

ORCL Earnings Deep Dive: Перехід від Legacy-Баз до Hyperscale

Звіт опублікований 10 березня 2026 року, являє собою фундаментальний зсув у сприйнятті компанії інституційними інвесторами та аналітиками Уолл-стріт. Довгий час фондовий ринок оцінював Oracle як консервативного, повільно зростаючого постачальника локальних баз даних (on-premise database) та неповороткого гравця на ринку систем планування ресурсів підприємства (ERP). Проте останні оприлюднені дані безапеляційно доводять, що компанія не лише завершила свою багаторічну болісну трансформацію

Цей квартал увійде в корпоративну історію як перший за понад п'ятнадцять років звітний період, у якому органічне зростання як загальної виручки, так і скоригованого прибутку на акцію (Non-GAAP EPS) перевищило позначку в 20% у доларовому еквіваленті. Даний аналітичний звіт пропонує вичерпний та глибокий розбір фінансових метрик, стану технологічного боргу, операційного важеля, динаміки вільного грошового потоку та реакції ринку, який є абсолютно необхідним для прийняття зважених інвестиційних рішень.




1. Numbers vs Reality (Сухі цифри)

Поточний ринковий консенсус напередодні публікації звіту був вкрай стриманим, а подекуди й відверто песимістичним. Акції компанії перебували під значним тиском, втративши близько 23% з початку 2026 року через побоювання інвесторів щодо масивних капітальних витрат (CapEx), необхідних для розбудови інфраструктури штучного інтелекту, та пов'язаного з цим негативного вільного грошового потоку. Проте фактичні результати повністю зруйнували ці ведмежі тези, продемонструвавши безпрецедентну стійкість бізнес-моделі.

Порівняння фактичних показників з очікуваннями

Детальний аналіз ключових фінансових показників у порівнянні з консенсусом аналітиків Уолл-стріт та неофіційними очікуваннями, відомими як 'Earnings Whisper', демонструє впевнену перемогу компанії на всіх фронтах.

Фінансова метрика (Q3 FY26)	Фактичний результат	Консенсус Уолл-стріт (Zacks/WS)	Очікування 'Earnings Whisper'	Beat / Miss Score (Відхилення)
-----------------------------	---------------------	---------------------------------	-------------------------------	--------------------------------

Загальна виручка (Total Revenue)	\$17.19 млрд	\$16.89 млрд - \$16.92 млрд	\$16.91 млрд	+1.65% до +1.77% 
Скоригований прибуток (Non-GAAP EPS)	\$1.79	\$1.70	\$1.70 - \$1.74	+5.24% до +5.29% 
Чистий прибуток (GAAP EPS)	\$1.27	Не застосовується	Не застосовується	+24% YoY зростання 
Хмарна виручка (IaaS + SaaS)	\$8.91 млрд	\$8.85 млрд	Не застосовується	+44% YoY зростання 
Виручка від інфраструктури (IaaS)	\$4.90 млрд	Не застосовується	Не застосовується	+84% YoY зростання 

Деталізація "Beat/Miss Score": Компанія впевнено перевершила очікування по скоригованому прибутку на акцію на \$0.09, що становить позитивне відхилення у +5.29%, а по загальній виручці — на понад \$270 мільйонів, що відповідає +1.77%. Це є критично важливим фундаментальним сигналом для ринку. Історично Oracle мала схильність лише ледь відповідати очікуванням або навіть демонструвати легкі "miss" (недотягування) по виручці через поступове згортання старих ліцензійних угод на програмне забезпечення, яке тягнуло загальні показники донизу. Зростання загальної виручки на 22% у доларах США (USD) свідчить про те, що зростання хмарного сегменту остаточно перекрыло відтік (churn) від legacy-софту.

Якість прибутку: Органічне зростання чи фінансова інженерія?

Якість отриманого прибутку (Quality of Earnings) у цьому звітному періоді знаходиться на безпрецедентно високому рівні, що вимагає окремого роз'яснення. Інституційні інвестори часто стикаються з ситуаціями, коли штучне зростання прибутку на акцію (EPS) досягається за рахунок масивних програм зворотного викупу акцій (buybacks) або через агресивне та нестійке скорочення операційних витрат, що шкодить довгостроковому розвитку. В даному випадку картина кардинально протилежна.

