Сильный денежный поток:** Чистый денежный поток от операционной деятельности за квартал составил \$150,8 млн, что на 43% больше, чем годом ранее. Свободный денежный поток (Free Cash Flow) вырос на 43% до \$147,8 млн [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05].
- 4. Начало программы выкупа акций:** В феврале 2026 года была авторизована программа выкупа акций на сумму до \$400 млн. За Q1 FY2026 было выкуплено 262 тыс. акций на общую сумму \$25,8 млн [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05].
- 5. Рост отложенной выручки:** Отложенная выручка (Deferred Revenue) на конец квартала составила \$513,3 млн, увеличившись с \$496,2 млн на конец 2025 года, что свидетельствует о продолжающемся притоке средств от новых и продлеваемых подписок [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05].

## Финансовая дисциплина и Маржинальность

### Динамика маржинальности:

- Валовая маржа (Gross Margin):** За последние годы валовая маржа оставалась стабильно высокой: 72,8% в FY2024 и 72,2% в FY2025 [Report\_DUOL\_10K\_FY2026]. В Q1 FY2026 она выросла до 73,0% [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05]. Однако менеджмент прогнозирует её снижение до ~69% к концу 2026 года из-за более широкого внедрения затратных ИИ-функций, таких как Video Call, для большего числа пользователей [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- Операционная маржа (Operating Margin):** Наблюдается чёткий тренд на улучшение операционного рычага: маржа выросла с 8% в FY2024 до 13% в FY2025 [Report\_DUOL\_10K\_FY2026]. В Q1 FY2026 она составила 15% [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05]. Текущая стратегия инвестиций в рост приведёт к временному снижению маржинальности в 2026 году, что отражено в прогнозе по скорректированной EBITDA марже на уровне ~25% [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

### Распределение Free Cash Flow (FCF):

Компания генерирует значительный FCF (\$360,4 млн за FY2025) [Report\_DUOL\_10K\_FY2026]. Приоритеты распределения капитала:

- 1. R&D и CAPEX:** Основная часть FCF реинвестируется в разработку продукта, особенно в ИИ-инициативы и создание нового контента [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4].
- 2. Выкуп акций (Buybacks):** В феврале 2026 года была анонсирована программа выкупа акций на сумму **\$400 млн (8,4% от капитализации \$4,75 млрд)** [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05]. За Q1 FY2026 уже выкуплено акций на \$25,8 млн. Это новый и важный элемент стратегии распределения капитала, направленный на возврат средств акционерам и управление размытием от вознаграждений сотрудникам.

- 3. M&A:** Компания продолжает делать небольшие "tuck-in" приобретения, в основном для получения талантливых команд, как, например, недавнее приобретение команды для развития музыкального направления

[Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q2].

#### Качество прибыли:

Признаков ухудшения нет. Рост дебиторской задолженности не опережает рост выручки. Значительный рост отложенной выручки (\$496,2 млн на конец FY2025) является сильным позитивным сигналом для подписной бизнес-модели, обеспечивая предсказуемость будущих доходов [Report\_DUOL\_10K\_FY2026].

## Основное из отчета

#### Позитивное:

- **Чёткое выполнение стратегии:** Компания успешно реализует объявленный в прошлом квартале план по приоритизации роста пользователей над краткосрочной монетизацией. Рост DAU на 21% г/г соответствует ожиданиям [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- **Прорыв в создании контента с помощью ИИ:** В Q1 FY2026 было создано 20 500 единиц учебного контента, что в 10 раз больше, чем два года назад. Это позволило довести 9 основных языковых курсов до уровня профессионального владения (B2), что является ключевым шагом для повышения эффективности обучения [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

