

## Letter from Tim Cook to Apple investors/ Письмо Тима Кука акционерам Apple

Today we are revising our guidance for Apple's fiscal 2019 first quarter, which ended on December 29. We now expect the following:

- Revenue of approximately \$84 billion
- Gross margin of approximately 38 percent
- Operating expenses of approximately \$8.7 billion
- Other income/(expense) of approximately \$550 million

Tax rate of approximately 16.5 percent before discrete items

We expect the number of shares used in computing diluted EPS to be approximately 4.77 billion.

Based on these estimates, our revenue will be lower than our original guidance for the quarter, with other items remaining broadly in line with our guidance.

While it will be a number of weeks before we complete and report our final results, we wanted to get some preliminary information to you now. Our final results may differ somewhat from these preliminary estimates.

When we discussed our Q1 guidance with you about 60 days ago, we knew the first quarter would be impacted by both macroeconomic and Apple-specific factors. Based on our best estimates of how these would play out, we predicted that we would report slight revenue growth year-over-year for the quarter. As you may recall, we discussed four factors:

First, we knew the different timing of our iPhone launches would affect our year-over-year compares. Our top models, iPhone XS and iPhone XS Max, shipped in Q4'18—placing the channel fill and early sales in that quarter, whereas last year iPhone X shipped in Q1'18, placing the channel fill and early sales in the December quarter. We knew this would create a difficult compare for Q1'19, and this played out broadly in line with our expectations.

Second, we knew the strong US dollar would create foreign exchange headwinds and forecasted this would reduce our revenue growth by about 200 basis points as compared to the previous year. This also played out broadly in line with our expectations.

Third, we knew we had an unprecedented number of new products to ramp during the quarter and predicted that supply constraints would gate our sales of certain products during Q1. Again, this also played out broadly in line with our

Сегодня мы пересматриваем наш прогноз на первый фискальный квартал 2019 года, который закончился 29 декабря 2018 года. Теперь мы ожидаем следующее:

- выручку примерно 84 миллиарда долларов
- валовую маржу примерно 38 %
- операционные издержки примерно 8,7 миллиарда долларов
- остальные доходы примерно 550 миллионов долларов

налоговую нагрузку до корректировки примерно 16,5 %

Мы ожидаем, что количество акций, используемых для расчета прибыли на акцию, составит приблизительно 4,77 миллиарда.

Основываясь на этих оценках, наша прибыль будет ниже, чем мы планировали ранее. Остальные позиции в наших прогнозах остаются прежними.

Хотя до раскрытия наших квартальных итогов остается несколько недель, мы хотели бы дать вам немного информации уже сейчас. Наши финальные результаты за квартал могут немного отличаться от этих предварительных оценок.

Когда мы обсуждали прогноз на квартал пару месяцев назад, мы знали, что на него повлияют как макроэкономические факторы, так и специфичные моменты, связанные с нашей компанией. Основываясь на наших максимально точных оценках, мы предполагаем, что сможем продемонстрировать небольшой рост выручки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как вы помните, мы обсуждали четыре фактора:

Во-первых, мы знали, что разные даты запуска наших iPhone могут повлиять на сравнение с прошлым годом. Наши флагманы iPhone XS и iPhone XS Max поступили в продажу на несколько месяцев раньше, чем в прошлом году iPhone X. Мы знаем, что это создало сложности для сравнения продаж и повлияло на точность наших прогнозов.

Во-вторых, мы знали, что усиление доллара повлияет на нашу зарубежную выручку (получаемую в местной валюте, — прим. CR), и это повлияет на снижение роста выручки на примерно 200 базовых пункта по сравнению с прошлым годом. Однако, это в целом соответствовало нашим ожиданиям.

В-третьих, мы знали, что запуск беспрецедентного количества новых продуктов спровоцирует некоторые проблемы с поставками по некоторым позициям в первом квартале. Опять же, это соответствовало нашим

expectations. Sales of Apple Watch Series 4 and iPad Pro were constrained much or all of the quarter. AirPods and MacBook Air were also constrained.

Fourth, we expected economic weakness in some emerging markets. This turned out to have a significantly greater impact than we had projected.

In addition, these and other factors resulted in fewer iPhone upgrades than we had anticipated.

These last two points have led us to reduce our revenue guidance. I'd like to go a bit deeper on both.

### Emerging Market Challenges

While we anticipated some challenges in key emerging markets, we did not foresee the magnitude of the economic deceleration, particularly in Greater China. In fact, most of our revenue shortfall to our guidance, and over 100 percent of our year-over-year worldwide revenue decline, occurred in Greater China across iPhone, Mac and iPad.

China's economy began to slow in the second half of 2018. The government-reported GDP growth during the September quarter was the second lowest in the last 25 years. We believe the economic environment in China has been further impacted by rising trade tensions with the United States. As the climate of mounting uncertainty weighed on financial markets, the effects appeared to reach consumers as well, with traffic to our retail stores and our channel partners in China declining as the quarter progressed. And market data has shown that the contraction in Greater China's smartphone market has been particularly sharp.

