VZ · Verizon Communications Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-04-27 · AI Analyst (v.6.3)

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

VZ **Verizon Communications Inc.** $46.99 · 2026-04-27

Самый свежий финансовый отчёт: News Release (форма 8-K), за квартал, закончившийся 31 марта 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: VZ - Earnings call Q1 2026, дата звонка 27 апреля 2026 г., за Q1 2026

Покупать Verizon находится в начале успешного разворота под руководством нового CEO. Первые результаты Q1 2026 превзошли ожидания, показав рост абонентской базы и рекордную EBITDA, что в сочетании с высокой дивидендной доходностью (~6%) и программой выкупа акций создает привлекательную инвестиционную возможность.

ВЫРУЧКА (Q1'26)	МАРЖА ADJ. EBITDA (Q1'26)	СКОРР. EPS (Q1'26)	ПРОГНОЗ РОСТА СКОРР. EPS (2026)
$34,4 млрд	**38,9%**	**$1,28**	**5,0% – 6,0%**
+2,9% г/г	+140 б.п. г/г	+7,6% г/г	Повышен

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Новая стратегия CEO Дэна Шульмана начала приносить плоды: впервые за 13 лет зафиксирован чистый прирост абонентов в 1 квартале.
- Закрыта сделка по приобретению Frontier Communications, что расширяет оптоволоконное покрытие и создает потенциал для кросс-продаж.
- Авторизована новая программа выкупа акций на $25 млрд (12,6% от капитализации), что сигнализирует об уверенности менеджмента.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Успешная реализация стратегии разворота приведет к устойчивому росту абонентской базы и восстановлению рыночной доли.
- Агрессивное сокращение издержек ($5 млрд) и синергия от интеграции Frontier приведут к значительному росту маржинальности и свободного денежного потока.
- Рынок переоценит акции, присвоив им более высокий мультипликатор P/E на фоне стабильного роста и возврата капитала акционерам.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Стратегия трансформации не удастся, что приведет к стагнации выручки и продолжению потери доли рынка.
- Высокая долговая нагрузка ($130,1 млрд чистого долга) станет критической проблемой в случае роста ставок или экономического спада.
- Обострение ценовой конкуренции со стороны T-Mobile и AT&T сведет на нет усилия по повышению рентабельности.

🐂 БЫЧИЙ	⚖️ БАЗОВЫЙ	🐻 МЕДВЕЖИЙ
$64	**$56**	**$46**

🎙 Тон менеджмента: **Уверенный, сфокусированный на результатах**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Verizon перестает быть «ловушкой стоимости» и превращается в историю успешного разворота. Новый CEO Дэн Шульман демонстрирует впечатляющие результаты уже в первом квартале, повышая прогнозы по прибыли и росту абонентов. Акции выглядят недооцененными, не отражая потенциал трансформации, а щедрая дивидендная доходность около 6% и масштабный байбэк создают дополнительную ценность и ограничивают риск снижения. Ключевым риском остается исполнение амбициозной стратегии в условиях высокой конкуренции, однако текущее соотношение риска и доходности выглядит крайне привлекательным.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

VALUATION	
Price	**$46.99**
Market Cap	**$196.21 B**
P/E (Trailing)	**11.6x**
P/E (Forward)	**8.9x**
P/B	**1.9x**
EV/EBITDA	**7.3x**
P/S	**1.4x**

PROFITABILITY	
Revenue (TTM)	**$138.19 B**
Revenue Growth	**2.0%**
Gross Margin	**59.1%**
Operating Margin	**21.0%**
Net Margin	**12.4%**
ROE	**17.1%**
ROA	**5.0%**
Free Cash Flow	**$17.24 B**

BALANCE & DIVIDENDS	
Debt / Equity	**174.78**
52-Week High	**$51.68**
52-Week Low	**$38.39**
Dividend Yield	**610.0%**
Beta	**0.27**

VZ · Verizon Communications Inc.

> ***Цена акции:*** *$46.99 (на 2026-04-27)*

Самый свежий финансовый отчёт: News Release (форма 8-K), за квартал, закончившийся 31 марта 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: VZ - Earnings call Q1 2026, дата звонка 27 апреля 2026 г., за Q1 2026.

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Ключевым драйвером роста для Verizon является стратегический разворот под руководством нового CEO Дэна Шульмана, направленный на прекращение потери рыночной доли и переход к устойчивому росту абонентской базы [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]. Этот рост достигается за счет комбинации органических инициатив и стратегических приобретений.