По-перше, **відсутність ефекту маніпуляції через Buybacks**. Oracle фактично призупинила традиційні масові викупи акцій з відкритого ринку через гостру необхідність фінансування розширення глобальної мережі дата-центрів. Більше того, для задоволення капітальних потреб компанія нещодавно випустила акції в рамках масштабної програми залучення капіталу на \$30 мільярдів. Це створює ефект потенційного розмиття частки існуючих акціонерів (dilution). Якщо ми подивимося на сухі цифри звіту про фінансові результати, зважена середня кількість акцій в обігу з урахуванням потенційного розмиття фактично зросла з 2,874 мільйонів у третьому кварталі 2025 фінансового року до 2,912 мільйонів у звітному третьому кварталі 2026 фінансового року. Отже, вражаюче зростання скоригованого EPS на 21% відбулося *всупереч* збільшенню кількості акцій в обігу. Це є залізним доказом того, що зростання прибутку обумовлене чистою операційною ефективністю, розширенням маржинальності та генерацією реальних додаткових продажів, а не фінансовою інженерією.

По-друге, спостерігається **структурний зсув у маржинальності бізнесу**. Сегмент хмарної інфраструктури (IaaS) історично вважався відносно низькомаржинальним бізнесом на початкових етапах свого розгортання через гігантські амортизаційні відрахування та витрати на електроенергію. Однак аналіз показує, що валова маржа Oracle на обчислювальних потужностях штучного інтелекту наразі досягає вражаючих 32%, що суттєво перевищує внутрішні історичні бенчмарки компанії. Операційні витрати (Operating Expenses) у сегменті хмарних технологій та програмного забезпечення склали \$4.77 млрд, що становить контрольоване зростання на фоні збільшення доходів.

2. Guidance & Road-Map (Прогнози)

Керівництво компанії у цьому кварталі вирішило не обмежуватися простою констатацією факту перевищення поточних очікувань. Вони впевнено підвищили власні фінансові орієнтири на майбутні періоди, що миттєво спричинило глобальну переоцінку (re-rating) акції з боку провідних аналітиків інвестиційних банків.

Прогнози на наступний квартал та зміна глобальних орієнтирів

Аналіз офіційного "гайденсу" (forward-looking guidance), наданого менеджментом, розкриває масштаби амбіцій компанії:

- **Загальна виручка (Total Revenues):** Очікується подальше стрімке зростання в

діапазоні від 19% до 21% у доларовому еквіваленті.

- **Хмарна виручка (Total Cloud Revenue):** Компанія прогнозує феноменальне зростання цього ключового сегменту на рівні від 46% до 50% у доларах США. Такий високий показник чітко вказує на те, що на ринку немає жодних ознак уповільнення попиту на інфраструктуру для штучного інтелекту, всупереч побоюванням деяких макроекономістів.
- **Скоригований прибуток на акцію (Non-GAAP EPS) :** Прогноз встановлено в діапазоні від \$1.96 до \$2.00, що означає солідне зростання на 15% - 17% рік до року. Це ще раз підкреслює здатність компанії зберігати прибутковість під час агресивного масштабування.
- **Капітальні витрати (CapEx) на весь FY2026:** Прогноз залишено незмінним на гігантському рівні у \$50 мільярдів. Незмінність цього показника, незважаючи на шалений попит, сигналізує про високу ефективність виконання (execution) плану будівництва нових дата-центрів та відсутність непередбачуваних перевитрат на ланцюги постачання.
- **Глобальний орієнтир виручки на FY2027 (FY2027 Revenue Target):** Це стало справжньою сенсацією звіту. Керівництво компанії офіційно підвищило свій цільовий показник загальної річної виручки на наступний фінансовий рік до амбітної позначки у **\$90 мільярдів** (тоді як раніше консенсус аналітиків очікував лише \$86.6 млрд). Для розуміння масштабу цього стрибка: очікувана виручка за весь поточний 2026 фінансовий рік становить близько \$67 мільярдів. Досягнення цілі у \$90 мільярдів передбачає експоненційне прискорення річних темпів зростання до неймовірних для компанії такого розміру понад 34%.

3. Inside the Engine (Операційні метрики та Аналіз технологічного стеку)

Специфічні індустріальні показники: RPO та Гіперзростання IaaS

1. Залишкові зобов'язання за контрактами (Remaining Performance Obligations, RPO) — \$553 мільярди.

Метрика RPO є абсолютним "золотим стандартом" для оцінки здоров'я хмарних компаній (SaaS/IaaS). Вона відображає сукупну вартість уже підписаних, юридично зобов'язуючих контрактів, послуги за якими ще не надані, і відповідно, виручка за якими ще не визнана у звіті про прибутки та збитки (так званий backlog). зростання на 325% у річному обчисленні та збільшення на \$29 мільярдів лише за один останній квартал.