Despite these challenges, we believe that our business in China has a bright future. The iOS developer community in China is among the most innovative, creative and vibrant in the world. Our products enjoy a strong following among customers, with a very high level of engagement and satisfaction. Our results in China include a new record for Services revenue, and our installed base of devices grew over the last year. We are proud to participate in the Chinese marketplace.

### iPhone

Lower than anticipated iPhone revenue, primarily in Greater China, accounts for all of our revenue shortfall to our guidance and for much more than our entire year-over-year revenue decline. In fact, categories outside of iPhone (Services, Mac,

ожиданиям. Поставки Apple Watch Series 4 и iPad Pro были ограничены на протяжении всего квартала, то же касается AirPods и MacBook Air

В-четвертых, мы ожидали экономический спад на некоторых развивающихся рынках. Это оказало значительно больший эффект, чем мы предполагали.

К тому же, эти и другие факторы привели к тому, что мы увидели меньшее количество смены iPhone, чем мы ожидали.

Эти два пункта заставили нас пересмотреть прогноз по выручке. Я хотел бы остановиться на них подробнее.

### Трудности на развивающихся рынках

Хотя мы и ожидали, что столкнёмся с трудностями в ключевых странах с развивающейся экономикой, мы не предвидели степень влияния рецессии этих стран на наши результаты, в особенности — Большого Китая. Фактически, снижение выручки по сравнению с нашим изначальным прогнозом и падение темпов роста мировых доходов в годовом выражении от продаж iPhone, Mac и iPad во многом объясняются ситуацией в Большом Китае.

Экономика Китая начала замедляться во второй половине 2018 года. Государственная оценка роста ВВП в третьем квартале 2018 года была второй по счету среди наиболее низких за последние 25 лет. Мы уверены, что на экономику Китая в наибольшей степени оказывает увеличивающееся торговое давление со стороны США. Атмосфера непредсказуемости, накрывшая финансовые рынки, достигла и потребителей. Количество посетителей наших магазинов и магазинов наших партнеров в Китае в течение квартала последовательно снижался. Данные, поступающие с рынка, показывают, что снижение рынка смартфонов в Китае было довольно резким.

Несмотря на это, мы уверены, что наш бизнес в Китае ждет яркое будущее. Сообщество iOS-разработчиков в Китае одно из самых инновационных, креативных и живых в мире. Наши продукты имеют стабильный спрос среди покупателей, уровень вовлеченности и удовлетворенности покупкой очень высокий. В Китае мы поставили новый рекорд по сервисной выручке, а количество наших устройств в Китае за год выросло. Мы очень гордимся тем, что участвуем в рынке Китая.

### iPhone

Выручка от iPhone, в основном в Китае, оказалась ниже ожидаемого. Это повлияло на весь прогноз по выручке, который мы пересмотрели в сторону понижения. Однако, падение выручки от iPhone было больше, чем падение

iPad, Wearables/Home/Accessories) combined to grow almost 19 percent year-over-year.

While Greater China and other emerging markets accounted for the vast majority of the year-over-year iPhone revenue decline, in some developed markets, iPhone upgrades also were not as strong as we thought they would be. While macroeconomic challenges in some markets were a key contributor to this trend, we believe there are other factors broadly impacting our iPhone performance, including consumers adapting to a world with fewer carrier subsidies, US dollar strength-related price increases, and some customers taking advantage of significantly reduced pricing for iPhone battery replacements.

### Many Positive Results in the December Quarter

While it's disappointing to revise our guidance, our performance in many areas showed remarkable strength in spite of these challenges.

Our installed base of active devices hit a new all-time high—growing by more than 100 million units in 12 months. There are more Apple devices being used than ever before, and it's a testament to the ongoing loyalty, satisfaction and engagement of our customers.

Also, as I mentioned earlier, revenue outside of our iPhone business grew by almost 19 percent year-over-year, including all-time record revenue from Services, Wearables and Mac. Our non-iPhone businesses have less exposure to emerging markets, and the vast majority of Services revenue is related to the size of the installed base, not current period sales.

Services generated over \$10.8 billion in revenue during the quarter, growing to a new quarterly record in every geographic segment, and we are on track to achieve our goal of doubling the size of this business from 2016 to 2020.

Wearable's grew by almost 50 percent year-over-year, as Apple Watch and Air Pods were wildly popular among holiday shoppers; launches of Mac Book Air and Mac mini powered the Mac to year-over-year revenue growth and the launch of the new iPad Pro drove iPad to year-over-year double-digit revenue growth.

нашей выручки в целом. На самом деле, категории помимо iPhone (сервисы, Mac, iPad, носимые устройства, устройства для дома и аксессуары) в совокупности продемонстрировали годовой рост почти 19%.

Пока Китай и другие развивающиеся рынки ответственны за большую часть годового падения выручки от iPhone, в некоторых странах наблюдался низкий интерес к смене iPhone на новую модель, меньший, чем мы ожидали. В то время, как на некоторых рынках ключевой причиной, влияющей на эту тенденцию, были макроэкономические факторы, мы уверены, что есть ряд иных причин. В частности, потребители привыкают к миру, в котором операторы меньше субсидируют покупку новых устройств, укрепление доллара влияет на рост цен, к другим причинам, оказавшим влияние на продажи iPhone, мы относим меньшие продажи по субсидированной модели операторами связи, повышение цен, связанное с укреплением доллара США, а также значительное снижение стоимости замены аккумулятора.

