VZ Verizon Communications Inc. $46.40

Инвестиционный анализ · 2026-11-16 · AI (v.12.130)

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

Самый свежий финансовый отчёт: форма 10-Q (подана 29.10.2026), отчётный период заканчивается 30 сентября 2026 г · Самый свежий транскрипт earnings call: созвон 26 октября 2026 г., Q3 FY2026 (источник: Yahoo Finance)

НЕДООЦЕНКА

ТЕЗИС **Подтверждён**

Отказ от скрытых субсидий на мобильные устройства позволил компании достичь рекордной маржи EBITDA в 40.2% и увеличить чистый приток абонентов на 820% г/г до 406 тысяч. Дополнительным драйвером выступают контракты на ИИ-инфраструктуру стоимостью $4 млрд, формирующие новую высокомаржинальную выручку с 2027 года.

🎧 ГЛАВНОЕ ИЗ СОЗВОНА

- Отказ от субсидий снизил удельные затраты на привлечение абонентов на 41%, что сопровождалось рекордным за 5 лет ростом чистых добавлений postpaid phone на 820% г/г.
- Компания активно расширяет партнёрства с гиперскейлерами для переоборудования АТС под центры периферийных вычислений и предоставления тёмной оптики.
- На вопросы аналитиков о конкретной маржинальности сделок AI Connect и влиянии агентского ИИ на ARPU менеджмент ответил уклончиво, ограничившись общими фразами.

ВЫРУЧКА	EBITDA (ADJ.)	EPS (ADJ.)	ПРОГНОЗ EPS (ADJ.)
$34.3 млрд	**40.2%**	**$1.31**	**7.0–7.5%**
+1.5% г/г	+240 б.п.	+8.3% г/г	повышен

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ VS ПРОШЛЫЙ КВАРТАЛ

- Прогноз по росту скорректированного EPS на год повышен до 7.0–7.5%, а ожидания по росту свободного денежного потока улучшены до 12%.
- Подписан контракт с AWS на предоставление тёмного оптоволокна на сумму более $2 млрд.
- Анонсирован запуск FWA-продукта со скоростью 1 Гбит/с на базе спектра миллиметрового диапазона (mmWave).

БЫЧИЙ КЕЙС

- Новая маркетинговая стратегия без субсидий обрушила стоимость привлечения клиентов на 41% и обеспечила лучший за десять лет приток новых аккаунтов (137 тыс.).
- Накопленный портфель контрактов на $4 млрд с гиперскейлерами обеспечит структурный рост рентабельности и новую линию выручки начиная с 2027 года.

МЕДВЕЖИЙ КЕЙС

- Риск потери доли рынка в случае успешного масштабирования наземных сетей низкоорбитальными спутниковыми провайдерами (LEO).

🎙 Тон менеджмента: **Уверенный** 📈 Траектория: **Q3'26: уверенный**

МНЕНИЕ АНАЛИТИКА

Verizon демонстрирует сильный операционный рычаг: отказ от субсидий снизил выручку от оборудования на 9% г/г, но высвободил оборотный капитал и довёл маржу скорректированной EBITDA до рекордных 40.2%. Компания отмечает ускорение в ключевом сегменте услуг связи с ростом выручки на 2.9% г/г и фиксирует приток 406 тыс. абонентов postpaid phone. Менеджмент прогнозирует значительный вклад в доходы от контрактов на тёмную оптику и периферийные вычисления с гиперскейлерами на общую сумму $4 млрд начиная с 2027 года. На фоне сильных результатов компания повысила годовой ориентир по росту скорректированного EPS до 7.0–7.5%. Форвардный P/E компании по данным Yahoo составляет 8.7x.

Vitaliy Kravchenko · smart-invest.top

🐂 **$66.17** · ⚖️ **$57.66** · 🐻 **$44.70** *(метод: EV/EBITDA)*

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

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

VZ Verizon Communications Inc.

Communication Services · Telecom Services · NYSE · United States · Нью-Йорк, штат Нью-Йорк, США · 89 900 сотр.

О КОМПАНИИ

$46.40 · 2026-11-16

Verizon Communications Inc. — американский телекоммуникационный холдинг, предоставляющий услуги связи, передачи данных, сетевые решения и развлекательный контент потребителям, бизнесу и государственным структурам. Основной бизнес разделен на два ключевых сегмента: обслуживание частных клиентов (Verizon Consumer Group) и корпоративных заказчиков (Verizon Business Group). Компания получает выручку от предоставления услуг беспроводной и проводной связи, высокоскоростного широкополосного интернета, включая оптоволоконные сети Fios и фиксированный беспроводной доступ (FWA), а также от продаж мобильных устройств и беспроводного оборудования.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ	ENTERPRISE VALUE	С НАЧАЛА ГОДА	P/E ПРОГНОЗНЫЙ	ВОЛАТИЛЬНОСТЬ 30Д	ДИВ. ДОХОДНОСТЬ
$192.33 млрд	**$355.37 млрд**	**+22.1%**	**8.7×**	**36.9%**	**6.10%**
4161 млн акций	чистый долг $161.74 млрд; доли меньшинства $1.31 млрд	с $37.99	trailing 11.8×	beta 0.26	$2.83/год · payout 71.8% (12 мес.)

ДИАПАЗОН 52 НЕДЕЛИ

$38.68 — **сейчас $46.40 · 59% диапазона** — $51.68

ЦЕНА ЗАКРЫТИЯ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ, USD



Пунктир — дата разбора 2026-11-16. Источник: Yahoo Finance, дневные закрытия.

