

Обзор

## Сезон отчетностей в США

итоги недели

### Fleetcor Technologies

- Выручка выросла на 29% год к году, до \$861,3 млн.
- Скорректированная прибыль на акцию увеличилась на 32%, до \$4,17.

Результаты оказались выше ожиданий аналитиков и майских прогнозов менеджмента.

Рост выручки на 29%, или на \$194 млн, с прошлого года включает в себя прирост от макроэкономической среды (\$28 млн) и различных приобретений (\$45 млн), а также органический рост (\$121 млн). К слову, органический рост составил 17%, что даже выше значений первого квартала (15%).

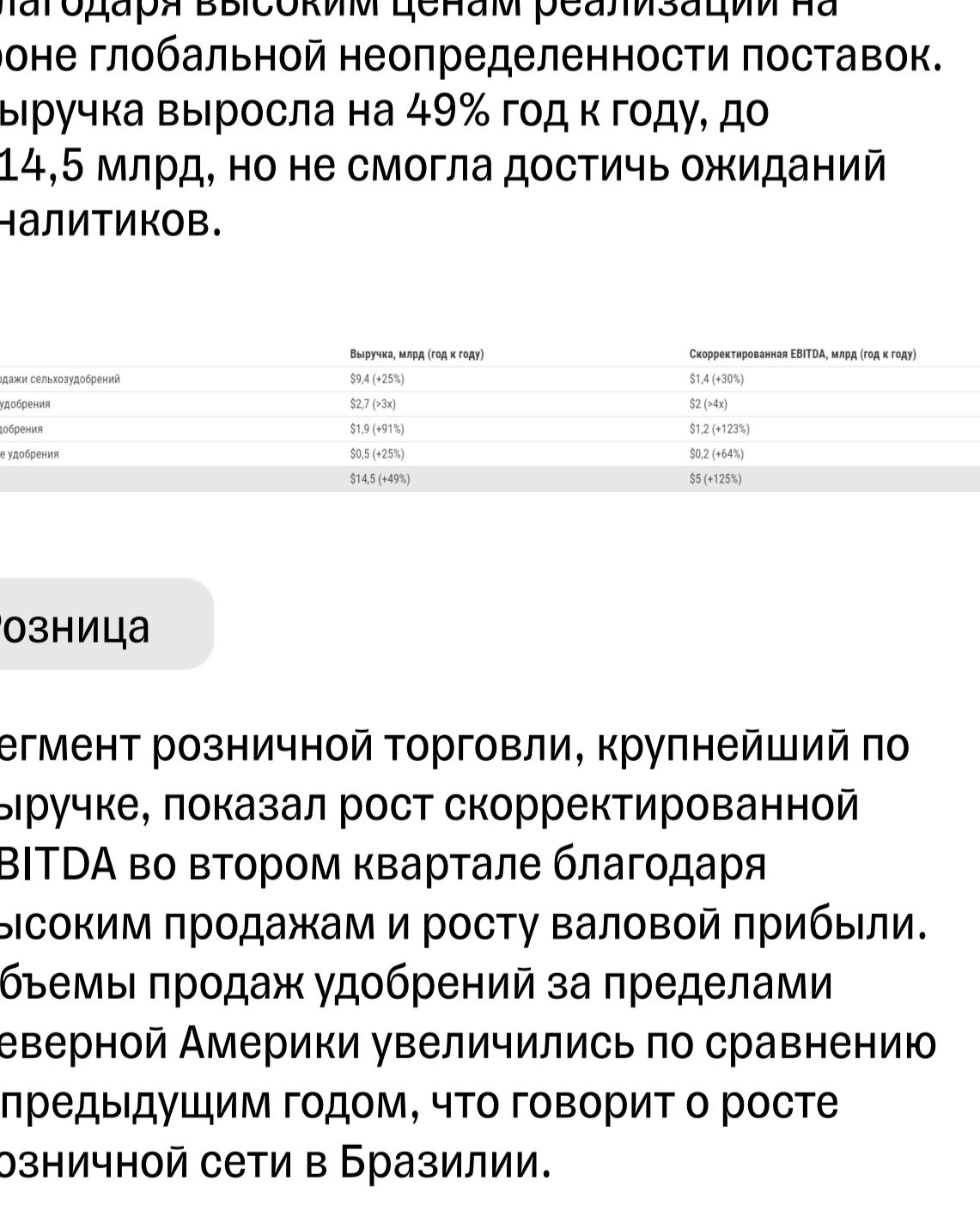
К основным макроэкономическим факторам компании относит рост цен на топливо, увеличение спредов цен и изменение курсов валют. Цена на топливо за квартал составила \$4,89 за галлон, что намного выше майского прогноза компании (\$4,25).

На конец квартала цена на топливо составляла около \$5 за галлон, однако, по прогнозам Fleetcor Technologies, стоимость постепенно снизится в течение года. Рост розничных цен на топливо влияет на выручку, в том числе благодаря росту комиссионных (процент от общей суммы покупки каждого клиента, выплачиваемый компанией).