Органический рост базируется на нескольких столпах:

1. **Стратегия "Customer-First":** Фундаментальный сдвиг от повышения цен к созданию ценности для клиента с целью снижения оттока (churn) и повышения лояльности. В Q1 2026 (январь 2026 – март 2026) компания впервые с 2013 года показала положительный чистый прирост абонентов постоплатной телефонии, что является прямым результатом этого подхода [Report_VZ_8K_2026-04-27].
2. **Конвергенция (Mobility + Broadband):** Активное продвижение пакетов, объединяющих мобильную связь и широкополосный доступ (ШПД), что значительно снижает отток. Компания ожидает, что конвергенция станет основным драйвером роста, особенно после интеграции Frontier [Earnings_transcript_VZ_2025_q3].
3. **Сегментация рынка:** Успешное развитие брендов для разных ценовых сегментов, в частности, рост в сегменте prepaid (бренды Visible, Total Wireless, Straight Talk), который демонстрирует рост абонентов семь кварталов подряд [Report_VZ_8K_2026-04-27].

Рост за счет M&A:

1. **Приобретение Frontier Communications:** Сделка, закрытая 20 января 2026 года, значительно расширила оптоволоконное покрытие Verizon и создала огромный потенциал для перекрестных продаж мобильных услуг в регионах, где доля Verizon исторически была низкой [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].
2. **Приобретение Starry:** Покупка провайдера беспроводного ШПД для многоквартирных домов (MDU) усиливает позиции Verizon в городских районах [Report_VZ_10K_FY2026].

Динамика по сегментам:

- **Ускорение:** Постоплатная мобильная связь (Postpaid phone) показала разворот от потерь к росту. ШПД (FWA и оптоволокно) продолжает уверенно расти, компания добавила 341 000 абонентов в Q1 2026 [Report_VZ_8K_2026-04-27].
- **Давление:** Выручка от беспроводных услуг (Wireless service revenue) в Q1 2026 испытала разовое негативное влияние в размере 80 базисных пунктов из-за компенсаций клиентам после сбоя в сети в январе [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].

Менеджмент делает ставку на долгосрочный тренд роста спроса на высокоскоростное подключение и конвергентные услуги, а также на применение ИИ для повышения операционной эффективности и персонализации предложений [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].

Ключевые тезисы финансового отчёта

Источник: Report_VZ_8K_2026-04-27

1. **Рост абонентской базы:** В Q1 2026 компания впервые с 2013 года достигла положительного чистого прироста абонентов постоплатной мобильной связи. Улучшение по сравнению с прошлым годом составило более 340 000 абонентов. Прогноз по чистому приросту на 2026 год повышен до верхней половины диапазона 750 000 – 1 млн [Report_VZ_8K_2026-04-27].
2. **Рекордная прибыльность:** Сильный чистый доход привел к самому высокому квартальному скорректированному показателю EBITDA в истории компании, который вырос на 6,7% год к году до $13,4 млрд [Report_VZ_8K_2026-04-27].
3. **Рост EPS:** Скорректированная прибыль на акцию (Adjusted EPS) выросла на 7,6% год к году до $1,28, показав лучший квартальный рост с 2021 года. В связи с этим годовой прогноз роста Adjusted EPS был повышен до 5,0-6,0% [Report_VZ_8K_2026-04-27].
4. **Сильный денежный поток:** Операционный денежный поток составил $8,0 млрд, а свободный денежный поток (Free Cash Flow) — $3,8 млрд, что подтверждает уверенность в выполнении годового прогноза [Report_VZ_8K_2026-04-27].
5. **Интеграция Frontier:** Финансовые и операционные результаты Frontier включены в отчетность Verizon начиная с 20 января 2026 года [Report_VZ_8K_2026-04-27].

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

За последние годы операционная маржинальность компании демонстрировала смешанную динамику. В сегменте **Consumer** маржа операционной прибыли снизилась с 28,7% в 2024 году до 27,7% в 2025 году [Report_VZ_10K_FY2026]. В то же время сегмент **Business** показал улучшение с 7,0% до 8,7% [Report_VZ_10K_FY2026]. Однако последние результаты Q1 2026 демонстрируют значительное улучшение операционного рычага: скорректированный EBITDA вырос на 6,7% при росте выручки на 2,9% [Report_VZ_8K_2026-04-27]. Новый менеджмент делает ставку на агрессивное сокращение издержек ($5 млрд в 2026 году) для финансирования инвестиций в рост и повышения рентабельности [Earnings_transcript_VZ_2025_q4].

Распределение Free Cash Flow (FCF):

Приоритеты распределения капитала четко определены: 1) инвестиции в бизнес, 2) поддержка и рост дивидендов, 3) сокращение долга, 4) выкуп акций [Earnings_transcript_VZ_2025_q4].

- **Дивиденды:** Компания имеет 20-летнюю историю ежегодного повышения дивидендов. В январе 2026 года было объявлено об увеличении годового дивиденда на 2,5% [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].
- **Сокращение долга:** Чистый необеспеченный долг на конец Q1 2026 составил $130,1 млрд. Компания активно погашает долг, унаследованный от Frontier, и планирует вернуться к целевому уровню левериджа (2.0-2.25x Net Debt/EBITDA) в 2027 году [Report_VZ_8K_2026-04-27, Earnings_transcript_VZ_2026_q1].

