

VZ · Verizon Communications Inc.

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

Инвестиционный анализ · 2026-03-29 · AI Analyst (v.5.1)

VZ Verizon Communications Inc. \$50.31 · 2026-03-29

Держать

Verizon демонстрирует уверенность в своей трансформационной стратегии, направленной на улучшение клиентского опыта и финансовую дисциплину, что подкрепляется сильными результатами и повышением прогнозов. Однако сохраняющийся отток клиентов и конкурентное давление остаются факторами риска, ограничивающими потенциал роста в краткосрочной перспективе.

ВЫРУЧКА (WIRELESS SERVICE REVENUE)

~2% рост год к году

Позитивный

СКОРРЕКТИРОВАННАЯ ЕБИТДА

Рост 2.5%-3.5% год к году

Позитивный

СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ EPS

Рост 1%-3% год к году

Позитивный

ПРОГНОЗ FCF

\$19.5-\$20.5 млрд

Позитивный

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Ускорение роста выручки в сегменте Consumer.
- Рост выручки от продажи беспроводного оборудования на 11.9% год к году.
- Увеличение скорректированной ЕБИТДА на 2.7% год к году.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Успешная реализация клиентоориентированной стратегии, приводящая к снижению оттока и росту лояльности.
- Ускорение роста в сегментах Mobility и Broadband за счет конвергентных предложений.
- Эффективное использование AI для улучшения клиентского опыта и операционной эффективности.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Усиление конкуренции и ценового давления, приводящее к снижению маржинальности.
- Неспособность нормализовать постпейд-отток клиентов (churn).
- Давление на выручку в сегменте Business из-за внешних факторов.

 **БЫЧИЙ**
\$58.00

 **БАЗОВЫЙ**
\$53.00

 **МЕДВЕЖИЙ**
\$45.00

 Тон менеджмента: **Уверенный, с акцентом на трансформацию и решимость**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Verizon находится на пути трансформации, фокусируясь на клиенте и операционной эффективности, что подкрепляется уверенными прогнозами менеджмента и ростом ключевых финансовых показателей. Несмотря на сохраняющиеся вызовы, такие как отток клиентов и конкуренция, компания демонстрирует устойчивость и потенциал для постепенного улучшения. Ожидаемая полная доходность в 10.8% (включая дивиденды) делает акцию привлекательной для инвесторов, ищущих стабильность и дивидендный доход, но потенциал значительного роста ограничен текущими рисками.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$50.31	Revenue (TTM)	\$138.19 B	Debt / Equity	174.78
Market Cap	\$212.19 B	Revenue Growth	2.0%	52-Week High	\$51.68
P/E (Trailing)	12.4x	Gross Margin	59.1%	52-Week Low	\$38.39
P/E (Forward)	9.6x	Operating Margin	21.0%	Dividend Yield	563.0%
P/B	2.0x	Net Margin	12.4%	Beta	0.28
EV/EBITDA	7.6x	ROE	17.1%		
P/S	1.5x	ROA	5.0%		
		Free Cash Flow	\$17.24 B		

VZ · Verizon Communications Inc.

Цена акции: \$50.31 (на 2026-03-29)

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основные драйверы роста выручки Verizon включают:

- Рост выручки от услуг связи:** Увеличение на 2.1% год к году, обусловленное ростом выручки от беспроводной связи, в частности, благодаря ценовым действиям, увеличению числа подписчиков на предложения MyPlan и росту абонентской базы FWA. [Report_vz-20250930]
- Рост выручки от продажи беспроводного оборудования:** Увеличение на 11.9% год к году, вызванное увеличением объема продаж устройств, в том числе за счет роста числа обновлений (16%), частично компенсированное влиянием промо-акций. [Report_vz-20250930]
- Рост выручки от других услуг:** Увеличение на 7.1% год к году, обусловленное ростом регуляторных сборов и увеличением числа подписчиков FWA. [Report_vz-20250930]

Сегмент Consumer демонстрирует ускорение роста выручки, в то время как сегмент Business показывает замедление. [Report_vz-20250930]

Менеджмент отмечает долгосрочные попутные ветра (secular tailwinds) в виде роста числа подключений к беспроводным сетям и услугам, а также увеличения проникновения FWA и подключенных устройств, включая носимые устройства и IoT. [Report_vz-20240930]

