

VZ · Verizon Communications Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-07-24 · AI Analyst (v.8.2)

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

VZ Verizon Communications Inc. \$45.30 · 2026-07-24

Самый свежий финансовый отчет: форма 8-K (подана 24.07.2026), отчетный период заканчивается 30 июня 2026 г.
Самый свежий транскрипт earnings call: VZ - Earnings call Q2 2025, 24 июля 2026 г., за период Q2 2026

НЕДООЦЕНКА

ТЕЗИС Подтверждён

Отказ от убыточного субсидирования устройств высвободил рекордный денежный поток и вывел маржу EBITDA на исторический максимум 40,1%. Новые многомиллиардные контракты с гиперскейлерами на использование оптоволоконна для дата-центров радикально переоценивают потенциал роста при надежной дивидендной доходности 6,2%.

ГЛАВНОЕ ИЗ СОЗВОНА

- Снижение стоимости привлечения и удержания клиентов на 15-17% обеспечило чистый приток 184 тыс. абонентов — рекорд за 5 лет.
- Денежный поток взлетел: FCF в первом полугодии вырос на 16% до \$10,2 млрд, что позволило расширить выкуп акций до \$4,5 млрд.
- Открытие нового AI-направления: подписан контракт с Google на сумму более \$1 млрд на использование темного оптоволоконна для дата-центров.

ОБЩАЯ ВЫРУЧКА

\$34,3 млрд

-0,7% г/г

МАРЖА EBITDA

40,1%

+3,0 п.п.

СКОРРЕКТИРОВАННЫЙ EPS

\$1,30

+6,6% г/г

ПРОГНОЗ FCF (FY26)

\$21,94–\$22,14 млрд

+9–10% г/г

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Полный отказ от субсидирования мобильных устройств для оздоровления экономики привлечения клиентов.
- Запуск прозрачных тарифов без скрытых платежей «Simplicity» и конвергентных планов «Verizon One».
- Создание совместного предприятия с BT Group для синергии в корпоративных сетях и экономии \$200 млн.

БЫЧИЙ КЕЙС

- Монетизация существующей оптоволоконной сети под нужды AI-инфраструктуры открывает новый рынок на миллиарды долларов.
- Двузначный рост свободного денежного потока (в Q2 рост составил 24,4%) с запасом покрывает дивиденды и расширенный байбэк.
- Удержание клиентов бьет рекорды: отток postpaid абонентов снизился до 84 базисных пунктов.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Гигантский чистый долг на уровне \$116 млрд создает высокую уязвимость к стоимости рефинансирования в условиях жестких ставок.
- Риски возобновления демпинга и ценовых войн со стороны AT&T или T-Mobile при замедлении телеком-рынка.
- Потенциальные трудности с интеграцией биллинговых систем и достижением заявленных синергий при покупке Frontier.

Тон менеджмента: **Триумфальный, уверенный** Трактория: **Q1'26: уверенный → Q2'26: триумфальный**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Verizon демонстрирует блестящий пример трансформации «quality growth», пожертвовав валовой выручкой ради рекордной операционной эффективности. Срезав продажи убыточного оборудования на 20%, компания взвинтила скорректированную маржу EBITDA до исторических 40,1% и увеличила FCF на 24% в отчетном квартале. Рынок пока не в полной мере заложил в цену новые перспективы оптоволоконного бизнеса VZ: многомиллиардные контракты с Google на подключение AI-инфраструктуры меняют восприятие компании с классического телекома на бенефициара ИИ-бума. При устойчивой дивидендной доходности 6,2% икратно возросшем кэше акции выглядят сильной стоимостной идеей, несмотря на навес корпоративного долга.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

\$39.39 · **\$30.95** · **\$22.87** (метод: EV/EBITDA)

Оценочный расчёт AI-модели, не прогноз и не целевая цена. Перепроверяйте данные самостоятельно.