- **Выкуп акций (Buybacks):** 30 января 2026 года Совет директоров авторизовал новую программу выкупа акций на сумму до **$25 млрд** [Report_VZ_10K_FY2026]. Это составляет примерно **12,6% от рыночной капитализации в $198,2 млрд** (рассчитано как $46.99 × 4,217,684,168 акций [Report_VZ_10K_FY2026]). В Q1 2026 уже было выкуплено акций на $2,5 млрд, компания планирует выкупить не менее $3,0 млрд за весь 2026 год [Report_VZ_8K_2026-04-27].

Качество прибыли:

На конец 2025 года чистая дебиторская задолженность выросла на 3,8% (с $26,1 млрд до $27,1 млрд), в то время как общая операционная выручка выросла на 2,5% (с $134,8 млрд до $138,2 млрд) [Report_VZ_10K_FY2026]. Небольшое опережение роста дебиторской задолженности над ростом выручки является незначительным предупреждающим сигналом, требующим наблюдения, но пока не указывает на серьезное ухудшение качества прибыли.

Основное из отчета

Источник: Earnings_transcript_VZ_2026_q1

Позитивное:

- **Начало разворота:** "Our first-quarter 2026 results show that our turnaround is not only progressing, it is gaining momentum" [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]. Компания продемонстрировала первый положительный чистый прирост постоплатных телефонных абонентов в первом квартале за 13 лет, что свидетельствует об успехе новой стратегии.
- **Повышение прогнозов:** На фоне сильных результатов менеджмент повысил годовой прогноз по росту скорректированной прибыли на акцию (до 5.0-6.0%) и по чистому приросту постоплатных телефонных абонентов (до верхней половины диапазона 750 000 - 1 млн) [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].

Негативное:

- **Сбой в сети:** Менеджмент открыто признал январский сбой в сети, который негативно повлиял на клиентов и финансовые показатели. "We did not meet the standard of excellence our customers expect and that we expect of ourselves. We let our customers down" [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].
- **Переходный год для выручки:** Несмотря на рост объемов, 2026 год будет переходным для выручки от беспроводных услуг (прогноз около 0%), так как компания отказывается от практики повышения цен прошлых лет и абсорбирует амортизацию промо-акций [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

Источник: Earnings_transcript_VZ_2026_q1

1. **Трансформация и разворот бизнеса:** CEO Дэн Шульман подчеркнул, что компания находится в процессе "разворота" (turnaround), смещая фокус с технологий на клиента. Это фундаментальное изменение стратегии, а не просто коррекция курса.

> "Our transformation will be driven by bold and meaningful actions to affect what is essentially a turnaround story." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]

1. **Сильные результаты Q1 2026:** Менеджмент многократно отметил исторические достижения квартала: первый положительный прирост постоплатных абонентов в Q1 за 13 лет, рекордный скорректированный EBITDA и лучший рост скорректированного EPS за 4 года.

> "We added 55,000 postpaid phone net adds in the quarter. That represents an improvement of over 340,000 postpaid phone net adds versus the same period a year ago and it's the first time in 13 years that Verizon has set positive postpaid phone net adds in Q1." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]

1. **Улучшение экономики привлечения и удержания клиентов:** Компания добилась роста абонентской базы при одновременном снижении затрат на привлечение и удержание (COA/COR) примерно на 35% по сравнению с Q4 2025.

> "We are acquiring and retaining customers far more efficiently. Our cost of acquisition and retention in March was down approximately 35% relative to the end of Q4..." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]

1. **Повышение годового прогноза (Guidance):** Уверенность в результатах и стратегии позволила повысить прогнозы по ключевым метрикам — Adjusted EPS и postpaid phone net adds.

> "We are raising our guidance for adjusted EPS growth to 5% to 6% versus the prior range of 4% to 5%. We also now anticipate our postpaid phone net adds to be in the upper half of our $750,000 to $1 million range." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]

1. **Признание сбоя в сети:** CEO начал свою речь с прямого признания январского сбоя, подчеркнув приверженность надежности сети и клиентоориентированности.

> "We did not meet the standard of excellence our customers expect and that we expect of ourselves. We let our customers down." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]

Deep Dive в последний Earnings Call

Источник: Earnings_transcript_VZ_2026_q1

- **Выручка и сегменты:** Общая операционная выручка в Q1 2026 составила $34,4 млрд, рост на 2,9% г/г. Выручка от услуг мобильной связи и ШПД выросла на 1,6%, но на выручку от беспроводных услуг повлиял разовый фактор (кредиты за сбой сети) на 80 б.п.

> "Total operating revenue was $34.4 billion, up 2.9 percent year-over-year... Our reported growth includes a onetime pressure of 80 basis points on our wireless service revenues from customer credits and other impacts related to our network outage." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]

- **Маржинальность:** Скорректированный EBITDA достиг рекордных $13,4 млрд, рост на 6,7% г/г. Маржа скорректированного EBITDA расширилась на 140 б.п. до 38,9%.