Топливные спреды (разница между ценой, которая взимается с клиента автопарка за транзакцию, и ценой, которая выплачивается продавцу за ту же транзакцию) были положительными (\$3 млн) по сравнению с предыдущим годом.

Негативное влияние оказали колебания валютных курсов (в размере \$8 млн). Положительное влияние от укрепления бразильского реала (около 13% выручки компании приходится на Бразилию) было полностью нивелировано негативными изменениями большинства других мировых валют.

Fleetcor Technologies устойчива к рецессии, так как позиционирует свои продукты скорее как необходимые нежели как дискреционные. Плюс ко всему компания намерена и дальше совершать сделки M&A.



Источник: данные компании

Всего в этом году компания выкупила 4,3 млн акций на сумму \$995 млн. Руководство выделило еще \$656 млн для дальнейшего выкупа.

Менеджмент пересмотрел прогнозы на следующий квартал в сторону увеличения:

- выручка в третьем квартале ожидается в диапазоне \$870—890 млн (консенсус \$864,6);
- скорректированная прибыль на акцию: \$4,15—4,25 (консенсус \$4,05).

Прогноз на 2022 год:

- выручка за год: \$3,38—3,42 млрд (консенсус \$3,37);
- скорректированная прибыль на акцию: \$15,85—16,05 (консенсус \$15,68).

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Fleetcor Technologies. Целевая цена — \$282 на горизонте 12 месяцев.

### Entegris

Поставщик критически важных веществ для очистки и контроля загрязнений кремниевых пластин сообщил о выручке за второй квартал в размере \$692 млн (рост на 21% год к году), что оказалось выше ожиданий аналитиков Уолл-стрит.

Скорректированная прибыль на акцию (EPS) выросла на 18%, до \$1, — это немного ниже консенсуса. Частично повлияло значительное снижение курса нескольких основных валют по отношению к доллару.

Приобретение американского производителя СМС Materials завершилось 6 июля 2022 года, поэтому доходы пока не включены в итоговые результаты второго квартала. В будущем Entegris сосредоточится на быстром и эффективном завершении интеграции СМС Materials в свой бизнес.

### Выручка по сегментам

Бизнес Entegris можно условно разделить на две составляющие:

- unit-driven — устройства для фильтрации жидкостей, передовые материалы для осаждения и решения для подготовки поверхности;
- сарех-driven — решения, связанные с новыми инвестициями в дополнительные производственные мощности (системы для перекачки жидкостей и продукты для фильтрации и очистки газа).

Около 80% выручки компании приходится на устройства unit-driven. Такая модель должна оказать еще более устойчивой, независимо от макроэкономической среды.

Сегмент специализированных химикатов и технических материалов (SCEM) показал рост на 15,2%, до \$207,7 млн. Скорректированная операционная маржа снизилась почти на 3%, до 22%, на фоне давления валютного курса на валовую рентабельность.

Выручка в сегменте контроля за микрозагрязнением (MC) составила \$274 млн (рост на 21% год к году). Скорректированная операционная маржа увеличилась на 2%, до 36,5%, на фоне оптимизации затрат.

Выручка в сегменте передовых погрузочно-разгрузочных работ (AMH) составила \$224 млн (рост на 30% год к году). Наибольший рост продаж приходится на продукты, которые выиграли от высокого уровня инвестиций в фабрики, а также на решения для работы с жидкостями. Скорректированная операционная маржа по сегменту сократилась на 3,5%, до 20,9%, из-за валютного курса.

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Entegris, долгосрочный потенциал в бумагах компании сохраняется. Целевая цена — \$140 на горизонте ближайших 12 месяцев.

### Nutrien

Канадский производитель удобрений показал небольшой рост котировок после публикации более высокой, чем ожидалось, скорректированной прибыли за второй квартал.

Высокая волатильность рынка повлияла на цены на сельскохозяйственные товары в прошлом месяце, но они по-прежнему на 25—35% выше среднего значения за последние десять лет. Фьючерсы торгуются также на повышенных уровнях на многолетней основе.

Nutrien заработала рекордную прибыль по итогам первого полугодия — \$5 млрд. Чистая прибыль за второй квартал увеличилась втрое, до \$3,6 млрд, или до \$6,51 на акцию, благодаря высоким ценам реализации на фоне глобальной неопределенности поставок.

Выручка выросла на 49% год к году, до \$14,5 млрд, но не смогла достичь ожиданий аналитиков.

Сегмент розничной торговли, крупнейший по выручке, показал рост скорректированной EBITDA во втором квартале благодаря высоким продажам и росту валовой прибыли.

Объемы продаж удобрений за пределами Северной Америки увеличились по сравнению с предыдущим годом, что говорит о росте розничной сети в Бразилии.

Теперь компания прогнозирует скорректированную EBITDA в районе \$2,1—2,2 млрд по итогам года, что соответствует среднему темпу роста на 12% за последние пять лет.

Мировые запасы зерна и масличных культур остаются на исторически низких уровнях. А цены на сельскохозяйственные товары по-прежнему на 25—35% выше среднего значения за десять лет.