#### Негативное:

- **Замедление роста Bookings:** Прогноз роста bookings на Q2 FY2026 составляет всего 6% из-за очень высокой базы прошлого года (запуск Energy, повышение цен). Хотя ожидается ускорение во втором полугодии, общая динамика на год замедлилась до 10-12% [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- **Снижение маржинальности:** Прогнозируется снижение валовой маржи до ~69% к концу года из-за расширения использования ИИ-функций для более широкой аудитории. Скорректированная маржа EBITDA на Q2 FY2026 прогнозируется на уровне 24% [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

## Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

#### Ключевые темы Prepared Remarks

1. **Исполнение стратегии роста:** CEO Луис фон Ан подчеркнул, что квартал был посвящён выполнению плана по приоритизации обучения и роста пользователей. "Q1 was about execution. We said we were going to prioritize teaching better and changes in the growing users, and that's exactly what we did" [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
2. **Улучшение языкового продукта:** Основной акцент был сделан на улучшении практики разговорной речи (speaking practice) через новые функции, такие как Spoken Tokens, Speaking Adventures и Flash Cards, а также на значительном увеличении объёма продвинутого контента благодаря ИИ [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
3. **Детальный и консервативный Guidance:** Новый CFO Джиллиан Мансон предоставила очень подробные прогнозы по кварталам, подчеркнув намерение управлять бизнесом в рамках ранее заявленных годовых целей и сузить разрыв между прогнозами и фактическими результатами. "This year, our view is that like in Q4, our hope is to narrow the gap between our guidance and actuals versus what you have generally seen from Duolingo in the past" [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
4. **Программа выкупа акций:** Была подчеркнута приверженность программе выкупа на \$400 млн как элементу дисциплинированного распределения капитала [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

## Deep Dive в последний Earnings Call

**Выручка и сегменты:** Выручка в Q1 FY2026 составила \$292 млн (+27% г/г). Сегменты не выделяются, но отмечается рост по всем направлениям. "We had a solid Q1. We achieved double-digit growth in both bookings and revenue" [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

**Маржинальность:** Валовая маржа в Q1 FY2026 улучшилась, но прогнозируется её снижение до ~69% к концу года. Скорректированная EBITDA маржа в Q1 составила 29%, но на Q2 прогнозируется ~24%. "For gross margin, we expect it to be approximately 71% in Q2, after which it will trend down to roughly 69% by the end of the year as AI-powered feature use in our product expands" [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].





**Headcount / Restructuring:** Не упоминалось [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

**M&A и CAPEX:** Упомянулось приобретение команды для развития музыкального направления. "You saw we started this call with a video for math. We really finally got to the point where our math course really has all -- pretty much all the content between grades 2 and 12" [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1]. (Примечание: цитата про математику, но в предыдущем звонке упоминалась покупка музыкальной команды).

**Продуктовый роадмап:** Запущены Spoken Tokens, Speaking Adventures, Flash Cards. Все 9 основных языков доведены до уровня B2. "We also reached a major milestone on content. We now offer courses up to professional proficiency, which is B2 on the C of our scale across all our 9 most learned languages and we got their fast" [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

**Прочие ключевые метрики:** DAU выросли на 21% до 56,5 млн. MAU выросли на 6% до 137,8 млн. Платные подписчики выросли на 21% до 12,5 млн. Запущена программа выкупа акций на \$400 млн [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05, Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