> "Consolidated adjusted EBITDA was $13.4 billion, a 6.7% increase in the prior year. adjusted EBITDA margin of 38.9% expanded by 140 basis points." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]

- **Headcount / Restructuring:** В Q4 2025 было сокращено 13 000 сотрудников, что привело к экономии в Q1 2026. Компания нацелена на экономию операционных расходов в размере $5 млрд в 2026 году.

> "During the quarter, we realized substantial savings in key areas, including advertising, network operating expenses and workforce-related costs." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]

- **M&A и CAPEX:** Сделка по Frontier закрыта 20 января 2026 года. Капитальные затраты в Q1 2026 составили $4,2 млрд. Годовой прогноз по CAPEX подтвержден на уровне $16,0–$16,5 млрд.

> "Capital expenditures were $4.2 billion, as network build pace across mobility and fiber remains on track." [Report_VZ_8K_2026-04-27]

- **Продуктовый роадмап:** Запуск нового ценностного предложения (value proposition) запланирован на первую половину 2026 года.

> "We are targeting the launch of our new value proposition in the first half of this year." [Earnings_transcript_VZ_2025_q4] (Примечание: этот тезис из предыдущего звонка, но он остается актуальным).

- **Прочие ключевые метрики:** Свободный денежный поток (FCF) за Q1 2026 составил $3,8 млрд, рост на 4,0% г/г. Выкуп акций в Q1 2026 составил $2,5 млрд.

> "Free cash flow[1] was $3.8 billion in first-quarter 2026 compared to $3.6 billion in first-quarter 2025, representing a growth rate of 4.0 percent." [Report_VZ_8K_2026-04-27]

Сравнение с тезисами прошлого квартала

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
Прогноз по чистому приросту постоплатных абонентов на 2026 год: 750 000 – 1 млн.	[Earnings_transcript_VZ_2025_q4, Schulman]	В Q1 2026 чистый прирост составил 55 000. Прогноз на год повышен до "верхней половины диапазона 750 000 – 1 млн". [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]	✅ Выполнено
Прогноз роста скорректированного EPS на 2026 год: 4% – 5%.	[Earnings_transcript_VZ_2025_q4, Skiadas]	В Q1 2026 рост составил 7,6%. Годовой прогноз повышен до 5% – 6%. [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]	✅ Выполнено
Программа выкупа акций: не менее $3 млрд в 2026 году.	[Earnings_transcript_VZ_2025_q4, Schulman]	В Q1 2026 уже выкуплено акций на $2,5 млрд. [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]	✅ Выполнено
Закрытие сделки с Frontier в Q1 2026.	[Earnings_transcript_VZ_2025_q4, Schulman]	Сделка закрыта 20 января 2026 года. [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]	✅ Выполнено
Экономия операционных расходов (OpEx) в 2026 году: $5 млрд.	[Earnings_transcript_VZ_2025_q4, Schulman]	"Мы на пути к достижению нашей цели по экономии операционных расходов в размере $5 млрд в 2026 году". [Earnings_transcript_VZ_2026_q1]	✅ Выполнено

Вердикт достоверности менеджмента: Новый менеджмент демонстрирует высокую степень достоверности. Все ключевые обещания, данные в предыдущем квартале, не только выполняются, но и перевыполняются, что привело к повышению прогнозов.

Тон и Уверенность Менеджмента

Языковые маркеры уверенности:

- **Квантифицированные обещания:** CEO Дэн Шульман постоянно использует конкретные цифры: "55,000 postpaid phone net adds", "improvement of over 340,000", "churn improved... to below 85 basis points", "cost of acquisition and retention... down approximately 35%". Это контрастирует с более общими формулировками предыдущего руководства.
- **Хеджирующие конструкции:** Используются редко и в основном в контексте макроэкономических рисков ("prudent view of competitive dynamics and the macro political and economic environment"), а не операционной деятельности.
- **Сравнение тона:** Тон стал значительно более уверенным, агрессивным и сфокусированным на конкретных результатах. Вместо защиты и объяснения потерь, фокус сместился на демонстрацию побед и повышение планки.

Вердикт тона: Уверенный. Новый CEO демонстрирует полный контроль над ситуацией, подкрепляя свои заявления конкретными, измеримыми и впечатляющими результатами уже в первом квартале работы.

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

В ходе Q&A на звонке за Q1 2026 аналитики задавали уточняющие вопросы, но не было откровенно "трудных" или агрессивных вопросов, что отражает позитивное восприятие рынком первых результатов трансформации.

- **Тема вопроса (Michael Rollins, Citi):** Динамика количества аккаунтов и ARPA (средний доход на аккаунт).

* **Ответ менеджмента:** Прямой. Дэн Шульман объяснил, что фокус сместился на аккаунты, а не на линии, и что ARPA в квартале пострадал из-за разовых кредитов за сбой, но в будущем ожидается рост.

- **Тема вопроса (Michael Ng, Goldman Sachs):** Стратегия по субсидированию устройств и ожидания по апгрейдам.