ПРОФИЛЬ БИЗНЕСА

ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕТ

- Wireless services
- Wireless equipment
- Fios internet
- FWA broadband
- Security and managed network services

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

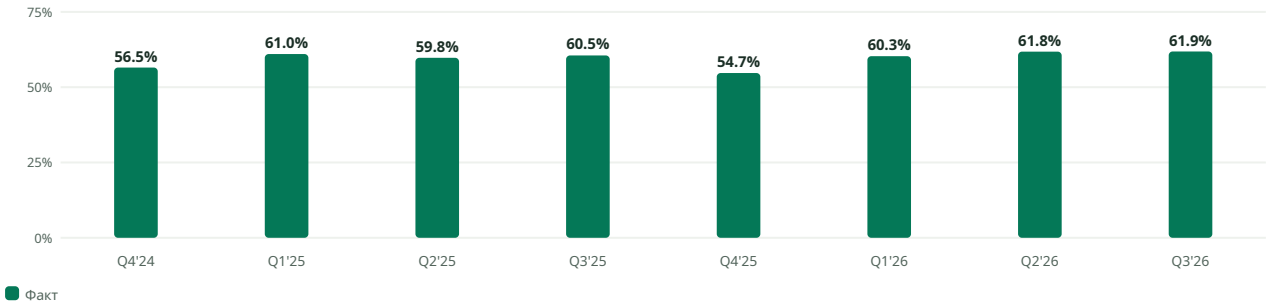
AT&T Inc. · T-Mobile US, Inc. · SpaceX · Starlink

КЛИЕНТСКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ

Ни один отдельный клиент не обеспечил более 10% совокупной операционной выручки компании.

Извлечено из 10-K / 10-Q и материалов созвона.

ВАЛОВАЯ МАРЖА ПО КВАРТАЛАМ



Квартал без данных в источниках показывается пропуском, ряд не интерполируется. Источник: отчётность эмитента.

Сегменты не показаны: данные не сошлись.

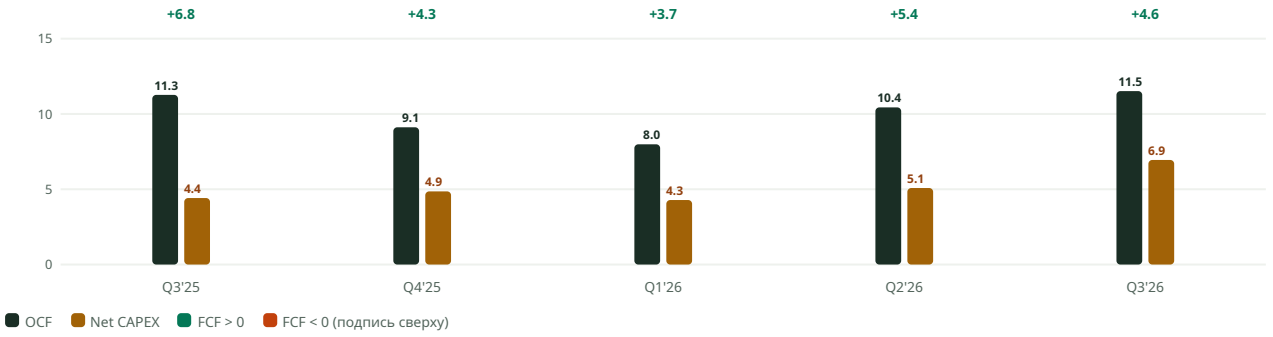
© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

РЕЗУЛЬТАТЫ И ГАЙДЕНС

ПОКАЗАТЕЛЬ	Q3 FY2025	Q3 FY2026	ИЗМЕНЕНИЕ	ГАЙДЕНС FY2026
Выручка	**$33.82 млрд**	**$34.31 млрд**	**+1%**	—
Валовая маржа	**60.5%**	**61.9%**	**+1.3 п.п.**	—
Операционная маржа	**24.0%**	**25.2%**	**+1.2 п.п.**	—
Операционная прибыль	**$8.11 млрд**	**$8.65 млрд**	**+7%**	—
EPS (разводнённый)	**$1.17**	**$1.25**	**+7%**	—
Операционные расходы	**$12.37 млрд**	**$12.57 млрд**	**+2%**	—
Операционный поток	**$11.27 млрд**	**$11.52 млрд**	**+2%**	—
Net CAPEX	**$4.42 млрд**	**$6.95 млрд**	**+57%**	**$16.0 млрд – $16.5 млрд** за FY2026

Прочерк — величина отсутствует в источниках разбора, а не равна нулю. Столбец гайденса — слова менеджмента из earnings call, он не является прогнозом автора.

ОПЕРАЦИОННЫЙ ПОТОК И CAPEX, $ МЛРД



FCF = OCF − Net CAPEX: он рассчитывается, а не берётся готовым. Квартал без данных остаётся пропуском.

СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА И ОТДАЧА НА КАПИТАЛ

WACC	ROIC (TTM)	СПРЕД ROIC−WACC	COST OF EQUITY
7.5%	**7.4%**	**-0.1 п.п.**	**6.4%**

Компоненты: Rf 5.14% (10Y UST) · beta 0.26 · ERP 5.0% (US) · Ke 6.44% · Kd 3.00% · ставка налога 23% · доля собственного капитала 50%. Применён пол WACC 7.5% (расчётный 4.7%).

Положительный спред означает, что компания зарабатывает выше стоимости своего капитала. ROIC = NOPAT / (долг + собственный капитал), ставка налога — та же, что в WACC.

ОБЕЩАНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА: ЧТО СБЫЛОСЬ

⏳ **Чистый приток абонентов postpaid phone — 1.1 млн – 1.2 млн (FY2026)**
[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

⏳ **Adj. EPS (рост г/г) — 7.0% – 7.5% (FY2026)**
[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

⏳ **Free Cash Flow (рост г/г) — ~12% (FY2026)**
[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

⏳ **Выручка от услуг (Mobility & Broadband) — Верхняя половина диапазона 2.5% – 3.0% (FY2026)**
[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

Источник: тот же ledger обещаний, из которого строится проверка тезисов в теле отчёта. Здесь — только сводка. Показаны первые 4, ещё 1 — в разделе проверки тезисов.