## Сравнение с тезисами прошлого квартала

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
"Мы ожидаем, что рост DAU составит около 20% г/г в течение 2026 года."	[Earnings_transcript_DUOL_2025_q4, Luis von Ahn]	DAU в Q1 FY2026 выросли на 21% г/г. "DAUs grew 21% year-over-year, right in line with what we expected" [Earnings_transcript_DUOL_2026_q1].	 Выполнено
"Наш среднесрочный ориентир — достичь 100 миллионов ежедневных активных пользователей в 2028 году."	[Earnings_transcript_DUOL_2025_q4, Luis von Ahn]	Цель подтверждена. Текущая стратегия направлена на её достижение [Earnings_transcript_DUOL_2026_q1].	 Выполнено
"В 2026 году мы увидим замедление роста bookings и снижение прибыльности, что отражено в нашем прогнозе."	[Earnings_transcript_DUOL_2025_q4, Luis von Ahn]	Прогноз на 2026 год подтверждён: рост bookings 10-12%, скорр. EBITDA маржа ~25% [Earnings_transcript_DUOL_2026_q1].	 Выполнено
"Мы будем экспериментировать с переносом функции Video Call в подписку Super Duolingo."	[Earnings_transcript_DUOL_2025_q4, Luis von Ahn]	Эксперименты начаты. "At the moment, we have a number of experiments giving video call to super subscribers, particularly to new users" [Earnings_transcript_DUOL_2026_q1].	 Выполнено

**Вердикт достоверности менеджмента:** Менеджмент демонстрирует высокую степень последовательности и прозрачности. Объявленная в прошлом квартале смена стратегии была чётко отражена в прогнозах и действиях компании в текущем квартале.

## Тон и Уверенность Менеджмента

### Языковые маркеры уверенности:

- **Квантифицированные обещания:** Менеджмент, особенно новый CFO, предоставил очень конкретные числовые прогнозы на квартал и год (рост bookings, выручки, валовая и EBITDA маржа по кварталам). Это говорит о высокой уверенности в операционном контроле.
- **Хеджирующие конструкции:** Используются умеренно, в основном при обсуждении будущих A/B тестов, результаты которых неизвестны ("I don't know what it will do. But whatever it does, we're going to take the appropriate options" [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1]). В отношении годового плана тон более директивный.
- **Сравнение тона:** Тон стал более структурированным и финансово-ориентированным с приходом нового CFO. Если прошлый звонок был посвящён объяснению "почему" меняется стратегия, то этот — "как именно" это будет выглядеть в цифрах. Уверенность в правильности долгосрочного пути осталась на высоком уровне.

**Вердикт тона:** Уверенный и прозрачный. Менеджмент не уклоняется от обсуждения краткосрочных негативных последствий стратегического сдвига, а наоборот, предоставляет детальные цифры, чтобы управлять ожиданиями рынка.

### Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема:** Замедление роста MAU и топ-оф-фаннел.
- \* **Ответ менеджмента:** Прямой. Признали, что топ-оф-фаннел был "примерно плоским" (about flat), и объяснили, что основной фокус — на DAU. Связали будущий рост с улучшением продукта для стимуляции сарафанного радио и более профессиональным подходом к перформанс-маркетингу [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- **Тема:** Влияние переноса Video Call из Max в Super на ARPU и даунселл.
- \* **Ответ менеджмента:** Прямой, но с оговоркой на ранний этап. Признали, что пока нет окончательных данных, так как тесты только начались. Описали возможные сценарии (например, лимитирование использования в Super), но подчеркнули, что годовой прогноз учитывает эти эксперименты [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- **Тема:** Причины замедления роста DAU в 2025 году (конкуренция, насыщение).
- \* **Ответ менеджмента:** Прямой и уверенный. Отвергли обе гипотезы, приведя данные о доле рынка (85% DAU) и низком уровне проникновения даже на самых зрелых рынках (2-4% интернет-пользователей) [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4].

### Достоверность Guidance

- **Прогноз на Q1 2026 (дан в Q4 2025):** Рост bookings 11%.
- **Факт за Q1 2026:** Рост bookings 14% (\$308,5 млн против \$271,6 млн) [Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05].
- **Вывод:** Компания продолжает консервативно подходить к прогнозам и превышать их. Новый CFO заявила о намерении "сузить разрыв" между прогнозами и фактом, что может означать менее консервативные прогнозы в будущем, но первый квартал под её руководством всё равно показал существенное превышение.