* **Ответ менеджмента:** Прямой и развернутый. Шульман объяснил отход от "бесплатных телефонов" как универсального решения в пользу микросегментации и решения конкретных проблем клиентов, что снижает затраты и повышает лояльность.

- **Тема вопроса (John Hodulik, UBS):** Детализация по экономии затрат и прогноз по ШПД.

* **Ответ менеджмента:** Прямой и очень подробный. Тони Скиадас разложил источники экономии, а Дэн Шульман дал развернутый комментарий по стратегии роста в ШПД.

Вывод: Менеджмент отвечал на все вопросы прямо, подробно и уверенно, используя их как возможность дополнительно разъяснить свою стратегию. Уклончивых ответов не зафиксировано.

Достоверность Guidance

Прогнозы, данные на предыдущем звонке (за Q4 2025), касались всего 2026 года. По итогам Q1 2026 компания не только подтвердила, но и повысила ключевые части этого прогноза:

- **Прогноз Adj. EPS:** был 4-5% рост, стал 5-6% рост [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].
- **Прогноз Postpaid phone net adds:** был 750k-1M, стал "верхняя половина диапазона" [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].

Это указывает на то, что первоначальные прогнозы были либо консервативными (sandbagging), либо исполнение превзошло ожидания. В любом случае, это говорит о высокой достоверности менеджмента на текущем этапе.

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

Прогнозы менеджмента

Источник: Report_VZ_8K_2026-04-27, Earnings_transcript_VZ_2026_q1

Метрика	Факт (Q1 2026)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Total retail postpaid phone net additions	55 000	Верхняя половина диапазона 750 000 – 1 000 000	FY2026	[Report_VZ_8K_2026-04-27]
Adjusted EPS (рост г/г)	$1.28 (+7.6%)	5.0% – 6.0%	FY2026	[Report_VZ_8K_2026-04-27]
Total mobility and broadband service revenue (рост г/г)	+1.6%	2.0% – 3.0%	FY2026	[Report_VZ_8K_2026-04-27]
Wireless service revenue (рост г/г)	-1.0%	Приблизительно 0%	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2025_q4]
Free cash flow (рост г/г)	$3.8B (+4.0%)	$21.5 млрд или более (рост ~7.0% или более)	FY2026	[Report_VZ_8K_2026-04-27]

Метрика	Факт (Q1 2026)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Capital expenditures	$4.2B	$16.0 млрд – $16.5 млрд	FY2026	[Report_VZ_8K_2026-04-27]
Экономия OpEx	Нет данных	$5 млрд	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2025_q4]
Выкуп акций	$2.5B	Не менее $3.0 млрд	FY2026	[Report_VZ_8K_2026-04-27]

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Прямо не упоминаются, но стратегия явно направлена на прекращение потери доли рынка в их пользу. CEO говорит: "Verizon will no longer be the hunting ground for competitors looking to gain share" [Earnings_transcript_VZ_2025_q4].
- **Стратегические партнёрства:** Закрытие сделки с **Frontier** является центральным событием. Также упоминается партнерство с **Tillman** для расширения оптоволоконной сети за пределами текущего покрытия [Earnings_transcript_VZ_2025_q3]. Возобновлено MVNO-соглашение с **Comcast** и **Charter** [Earnings_transcript_VZ_2025_q4].
- **Новые продукты/инициативы:** Главная инициатива — запуск нового ценностного предложения в первой половине 2026 года. Ключевой технологический фокус — внедрение **ИИ** во все аспекты бизнеса для повышения эффективности и улучшения клиентского опыта [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].