Министерство сельского хозяйства США (USDA) прогнозирует, что производство пшеницы и кукурузы в Украине сократится на 40%, а соевый кукурузы, пшеницы и ячменя снизится на 60% по сравнению с прошлым годом. Несмотря на усилия по восстановлению экспорта из украинских портов, общее сокращение производства в 2022 году продолжит ограничивать поставки в 2023 году.

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Nutrien. Целевая цена — \$140 на горизонте ближайших 12 месяцев.

Скорректированная EBITDA увеличилась в первой половине 2022 года в связи с высокими ценами реализации и объемами экспортных продаж через фирму Сапротех, которые обусловлены высокими ценами на калийные удобрения в Северной Америке. На Латинскую Америку пришлось около 40% продаж и еще 28% на Азию (без Китая и Индии).

Чистая цена реализации увеличилась в первой половине 2022 года из-за влияния ограниченностей предложения, особенно в связи с неопределенностью будущих поставок из России и Белоруссии. Поставки из этих стран сократились примерно на 25% и 50% соответственно. Российский калий в настоящем времени не поддается под санкции, но на него оказывают влияние ограничения на финансовую деятельность, которая способствует экспорту.

Влияние санкций на поставки из Белоруссии было более значительным из-за потери доступа к оператору портовых судов Tidewater через Литву. Белоруссия отправляет небольшие объемы в контейнерах, что для оптовых грузов является более дорогостоящим и сложным вариантом с точки зрения логистики.

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Nutrien. Целевая цена — \$140 на горизонте ближайших 12 месяцев.

Сегмент розничной торговли, крупнейший по выручке, показал рост скорректированной EBITDA во втором квартале благодаря высоким продажам и росту валовой прибыли.

Объемы продаж удобрений за пределами Северной Америки увеличились по сравнению с предыдущим годом, что говорит о росте розничной сети в Бразилии.

Теперь компания прогнозирует скорректированную EBITDA в районе \$2,1—2,2 млрд по итогам года, что соответствует среднему темпу роста на 12% за последние пять лет.

Мировые запасы зерна и масличных культур остаются на исторически низких уровнях. А цены на сельскохозяйственные товары по-прежнему на 25—35% выше среднего значения за десять лет.

Министерство сельского хозяйства США (USDA) прогнозирует, что производство пшеницы и кукурузы в Украине сократится на 40%, а соевый кукурузы, пшеницы и ячменя снизится на 60% по сравнению с прошлым годом. Несмотря на усилия по восстановлению экспорта из украинских портов, общее сокращение производства в 2022 году продолжит ограничивать поставки в 2023 году.

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Nutrien. Целевая цена — \$140 на горизонте ближайших 12 месяцев.

Скорректированная EBITDA увеличилась в первой половине 2022 года в связи с высокими ценами реализации и объемами экспортных продаж через фирму Сапротех, которые обусловлены высокими ценами на калийные удобрения в Северной Америке. На Латинскую Америку пришлось около 40% продаж и еще 28% на Азию (без Китая и Индии).

Чистая цена реализации увеличилась в первой половине 2022 года из-за влияния ограниченностей предложения, особенно в связи с неопределенностью будущих поставок из России и Белоруссии. Поставки из этих стран сократились примерно на 25% и 50% соответственно. Российский калий в настоящем времени не поддается под санкции, но на него оказывают влияние ограничения на финансовую деятельность, которая способствует экспорту.

Влияние санкций на поставки из Белоруссии было более значительным из-за потери доступа к оператору портовых судов Tidewater через Литву. Белоруссия отправляет небольшие объемы в контейнерах, что для оптовых грузов является более дорогостоящим и сложным вариантом с точки зрения логистики.

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Nutrien. Целевая цена — \$140 на горизонте ближайших 12 месяцев.

Сегмент розничной торговли, крупнейший по выручке, показал рост скорректированной EBITDA во втором квартале благодаря высоким продажам и росту валовой прибыли.

Объемы продаж удобрений за пределами Северной Америки увеличились по сравнению с предыдущим годом, что говорит о росте розничной сети в Бразилии.

Теперь компания прогнозирует скорректированную EBITDA в районе \$2,1—2,2 млрд по итогам года, что соответствует среднему темпу роста на 12% за последние пять лет.

Мировые запасы зерна и масличных культур остаются на исторически низких уровнях. А цены на сельскохозяйственные товары по-прежнему на 25—35% выше среднего значения за десять лет.

Министерство сельского хозяйства США (USDA) прогнозирует, что производство пшеницы и кукурузы в Украине сократится на 40%, а соевый кукурузы, пшеницы и ячменя снизится на 60% по сравнению с прошлым годом. Несмотря на усилия по восстановлению экспорта из украинских портов, общее сокращение производства в 2022 году продолжит ограничивать поставки в 2023 году.

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Nutrien. Целевая цена — \$140 на горизонте ближайших 12 месяцев.

Скорректированная EBITDA увеличилась в первой половине 2022 года в связи с высокими ценами реализации и объемами экспортных продаж через фирму Сапротех, которые обусловлены высокими ценами на калийные удобрения в Северной Америке. На Латинскую Америку пришлось около 40% продаж и еще 28% на Азию (без Китая и Индии).