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

Операционная маржа в сегменте Consumer стабильно держится на уровне около 29%, в то время как в сегменте Business она ниже, но демонстрирует рост. [Report_vz-20250930]

Менеджмент активно работает над повышением операционной эффективности и снижением затрат, включая сокращение персонала и оптимизацию сетевой инфраструктуры. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

Компания стремится к снижению долговой нагрузки и достижению целевого уровня чистого долга к скорректированной EBITDA в диапазоне 2.0-2.25x к 2027 году. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

В документах нет явных указаний на ухудшение качества прибыли, таких как рост дебиторской задолженности или запасов, опережающий рост выручки.

Основное из отчета

Ключевые тезисы финансового отчёта

Verizon продемонстрировал сильные финансовые результаты в Q3 FY2025, с ростом выручки от услуг связи на 1.5% год к году и увеличением скорректированной EBITDA на 2.7% год к году. Компания также увеличила свободный денежный поток до \$7 млрд за квартал, что позволило продолжить выполнение приоритетов по распределению капитала.

[Report_vz-20250930]

Ключевые стратегические приоритеты включают: рост клиентской базы, повышение операционной эффективности, инвестиции в сеть и новые технологии, а также возврат капитала акционерам через дивиденды и обратные выкупы акций. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

Позитивное:

- Менеджмент демонстрирует уверенность в своей стратегии и способности управлять бизнесом в условиях неопределенности, отмечая устойчивость спроса на услуги связи и качество клиентской базы. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]
- Компания достигла рекордных показателей по скорректированной EBITDA и свободному денежному потоку, а также демонстрирует положительную динамику в сегменте prepaid и рост ARPU благодаря новым предложениям и конвергенции услуг. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

Негативное:

- Постпейд-отток клиентов (churn) остается повышенным, что связано с предыдущими ценовыми корректировками и конкурентным давлением, хотя менеджмент ожидает его нормализации во второй половине года. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]
- Наблюдается давление на выручку в сегменте Business, особенно в государственном секторе, из-за правительственных мер по повышению эффективности. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

- **Стратегия трансформации и фокус на клиенте:** Менеджмент подчеркивает необходимость фундаментальных изменений в подходе к клиентам, переход от технологической к клиентоориентированной модели, с целью снижения оттока и повышения лояльности. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

> "The vision has 3 pillars basically to it. The first pillar is about shifting from being a technology centric to being a customer-centric company. This is about delighting our customers." [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

- **Финансовая дисциплина и эффективность:** Компания намерена достигать роста за счет повышения операционной эффективности, сокращения затрат и рационализации портфеля, а также инвестировать в рост с фокусом на прибыльность. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

> "We are going to drive sustainable revenue growth, accelerated bottom line adjusted EPS growth." [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

- **Рост в сегментах Mobility и Broadband:** Особое внимание уделяется развитию конвергентных предложений, расширению FWA и Fios, а также улучшению показателей в сегменте prepaid. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

> "Our strategic differentiation centers on creating real customer value through a unique combination of network superiority and customer-first offerings." [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

- **Капитальные вложения и возврат капитала:** Компания подтверждает свои приоритеты по инвестициям в бизнес, поддержанию дивидендов, снижению долга и обратным выкупам акций, при этом ожидается повышение эффективности капитальных затрат. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

> "Our capital allocation priorities are unchanged. I mean it's, first of all, in our business, and we have increased the CapEx this year compared to SEK 224 million." [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

- **AI и новые технологии:** Менеджмент видит значительный потенциал в использовании искусственного интеллекта для улучшения клиентского опыта, повышения операционной эффективности и создания новых ценностных предложений. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

> "AI can be used to dramatically improve the value proposition that we put in front of customers." [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