### Forward Guidance и Качественные Ориентиры

#### Прогноз на Q2 FY2026:

- Рост Bookings: ~6% г/г
- Рост Выручки: ~17% г/г

- Валовая маржа: ~71%
- Скорректированная EBITDA маржа: ~24%

#### Прогноз на полный FY2026:

- Рост Bookings: ~10.5%
- Рост Выручки: ~16.1%
- Скорректированная EBITDA маржа: ~25.7%
- Свободный денежный поток: >\$350 млн

[Все прогнозы из Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1]

#### Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (Q1 FY2026)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Рост Bookings	14%	~6%	Q2 2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Рост Bookings	-	~10.5%	FY2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Рост Выручки	27%	~17%	Q2 2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Рост Выручки	-	~16.1%	FY2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Валовая маржа	73.0%	~71%	Q2 2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Валовая маржа	-	~69% к концу года	Q4 2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Скорр. EBITDA маржа	28.6%	~24%	Q2 2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Скорр. EBITDA маржа	-	~25.7%	FY2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Рост DAU	21%	~20% в течение года	FY2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]
Свободный денежный поток	\$147.8 млн	>\$350 млн	FY2026	[Earnings_transcript_DUOL_2026_q1]

#### Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Менеджмент не видит значимой угрозы, указывая на доминирующую долю рынка (85% DAU) и структурные преимущества freemium-модели, которые затрудняют рост для новых игроков [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4].
- **Партнёрства:** Успешные бренд-партнёрства в Китае (Luckin Coffee, McDonald's) выделяются как важный канал роста и повышения узнаваемости бренда [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- **Инициативы:** Ключевая инициатива — стратегический сдвиг в сторону роста DAU с целью достичь 100 млн к 2028 году. Это включает улучшение бесплатной версии, развитие новых предметов (шахматы, музыка, математика) и углубление контента в языках [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4].

#### Признанные Риски со Слов Менеджмента

**Макроэкономические риски:** Упомянуто влияние на Duolingo English Test из-за снижения числа иностранных студентов, поступающих в университеты США и Великобритании, на фоне макроэкономических трендов [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4].

**Конкурентные риски:** Не упоминались как прямая угроза. CEO уверен в устойчивости бизнес-модели [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].

**Операционные риски:** Основной признанный риск — это краткосрочное финансовое давление (замедление bookings, снижение маржи) из-за стратегического сдвига. "In the short term, the short-term implication is that this year, we'll see slower bookings growth and lower profitability as captured in our guide" [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q4].

**Регуляторные и геополитические риски:** Упомянуты риски, связанные с работой в Китае, включая необходимость получения государственных разрешений на использование локальных LLM для функции Max [Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q2].

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

- 1. Провал стратегии роста DAU:** Ключевой риск заключается в том, что жертва краткосрочной монетизацией не приведёт к ожидаемому ре-ускорению роста DAU. Если рост пользователей стабилизируется на уровне ~20% или ниже, а не вернётся к 30-40%+, компания окажется в положении "ни то, ни сё": с замедлившимся ростом и более низкой маржинальностью. Это может привести к переоценке акций рынком.
- 2. Эрозия конкурентного рва из-за ИИ:** Хотя менеджмент уверен в своей позиции, существует риск, что новый стартап, используя последние достижения в генеративном ИИ, сможет создать более эффективный и увлекательный продукт "с нуля", обойдя технический долг Duolingo. Если такой конкурент найдёт способ взломать модель дистрибуции (например, через виральность на новой платформе), доминирование Duolingo может быть поставлено под сомнение.
- 3. Зависимость от "виральности" и репутационные риски:** Рост компании сильно зависит от сарафанного радио и "нешаблонного" маркетинга в соцсетях. Как показал инцидент с комментариями CEO об ИИ, бренд чувствителен к общественному мнению. Повторение подобных ошибок или просто "усталость" аудитории от маркетингового стиля может ослабить главный органический канал роста, что потребует более дорогих платных каналов привлечения и ударит по маржинальности.

## Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: -0.02 (Neutral) · 34 новостей

### Позитивные события:

- [2026-02-21] The Globe and Mail: [Analysts Offer Insights on Technology Companies: Zscaler \(ZS\), Duolingo \(DUOL\) a...](#) · score: +0.50
- [2026-02-17] MSN: [Duolingo \(DUOL\) Acquires NextBeat Team to Boost Music Course](#) · score: +0.50

- [2026-05-05] TradingView: [Duolingo, Inc. 1Q 2026: Revenue \\$291.97M, EPS \\$0.89— 10-Q Summary](#) · score: +0.49

#### Негативные события:

- [2026-03-21] AD HOC NEWS: [Duolingo Inc stock faces pressure after subscriber push signals slower earnings ...](#) · score: -0.65
- [2026-03-06] Business Wire: [DUOL INVESTOR NOTICE: Faruqi & Faruqi, LLP Launches Investigation into Duolingo](#) · score: -0.61
- [2026-03-13] GlobeNewswire: [Duolingo, Inc. Investigated by the Portnoy Law Firm](#) · score: -0.45

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

## Позиционирование в секторе (Sector Context)

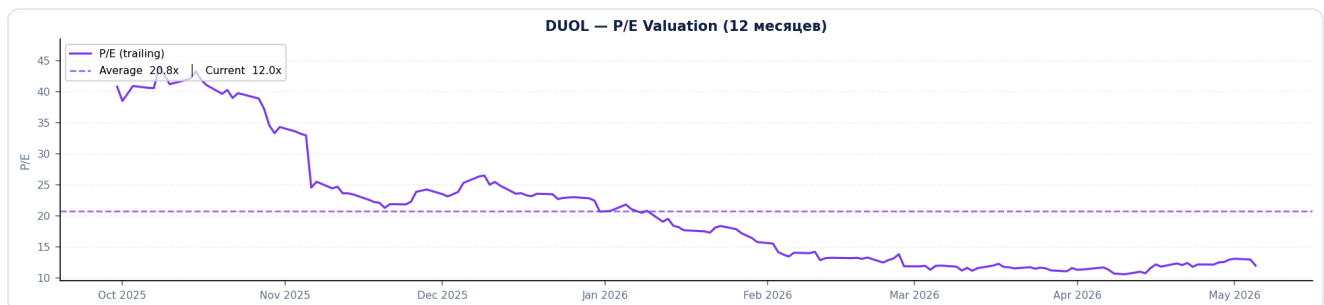
### Позиционирование в секторе (Technology — Software - Application)

Метрика	DUOL	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	11.7x	16.8x	✓ Дешевле
P/E (forward)	12.6x	12.9x	✓ Дешевле
P/B	3.5x	2.7x	— Дороже
EV/EBITDA	26.6x	10.0x	— Дороже
ROE	38.1%	17.0%	✓ Выше нормы
ROA	5.4%	6.2%	— Ниже нормы
Net Margin	39.9%	10.2%	✓ Выше нормы
Operating Margin	15.5%	14.1%	✓ Выше нормы
Revenue Growth (YoY)	35.0%	6.8%	✓ Выше нормы
Debt/Equity	7.5x	43.1x	✓ Дешевле

Пирсы: GHC, LAUR, LOPE, VFAM, LRN, CVSA, MH, PRDO, UTI, STRA, CNGO · Данные: Yahoo Finance

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

## Расчет стоимости акции



#### Дивиденды:

Компания не выплачивает дивиденды и не планирует этого делать в обозримом будущем, направляя все средства на рост и развитие бизнеса [Report\_DUOL\_10K\_FY2026]. Основной формой возврата капитала акционерам является программа выкупа акций, анонсированная в феврале 2026 года на сумму **\$400 млн, что составляет 8,4% от текущей рыночной капитализации в \$4,75 млрд.**