Сравнение с сектором не поместилось на лист и снято; секторная таблица остаётся в теле отчёта.

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

VALUATION	
Price	**$46.40**
Market Cap	**$192.33 млрд**
P/E (Trailing)	**11.8×**
P/E (Forward)	**8.7×**
P/B	**1.8×**
EV/EBITDA	**7.4×**
P/S	**1.4×**

PROFITABILITY	
Revenue (TTM)	**$139.39 млрд**
Revenue Growth	**1.5%**
Gross Margin	**59.8%**
Operating Margin	**23.4%**
Net Margin	**11.8%**
ROE	**15.8%**
ROA	**5.1%**
Free Cash Flow	**$17.88 млрд†**

BALANCE & DIVIDENDS	
Debt / Equity	**182%**
52-Week High	**$51.68**
52-Week Low	**$38.68**
Dividend Yield	**6.10%**
Beta	**0.26**

† — с учётом квартала Q3 FY2026; Revenue (TTM), Revenue Growth, Gross Margin, Operating Margin, Net Margin, мультипликаторы — Yahoo.

VZ · Verizon Communications Inc.

> ***Цена акции:*** *$46.40 (на 2026-11-16)*

Самый свежий финансовый отчёт: форма 10-Q (подана 29.10.2026), отчётный период заканчивается 30 сентября 2026 г.

Самый свежий транскрипт earnings call: созвон 26 октября 2026 г., Q3 FY2026 (источник: Yahoo Finance).

Драйверы роста и Качество выручки

Ключевые тезисы финансового отчёта

Отчётные данные за Q3 FY2026 (июль 2026 – сентябрь 2026).

Показатель	Значение	Год назад	Изм. г/г	Источник
Выручка	$34 313 млн	$33 821 млн	+1.5%	[Report_VZ_10Q_2026-10-29]
Consolidated Adjusted EBITDA Margin	40.2%	37.8%	+240 б.п.	[Report_VZ_10Q_2026-10-29]
EPS разводнённый (отчётный)	$1.25	$1.17	+6.8%	[Report_VZ_10Q_2026-10-29]
EPS разводнённый (Adjusted EPS)	$1.31	$1.21	+8.3%	[Report_VZ_10Q_2026-10-29]

Основным драйвером роста в Q3 FY2026 (июль 2026 – сентябрь 2026) стало ускорение в ключевом сегменте услуг (Mobility & Broadband), где выручка выросла на 2.9% г/г до $20.9 млрд [Report_VZ_10Q_2026-10-29]. Этот рост полностью компенсировал намеренное и стратегическое снижение доходов от продажи оборудования, которые упали на 9% г/г в результате резкого сокращения объёмов апгрейдов смартфонов (на 20%) и отказа компании от массовых субсидий [Report_VZ_10Q_2026-10-29].

Качество операционных метрик показывает структурное улучшение: чистый приток абонентов postpaid phone составил рекордные за пять лет 406 тыс., а чистый приток новых аккаунтов (137 тыс.) стал лучшим за более чем десять лет [Report_VZ_10Q_2026-10-29]. В сегменте широкополосного доступа компания добавила 314 тыс. подключений, причём подключения фиксированного беспроводного доступа (FWA) составили 159 тыс., а оптоволоконные подключения в прошлом квартале (Q2 FY2026) составили 155 тыс. [Report_VZ_10Q_2026-10-29].

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

В качестве долгосрочного попутного ветра (secular tailwind) менеджмент выделяет бум ИИ-инфраструктуры. Компания заключила контракты на предоставление тёмной оптики и периферийных вычислений (edge computing) на общую сумму около $4 млрд, что сформирует новую высокомаржинальную линию выручки начиная с 2027 года [Report_VZ_10Q_2026-10-29].

Финансовая дисциплина и Маржинальность

Компания демонстрирует выдающийся операционный рычаг: скорректированная маржа EBITDA достигла исторического максимума в 40.2%, прибавив 240 б.п. год к году [Report_VZ_10Q_2026-10-29]. Это стало результатом успешной реализации программы сокращения расходов на $9 млрд, синергии от интеграции Frontier (цель — $1 млрд к 2028 году) и снижения стоимости привлечения и удержания клиентов благодаря новым тарифным планам (Simplicity) без встроенных субсидий на устройства [Report_VZ_10Q_2026-10-29].

Свободный денежный поток (FCF) за 9 месяцев 2026 года вырос на 14.3% г/г до $18.0 млрд, а квартальный денежный поток ($7.8 млрд) стал максимальным значением с 2020 года [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]. Приоритеты распределения капитала остаются неизменными:

1. Капитальные затраты (CAPEX): составили $11.9 млрд за 9 месяцев, в основном направлены на развёртывание оптоволокна и интеграцию оборудования ИИ-клиентов [Report_VZ_10Q_2026-10-29].
2. Дивиденды: выплачено $8.8 млрд [Report_VZ_10Q_2026-10-29].
3. Снижение долговой нагрузки: коэффициент чистого необеспеченного долга к скорректированной EBITDA снизился до 2.3x [Report_VZ_10Q_2026-10-29].
4. Выкуп акций (Buybacks): выкуплено акций на $4.0 млрд. Компания действует в рамках авторизованной программы на сумму до $25 млрд (13.00% от капитализации $192.33 млрд) и ожидает потратить до $4.5 млрд в текущем году [Report_VZ_10Q_2026-10-29].