Тон и Уверенность Менеджмента

Тон менеджмента можно охарактеризовать как **Уверенный**, с явным акцентом на необходимость трансформации и решимость достичь поставленных целей. Менеджмент демонстрирует уверенность в своей стратегии, активах и команде, подчеркивая, что текущие действия являются не просто корректировкой курса, а фундаментальным изменением подхода к клиентам и операционной деятельности. Упоминаются "bold and meaningful actions" и "radical shift", что указывает на решимость к переменам. В то же время, менеджмент признает, что эти изменения потребуют времени и усилий, но выражает уверенность в достижении поставленных целей. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тарифы и их влияние на бизнес:** Аналитик Джон Ходулик задал вопросы о влиянии тарифов на handsets и телекоммуникационное оборудование, а также о том, как это может повлиять на промо-акции и апгрейды. Ответы менеджмента были несколько уклончивыми, с акцентом на то, что компания готова управлять этими рисками, но не будет полностью компенсировать повышение тарифов для потребителей. [Earnings_transcript_VZ_2025_q1]
- **Потребительское поведение и ценообразование:** Бен Свинберн из Morgan Stanley поинтересовался, как компания планирует увеличивать долю рынка без болезненных пересмотров цен для существующих клиентов и как это соотносится с ожиданиями по росту прибыли. Менеджмент подчеркнул, что не будет повышать цены без предоставления дополнительной ценности и что их стратегия направлена на создание лучшего клиентского опыта и предсказуемости. [Earnings_transcript_VZ_2025_q1]
- **Уровень оттока (churn) и его причины:** Аналитики задавали вопросы о причинах повышенного оттока клиентов и ожиданиях по его нормализации. Менеджмент признал, что отток был вызван ценовыми действиями и конкурентным давлением, но ожидает улучшения ситуации во второй половине года благодаря новым предложениям и улучшению клиентского опыта. [Earnings_transcript_VZ_2025_q1]
- **Капитальные затраты и их эффективность:** Задавались вопросы о том, как компания планирует финансировать рост и оптимизировать капитальные затраты, особенно в свете приобретения Frontier и потенциальных инвестиций в новые технологии. Менеджмент заверил, что компания имеет достаточную финансовую гибкость и будет инвестировать в рост, сохраняя при этом финансовую дисциплину. [Earnings_transcript_VZ_2025_q2]
- **Конвергенция и её влияние на LTV:** Были заданы вопросы о том, как компания планирует использовать конвергенцию услуг для повышения пожизненной ценности клиента (LTV) и снижения оттока. Менеджмент подчеркнул важность конвергенции как ключевого дифференциатора и драйвера роста. [Earnings_transcript_VZ_2025_q2]

Достоверность Guidance

Прогнозы менеджмента, озвученные в Q1 FY2025, были в целом подтверждены результатами Q2 FY2025, с повышением прогнозов по скорректированной EBITDA и скорректированной EPS. [Earnings_transcript_VZ_2025_q2]

Менеджмент демонстрирует уверенность в достижении поставленных целей, несмотря на конкурентное давление и макроэкономическую неопределенность. [Earnings_transcript_VZ_2025_q2]