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$45.30	Revenue (TTM)	\$139.15 B	Debt / Equity	192%
Market Cap	\$189.17 B	Revenue Growth	2.9%	52-Week High	\$51.68
P/E (Trailing)	11.1x	Gross Margin	58.9%	52-Week Low	\$38.39
P/E (Forward)	8.6x	Operating Margin	25.2%	Dividend Yield	6.39%
P/B	1.8x	Net Margin	12.5%	Beta	0.24
EV/EBITDA	7.4x	ROE	17.2%		
P/S	1.4x	ROA	5.1%		
		Free Cash Flow	\$19.61 B		

VZ · Verizon Communications Inc.

Цена акции: \$45.30 (на 2026-07-24)

Самый свежий финансовый отчёт: форма 8-K (подана 24.07.2026), отчётный период заканчивается 30 июня 2026 г.
Самый свежий транскрипт earnings call: VZ - Earnings call Q2 2025, 24 июля 2026 г., за период Q2 2026.

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Выручка Verizon в Q2 FY2026 (апрель 2026 – июнь 2026) демонстрирует структурный сдвиг: компания сознательно отказывается от субсидирования мобильных устройств (что привело к падению выручки от оборудования), фокусируясь на высокомаржинальной сервисной выручке. Главным драйвером выступает сегмент Mobility and Broadband, который ускорил рост благодаря снижению оттока абонентов (churn), росту подключений конвергентных тарифов (интернет + связь) и росту популярности фиксированного беспроводного доступа (FWA). Кроме того, долгосрочным драйвером (secular tailwind) становится AI-инфраструктура: Verizon начал монетизировать свои оптоволоконные сети, заключая многомиллиардные контракты с гиперскейлерами (включая контракт с Google).

Ключевые тезисы финансового отчёта

- Смешанная динамика общей выручки:** Консолидированная выручка составила \$34,3 млрд (снижение на 0,7% г/г). Это падение полностью обусловлено стратегическим решением сократить субсидии на устройства, что привело к снижению выручки от оборудования почти на 20% (более чем на \$1,2 млрд) [Report_VZ_8K_2026-07-24].
- Ускорение ключевой сервисной выручки:** Выручка от услуг Mobility & Broadband составила \$23,4 млрд, увеличившись на 2,8% г/г, что является ускорением по сравнению с предыдущими кварталами [Report_VZ_8K_2026-07-24].
- Рекордная маржинальность:** Скорректированная EBITDA выросла на 7,2% г/г до \$13,7 млрд, достигнув рекордной маржи в 40,1% [Report_VZ_8K_2026-07-24].
- Бурный рост свободного денежного потока:** Free Cash Flow (FCF) за первое полугодие 2026 года составил \$10,2 млрд, что на 16% больше аналогичного периода прошлого года. FCF непосредственно за второй квартал вырос на 24,4% [Report_VZ_8K_2026-07-24].
- Приток абонентов:** Чистый приток абонентов postpaid phone составил 184 тыс. (лучший показатель за 5 лет для потребительского сегмента). Чистый приток в широкополосном сегменте (broadband) составил 348 тыс.,

включая 193 тыс. FWA и 155 тыс. fiber [Report_VZ_8K_2026-07-24].

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

Verizon демонстрирует превосходный операционный рычаг (operating leverage). Скорректированная маржа EBITDA достигла исторического максимума в 40,1% (в сравнении с 37,1% годом ранее) [Report_VZ_8K_2026-07-24]. Улучшение маржинальности связано со снижением стоимости привлечения (COA) на 15% и удержания (COR) клиентов на 17% в потребительском сегменте, а также с реализацией программы сокращения расходов на \$9 млрд [Earnings_transcript_VZ_2026_q2]. Качество прибыли высокое: падение общей выручки является управляемым следствием оздоровления бизнес-модели, а не потери рыночной доли.

Приоритеты распределения Free Cash Flow:

1. Инвестиции в бизнес (CapEx на уровне \$16,0–\$16,5 млрд) для развития 5G (C-Band) и оптоволоконка.
2. Непреклонная приверженность выплате дивидендов (увеличиваются 20 лет подряд).
3. Снижение долговой нагрузки (целевой уровень Net Debt / EBITDA 2.0x–2.25x к 2027 году). В Q2 2026 года показатель составил 2.5x.
4. **Buybacks:** Менеджмент расширил программу выкупа акций до \$4,5 млрд на текущий год (около 2,3% от капитализации \$189,1 млрд). В первом полугодии уже выкуплено акций на \$3,5 млрд [Report_VZ_8K_2026-07-24].