Чистая цена реализации увеличилась в первой половине 2022 года из-за влияния ограниченностей предложения, особенно в связи с неопределенностью будущих поставок из России и Белоруссии. Поставки из этих стран сократились примерно на 25% и 50% соответственно. Российский калий в настоящем времени не поддается под санкции, но на него оказывают влияние ограничения на финансовую деятельность, которая способствует экспорту.

Влияние санкций на поставки из Белоруссии было более значительным из-за потери доступа к оператору портовых судов Tidewater через Литву. Белоруссия отправляет небольшие объемы в контейнерах, что для оптовых грузов является более дорогостоящим и сложным вариантом с точки зрения логистики.

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Nutrien. Целевая цена — \$140 на горизонте ближайших 12 месяцев.

Сегмент розничной торговли, крупнейший по выручке, показал рост скорректированной EBITDA во втором квартале благодаря высоким продажам и росту валовой прибыли.

Объемы продаж удобрений за пределами Северной Америки увеличились по сравнению с предыдущим годом, что говорит о росте розничной сети в Бразилии.

Теперь компания прогнозирует скорректированную EBITDA в районе \$2,1—2,2 млрд по итогам года, что соответствует среднему темпу роста на 12% за последние пять лет.

Мировые запасы зерна и масличных культур остаются на исторически низких уровнях. А цены на сельскохозяйственные товары по-прежнему на 25—35% выше среднего значения за десять лет.

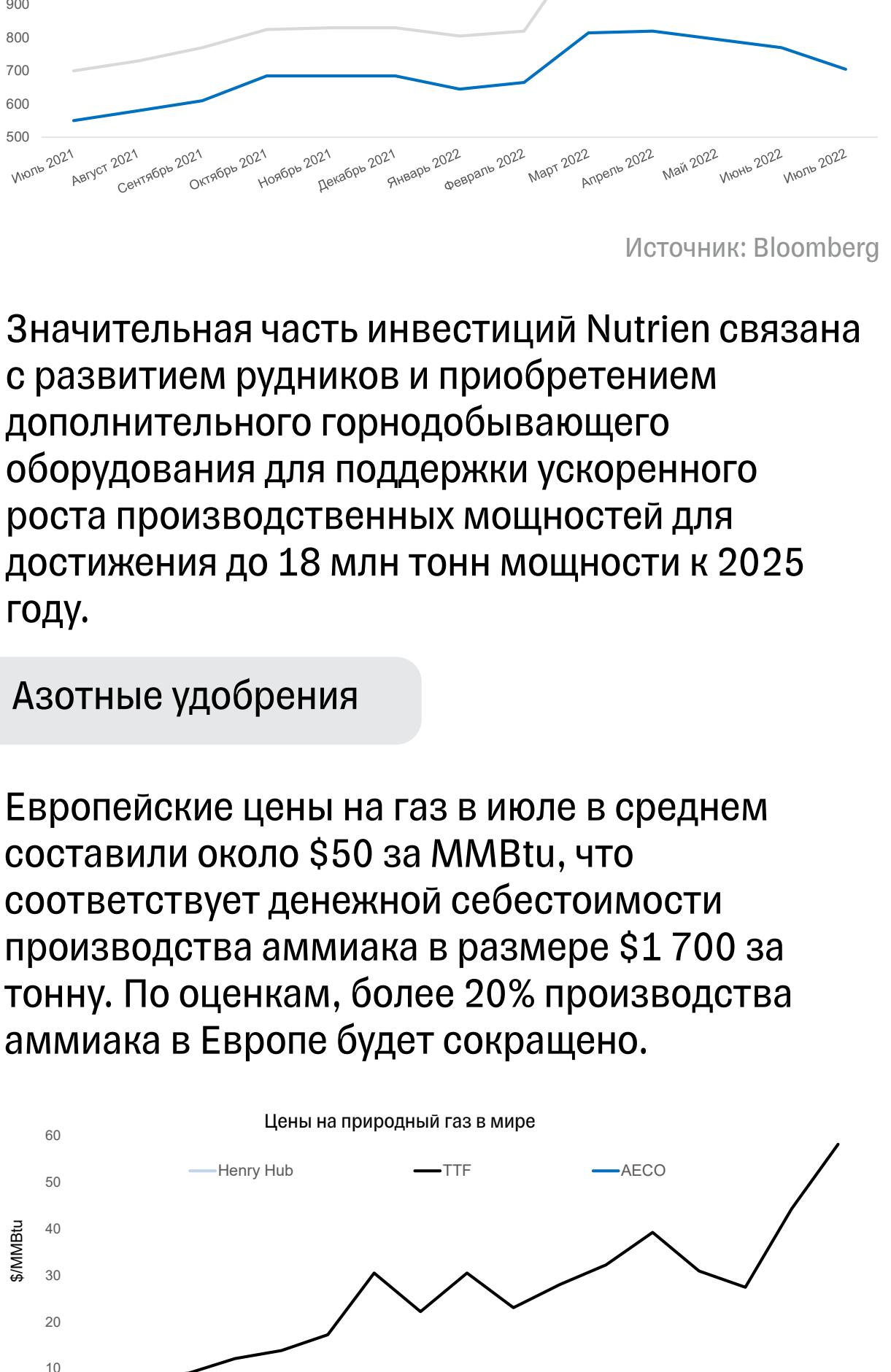
Министерство сельского хозяйства США (USDA) прогнозирует, что производство пшеницы и кукурузы в Украине сократится на 40%, а соевый кукурузы, пшеницы и ячменя снизится на 60% по сравнению с прошлым годом. Несмотря на усилия по восстановлению экспорта из украинских портов, общее сокращение производства в 2022 году продолжит ограничивать поставки в 2023 году.