Признаков ухудшения качества прибыли нет. Сокращение апгрейдов смартфонов позитивно сказывается на оборотном капитале, высвобождая денежные средства, которые ранее замораживались в субсидиях и запасах оборудования [Report_VZ_10Q_2026-10-29].

Основное из отчета

Позитивное:

- **Рекордный приток абонентов при резком снижении затрат на их привлечение.** По словам менеджмента, рост чистых добавлений postpaid phone на 820% г/г (до 406 тыс.) и лучший за десятилетие приток аккаунтов (137 тыс.) сопровождался падением стоимости привлечения на 41% и удержания на 30%. Цитата: «Our postpaid phone net additions were up 820% year-over-year to 406,000, our strongest Q3 in five years. Importantly, we also delivered 137,000 postpaid net account additions, our best quarterly net account performance in over a decade.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
- **Формирование нового миллиардного источника выручки за счёт ИИ-инфраструктуры.** Менеджмент отмечает, что портфель подписанных контрактов на тёмную оптику и edge-вычисления с гиперскейлерами (включая AWS и Google) достиг $4 млрд, что обеспечит значительный рост высокомаржинальной выручки с 2027 года. Цитата: «We now have signed contracts for approximately $4 billion, and based on the demand we are seeing, we expect both our fiber and edge computing to add meaningfully to our future growth.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Негативное:

- **Значительное падение выручки от продажи оборудования из-за изменения потребительского поведения.** Менеджмент констатирует снижение выручки от устройств на 9% г/г, вызванное обвалом объёмов обновлений смартфонов более чем на 20%, хотя компания позиционирует это как следствие собственной стратегии отказа от субсидий. Цитата: «Similar to last quarter, mobility and broadband service revenue growth of 2.9% was offset by lower equipment revenue, which was down 9% from the prior year as we drove significantly lower upgrade volumes.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
- **Необходимость новой технологической стройки в миллиметровом диапазоне из-за ограничений скорости текущей сети FWA.** Руководство признаёт, что в некоторых сегментах компания не может обеспечить ожидаемые клиентами скорости FWA, что вынуждает их отказываться от продаж и разворачивать новую 1-гигабитную сеть на базе mmWave. Цитата: «Where we can't deliver the speed a particular segment of customers expects from Verizon, we won't sell it.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

По рассчитанным показателям ухудшений к прошлому кварталу и году назад нет.

Прогноз менеджмента

Forward Guidance и Качественные Ориентиры

Менеджмент повысил прогнозы на 2026 финансовый год практически по всем ключевым метрикам. Ожидается, что чистый приток абонентов postpaid phone составит от 1.1 млн до 1.2 млн, что более чем в три раза превышает показатели прошлого года. Прогноз по скорректированной прибыли на акцию (Adj. EPS) был повышен до роста на 7.0–7.5%. Прогноз по свободному денежному потоку (FCF) также был улучшен — теперь ожидается рост около 12%. В четвёртом квартале компания прогнозирует ускорение роста выручки от услуг (Mobility & Broadband) примерно до 4% г/г, что выведет показатель за год в верхнюю половину диапазона 2.5–3.0%.

Прогнозы менеджмента

Метрика	Факт (последний период)	Прогноз менеджмента	Горизонт	Источник
Чистый приток абонентов postpaid phone	406 тыс.	1.1 млн – 1.2 млн	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
Adj. EPS (рост г/г)	$1.31	7.0% – 7.5%	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
Free Cash Flow (рост г/г)	$18.0 млрд (9M)	~12%	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
Выручка от услуг (Mobility & Broadband)	+2.9% г/г	Верхняя половина диапазона 2.5% – 3.0%	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
Выручка от услуг (Mobility & Broadband)	+2.9% г/г	~4.0% г/г	Q4 2026	[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
Капитальные затраты (CAPEX)	$11.9 млрд (9M)	$16.0 млрд – $16.5 млрд	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
Покрытие оптоволокном (Fiber Passings)	17.4 млн (Total Broadband)	> 32 млн	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
Выкуп акций (Buybacks)	$4.0 млрд (9M)	До $4.5 млрд	FY2026	[Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Анализ Earnings Call и Тон Менеджмента

Ключевые темы созвона

- **Запуск нового ценностного предложения (Simplicity, Verizon One).** Менеджмент подчеркнул, что новые тарифные планы, лишённые скрытых субсидий и предлагающие конвергентный биллинг, кардинально изменили экономику привлечения и удержания абонентов, обеспечив как рост числа аккаунтов, так и снижение оттока. Цитата: «Simplicity, Verizon One, and our loyalty program are resonating with our customers.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
- **Внедрение миллиметрового диапазона (mmWave) для FWA.** Для решения проблемы ограничения пропускной способности в плотно населённых районах компания начинает развёртывание продукта FWA на скорости 1 Гбит/с, используя свои обширные запасы спектра mmWave, что позволит охватить дополнительно 10-15 млн домохозяйств. Цитата: «Using our millimeter wave spectrum, we have developed an innovative solution that will enable us to deliver a 1 gig FWA product in metro areas across the country...» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
- **Партнёрства в сфере ИИ-инфраструктуры (AI Connect).** Руководство анонсировало расширение стратегического сотрудничества с гиперскейлерами, включая контракт с AWS на предоставление тёмного оптоволокна стоимостью более $2 млрд, а также переоборудование АТС под центры периферийных вычислений. Цитата: «Today, we announced that we have signed a dark fiber agreement with Amazon Web Services valued at over $2 billion.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]
- **Снижение затрат на привлечение и удержание (COA/COR).** Эффективность новой маркетинговой стратегии привела к резкому падению удельных затрат на абонентов, что на фоне роста базы сформировало мощный рычаг для роста рентабельности и FCF. Цитата: «Year-over-year, our Q3 promotional cost of acquisition and retention once again declined, acquisition by 41% and retention by 30%.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