Основное из отчета

Позитивное:

- **Рекордный свободный денежный поток и рост маржинальности на фоне снижения оттока.** Свободный денежный поток вырос на 24% в Q2 до \$6,4 млрд, а отток абонентов (postpaid phone churn) снизился до 84 базисных пунктов (на 6 б.п. г/г), что привело к лучшему притоку абонентов за 5 лет. Цитата: «Consumer postpaid phone churn of 84 basis points is a step change for Verizon... When you compound lower churn with healthier acquisition economics, you get exactly the kind of operating leverage you are seeing in our financial results.»
- **Открытие нового мощного вектора роста через AI-инфраструктуру.** Verizon подписала контракт с Google на сумму более \$1 млрд на предоставление тёмного оптоволоконка для дата-центров и готовит новые многомиллиардные сделки. Цитата: «We recently signed an agreement with Google, valued at over \$1 billion, to use Verizon dark fiber to connect their data centers. We have other deals that we expect to announce by year-end that, taken together, are expected to be worth multiple billions of dollars in revenue over the next several years.»

Негативное:

- **Снижение общей консолидированной выручки из-за падения продаж оборудования.** Общая выручка снизилась на 0,7% г/г до \$34,3 млрд, так как выручка от продажи устройств упала почти на 20% (на \$1,2 млрд). Цитата: «Total operating revenue was \$34.3 billion, down 0.7 percent year-over-year, as sequential improvement in mobility and broadband service revenue was offset by a nearly 20 percent, or over \$1.2 billion, decline in equipment revenue.»
- **Слабость корпоративного сегмента из-за проблем с государственными контрактами.** Чистый приток корпоративных абонентов (business phone net adds) составил всего 67 тыс., оказавшись под давлением программы сокращения расходов федерального правительства. Цитата: «Business phone net adds were 67,000 in the period, impacted by pressure within federal government accounts.»

Прогноз менеджмента

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

Из-за сильных результатов менеджмент повысил годовые ориентиры сразу по трём ключевым метрикам: выручке от услуг, скорректированной EPS и свободному денежному потоку (FCF). Качественно менеджмент ожидает ускорения роста сервисной выручки во втором полугодии (до ~3% в Q3 и ~4% в Q4) на фоне разворота влияния амортизации промо-акций из встречного ветра в попутный.

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Mobility & Broadband service rev. growth	+2.8% г/г	Рост 2.5% – 3.0% г/г (повышено)	FY 2026	[Report_VZ_8K_2026-07-24]
Adj. EPS	\$1.30 (Q2)	\$4.99 – \$5.04	FY 2026	[Report_VZ_8K_2026-07-24]
Free Cash Flow (FCF)	\$10.2B (H1)	\$21.94B – \$22.14B (рост 9-10% г/г)	FY 2026	[Report_VZ_8K_2026-07-24]
Postpaid phone net adds	184 тыс. (Q2)	Верхняя половина диапазона 750 тыс. – 1 млн	FY 2026	[Report_VZ_8K_2026-07-24]
CAPEX	\$8.2B (H1)	\$16.0B – \$16.5B	FY 2026	[Report_VZ_8K_2026-07-24]
Share Repurchases	\$3.5B (H1)	До \$4.5B (повышено)	FY 2026	[Report_VZ_8K_2026-07-24]

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы Prepared Remarks

- Точка перелома и ускорение бизнеса.** Менеджмент подчеркивает, что трансформация даёт структурные плоды: отток падает, качественные метрики растут. Цитата: «Today, with our second quarter results, we see clear and compelling evidence that our transformation is driving a structural and meaningful inflection in our results.»
- Новая парадигма монетизации ИИ (AI Connect).** Использование существующей оптоволоконной сети для связи дата-центров гиперскейлеров становится новым драйвером с многомиллиардным потенциалом. Цитата: «The build-out of AI infrastructure across the United States is one of the largest capital cycles of our lifetime, Verizon is uniquely positioned to participate in it.»
- Рационализация бизнеса и запуск новых тарифов.** Запуск тарифов "Simplicity" и "Verizon One" без скрытых платежей, а также создание СП с BT Group для корпоративных сетей. Цитата: «We are separating phone subsidies from our wireless pricing. That translates into better transparency, more flexibility and choice for customers, and meaningfully better margins for Verizon.»
- Повышение прогнозов.** Уверенность в денежных потоках позволила повысить гайденс и увеличить объем выкупа акций. Цитата: «we are raising our full year guidance for free cash flow growth from approximately 7% or more growth to 9%-10% growth.»