Мы подтверждаем нашу идею на покупку акций Nutrien. Целевая цена — \$140 на горизонте ближайших 12 месяцев.

Скорректированная EBITDA увеличилась в первой половине 2022 года в связи с высокими ценами реализации и объемами экспортных продаж через фирму Сапротех, которые обусловлены высокими ценами на калийные удобрения в Северной Америке. На Латинскую Америку пришлось около 40% продаж и еще 28% на Азию (без Китая и Индии).

Чистая цена реализации увеличилась в первой половине 2022 года из-за влияния ограниченностей предложения, особенно в связи с неопределенностью будущих поставок из России и Белоруссии. Поставки из этих стран сократились примерно на 25% и 50% соответственно. Российский калий в настоящем времени не поддается под санкции, но на него оказывают влияние ограничения на финансовую деятельность, которая способствует экспорту.

Влияние санкций на поставки из Белоруссии было более значительным из-за потери доступа к оператору портовых судов Tidewater через Литву. Белоруссия отправляет небольшие объемы в контейнерах, что для оптовых грузов является более дорогостоящим и сложным вариантом с точки зрения логистики.



Значительная часть инвестиций Nutrien связана с развитием рудников и приобретением дополнительного горнодобывающего оборудования для поддержки ускоренного роста производственных мощностей для достижения до 18 млн тонн мощности к 2025 году.