Сравнение с тезисами прошлого квартала

> ***Кумулятивная достоверность менеджмента:*** *за последние 2 квартала — Закрытых обещаний:* ***3*** *(Q2 FY2026: 3), выполнено* ***3*** *(⚠️ частично: 0, ❌ не выполнено: 0). Открытых:* ***9*** *— из них ориентир улучшен: 6, ⏳ подтверждён: 3 (закрытые — по записям прошлых кварталов и таблице ниже, открытые — по таблице ниже).*

Тезис	Дано (когда и откуда)	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
Скорректированная прибыль на акцию (Adj. EPS): $4.99 – $5.04 (горизонт: FY 2026); ориентир пересматривался: было Рост на 5% – 6% г/г (повышено) (Q1 FY2026)	[Report_VZ_8K_2026-07-24] · Q2 FY2026, разбор от 2026-07-24	Прогноз повышен до роста 7.0–7.5% г/г [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏫ Ориентир повышен (лучше)
Свободный денежный поток (FCF): $21.94 млрд – $22.14 млрд (рост 9-10% г/г) (горизонт: FY 2026); ориентир пересматривался: было $21.5 млрд или больше (Q1 FY2026)	[Report_VZ_8K_2026-07-24] · Q2 FY2026, разбор от 2026-07-24	Прогноз повышен: ожидается рост около 12% г/г [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏫ Ориентир повышен (лучше)
Капитальные затраты (CAPEX): $16.0 млрд – $16.5 млрд (горизонт: FY 2026)	[Report_VZ_8K_2026-07-24] · Q2 FY2026, разбор от 2026-07-24	Подтверждён целевой диапазон $16.0 млрд – $16.5 млрд [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏳ На треке

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Тезис	Дано (когда и откуда)	Что произошло (факт или новая цитата)	Оценка
Выручка от услуг Mobility & Broadband: Рост 2.5% – 3.0% г/г (горизонт: FY 2026)	[Report_VZ_8K_2026-07-24] · Q2 FY2026, разбор от 2026-07-24	Прогноз сужен до верхней половины диапазона 2.5% – 3.0% [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏫ Ориентир повышен (лучше)
Чистый приток абонентов postpaid phone: Верхняя половина диапазона 750 тыс. – 1 млн (горизонт: FY 2026)	[Report_VZ_8K_2026-07-24] · Q2 FY2026, разбор от 2026-07-24	Прогноз повышен до 1.1 млн – 1.2 млн [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏫ Ориентир повышен (лучше)
Выкуп акций (Share Repurchases): До $4.5 млрд (горизонт: FY 2026)	[Report_VZ_8K_2026-07-24] · Q2 FY2026, разбор от 2026-07-24	Подтверждён выкуп до $4.5 млрд за год [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏳ На треке
Выручка от услуг (Mobility & Broadband): Рост на 2% – 3% г/г (горизонт: FY 2026)	[Report_VZ_10Q_2026-05-01] · Q1 FY2026, разбор от 2026-07-12	Прогноз сужен до верхней половины диапазона 2.5% – 3.0% [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏫ Ориентир повышен (лучше)
Чистый приток postpaid phone абонентов: 750 тыс. – 1 млн (верхняя половина) (горизонт: FY 2026)	[Earnings_transcript_VZ_2026_q1] · Q1 FY2026, разбор от 2026-07-12	Прогноз повышен до 1.1 млн – 1.2 млн [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏫ Ориентир повышен (лучше)
Покрытие оптоволокном (Fiber Passings): Более 32 млн (горизонт: FY 2026)	[Earnings_transcript_VZ_2026_q1] · Q1 FY2026, разбор от 2026-07-12	Подтверждена цель более 32 млн покрытий [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]	⏳ На треке

На протяжении последних кварталов компания последовательно выполняет обещания и повышает годовые ориентиры по мере их перевыполнения.

Тон и Уверенность Менеджмента

📈 **Траектория тона:** Q3'26: уверенный

Квантифицированные обещания: Менеджмент предоставляет чёткие числовые прогнозы как по операционным метрикам, так и по финансовым показателям, избегая абстрактных формулировок. Цитата: «we now expect our postpaid phone net adds for 2026 to be 1.1 million-1.2 million» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

Хеджирующие конструкции: Оговорки звучат крайне редко и относятся исключительно к долгосрочным перспективам новых направлений бизнеса, таких как контракты на ИИ-инфраструктуру. Цитата: «we expect both our fiber and edge computing to add meaningfully» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

Сравнение с предыдущим звонком: Тон стал заметно более агрессивным и уверенным. Если в прошлом квартале фокус был на "первых доказательствах" разворота, то сейчас CEO прямо заявляет об изменении правил игры в отрасли, полном нивелировании угроз со стороны спутникового интернета и переходе к многолетнему циклу структурного роста.

Вердикт тона: Уверенный. Руководство опирается на фундаментальные сдвиги в бизнес-модели (отказ от субсидий), рекордные маржинальные показатели и появление нового драйвера роста (AI Connect).