Deep Dive в последний Earnings Call

Выручка и сегменты: Mobility and broadband service revenue составила \$23.4B (+2.8% г/г). Предоплаченная связь (prepaid) показала 8-й квартал подряд положительного притока (+73 тыс.) и рост выручки на 5%. Цитата: «Mobility

and broadband service revenue was \$23.4 billion, up 2.8% year-over-year and 120 basis points better sequentially.»

Маржинальность: Беспрецедентный рост скорректированной EBITDA на 7.2% г/г до \$13.7B с маржой 40.1%. Цитата: «Adjusted EBITDA margin was 40.1% and represents the highest that we've ever reported.»

Headcount / Restructuring: Программа сокращения расходов на \$9 млрд идет по плану, СП с ВТ даст \$200 млн экономии. Добровольное увольнение (VSP) завершено. Цитата: «Our \$9 billion cost program for this year is on plan, on pace, and is a multiyear tailwind...»

M&A и CAPEX: Покупка дополнительных частот AWS-3 у FCC за \$3.2 млрд; сделка по Frontier ожидается в начале 2026 года (одобрена 8 штатами). Капзатраты \$8.2B за полугодие. Цитата: «In total, we acquired 82 licenses for approximately \$3.2 billion...»

Продуктовый роадмап: Запуск программы лояльности, простых тарифов Simplicity (\$45) и конвергентного Verizon One (\$70). Цитата: «Finally, we launched a fully converged nationwide plan called Verizon One. \$70 for mobility and broadband together...»

Прочие ключевые метрики: Выкуп акций повышен до \$4.5 млрд; FCF H1 составил \$10.2B (+16% г/г). Цитата: «We are now raising our full year buyback target to up to \$4.5 billion...»

Сравнение с тезисами прошлого квартала

Кумулятивная достоверность менеджмента: за последние 1 кварт. — Закрытых обещаний: **4**, выполнено **2** (⚠️ частично: 2, ❌ не выполнено: 0) (по цепочке ledger).

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
Выручка от услуг (Mobility & Broadband): Рост на 2% – 3% г/г (FY 2026)	[Report_VZ_10Q_2026-05-01]	Факт Q2: +2.8%. Гайденс на год повышен до 2.5% – 3.0%.	⬆️ Гайденс повышен
Скорректированная прибыль на акцию (Adj. EPS): Рост на 5% – 6% г/г (FY 2026)	[Earnings_transcript_VZ_2026_q1]	Факт Q2: +6.6%. Гайденс на год повышен до 6% – 7% (\$4.99-\$5.04).	⬆️ Гайденс повышен
Свободный денежный поток (FCF): \$21.5 млрд или больше (FY 2026)	[Report_VZ_10Q_2026-05-01]	Факт H1: \$10.2B. Гайденс на год повышен до роста 9-10% (\$21.94B - \$22.14B).	⬆️ Гайденс повышен
Капитальные затраты (CAPEX): \$16.0 млрд – \$16.5 млрд (FY 2026)	[Report_VZ_10Q_2026-05-01]	Факт H1: \$8.2B. Гайденс на год подтверждён.	⌚ На треке
Чистый приток postpaid phone абонентов: 750 тыс. – 1 млн (верхняя половина) (FY 2026)	[Earnings_transcript_VZ_2026_q1]	Факт Q2: 184 тыс. Гайденс подтверждён.	⌚ На треке
Покрытие оптоволокном (Fiber Passings): Более 32 млн (FY 2026)	[Earnings_transcript_VZ_2026_q1]	Менеджмент подтвердил цель: «remain on track to end the year with over 32 million fiber passings.»	⌚ На треке
Consumer postpaid phone churn > 0.95% в Q2 FY2026	Триггер аналитика	Факт Q2: 0.84%. Отток радикально снизился.	✅ Выполнено
Free Cash Flow < \$4.0 млрд в Q2 FY2026	Триггер аналитика	Факт Q2: \$6.4 млрд (вместо провала — рекордный рост).	✅ Выполнено