### Положительные результаты первого квартала

Хоть пересмотр наших прогнозов разочаровывает, наши результаты на многих направлениях демонстрируют значительные успехи несмотря на эти трудности.

Количество наших активных устройств сейчас самое высокое за все время, оно выросло на 100 миллионов устройств за 12 месяцев. Сейчас используется наибольшее количество устройств Apple, чем когда либо, и это следствие лояльности, удовлетворенности и вовлеченности наших клиентов.

Также, как я уже упоминал выше, выручка за исключением iPhone выросла за год на 19 процентов. Выручка от сервисов, носимых устройств и Mac поставила рекорд за все время. Эта выручка менее зависит от развивающихся рынков, а выручка от сервисов больше зависит от количества активных устройств, чем от периода продаж.

Сервисы принесли более 10,8 миллиарда долларов за квартал, поставив рекорд в каждом географическом сегменте, и мы стремимся к достижению поставленной ранее цели — удвоению этой выручки на промежутке 2016-2020 годов.

Сегмент носимых устройств вырос за год почти на 50 процентов. Apple Watch и AirPods были очень популярны среди покупателей в предпраздничный период. Запуск продаж MacBook Air и Mac mini поспособствовал двузначному годовому росту выручки.

We also expect to set all-time revenue records in several developed countries, including the United States, Canada, Germany, Italy, Spain, the Netherlands and Korea. And, while we saw challenges in some emerging markets, others set records, including Mexico, Poland, Malaysia and Vietnam.

Finally, we also expect to report a new all-time record for Apple's earnings per share.

## Looking Ahead

Our profitability and cash flow generation are strong, and we expect to exit the quarter with approximately \$130 billion in net cash. As we have stated before, we plan to become net-cash neutral over time.

As we exit a challenging quarter, we are as confident as ever in the fundamental strength of our business. We manage Apple for the long term, and Apple has always used periods of adversity to re-examine our approach, to take advantage of our culture of flexibility, adaptability and creativity, and to emerge better as a result.

Most importantly, we are confident and excited about our pipeline of future products and services. Apple innovates like no other company on earth, and we are not taking our foot off the gas.

We can't change macroeconomic conditions, but we are undertaking and accelerating other initiatives to improve our results. One such initiative is making it simple to trade in a phone in our stores, finance the purchase over time, and get help transferring data from the current to the new phone. This is not only great for the environment, it is great for the customer, as their existing phone acts as a subsidy for their new phone, and it is great for developers, as it can help grow our installed base.

This is one of a number of steps we are taking to respond. We can make these adjustments because Apple's strength is in our resilience, the talent and creativity of our team, and the deeply held passion for the work we do every day.

Expectations are high for Apple because they should be. We are committed to exceeding those expectations every day. That has always been the Apple way, and it always will be.

Tim

Мы также ожидаем поставить новые рекорды по выручке в некоторых развитых странах, включая США, Канаду, Германию, Италию, Испанию, Нидерланды и Южную Корею. И пока мы сталкиваемся с трудностями на некоторых развивающихся рынках, другие ставят рекорды, например Мексика, Польша, Малайзия и Вьетнам.

Наконец, мы планируем рекордную за все время прибыль на акцию Apple.

## Думая о будущем

Наши рентабельность и генерация денежных потоков сильны, и мы ожидаем выйти из квартала с примерно 130 миллиардами долларов в наличных. Как мы и заявляли ранее, мы планируем стать «net-cash neutral». Выходя из трудного квартала, мы как никогда убеждены в фундаментальной стабильности нашего бизнеса. Мы управляем Apple с долгосрочных позиций, и Apple всегда использовала сложные периоды для переоценки наших усилий, чтобы с помощью нашей культуры гибкости, адаптации и креативности достичь лучших результатов. Что еще важнее, мы уверены и воодушевлены относительно наших планов по новым продуктам и сервисам. Apple инновационнее любой компании на Земле, и мы не снимаем ноги с педали газа.

Мы не можем изменить макроэкономические условия, но мы начинаем и ускоряем иные инициативы, чтобы улучшить наши результаты. Одной из таких инициатив является упрощение продаж смартфонов в наших магазинах, финансирование покупки и помощь в переносе данных со старого смартфона на новый. Это хорошо не только для атмосферы, это хорошо для наших покупателей, так как они могут использовать свой старый смартфон для получения скидки на новый, и это очень хорошо для разработчиков, так как это способствует росту количества активных устройств.

Это лишь один из многих шагов, которые мы делаем в качестве ответа на сложившуюся ситуацию. Мы можем вносить такие коррективы, потому что сила Apple заключается в нашей стойкости, таланте и творческом подходе нашей команды, а также в страсти к работе, которую мы выполняем каждый день.

Ожидания от Apple высоки, потому что они должны быть такими. Мы стараемся превзойти эти ожидания каждый день. Таким всегда был путь Apple, и таким он и останется. Тим.