Що це означає на практиці для інвестора? Цей накопичений беклог контрактів на сьогоднішній день вже суттєво перевищує поточну ринкову капіталізацію всієї компанії

Oracle, яка коливається в межах \$429 мільярдів. Згідно з інсайдерськими даними та аналітичними звітами, близько \$300 мільярдів з цієї загальної суми прив'язані до одного-єдиного мега-контракту — багаторічної угоди з компанією OpenAI (в рамках розбудови проєкту суперкомп'ютера Stargate у місті Абілін, штат Техас). Наявність такого гарантованого RPO забезпечує компанії безпрецедентну, кристально чисту видимість майбутніх доходів.

2. Виручка від хмарної інфраструктури (Cloud Infrastructure Revenue, IaaS) — \$4.9 млрд (+84% YoY).

Темпи масштабування інфраструктурного бізнесу Oracle руйнують усі існуючі моделі прогнозування. У той час як визнані лідери ринку AWS (Amazon) та Azure (Microsoft) демонструють стабільне, але помірне зростання на рівні 15-30%, IaaS сегмент Oracle демонструє агресивне прискорення квартал за кварталом: 55% у першому кварталі, 68% у другому кварталі, і тепер неймовірно 84% у третьому кварталі. Вузкий субсегмент виключно інфраструктури для штучного інтелекту зріс взагалі на фантастичні 243% у річному вимірі. Серед нових великих клієнтів, які перейшли на OCI, відзначилися Air France-KLM, Lockheed Martin, SoftBank Corp.

3. Зростання традиційного SaaS сегменту — \$4.0 млрд (+13% YoY).

Сегмент корпоративних хмарних додатків (Cloud Application, SaaS) також демонструє стабільність, генеруючи \$16.1 мільярда у перерахунку на річний темп (annualized run rate). Ключовий флагманський продукт, Fusion Cloud ERP, зріс на 17%, системи управління людським капіталом (HCM) та ланцюгами постачання (SCM) зросли на 15%, а рішення для малого та середнього бізнесу NetSuite додало 14%.

Free Cash Flow (FCF) та Боргове Навантаження: Скільки реальних грошей залишилося в касі?

Аналіз ліквідності, управління боргом та розподілу капіталу є чи не найслабшим місцем "бичачого" нарративу щодо акцій Oracle, проте в цьому кварталі топ-менеджмент надав вичерпні та переконливі пояснення, які заспокоїли аналітиків.

- **Cash Flow vs CapEx (Операційний потік проти капітальних інвестицій):** За останні дванадцять місяців (TTM) операційний грошовий потік компанії склав солідні \$23.5 мільярда (зростання на 13% у доларах). Однак, масивні інфраструктурні інвестиції у ШІ вимагають неймовірних капіталовкладень. Лише за третій квартал Oracle витратила близько \$19 мільярдів чистої готівки на капітальні інвестиції у розбудову дата-центрів (CapEx). Сумарний підтверджений план CapEx на весь 2026 фінансовий рік становить \$50 мільярдів.
- **Управління структурою боргу:** У результаті такої агресивної експансії загальний борг

компанії зріс до величезної суми у \$135 мільярдів (зокрема, було випущено \$27 мільярдів нових боргових зобов'язань лише у третьому кварталі). Однак, фінансовий департамент Oracle заздалегідь блискуче підготувався до цього виклику. Ще у лютому було анонсовано масштабний план гібридного фінансування на \$50 мільярдів. З цієї суми \$30 мільярдів вже успішно залучено на вигідних умовах через інвестиційні корпоративні облігації та акції.

Найважливішим фінансовим анонсом стала заява керівництва про те, що компанія більше не планує випускати жодних нових облігацій до кінця 2026 календарного року. Це повністю нівелює ризики подальшого зростання витрат на обслуговування боргу (Interest expense), які вже зросли на 32% до \$1.18 млрд у цьому кварталі. Схема, за якою гігантські авансові платежі від ШІ-клієнтів діють як безвідсотковий кредит для купівлі серверів, радикально пом'якшує поточний дефіцит вільного грошового потоку та захищає баланс корпорації від перегріву. Водночас компанія зберегла виплату квартальних дивідендів на рівні \$0.50 на одну звичайну акцію (дивідендна дохідність становить близько 1.34%), що є приємним бонусом для консервативних інвесторів, орієнтованих на пасивний дохід.