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

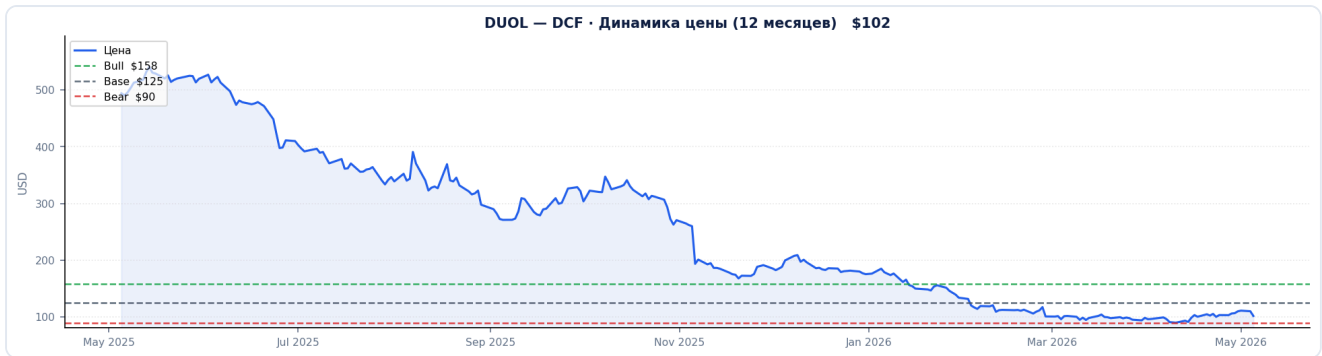
*Оценка применимости:* DCF применим. Компания является лидером рынка с устоявшейся бизнес-моделью, генерирует стабильный и растущий свободный денежный поток (FCF), а прогнозы менеджмента по ключевым метрикам достаточно детализированы.

*Предпосылки:*

- **Прогноз FCF:** Базовый FCF на 2026 год — \$350 млн [Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1].
- **Base Case:** CAGR FCF 15% на следующие 5 лет, что ниже исторического, но отражает текущую фазу инвестиций с последующим восстановлением.
- **Bull Case:** CAGR FCF 20%, если стратегический сдвиг быстро принесёт плоды и рост DAU ре-ускорится.
- **Bear Case:** CAGR FCF 10%, если рост DAU останется на уровне ~20% и не будет операционного рычага.
- **Ставка дисконтирования (WACC):** 8.8% для Base и Bull case. Для Bear case добавлена премия за риск 1.5 п.п., итого **10.3%**.
- **Терминальная ставка роста (TGR):** 2.0% (Base), 2.5% (Bull), 1.5% (Bear).
- **Terminal Value** составляет ~62% от общей стоимости в базовом сценарии, что является приемлемым уровнем.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 <b>Бычий (Bull Case)</b>	\$158.50	+55.6%	\$0.00 (0.0%)	<b>+55.6%</b>
 <b>Базовый (Base Case)</b>	\$124.80	+22.5%	\$0.00 (0.0%)	<b>+22.5%</b>
 <b>Медвежий (Bear Case)</b>	\$89.70	-12.0%	\$0.00 (0.0%)	<b>-12.0%</b>





## Метод 2: Forward EV/Sales

*Обоснование выбора модели:* EV/Sales является релевантным мультипликатором для компании на стадии роста, которая временно жертвует маржинальностью ради увеличения доли рынка. Выручка является более стабильным показателем, чем прибыль в текущий инвестиционный период.