Признанные Риски со Слов Менеджмента

Источник: Earnings_transcript_VZ_2026_q1

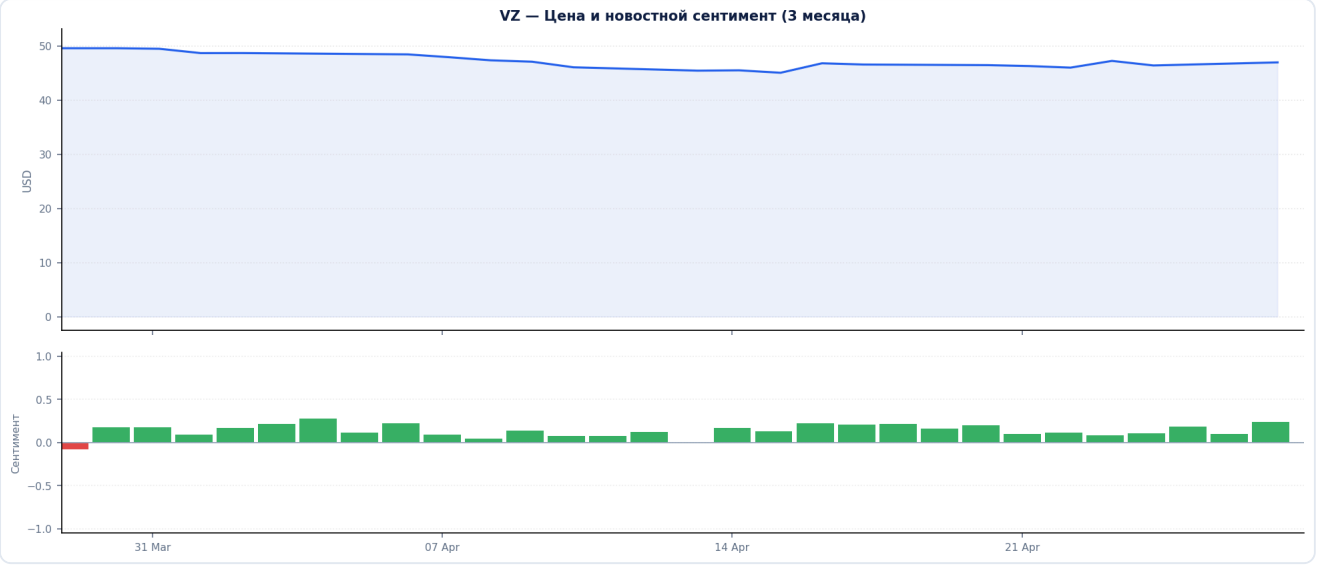
- **Макроэкономические риски:** "Our revised guidance continues to reflect a prudent view of... the macro political and economic environment." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].
- **Конкурентные риски:** "Our revised guidance continues to reflect a prudent view of competitive dynamics..." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].
- **Операционные риски:** Январский сбой сети был главным признанным операционным риском. "We did not meet the standard of excellence our customers expect and that we expect of ourselves. We let our customers down." [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].
- **Регуляторные и геополитические риски:** Не упоминалось.
- **Прочие специфичные риски:** Риск, связанный с переходным периодом для выручки из-за смены стратегии (отказ от повышения цен). "we anticipate that 2026 will be a transitional year for revenue" [Earnings_transcript_VZ_2025_q4].

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

1. **Провал стратегии трансформации:** Новый CEO Дэн Шульман запустил амбициозную программу разворота. "Медвежий кейс" заключается в том, что эта трансформация не удастся. Культурные изменения могут забуксовать, экономия затрат окажется ниже запланированной, а новое ценностное предложение не найдет отклика у потребителей. В этом случае Verizon продолжит терять долю рынка, но уже без поддержки роста выручки за счет повышения цен, что приведет к стагнации или падению доходов и маржи.
2. **Высокая долговая нагрузка в условиях макроэкономической нестабильности:** На конец Q1 2026 совокупный необеспеченный долг составлял $142,5 млрд [Report_VZ_8K_2026-04-27]. Хотя компания генерирует сильный денежный поток, высокий уровень долга делает ее уязвимой к росту процентных ставок и экономическому спаду. В случае рецессии снижение потребительской активности может ударить по доходам, а высокая стоимость обслуживания долга ограничит возможности для инвестиций, дивидендов и выкупа акций.

3. **Усиление ценовой конкуренции:** Телекоммуникационный рынок США остается высококонкурентным [Report_VZ_10K_FY2026]. Если конкуренты (AT&T, T-Mobile, кабельные операторы) начнут новую волну агрессивных ценовых войн, Verizon будет вынужден либо жертвовать маржой для удержания клиентов, либо терять абонентов. Стратегия "роста через удержание" может не сработать в условиях крайне агрессивного демпинга со стороны конкурентов.

Рыночный сентимент



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

Позитивные события:

- [2026-02-13] The Globe and Mail: Why Verizon, AT&T, and T-Mobile Are Beating the Market in 2026 · score: +0.74
- [2026-04-24] Insider Monkey: Verizon (VZ) Wins an Injunction Prohibiting T-Mobile's Ad Campaign Promising Sig... · score: +0.74
- [2026-03-21] AD HOC NEWS: Verizon Communications Inc. stock rises on Citigroup upgrade amid telecom sector... · score: +0.72

Негативные события:

- [2026-04-23] Economies.com: Williams-Sonoma price driven lower by important resistance - Forecast today - 23... · score: -0.48
- [2026-03-02] Finviz: 1 Momentum Stock Worth Your Attention and 2 We Avoid · score: -0.44
- [2026-03-16] Stocktwits: Why Does This Analyst Believe Verizon's Revised Reporting Is 'Very Investor-Unfr... · score: -0.44

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

Позиционирование в секторе (Sector Context)

Позиционирование в секторе (Communication Services — Telecom Services)