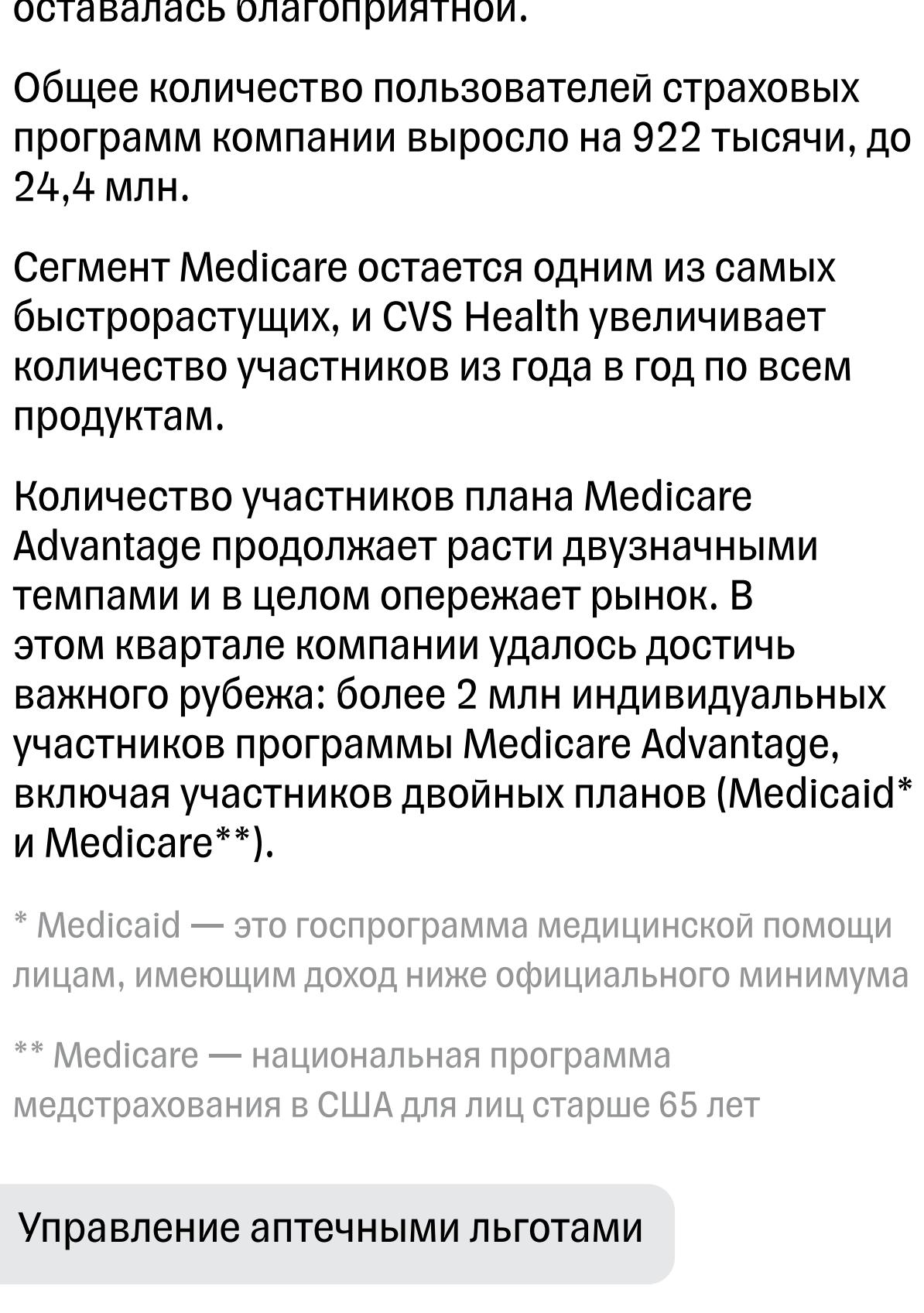
### Азотные удобрения

Европейские цены на газ в июле в среднем составили около \$50 за ММБт, что соответствует денежной себестоимости производства аммиака в размере \$1 700 за тонну. По оценкам, более 20% производства аммиака в Европе будет сокращено.



Компания прогнозирует рост цен на азотные удобрения во втором полугодии за счет высоких цен на газ в Европе, а также ограниченного экспорта карбамида из Китая и аммиака из России.

Китайские сокращения экспорта остаются в силе: экспорт аммиака составил около 750 тысяч тонн в первом полугодии, а по итогам года ожидается около 2—2,5 млн. Это намного ниже по сравнению с обычными уровнями в 3—5 млн тонн.

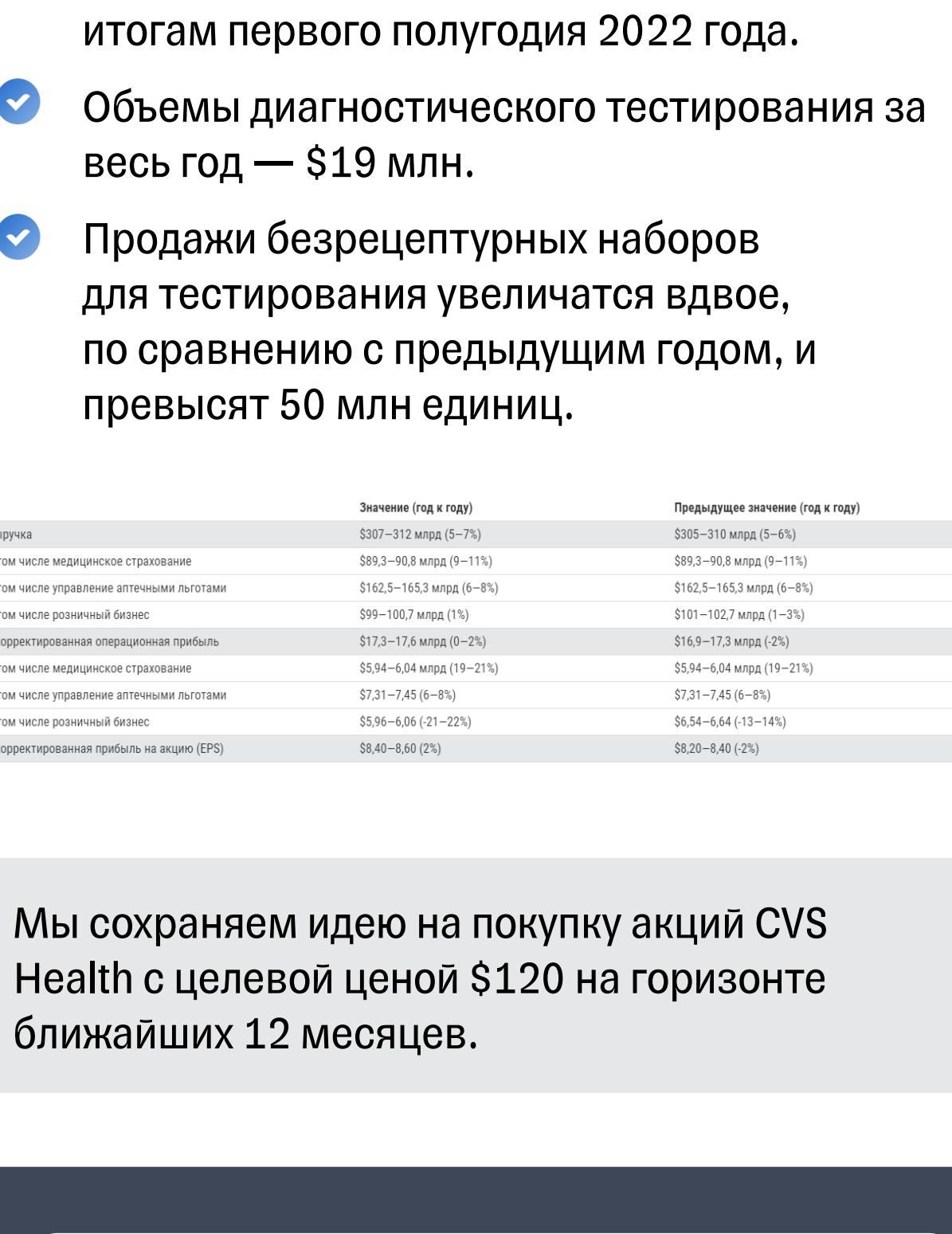


Тем не менее Nutrien ожидает сильного второго полугодия, скорректированной EBITDA в диапазоне \$14—15,5 млрд и скорректированной прибыли на акцию около \$15,8—17,8. Это почти трехкратное увеличение по сравнению с 2021 годом, что говорит о росте общей прибыли и сокращении количества средневзвешенных акций в обращении.