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Динамика Q&A: Трудные Вопросы

B1. John Hodulik, UBS — ценообразование и рост объёмов: прямой. Менеджмент подтвердил возможность повышения цен в будущем благодаря растущей лояльности клиентов и добавлению ценности в тарифные планы, не прибегая к субсидиям. Цитата: «In the past, we took up pricing without adding any value to customers, and eventually that comes back to haunt you... We've added a tremendous amount of value in the last year, and there's potentially room for us to adjust that price-to-value equation by increasing pricing as well.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

B2. Michael Ng, Goldman Sachs — конвейер сделок AI Connect и их маржинальность: уклончивый. Аналитик просил уточнить детали сделок, включая их продолжительность и маржинальность, однако менеджмент ограничился общими словами о высокой марже и кастомизации контрактов под клиента. Цитата: «As Dan mentioned, these are very good margin deals for us, and they will start layering into the results in 2027.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

B3. Michael Rollins, Citi — угроза со стороны LEO/Starlink и возможное партнёрство MVNO: прямой. CEO крайне жёстко отверг угрозу спутникового интернета в городских и пригородных зонах, указав на физические ограничения технологии, и категорически исключил предоставление спутниковым операторам доступа к сети Verizon по модели MVNO. Цитата: «I will say, and I will repeat it again, that there are no back doors to any of our MVNO agreements, and I see absolutely no benefit whatsoever to extending an MVNO deal to any satellite provider.» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

B5. Greg Williams, TD Cowen — влияние агентского ИИ на ARPU: уклончивый. В ответ на просьбу оценить потенциальное влияние агентского ИИ на ARPU, менеджмент пустился в философские рассуждения о будущем отрасли и 100 миллиардах агентов, не назвав никаких конкретных финансовых перспектив для показателя. Цитата: «I think there's a huge opportunity for us to drive incremental revenues, for us to be able to utilize Verizon Dollars, our new loyalty structure with agents...» [Earnings_transcript_VZ_2026_q3]

Особо стоит отметить крайне жёсткую и бескомпромиссную позицию CEO в отношении спутниковых конкурентов. В то же время, вопросы, требующие конкретных финансовых метрик по новым ИИ-направлениям (контракты AI Connect и монетизация агентов), предсказуемо получили уклончивые ответы.

Достоверность Guidance

В отчётном квартале сроков прошлых прогнозов не закрывалось. Итог по закрытым ранее — в сводке «Кумулятивная достоверность» выше.

Стратегический Контекст: Конкуренты, Партнёры, Инициативы

- **Конкуренты:** Прямая и жёсткая критика возможностей низкоорбитальных спутниковых провайдеров (LEO/SpaceX). Менеджмент считает, что физика не позволит им конкурировать с наземными сетями в пригородах и городах.
- **Партнёрства:** Расширение стратегического сотрудничества с Amazon Web Services (тёмная оптика на $2+ млрд), Google, а также поставщиком оптоволокна Corning (контракт на 80 млн миль до 2032 года).
- **Новые технологии:** Масштабный разворот в сторону 1-гигабитного FWA на базе спектра миллиметрового диапазона (mmWave), который должен покрыть 10-15 млн домохозяйств.

Признанные Риски со Слов Менеджмента

Макроэкономические риски: не упоминалось.

Конкурентные риски: не упоминалось.

Операционные риски: не упоминалось.

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Регуляторные и геополитические риски: не упоминалось.

Прочие специфичные риски: не упоминалось.

Вердикт по инвестиционному тезису

Подтверждён. Структурный отказ от модели скрытого субсидирования мобильных устройств в пользу прозрачных тарифов и программ лояльности полностью оправдал себя: компания фиксирует рекордную рентабельность, минимальный отток абонентов и масштабный свободный денежный поток. Дополнительным мощным фактором переоценки выступает портфель контрактов на $4 млрд в рамках предоставления ИИ-инфраструктуры гиперскейлерам, что создаёт чёткий вектор долгосрочного высокомаржинального роста с 2027 года [Earnings_transcript_VZ_2026_q3].

Проверка триггеров прошлого отчёта

Триггер из прошлого разбора (Q2 FY2026)	Факт	Сработал?
Consumer postpaid phone churn > 0.90% в Q3 FY2026 → Тезис ломается	отчётный 0.87% [Report_VZ_10Q_2026-10-29]	не сработал
Рост Mobility & Broadband service revenue < 2.5% г/г в Q3 FY2026 → Тезис ломается	отчётный 2.9% [Report_VZ_10Q_2026-10-29]	не сработал
Free Cash Flow < $5.0 млрд в Q3 FY2026 → Тезис ломается	опоры в документе нет	не удалось проверить

Что мониторить в следующем квартале:

- тезис ломается, если Consumer postpaid phone churn > 0.90% в Q4 FY2026
- тезис ломается, если выручка от услуг Mobility & Broadband Q4 FY2026 вырастет < 3.5% г/г

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

1. Ограничения скорости и ёмкости текущей сети FWA в густонаселённых районах могут замедлить приток абонентов до момента полномасштабного развёртывания инфраструктуры миллиметрового диапазона (mmWave) [Earnings_transcript_VZ_2026_q3].
2. Потенциальная угроза потери доли рынка, если низкоорбитальные спутниковые провайдеры (LEO) смогут успешно масштабировать свои наземные сети и преодолеть физические ограничения пропускной способности, несмотря на текущий скептицизм руководства Verizon [Earnings_transcript_VZ_2026_q3].
3. Сохраняющаяся высокая капиталоёмкость бизнеса: компании требуется финансировать одновременно поддержание плотности сетей 5G C-band/mmWave, расширение оптоволоконного покрытия и модернизацию АТС под нужды периферийных вычислений ИИ [Report_VZ_10Q_2026-10-29].