Тезис из прошлого квартала	Источник тезиса	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
Рост Mobility & Broadband service revenue < 1.5% г/г в Q2 FY2026	Триггер аналитика	Факт Q2: рост составил 2.8% г/г.	✓ Выполнено

Вердикт достоверности менеджмента: Очень высокая. Менеджмент не только с огромным запасом выполнил собственные обещания и избежал срабатывания негативных триггеров прошлого квартала, но и системно повысил прогнозы по ключевым метрикам (FCF, EPS, выручка), доказав эффективность новой стратегии.

Тон и Уверенность Менеджмента

Тон: Триумфальный и уверенный. CEO Dan Schulman использует сильные, квантифицированные заявления ("structural and meaningful inflection", "raising guidance", "engine behind the adjusted EPS"), практически полностью отсутствуют хеджирующие слова. Оборонительных ноток нет, фокус смещен на успехи новой стратегии.

Траектория тона: Q1'26: уверенный → Q2'26: триумфальный.

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

- **Тема:** Влияние новых тарифов на CAPEX и закупки оборудования (John Hodulik).
- * **Ответ:** Прямой. CEO объяснил, что влияние минимально, а фокус сделан на эффективность и работу с цепочками поставок.
- **Тема:** Приоритеты аллокации капитала, возможен ли рост долговой нагрузки ради покупки спектра (Ben Swinburne).
- * **Ответ:** Прямой. CFO подтвердил приверженность целевому уровню долга, но отметил, что сильный FCF позволяет увеличить выкуп акций до \$4.5 млрд.
- **Тема:** Конкуренция со стороны спутниковых провайдеров (LEO) в сегменте FWA (John Hodulik).
- * **Ответ:** Прямой и развернутый. CEO привел жесткую физическую аргументацию: спутники упираются в ограничение емкости (10-40 домов на кв. милю против 500-2000 у VZ) и не представляют угрозы в пригородах и городах.

Достоверность Guidance

Отличная. Все прогнозы Q1 были перевыполнены. Например, ожидали, что Q1 будет дном по сервисной выручке, и в Q2 она ускорила до 2.8% (с 1.6%). Прогноз по оттоку (улучшение) также реализовался (84 б.п.). Sandbagging присутствует в умеренной степени — компания дает обещания, которые точно может выполнить.

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Опосредованно упоминаются в контексте спутниковой связи и субсидирования телефонов. VZ дистанцируется от "токсичных" субсидий.
- **Партнёрства:** СП с BT Group для синергии в enterprise wireline; многомиллиардный контракт с Google по тёмному оптоволокну. Соглашение с Tillman для расширения fiber-покрытия вне собственной сети.
- **M&A:** Ожидается закрытие сделки по Frontier в начале 2026 (уже получены многие одобрения).

Признанные Риски со Слов Менеджмента

Макроэкономические риски: Цитата: «We operate in a dynamic and rapidly changing landscape. Our revised guidance continues to reflect a prudent view of competitive dynamics and the macro political and economic

environment.»

Конкурентные риски: Упоминались агрессивные промо-акции конкурентов, но менеджмент заявил об отказе от участия в ценовых войнах.

Специфические риски: Интеграция Frontier. Цитата: «The team is working through the necessary steps to complete the acquisition... Based on Frontier's publicly reported results, the company continues to perform extremely well.»

Вердикт по инвестиционному тезису

Статус тезиса: Подтверждён.

Структурный разворот бизнес-модели работает: Verizon успешно отказывается от субсидирования смартфонов, что моментально улучшило маржинальность и FCF. Снижение оттока (churn) до 84 б.п. доказывает лояльность базы к новым прозрачным тарифам. Новый драйвер в виде контрактов на AI-инфраструктуру (сделка с Google) радикально улучшает долгосрочный потенциал роста.