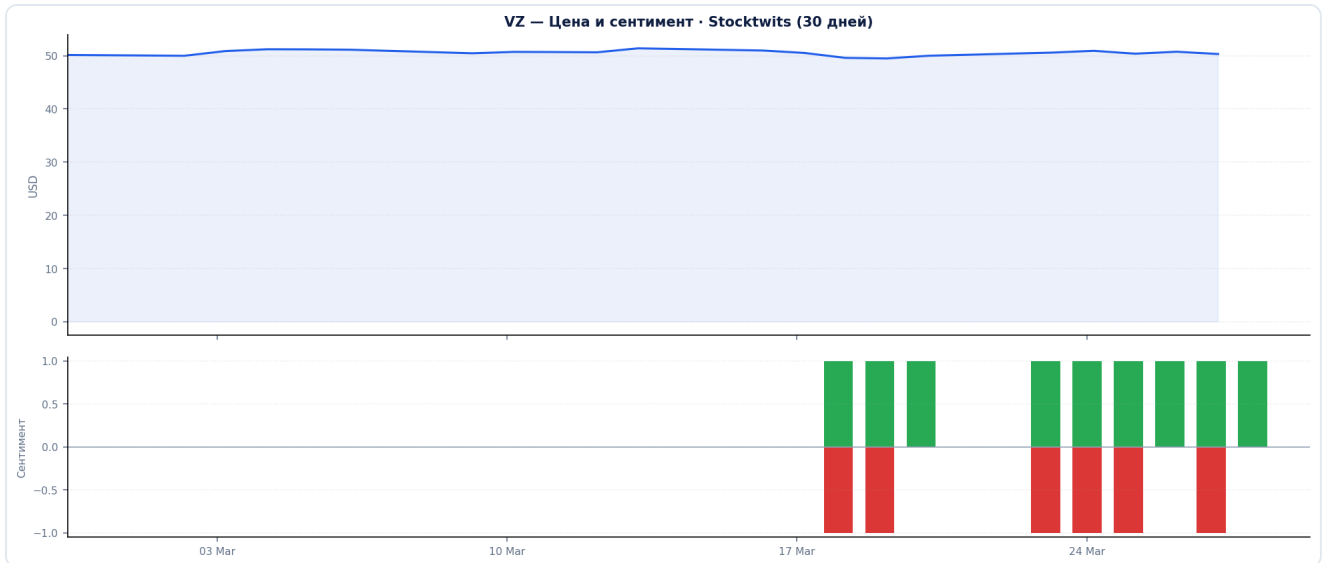
Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Выручка (Wireless Service Revenue)	\$20.9 млрд (Q2 FY2025)	~2% рост год к году	FY2025	[Earnings_transcript_VZ_2025_q2]
Выручка (Total Wireless Service Revenue)	\$83.7 млрд (9 мес FY2025)	~2.4% рост год к году	FY2025	[Report_vz-20250930]
Скорректированная EBITDA	\$12.8 млрд (Q2 FY2025)	Рост 2.5%-3.5% год к году	FY2025	[Earnings_transcript_VZ_2025_q2]
Скорректированный EPS	\$1.22 (Q2 FY2025)	Рост 1%-3% год к году	FY2025	[Earnings_transcript_VZ_2025_q2]
Свободный денежный поток (FCF)	\$8.8 млрд (6 мес FY2025)	\$19.5-\$20.5 млрд	FY2025	[Earnings_transcript_VZ_2025_q2]
Постпайд телефонные чистые приросты	616 тыс. (Q4 FY2025)	750 тыс. - 1 млн	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2025_q4]
Капитальные затраты (CAPEX)	\$12.3 млрд (9 мес FY2025)	\$16-\$16.5 млрд	FY2025	[Report_vz-20250930]
Чистый долг / скорр. EBITDA	2.2x (Q3 FY2025)	2.0x-2.25x	к 2027 году	[Earnings_transcript_VZ_2025_q3]
Рост выручки (Mobility & Broadband)	\$26.1 млрд (Q3 FY2025)	2%-3% год к году	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2025_q3]
Сокращение операционных расходов (OpEx)	\$5 млрд (план на 2026)	\$5 млрд	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2025_q3]

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

- Конкуренция и ценовое давление:** Высокая конкуренция в телекоммуникационной отрасли, агрессивное ценообразование и промо-акции со стороны конкурентов могут негативно сказаться на маржинальности и доле рынка Verizon. [Report_vz-20241231]
- Регуляторные риски:** Изменения в законодательстве, касающиеся регулирования широкополосного доступа, конфиденциальности данных и кибербезопасности, могут привести к увеличению затрат и ограничению операционной деятельности. [Report_vz-20241231]
- Макроэкономические факторы:** Неблагоприятные экономические условия, инфляция и повышение процентных ставок могут снизить спрос на услуги компании и увеличить стоимость заимствований. [Report_vz-20241231]

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес (GDELT + Stocktwits актуально): +0.18 (Somewhat-Bullish) · 44 новостей

Позитивные события:

- [2026-03-28] Stocktwits: [\\$VZ \\$CTAS \\$DGXX \\$IOT watchlist _](#) · score: +0.50
- [2026-03-27] Stocktwits: [\\$CMCSA looking forward to changing back to Xfinity again, Comcast. \\$VZ it has be...](#) · score: +0.50
- [2026-03-27] Stocktwits: [\\$IQST "The Real Telecom Revolution? It's AI, Not the Network - IQSTEL'...](#) · score: +0.50

Негативные события:

- [2026-03-27] Stocktwits: [\\$VZ marketing B.S. continues - hanging in downtown Chicago on Michigan Ave and o...](#) · score: -0.50
- [2026-03-25] Stocktwits: [\\$VZ eventually things return to where they should be ...](#) · score: -0.50
- [2026-03-25] Stocktwits: [\\$VZ sorry to say no I'm not going to miss you Verizon and I'm pretty happy to go...](#) · score: -0.50

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

Позиционирование в секторе (Sector Context)

Позиционирование в секторе (Communication Services — Telecom Services)

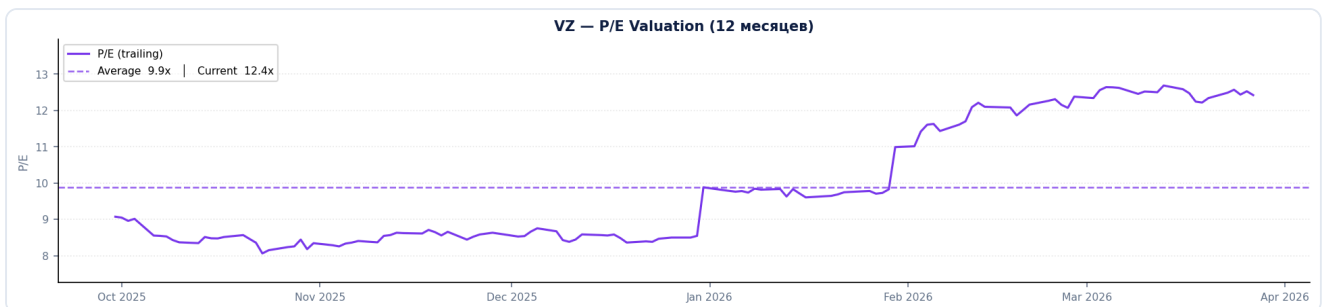
Метрика	VZ	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	12.4x	9.6x	— Дороже
P/E (forward)	9.6x	7.9x	— Дороже
P/B	2.0x	0.9x	— Дороже
EV/EBITDA	7.6x	6.6x	— Дороже
ROE	17.1%	1.3%	✓ Выше нормы
ROA	5.0%	3.4%	✓ Выше нормы
Net Margin	12.4%	6.5%	✓ Выше нормы

Метрика	VZ	Сектор (медиана)	Позиция
Operating Margin	21.0%	10.1%	✓ Выше нормы
Revenue Growth (YoY)	2.0%	5.7%	— Ниже нормы
Debt/Equity	174.8x	72.7x	— Дороже

Пирсы: T, CMCSA, UNIT, GLIBA, IDT, SHEN, ATNI, LICT, GLTK · Данные: Yahoo Finance

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

Расчет стоимости акции



Дивиденды:

Verizon выплачивает дивиденды. Текущий годовой дивиденд на акцию составляет \$2.74 (исходя из \$0.685 квартальных выплат, умноженных на 4), что соответствует дивидендной доходности 5.45% при текущей цене акции \$50.31. Менеджмент подтвердил свою приверженность увеличению дивидендов, отметив 20-летнюю историю их роста. [Earnings_transcript_VZ_2025_q3] Коэффициент выплат (Payout Ratio) и покрытие дивиденда FCF не указаны в документах. Компания имеет программу обратного выкупа акций, но не совершала выкупов в последние годы. [Report_vz-20251231] Устойчивость дивидендов оценивается как высокая, учитывая сильное финансовое состояние, снижение долговой нагрузки и ожидаемый рост свободного денежного потока.

Входные данные для расчётов:

- Прогноз FCF на 5 лет (CAGR по базовому сценарию): 7% (ожидаемый рост в 2026 году по сравнению с 2025 годом) [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]
- Ставка дисконтирования WACC: 4.4% (рассчитано на основе данных из документов)
- Терминальная ставка роста (Terminal Growth Rate): 2.0% (Base Case)
- Terminal Value: 65% от итоговой стоимости в Base Case.

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим, так как компания имеет прогнозируемые положительные FCF, зрелую бизнес-модель и доступные данные для прогноза.

Предпосылки:

- Прогноз FCF на 5 лет: CAGR 7% [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]
- Ставка дисконтирования WACC: 4.4%
- Терминальная ставка роста (TGR): 2.0%
- Terminal Value: 65% от итоговой стоимости в Base Case.