*Предпосылки:*

- **Прогноз выручки на 2027 год (NTM+1):** Исходя из прогноза на 2026 год (\$1,205 млн) и предполагаемого роста на 15% в 2027 году, выручка составит ~\$1,385 млн.
- **Целевой мультипликатор EV/Sales:**
- **Base Case:** 3.5x. Это несколько выше текущего мультипликатора (~2.8x), что отражает ожидания восстановления роста после инвестиционного цикла.
- **Bull Case:** 4.5x. Мультипликатор может вернуться к историческим средним значениям, если рост DAU и выручки значительно ускорится.
- **Bear Case:** 2.5x. Мультипликатор может сжаться, если рост останется на уровне 10-12% и не покажет признаков ускорения.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
<b>Бычий (Bull Case)</b>	\$169.90	+66.8%	\$0.00 (0.0%)	<b>+66.8%</b>
<b>Базовый (Base Case)</b>	\$138.20	+35.7%	\$0.00 (0.0%)	<b>+35.7%</b>
<b>Медвежий (Bear Case)</b>	\$106.50	+4.5%	\$0.00 (0.0%)	<b>+4.5%</b>





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

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$124.80	+22.5%	+22.5%
Метод 2: Forward EV/Sales	\$138.20	+35.7%	+35.7%
<b>Среднее</b>	<b>\$131.50</b>	<b>+29.1%</b>	<b>+29.1%</b>

**Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов):** Ожидаемая полная годовая доходность составляет **29.1%** (29.1% прирост цены + 0.0% дивидендная доходность).

### Вывод (Verdict)

Duolingo представляет собой классический пример компании в профиле **"Quality Growth"**, которая делает осознанный стратегический выбор в пользу долгосрочного доминирования, жертвуя краткосрочными финансовыми показателями. Менеджмент демонстрирует высокую прозрачность и последовательность в коммуникации этого сложного для рынка решения.

**Ключевой фактор "за":** Компания является абсолютным лидером на своем рынке (85% DAU) с сильным брендом и доступом к огромному TAM. Стратегическая ставка на ИИ для улучшения продукта и расширения пользовательской базы выглядит логичной и дальновидной, особенно с учётом видения основателя и CEO. Запуск программы выкупа акций на 8.4% от капитализации обеспечивает поддержку цене акции и демонстрирует уверенность в долгосрочных перспективах.

**Ключевой фактор "против":** Основной риск — это риск исполнения. Нет гарантии, что инвестиции в продукт приведут к ре-ускорению роста DAU до желаемых уровней. Если этого не произойдет, рынок может переоценить компанию как более медленно растущую и менее прибыльную, что создаст давление на котировки в ближайшие 12-18 месяцев.

**Рекомендация: ПОКУПАТЬ (BUY)** для долгосрочных инвесторов.

Текущая цена в \$101.88 предлагает привлекательную точку входа с потенциалом роста около 29% в базовом сценарии на горизонте 12 месяцев. Стратегический сдвиг создаёт краткосрочную неопределённость и волатильность, но для инвесторов, разделяющих видение менеджмента об огромном потенциале ИИ в образовании, это возможность приобрести долю в доминирующей платформе перед следующим циклом роста.

### Источники

[Report\_DUOL\_10K\_FY2026] — Отчёт SEC · Report\_DUOL\_10K\_FY2026.pdf

[Report\_DUOL\_10Q\_2025-05-02] — Отчёт SEC · Report\_DUOL\_10Q\_2025-05-02.pdf

[Report\_DUOL\_10Q\_2025-08-07] — Отчёт SEC · Report\_DUOL\_10Q\_2025-08-07.pdf

[Report\_DUOL\_10Q\_2025-11-06] — Отчёт SEC · Report\_DUOL\_10Q\_2025-11-06.pdf

[Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05] — Отчёт SEC · Report\_DUOL\_10Q\_2026-05-05.pdf

[Report\_DUOL\_8K\_2026-05-04] — Отчёт SEC · Report\_DUOL\_8K\_2026-05-04.pdf

[Report\_duol-20240930] — Отчёт SEC · Report\_duol-20240930.pdf

[Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q1] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_DUOL\_2025\_q1.txt

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

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

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

[Earnings\_transcript\_DUOL\_2026\_q1] — Транскрипт · Earnings\_transcript\_DUOL\_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.