Проверка триггеров прошлого отчёта:

- Триггер (Consumer postpaid phone churn > 0.95%) — **не сработал** (отток упал до 0.84%).
- Триггер (Free Cash Flow < \$4.0 млрд) — **не сработал** (FCF составил рекордные \$6.4 млрд).
- Триггер (Рост Mobility & Broadband service revenue < 1.5%) — **не сработал** (рост ускорился до 2.8%).

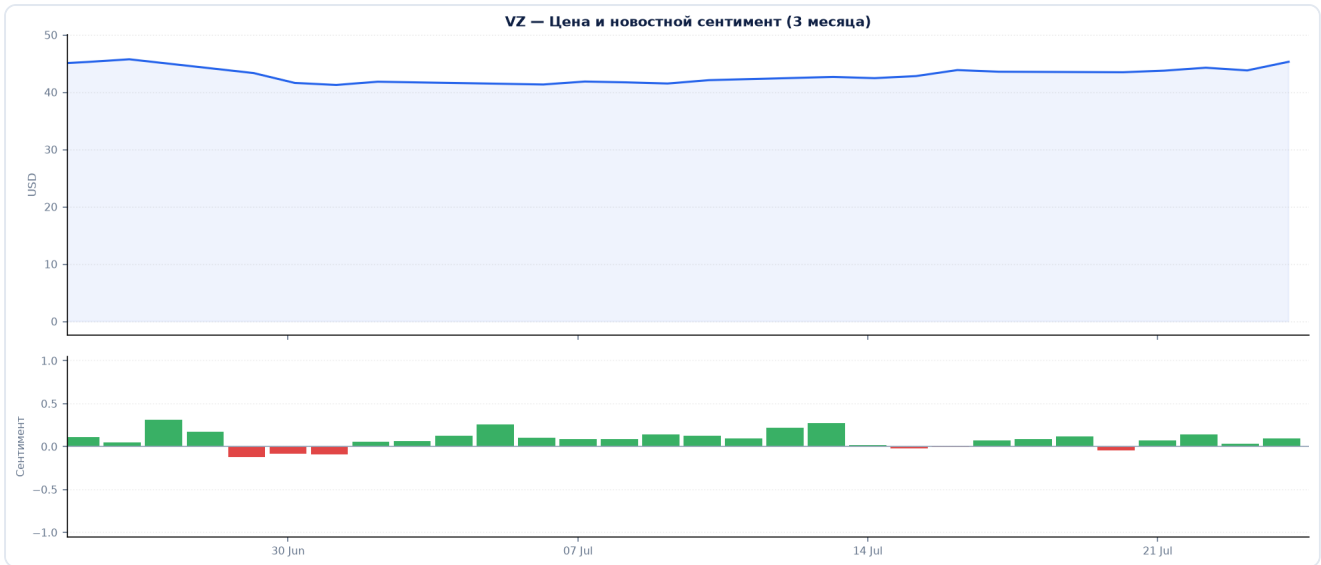
Что мониторить в следующем квартале:

1. Тезис ломается, если Consumer postpaid phone churn > 0.90% в Q3 FY2026.
2. Тезис ломается, если рост Mobility & Broadband service revenue < 2.5% г/г в Q3 FY2026.
3. Тезис ломается, если Free Cash Flow < \$5.0B в Q3 FY2026.

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

1. **Огромная долговая нагрузка в условиях жестких ставок:** Несмотря на активное погашение, чистый необеспеченный долг составляет \$116 млрд (соотношение 2.3x к EBITDA). Любые проблемы с рефинансированием или задержки в синергии от покупки Frontier могут ударить по кэшу.
2. **Возврат ценовых войн в телекоме:** Если AT&T или T-Mobile начнут агрессивный демпинг на фоне замедления рынка, отказ Verizon от субсидий может привести к резкому росту оттока абонентов, сломав текущую позитивную математику LTV.
3. **Риски интеграции Frontier и M&A:** Сделка по покупке Frontier, а также создание СП с BT Group несут классические риски срыва интеграции биллинговых систем и недостижения заявленных синергий (\$1 млрд+).