Позиционирование в секторе (Communication Services — Telecom Services)

Метрика	VZ	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	11.8×	11.9×	**✓ Дешевле**
P/E (forward)	8.7×	8.6×	**— Дороже**

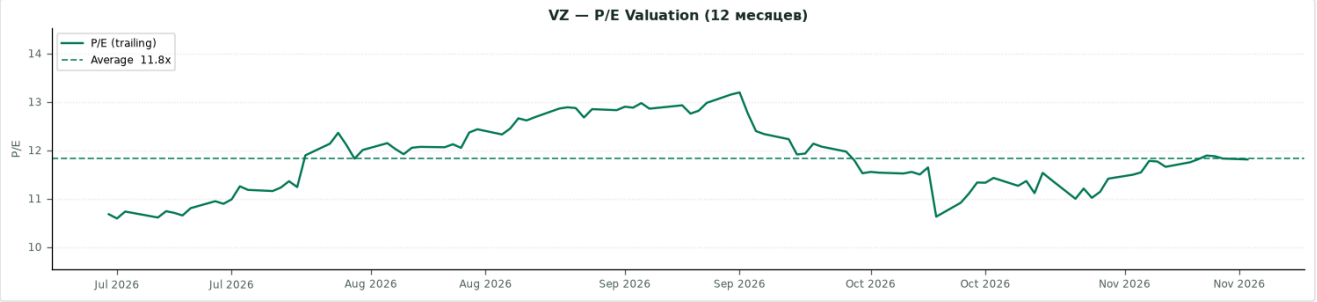
© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Метрика	VZ	Сектор (медиана)	Позиция
P/B	1.8×	1.4×	**— Дороже**
EV/EBITDA	7.4×	7.3×	**— Дороже**
ROE	15.8%	11.6%	**✓ Выше нормы**
ROA	5.1%	4.3%	**✓ Выше нормы**
Net Margin	11.8%	10.2%	**✓ Выше нормы**
Operating Margin (Yahoo)	23.4%	22.6%	**✓ Выше нормы**
Revenue Growth (YoY, посл. квартал Yahoo)	1.5%	5.3%	**— Ниже нормы**
Debt/Equity	182%	145%	**— Выше**

Данные Yahoo для всех компаний; база и период могут отличаться от отчёта компании в разделе 2.

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

Расчет стоимости акции



Сектор компании (Yahoo): Communication Services / Telecom Services

Дивиденды:

- Текущий годовой дивиденд: $2.83 ($0.7075 за квартал, по отчёту компании (10-Q от 29.10.2026)), дивидендная доходность: 6.10%.
- Динамика дивидендов: Стабильный рост (19-й год подряд компания повышает квартальный дивиденд). За 9 месяцев 2026 года выплачено $8.8 млрд.
- Payout по данным Yahoo: 71.8%. Покрытие свободным денежным потоком (FCF) выглядит надёжно: FCF за 9 месяцев в размере $18.0 млрд с запасом покрывает выплаты в $8.8 млрд.
- Выкуп акций (Buybacks): Авторизована программа на сумму до $25 млрд = 13.00% от Market Cap $192.33 млрд. В текущем году ожидается выкуп на сумму до $4.5 млрд.
- Риски дивидендов: дивиденд устойчив.

Сценарный анализ (горизонт 12 месяцев):

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

DCF приведён справочно и в итоговую оценку не входит.

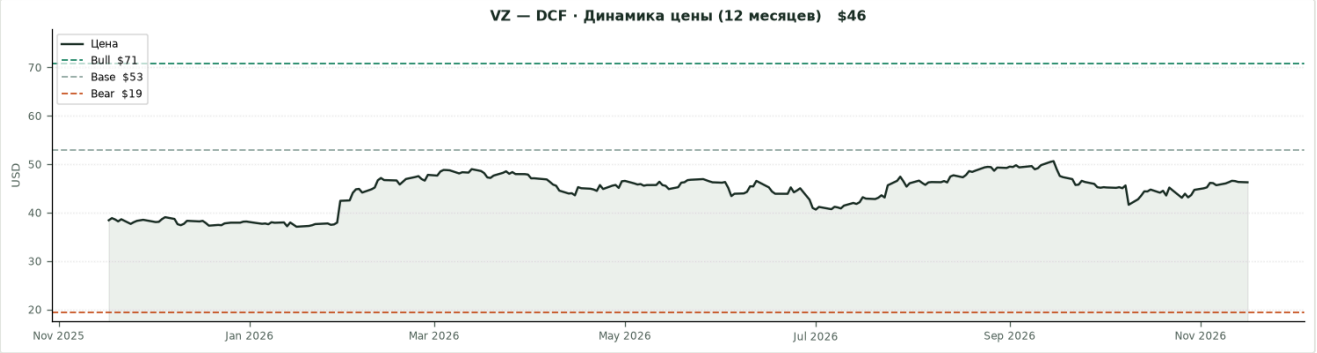
© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

Фактический денежный поток за 4 квартала по 30.09.2026 (USD): операционный поток 39.0 млрд $, капвложения 21.2 млрд $, свободный денежный поток (FCF) 17.9 млрд $.

Предпосылки для каждого сценария:

- **Bull FCF (5 лет):** [$23.5 млрд, $24.5 млрд, $25.5 млрд, $26.5 млрд, $27.5 млрд]; WACC=7.5%; TGR=2.0%
- **Base FCF (5 лет):** [$22.5 млрд, $23 млрд, $23.5 млрд, $24 млрд, $24.5 млрд]; WACC=7.5%; TGR=1.5%
- **Bear FCF (5 лет):** [$21.5 млрд, $21 млрд, $20.5 млрд, $20 млрд, $19.5 млрд]; WACC=8.5%; TGR=0.5%

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$70.85	+52.7%	$2.83 (6.1%)	**+58.8%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$52.98	+14.2%	$2.83 (6.1%)	**+20.3%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$19.46	-58.1%	$2.83 (6.1%)	**-52.0%**



> *Текущая цена соответствует росту FCF 5.3% в год 5 лет при WACC 7.5% и TGR 1.5% (рассчитано кодом)*