4. Market Reflex (Реакція ринку)

Динаміка цін та механіка руху:

- **Пре-маркет та Пост-маркет:** Напередодні виходу звіту (протягом регулярної торгової сесії у вівторок, 10 березня) акції ORCL демонстрували слабкість і закрилися з падінням на 1.43% до рівня \$149.40. Ринок закладав максимальну обережність щодо витрат на CapEx та побоювався потенційного "промаху" у прогнозах. Однак одразу після публікації приголомшливих цифр на пост-маркеті акції миттєво злетіли на 7.8%, подолавши позначку у \$161. На ранковому пре-маркеті у середу, 11 березня, інституційні покупки посилювалися, і зростання сягнуло значень від +11% до +13.8%, агресивно пробиваючи локальні рівні опору і досягаючи позначок \$164 – \$170 за акцію.
- **Чи відповідає рух ціни якості звіту?** Цей панічний рух вгору абсолютно та повністю відповідає змінам у фундаментальній картині компанії. "Шорт-селлери" та скептики, які фокусували свою увагу виключно на поточному негативному вільному грошовому потоці (FCF) та величезному загальному боргу у \$135 млрд, були буквально "розчавлені" новиною про те, що клієнти самі авансують закупівлю відеокарт (GPU). Зняття навислого ризику емісії нових бондів у 2026 році та несподіване підвищення прогнозу виручки на FY2027 до \$90 млрд стали безпосередніми потужними тригерами для масового примусового закриття коротких позицій (short squeeze).

Нові технічні рівні підтримки та спротиву (на базі пост-ернінг

імпульсу):

На основі аналізу проторгованих об'ємів та історичних цінових зон, ми визначаємо наступні ключові технічні рівні для побудови торгових стратегій у найближчі тижні:

Технічний Рівень	Поточна Ціна (\$)	Технічний статус та значення рівня після звіту
Опір 3 (R3)	\$178.46	Ключова ціль середньострокового бичачого імпульсу. Рівень для стратегії "Blue Sky breakout" (пробій у чисте небо) при продовженні ралі.
Опір 2 (R2)	\$160.13	Було агресивно пробито на пре-маркеті. Тепер цей рівень виступає як сильна нова зона ротації та локальна підтримка.
Опір 1 (R1)	\$156.61	Легко подолано на відкритті. Перший логічний рівень фіксації короткострокового спекулятивного прибутку.
Підтримка 1 (S1)	\$146.71	Критичний рівень підтримки. Слугував локальним дном цінового каналу безпосередньо перед публікацією звіту.
Підтримка 2 (S2)	\$138.50	Структурна "залізна" підтримка, що збігається з 100-денною простою ковзною середньою (SMA). Падіння нижче цього рівня скасує

		бичачий тренд.
--	--	----------------

Одразу після звіту аналітики провідних інвестиційних банків також масово переглянули свої фінансові моделі. Наприклад, J.P. Morgan підвищив свій рейтинг акцій до "Overweight", слушно зазначивши, що акція Oracle досі торгується зі значним дисконтом у порівнянні з іншими гіперскейлерами (співвідношення ціни до прибутку становить 18x 2027 GAAP EBIT для ORCL проти значно вищих мультиплікаторів 20x для таких гігантів, як Amazon, Microsoft та Google). Середній таргет прайс (Mean Target Price) за консенсусом 29 аналітиків встановлено в широкому діапазоні від \$275 до \$320, що передбачає колосальний потенціал зростання до 90% - 150% у наступні 12 місяців.

Вердикт (The Post-Earnings Call)

● Звіт — ракета, прогнози сильні

Компанія Oracle (ORCL) блискуче та успішно довела ринку, що здатна ефективно конвертувати безпрецедентний, а подекуди спекулятивний глобальний хайп навколо штучного інтелекту у жорсткі довгострокові контракти та реальні, відчутні грошові потоки. При цьому корпорація здійснює одну з найшвидших та найуспішніших еволюцій технологічної архітектури в історії всього IT-сектору, перетворюючись із продавця нудних баз даних на візонера суперкомп'ютерних обчислень.

Інвестиційна Стратегія: Після агресивного стрибка ціни на 11-13% та відкриття з гепом у зону \$165+, акція неминуче може зазнати короткострокової підвищеної волатильності через логічну фіксацію прибутку короткостроковими спекулянтами та дей-трейдерами. Оптимальна та найбезпечніша стратегія для інституційного капіталу — це методична акумуляція позицій (нарощування об'єму для Max Long) на будь-яких загальноринкових відкатах (pullbacks) у технічну зону пробитого вчорашнього опору в діапазоні **\$156 - \$160**. Фундаментал компанії структурно та незворотно покращився: наявність чіткої довгострокової мети у \$90 мільярдів виручки до початку FY2027 року.