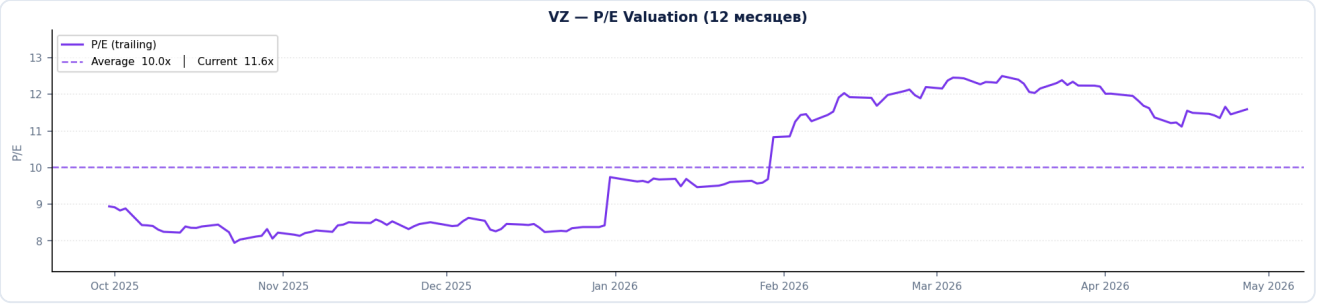
Метрика	VZ	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	11.6x	8.5x	**— Дороже**

Метрика	VZ	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (forward)	8.9x	7.7x	**— Дороже**
P/B	1.9x	1.0x	**— Дороже**
EV/EBITDA	7.3x	6.7x	**— Дороже**
ROE	17.1%	1.3%	**✓ Выше нормы**
ROA	5.0%	3.4%	**✓ Выше нормы**
Net Margin	12.4%	6.5%	**✓ Выше нормы**
Operating Margin	21.0%	10.1%	**✓ Выше нормы**
Revenue Growth (YoY)	2.0%	5.7%	**— Ниже нормы**
Debt/Equity	174.8x	66.4x	**— Дороже**

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

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

Расчет стоимости акции



Дивиденды:

- **Годовой дивиденд и доходность:** Текущий квартальный дивиденд составляет $0,7075 на акцию [Earnings_transcript_VZ_2026_q1, page 9]. Годовой дивиденд: $0,7075 × 4 = **$2,83**. Дивидендная доходность: ($2,83 / $46,99) = **6,02%**.
- **Динамика:** Компания увеличивает дивиденды 20 лет подряд [Earnings_transcript_VZ_2026_q1].
- **Коэффициент выплат (Payout Ratio):** При прогнозе Adjusted EPS на 2026 год в $4,97 (середина диапазона $4,95-$4,99) [Report_VZ_8K_2026-04-27], коэффициент выплат составляет ($2,83 / $4,97) = **57%**.
- **Покрытие FCF:** При прогнозе FCF на 2026 год в $21,5 млрд и ~4,2 млрд акций, FCF на акцию составляет ~$5,12. Покрытие дивиденда FCF (FCF Payout Ratio) составляет ($2,83 / $5,12) = **55%**.
- **Buyback-программа:** Авторизована программа на **$25 млрд (12,6% от капитализации $198,2 млрд)**. В 2026 году планируется выкупить акций на сумму не менее $3,0 млрд [Report_VZ_8K_2026-04-27].
- **Риски дивидендов:** Дивиденд **устойчив**. Коэффициент выплат находится на комфортном уровне, а свободный денежный поток уверенно покрывает выплаты.

Входные данные для расчётов: Base Case строится на основе официального guidance менеджмента на 2026 год: FCF >$21,5 млрд (рост >7%), Adjusted EPS $4,95-$4,99 (рост 5-6%).

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим. Verizon — зрелая компания со стабильным и предсказуемым положительным свободным денежным потоком.

Предпосылки:

- Прогноз FCF: Базовый FCF на 2026 год — $21,5 млрд [Report_VZ_8K_2026-04-27].

* Base Case: CAGR 4% на 5 лет (консервативнее прогноза на 2026 год, но отражает зрелость бизнеса).

* Bull Case: CAGR 6% (успешная трансформация и синергия от Frontier).

* Bear Case: CAGR 2% (стагнация из-за конкуренции).

- Ставка дисконтирования WACC: **5,8%** (базовый WACC 4,3% + премия за риск 1,5% ввиду высокого долга и рисков исполнения стратегии разворота).
- Терминальная ставка роста (TGR): Bull Case: 2,5%, Base Case: 2,0%, Bear Case: 1,5%.
- Terminal Value (метод Гордона) в Base Case составляет около 63% от итоговой стоимости, что находится в пределах допустимого.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$62.50	+33.0%	$2.83 (6.0%)	**+39.0%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$54.00	+14.9%	$2.83 (6.0%)	**+20.9%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$45.50	-3.2%	$2.83 (6.0%)	**+2.8%**

Метод 2: Forward P/E (Оценка по прогнозной прибыли на акцию)

Обоснование выбора модели: Verizon — зрелая, прибыльная компания из сектора телекоммуникаций, для которой P/E является стандартным и релевантным мультипликатором. Использование Forward P/E позволяет учесть ожидания по

прибыли на 2026 год, отражающие эффект от новой стратегии.

Предпосылки:

- Прогнозный EPS (NTM):

* Base Case: $4,97 (середина прогноза на 2026 год [Report_VZ_8K_2026-04-27]).

* Bull Case: $5,10 (превышение верхней границы прогноза на фоне успешной экономии).