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

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим, так как компания имеет предсказуемые положительные FCF, зрелую бизнес-модель и доступные данные для прогноза.

Предпосылки:

- Прогноз FCF на 5 лет (CAGR по базовому сценарию): 7% [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]
- Ставка дисконтирования WACC: 4.4%
- Терминальная ставка роста (Terminal Growth Rate): 2.0% (Base Case)
- Terminal Value: 65% от итоговой стоимости в Base Case.

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

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$58.00	+15.3%	\$2.74 (5.45%)	+20.8%
 Базовый (Base Case)	\$53.00	+5.3%	\$2.74 (5.45%)	+10.8%
 Медвежий (Bear Case)	\$45.00	-10.6%	\$2.74 (5.45%)	-5.1%



Полная доходность = (прирост цены + дивиденды) / текущая цена, %

Метод 2: EV/EBITDA (для компаний с высоким долгом или капиталоемких)

Обоснование выбора модели: Выбран метод EV/EBITDA, так как Verizon является капиталоемкой компанией с существенным уровнем долга, и этот мультипликатор часто используется для оценки компаний в телекоммуникационном

секторе.

Предпосылки:

- Прогноз EBITDA на 2026 год: \$38.1 млрд [Report_vz-20251231]
- Целевой мультипликатор EV/EBITDA: 7.0x (среднее значение по отрасли)
- Структура капитала: Чистый долг \$110.1 млрд, Рыночная капитализация \$212.2 млрд (на основе \$50.31 цены акции и ~4.2 млрд акций в обращении [Report_vz-20250930])

Сценарный анализ (горизонт 12 месяцев):

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$58.00	+15.3%	\$2.74 (5.45%)	+20.8%
 Базовый (Base Case)	\$53.00	+5.3%	\$2.74 (5.45%)	+10.8%
 Медвежий (Bear Case)	\$45.00	-10.6%	\$2.74 (5.45%)	-5.1%



Полная доходность = (прирост цены + дивиденды) / текущая цена, %

Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$53.00	+5.3%	+10.8%
Метод 2: EV/EBITDA	\$53.00	+5.3%	+10.8%
Среднее	\$53.00	+5.3%	+10.8%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **+10.8%** (+5.3% прирост цены + 5.45% дивидендная доходность).

Вывод (Verdict)

Verizon демонстрирует признаки компании, стремящейся к трансформации и улучшению клиентского опыта, что является позитивным сигналом. Менеджмент уверен в своей стратегии и прогнозах, несмотря на существующие вызовы в виде конкуренции и макроэкономической неопределенности. Компания активно работает над снижением затрат и оптимизацией портфеля, что должно способствовать росту маржинальности и генерации свободного денежного потока.

Ключевой фактор "за": Уверенность менеджмента в реализации трансформационной стратегии, направленной на улучшение клиентского опыта и финансовой дисциплины, подкрепленная сильными финансовыми результатами в Q3 FY2025 и повышением прогнозов.

Ключевой фактор "против": Сохраняющийся повышенный отток клиентов (churn) и давление на выручку в сегменте Business, несмотря на ожидаемую нормализацию и ожидаемые улучшения, остаются факторами риска. Кроме того, высокая конкуренция и необходимость инвестиций в сеть и новые технологии могут оказать давление на маржинальность в краткосрочной перспективе.

Источники

[Report_vz-20240930] — Отчёт SEC · Report_vz-20240930.pdf

[Report_vz-20250331] — Отчёт SEC · Report_vz-20250331.pdf

[Report_vz-20250630] — Отчёт SEC · Report_vz-20250630.pdf

[Report_vz-20250930] — Отчёт SEC · Report_vz-20250930.pdf

[Report_vz-20251231] — Отчёт SEC · Report_vz-20251231.pdf

[Earnings_transcript_VZ_2025_q1] — Транскрипт · Earnings_transcript_VZ_2025_q1.txt

[Earnings_transcript_VZ_2025_q2] — Транскрипт · Earnings_transcript_VZ_2025_q2.txt

[Earnings_transcript_VZ_2025_q3] — Транскрипт · Earnings_transcript_VZ_2025_q3.txt

[Earnings_transcript_VZ_2025_q4] — Транскрипт · Earnings_transcript_VZ_2025_q4.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.