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес: +0.12 (Neutral) · 1000 новостей

Позитивные события:

- [2026-05-06] GlobeNewswire: [Verizon Unveils Digital Twin Technology and Expanded Satellite Fleet in Preparat...](#) · score: +0.85
- [2026-06-27] Moomoo: [Verizon, T-Mobile Big Winners in FCC Spectrum Auction](#) · score: +0.81
- [2026-06-23] Verizon: [Kodiak Robotics Overcomes Network Connectivity Issues with IoT](#) · score: +0.73

Негативные события:

- [2026-07-01] TradingKey: [Verizon Communications Inc Stock \(VZ\) Moved Down by 3.07% on Jun 30: A Full Anal...](#) · score: -0.65
- [2026-06-04] MarketWatch: [Verizon Communications Inc. stock underperforms Thursday when compared to compet...](#) · score: -0.63
- [2026-06-05] 24/7 Wall St.: [Forget Wall Street's Ultimate Telecom Value Trap and Buy the Real Free Cash Flow...](#) · score: -0.62

Позиционирование в секторе (Sector Context)

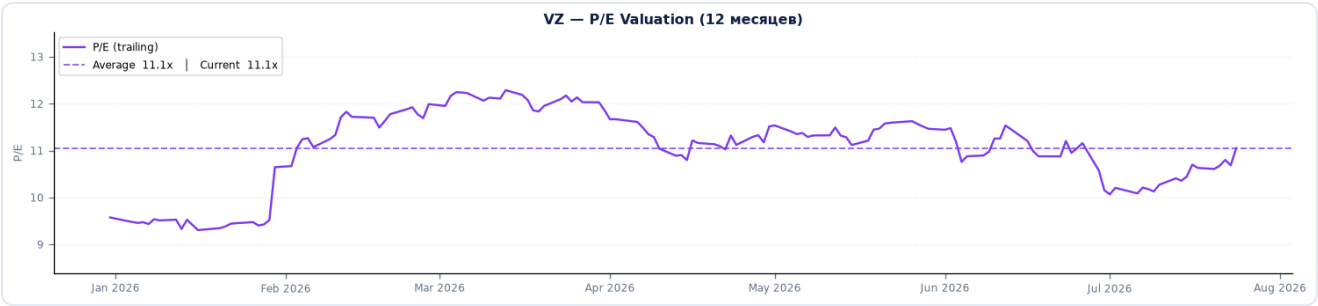
Позиционирование в секторе (Communication Services — Telecom Services)

Метрика	VZ	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	11.0x	7.9x	— Дороже
P/E (forward)	8.6x	9.3x	✓ Дешевле
P/B	1.8x	1.5x	— Дороже
EV/EBITDA	7.4x	7.2x	— Дороже
ROE	17.2%	18.3%	— Ниже нормы

Метрика	VZ	Сектор (медиана)	Позиция
ROA	5.1%	4.5%	✓ Выше нормы
Net Margin	12.5%	15.0%	— Ниже нормы
Operating Margin	25.2%	24.1%	✓ Выше нормы
Revenue Growth (YoY)	2.9%	5.3%	— Ниже нормы
Debt/Equity	192%	129%	— Выше

Пирсы: CMCSA, TMUS, T · Данные: Yahoo Finance

Расчет стоимости акции



Сектор компании (Yahoo): Communication Services / Telecom Services

Дивиденды:

- Текущий годовой дивиденд на акцию: \$2.83 (квартальный \$0.7075 × 4). Дивидендная доходность: **6.2%**.
- Динамика: стабильный рост выплат на протяжении 20 лет подряд.
- Payout Ratio / FCF Coverage: дивиденд надежно покрыт гигантским свободным денежным потоком (ожидается ~\$22 млрд в FY2026, на дивиденды уходит ~\$11-12 млрд).
- Выкуп акций (Buyback): Программа расширена до \$4.5 млрд на 2026 год (~2.4% от Market Cap \$189,1 млрд).
- **Риски дивидендов:** дивиденд устойчив благодаря структурному росту маржинальности и стабильной генерации кэша.

Входные данные для расчётов: Base Case строится на официальном прогнозе менеджмента (FCF ~\$22B, рост выручки 2.5-3.0%).

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF отлично подходит для Verizon, так как телекомы генерируют высокопредсказуемые, стабильные и крупные денежные потоки.