* Bear Case: $4,85 (невыполнение прогноза из-за конкурентного давления).

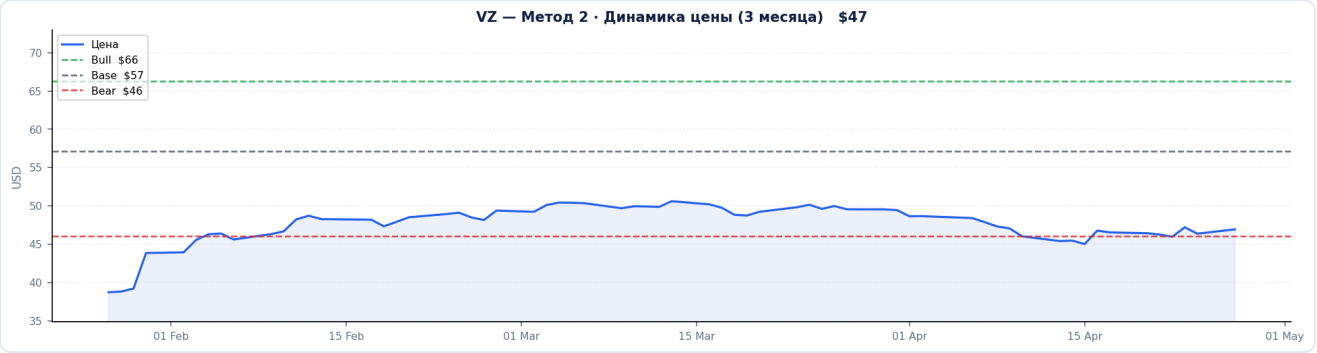
- Целевой мультипликатор P/E:

* Base Case: **11.5x**. Исторически компания торговалась в диапазоне 9-12x. Небольшая премия к среднему отражает потенциал успешного разворота.

* Bull Case: **13.0x**. Рынок переоценивает компанию на фоне устойчивого роста абонентов и маржи.

* Bear Case: **9.5x**. Возврат к нижней границе исторического диапазона в случае провала стратегии.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$66.30	+41.1%	$2.83 (6.0%)	**+47.1%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$57.15	+21.6%	$2.83 (6.0%)	**+27.6%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$46.08	-1.9%	$2.83 (6.0%)	**+4.1%**



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	$54.00	+14.9%	**+20.9%**

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 2: Forward P/E	$57.15	+21.6%	**+27.6%**
Среднее	**$55.58**	**+18.3%**	**+24.3%**

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **24,3%** (18,3% прирост цены + 6,0% дивидендная доходность).

Вывод (Verdict)

Verizon находится в начальной стадии **потенциально успешного разворота (turnaround)** под руководством нового, убедительного CEO. Компания перестает быть "Value Trap" и имеет шансы вернуться в категорию "Quality at a Reasonable Price". Первые результаты Q1 2026 впечатляют и превосходят ожидания, демонстрируя способность нового менеджмента одновременно стимулировать рост абонентской базы и повышать операционную эффективность.

Ключевой фактор "за": Новый CEO Дэн Шульман принес в компанию новую энергию, стратегическую ясность и фокус на финансовой дисциплине. Его план по трансформации уже дает измеримые результаты (рост абонентов, снижение оттока, сокращение затрат), а повышение прогнозов и запуск масштабной программы выкупа акций сигнализируют о высокой уверенности в будущем.

Ключевой фактор "против": Риск исполнения стратегии остается высоким. Телекоммуникационный рынок США чрезвычайно конкурентен, и успех разворота не гарантирован. Огромный долг компании, несмотря на его сокращение, остается долгосрочным ограничителем, который может стать проблемой в случае макроэкономического шока.

Рекомендация: ПОКУПАТЬ (BUY). Текущая оценка не отражает потенциал успешной трансформации. Базовый сценарий предполагает полную доходность свыше 20% в ближайшие 12 месяцев, что является привлекательным соотношением риска и доходности. Высокая и устойчивая дивидендная доходность (~6%) обеспечивает защиту от снижения котировок, в то время как действия нового менеджмента создают значительный потенциал для роста акционерной стоимости.

Источники

[Report_VZ_10K_FY2026] — Отчёт SEC · Report_VZ_10K_FY2026.pdf

[Report_VZ_10Q_2024-10-25] — Отчёт SEC · Report_VZ_10Q_2024-10-25.pdf

[Report_VZ_10Q_2025-04-25] — Отчёт SEC · Report_VZ_10Q_2025-04-25.pdf

[Report_VZ_10Q_2025-07-25] — Отчёт SEC · Report_VZ_10Q_2025-07-25.pdf

[Report_VZ_10Q_2025-10-29] — Отчёт SEC · Report_VZ_10Q_2025-10-29.pdf

[Report_VZ_8K_2026-04-27] — Отчёт SEC · Report_VZ_8K_2026-04-27.pdf

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

[Earnings_transcript_VZ_2026_q1] — Транскрипт · Earnings_transcript_VZ_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.