Метод 2: EV/EBITDA

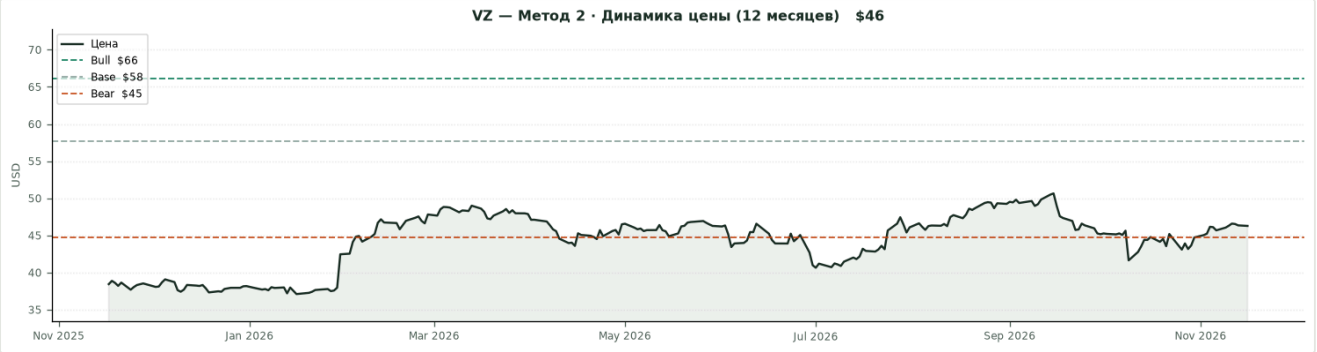
Оценка производится на базе мультипликатора EV/EBITDA (основная модель для телекоммуникационного сектора ввиду высокой долговой нагрузки).

Предпосылки для каждого сценария:

- **Bull:** EBITDA $56.2 млрд, мультипликатор 7.8×.
- **Base:** EBITDA $55.2 млрд, мультипликатор 7.3×. (Мультипликатор соответствует медиане пиров по данным Yahoo, отражая стабильный рост зрелого бизнеса связи и планомерную реализацию программы экономии расходов [Report_VZ_10Q_2026-10-29]).
- **Bear:** EBITDA $53.7 млрд, мультипликатор 6.5×. (Отражает возможное снижение мультипликаторов в случае падения спроса на ИИ-инфраструктуру или перерасхода капитальных вложений).

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
🐂 **Бычий (Bull Case)**	$66.17	+42.6%	$2.83 (6.1%)	**+48.7%**
⚖️ **Базовый (Base Case)**	$57.66	+24.3%	$2.83 (6.1%)	**+30.4%**
🐻 **Медвежий (Bear Case)**	$44.70	-3.7%	$2.83 (6.1%)	**+2.4%**

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией



> ***Ориентиры мультипликатора (рассчитаны кодом):*** *Base — 7.3× EV/EBITDA; текущий EV/EBITDA на основаниях расчёта (капитализация + чистый долг моста + вычеты) / база Base — 6.5× (Base выше на 13.2%); таблица сравнения: EV/EBITDA Yahoo посчитан по EBITDA без корректировок, с базой на скорректированной EBITDA не сравнивается; EV/EBITDA у компании за 2022–2025: от 7.0× до 8.2×, медиана 7.1× (рассчитано кодом); основание другое (EV — займы баланса минус деньги, без долей меньшинства; показатель — отчётный за год), якорем обоснования не служит.*

> ***Чувствительность цели:*** *изменение мультипликатора на 1× меняет цель на 13.27 USD на акцию, на 0.1× — на 1.33 USD. Границы: выше 8.20× — разрыв с ценой больше 50%, запускается проверка; ниже 6.98× — «Держать».*

Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена	Ожидаемый прирост
DCF (Метод 1) — справочно, не входит в оценку	$52.98	+14.2%
Мультипликатор (Метод 2) — основной метод	$57.66	+24.3%

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

> ***Вход моста EV→equity:*** *акций 4 161 000 000 (источник: sec); чистый долг 161.74 млрд USD; доли меньшинства 1.31 млрд USD (SEC, 30.09.2026).*

> ***Sanity-проверка:***

> ⚠️ *Терминал 75% > 65% — оценка чувствительна к TGR/WACC*

Итог по доходности (Base Case):

При текущей цене 46.40 базовая оценка составляет 57.66 (отклонение +24.26%), что соответствует статусу «НЕДООЦЕНКА». Расчёт выполнен методом EV/EBITDA при WACC 7.5% и ROIC 7.4%.

Вывод (Verdict)

Профиль: Зрелая стоимостная

Ключевым фактором **«за»** инвестиции в акции Verizon выступает операционный рычаг, достигнутый благодаря переходу на бизнес-модель «Simplicity» (отказ от скрытых субсидий на устройства) и программе сокращения затрат

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · Образовательный материал, не является инвестиционной рекомендацией

на $9 млрд, что обеспечило компании маржу EBITDA в 40.2% и рост свободного денежного потока на 14.3% [Report_VZ_10Q_2026-10-29].

Источники

[Report_VZ_10K_2026-02-17] — Отчёт SEC · Report_VZ_10K_2026-02-17.pdf · отправлены страницы 20–32, 38–191 из 199

[Report_VZ_10Q_2026-10-29] — Отчёт SEC · Report_VZ_10Q_2026-10-29.pdf · отправлены страницы 3–103 из 115

[Report_VZ_8K_2026-10-26] — Отчёт SEC · Report_VZ_8K_2026-10-26.pdf

[Earnings_transcript_VZ_2026_q2] — Транскрипт · Earnings_transcript_VZ_2026_q2.txt

[Earnings_transcript_VZ_2026_q3] — Транскрипт · Earnings_transcript_VZ_2026_q3.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.

© 2026 www.smart-invest.top · Vitaliy Kravchenko · AI Analyst Engine (v.12.130)

patreon.com/kravchenko_invest · t.me/kravchenko_invest