Пересмотренный прогноз доходов в сегменте отражает влияние более низких ориентировочных цен на азотные удобрения в Северной Америке и более высоких, чем прогнозировалось, внутренних цен на природный газ.

### Фосфорные удобрения

В этом сегменте также наблюдается рост цен реализации, которые более чем компенсировали значительное увеличение затрат на производство аммиака и серы.



Компания планирует направить примерно 1/3 операционного денежного потока на финансирование бизнеса и вернуть 2/3 акционерам через дивиденды и выкуп акций. Менеджмент потратит \$6 млрд в 2022 году, из которых около \$1 млрд — это дивиденды (были увеличены на 4,4% еще в феврале).

Nutrien считает, что проблемы с поставками на мировых рынках энергетики, сельского хозяйства и удобрений сохранятся и после 2022 года.

Производитель снизил годовой прогноз скорректированной прибыли на акцию до \$15,80—17,80, по сравнению с предыдущим прогнозом \$16,20—18,70, что не соответствует консенсусной оценке аналитиков (\$16,97). Прогноз по скорректированной EBITDA также был снижен с \$14,5—16,5 млрд до \$14—15,5 млрд.

Компания понизила прогноз по объему продаж калия и азота, чтобы отразить влияние более низкого применения удобрений в Северной Америке этой весной.

### Розничный бизнес

Выручка от розничного сегмента превысила прогнозы Уолл-стрит на фоне роста общего количества обработанных аптечных заявок на 4%. Доходы специализированных аптек выросли почти на 21% по сравнению с прошлым годом.

### Управление аптечными льготами

Выручка сегмента аптечных услуг превысила прогнозы Уолл-стрит на фоне роста общего количества обработанных аптечных заявок на 4%. Доходы специализированных аптек выросли почти на 21% по сравнению с прошлым годом.

Компания поддерживает высокий уровень удержания клиентов (98%): завершено 75% продлений.

### Планы на второе полугодие

Продажи прививок от COVID-19 составят 20 млн. Примерно 75% уже реализовано по итогам первого полугодия 2022 года.

Объемы диагностики тестирования за весь год — \$19 млн.

Продажи безрецептурных наборов для тестирования COVID-19 увеличиваются вдвое, по сравнению с предыдущим годом, и превышают 50 млн единиц.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.

CVS Health продолжает оптимизировать свою сеть: на конец квартала компания закрыла 198 магазинов и планирует ликвидировать еще 45 млн уникальных цифровых клиентов, что на 1,5 млн больше, чем в прошлом квартале.

Компания ожидает, что три основные категории товаров (прививки, диагностическое тестирование и безрецептурные наборы), которые связаны с лечением от COVID-19, принесут доход \$3 млрд в 2022 году. Это на 33% меньше, чем в 2021-м.

Продажи в розничных магазинах выросли на 9% благодаря увеличению продаж товаров для здоровья, в том числе безрецептурных тестов на COVID-19 и недорогих средств от простуды и гриппа.

Во втором квартале компания продала 4 млн тестов на COVID-19 и около 6 млн вакцин по всей стране. Так же растет спрос на противовирусные препараты для лечения от COVID-19, поскольку число заражений все еще увеличивается двузначными темпами.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.

CVS Health продолжает оптимизировать свою сеть: на конец квартала компания закрыла 198 магазинов и планирует ликвидировать еще 45 млн уникальных цифровых клиентов, что на 1,5 млн больше, чем в прошлом квартале.

Компания ожидает, что три основные категории товаров (прививки, диагностическое тестирование и безрецептурные наборы), которые связаны с лечением от COVID-19, принесут доход \$3 млрд в 2022 году. Это на 33% меньше, чем в 2021-м.

Продажи в розничных магазинах выросли на 9% благодаря увеличению продаж товаров для здоровья, в том числе безрецептурных тестов на COVID-19 и недорогих средств от простуды и гриппа.

Во втором квартале компания продала 4 млн тестов на COVID-19 и около 6 млн вакцин по всей стране. Так же растет спрос на противовирусные препараты для лечения от COVID-19, поскольку число заражений все еще увеличивается двузначными темпами.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.

CVS Health продолжает оптимизировать свою сеть: на конец квартала компания закрыла 198 магазинов и планирует ликвидировать еще 45 млн уникальных цифровых клиентов, что на 1,5 млн больше, чем в прошлом квартале.

Компания ожидает, что три основные категории товаров (прививки, диагностическое тестирование и безрецептурные наборы), которые связаны с лечением от COVID-19, принесут доход \$3 млрд в 2022 году. Это на 33% меньше, чем в 2021-м.