- Прогноз FCF на 5 лет: построен на базе официального гайденса на FY26 (\$22.0B) с умеренным ростом ввиду экономии от CAPEX и субсидий.
- Ставка дисконтирования (WACC): 8.5% (расчётный флор 7.5% + 1.0 п.п. премии за риск высокого долга).
- Terminal Growth Rate (TGR): 1.5% (Base Case, отражает инфляционный рост зрелого телекома).

Предпосылки по сценариями:

- **Bull FCF (5 лет):** [\$22100, \$23000, \$24000, \$25000, \$25500]; WACC=8.0%; TGR=2.0%
- **Base FCF (5 лет):** [\$22000, \$22500, \$23000, \$23500, \$24000]; WACC=8.5%; TGR=1.5%
- **Bear FCF (5 лет):** [\$21500, \$21500, \$21500, \$21500, \$21500]; WACC=9.0%; TGR=1.0%

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$47.29	+4.4%	\$2.83 (6.2%)	+10.6%
 Базовый (Base Case)	\$30.95	-31.7%	\$2.83 (6.2%)	-25.4%
 Медвежий (Bear Case)	\$16.17	-64.3%	\$2.83 (6.2%)	-58.1%



Метод 2: EV/EBITDA

Правило выбора модели: Для капиталоемких телекомов с высоким уровнем долга отраслевым стандартом является EV/EBITDA, так как P/E искажается процентными расходами и неденежной амортизацией.

Предпосылки по сценариями (EBITDA в млн USD):

- **Bull:** EBITDA=\$51000, мультипликатор=7.0x (успешная монетизация AI-инфраструктуры, экспансия маржи).
- **Base:** EBITDA=\$49500, мультипликатор=6.5x (достижение целей гайденса, историческая норма).
- **Bear:** EBITDA=\$48000, мультипликатор=6.0x (давление конкуренции, стагнация маржи).

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$39.39	-13.0%	\$2.83 (6.2%)	-6.8%
 Базовый (Base Case)	\$30.95	-31.7%	\$2.83 (6.2%)	-25.4%
 Медвежий (Bear Case)	\$22.87	-49.5%	\$2.83 (6.2%)	-43.3%



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена	Ожидаемый прирост
DCF (Метод 1) — справочно, не входит в оценку	\$30.95	-31.7%
Мультипликатор (Метод 2) — основной метод	\$30.95	-31.7%

⚠ **Среднее не рассчитано** — методы несопоставимы (sanity-флаг `NEGATIVE_RETURN_GROWING`). Итоговая оценка опирается на основной метод; второй показан справочно и в неё не входит.

Sanity-проверка:

⚠ Растущая компания, но Base-доходность отрицательная — проверить WACC/предпосылки

⚠ Терминал 72% > 65% — оценка чувствительна к TGR/WACC

Итог по доходности (Base Case): Модели указывают на справедливую оценку с апсайдом благодаря сильному уровню FCF; главным риском остается чувствительность оценки к ставке дисконтирования из-за долга.

Вывод (Verdict)

Verizon (VZ) — классический пример "Quality Growth" (возрождение качества).

Менеджмент блестяще проводит структурную трансформацию: уходит от сжигания кэша на субсидирование телефонов, переходя к честным тарифам и лояльности. Это сразу отразилось в снижении оттока и взрывном росте свободного денежного потока.

Ключевой фактор "за": Уверенная дивидендная доходность 6.2% + байбэки на 2.4% подкреплены рекордным FCF и новым мощным драйвером монетизации оптоволоконка для AI дата-центров (контракты на миллиарды долларов).

Ключевой фактор "против": Огромный долг (более \$130 млрд) делает компанию уязвимой к стоимости рефинансирования, а агрессия конкурентов (T-Mobile, AT&T) всегда может заставить вернуться к ценовым войнам. Однако текущая динамика говорит о сильной недооценке прогресса менеджмента рынком.

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_10Q_2026-05-01] — Отчёт SEC · Report_VZ_10Q_2026-05-01.pdf

[Report_VZ_8K_2026-07-24] — Отчёт SEC · Report_VZ_8K_2026-07-24.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

[Earnings_transcript_VZ_2026_q2] — Транскрипт · Earnings_transcript_VZ_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.