Продажи в розничных магазинах выросли на 9% благодаря увеличению продаж товаров для здоровья, в том числе безрецептурных тестов на COVID-19 и недорогих средств от простуды и гриппа.

Во втором квартале компания продала 4 млн тестов на COVID-19 и около 6 млн вакцин по всей стране. Так же растет спрос на противовирусные препараты для лечения от COVID-19, поскольку число заражений все еще увеличивается двузначными темпами.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.

CVS Health продолжает оптимизировать свою сеть: на конец квартала компания закрыла 198 магазинов и планирует ликвидировать еще 45 млн уникальных цифровых клиентов, что на 1,5 млн больше, чем в прошлом квартале.

Компания ожидает, что три основные категории товаров (прививки, диагностическое тестирование и безрецептурные наборы), которые связаны с лечением от COVID-19, принесут доход \$3 млрд в 2022 году. Это на 33% меньше, чем в 2021-м.

Продажи в розничных магазинах выросли на 9% благодаря увеличению продаж товаров для здоровья, в том числе безрецептурных тестов на COVID-19 и недорогих средств от простуды и гриппа.

Во втором квартале компания продала 4 млн тестов на COVID-19 и около 6 млн вакцин по всей стране. Так же растет спрос на противовирусные препараты для лечения от COVID-19, поскольку число заражений все еще увеличивается двузначными темпами.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.

CVS Health продолжает оптимизировать свою сеть: на конец квартала компания закрыла 198 магазинов и планирует ликвидировать еще 45 млн уникальных цифровых клиентов, что на 1,5 млн больше, чем в прошлом квартале.

Компания ожидает, что три основные категории товаров (прививки, диагностическое тестирование и безрецептурные наборы), которые связаны с лечением от COVID-19, принесут доход \$3 млрд в 2022 году. Это на 33% меньше, чем в 2021-м.

Продажи в розничных магазинах выросли на 9% благодаря увеличению продаж товаров для здоровья, в том числе безрецептурных тестов на COVID-19 и недорогих средств от простуды и гриппа.

Во втором квартале компания продала 4 млн тестов на COVID-19 и около 6 млн вакцин по всей стране. Так же растет спрос на противовирусные препараты для лечения от COVID-19, поскольку число заражений все еще увеличивается двузначными темпами.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.

CVS Health продолжает оптимизировать свою сеть: на конец квартала компания закрыла 198 магазинов и планирует ликвидировать еще 45 млн уникальных цифровых клиентов, что на 1,5 млн больше, чем в прошлом квартале.

Компания ожидает, что три основные категории товаров (прививки, диагностическое тестирование и безрецептурные наборы), которые связаны с лечением от COVID-19, принесут доход \$3 млрд в 2022 году. Это на 33% меньше, чем в 2021-м.

Продажи в розничных магазинах выросли на 9% благодаря увеличению продаж товаров для здоровья, в том числе безрецептурных тестов на COVID-19 и недорогих средств от простуды и гриппа.

Во втором квартале компания продала 4 млн тестов на COVID-19 и около 6 млн вакцин по всей стране. Так же растет спрос на противовирусные препараты для лечения от COVID-19, поскольку число заражений все еще увеличивается двузначными темпами.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.

CVS Health продолжает оптимизировать свою сеть: на конец квартала компания закрыла 198 магазинов и планирует ликвидировать еще 45 млн уникальных цифровых клиентов, что на 1,5 млн больше, чем в прошлом квартале.

Компания ожидает, что три основные категории товаров (прививки, диагностическое тестирование и безрецептурные наборы), которые связаны с лечением от COVID-19, принесут доход \$3 млрд в 2022 году. Это на 33% меньше, чем в 2021-м.

Продажи в розничных магазинах выросли на 9% благодаря увеличению продаж товаров для здоровья, в том числе безрецептурных тестов на COVID-19 и недорогих средств от простуды и гриппа.

Во втором квартале компания продала 4 млн тестов на COVID-19 и около 6 млн вакцин по всей стране. Так же растет спрос на противовирусные препараты для лечения от COVID-19, поскольку число заражений все еще увеличивается двузначными темпами.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.

CVS Health продолжает оптимизировать свою сеть: на конец квартала компания закрыла 198 магазинов и планирует ликвидировать еще 45 млн уникальных цифровых клиентов, что на 1,5 млн больше, чем в прошлом квартале.

Компания ожидает, что три основные категории товаров (прививки, диагностическое тестирование и безрецептурные наборы), которые связаны с лечением от COVID-19, принесут доход \$3 млрд в 2022 году. Это на 33% меньше, чем в 2021-м.

Продажи в розничных магазинах выросли на 9% благодаря увеличению продаж товаров для здоровья, в том числе безрецептурных тестов на COVID-19 и недорогих средств от простуды и гриппа.

Во втором квартале компания продала 4 млн тестов на COVID-19 и около 6 млн вакцин по всей стране. Так же растет спрос на противовирусные препараты для лечения от COVID-19, поскольку число заражений все еще увеличивается двузначными темпами.

Из 43 млн новых клиентов, которые выбрали CVS Health для лечения от COVID-19, почти 15% обратились снова за дополнительными услугами.