

Розбір очікувань перед звітом компанії Adobe Inc. (ADBE)

Майбутній квартальний звіт компанії за другий квартал фінансового року, запланований на **11 червня 2026** року, є критичним маркером не лише для самої корпорації, але й для всього сектору програмного забезпечення. Компанія перебуває у складному періоді фундаментальної трансформації, стикаючись із тиском з боку конкурентів у сфері штучного інтелекту, регуляторними викликами та раптовими змінами у вищому керівництві. З початку року акції втратили понад **25%** своєї вартості, а в найнижчих точках падіння сягало **37.75%** за останні дванадцять місяців, що відображає глибоку переоцінку ризиків інституційними інвесторами. Цей звіт повинен дати відповідь на питання: чи здатна компанія захистити свою ринкову частку в **58.2%** у сегменті креативного програмного забезпечення та конвертувати понад **850** мільйонів активних користувачів у стабільний грошовий потік за допомогою нових інструментів генеративного штучного інтелекту.

Очікування: Консенсус vs Шепіт

Офіційні прогнози аналітиків Волл-стріт наразі демонструють помірний оптимізм, який базується на стабільності основної бізнес-моделі підписок, проте ці очікування суттєво контрастують із прихованою тривожністю на ринку деривативів. Оскільки неофіційні очікування професійних трейдерів (Earnings Whisper) наразі закриті для широкого доступу, реальні настрої ринку найточніше відображаються через показники очікуваної волатильності.

- Офіційний консенсус щодо прибутку на акцію становить **\$5.82**. Цей показник ідеально вписується у власний прогноз компанії, який передбачав діапазон від **\$5.80** до **\$5.85**. Для порівняння, у попередньому кварталі прибуток склав **\$6.06**, що свідчить про очікування незначного квартального зниження через зростання витрат на інфраструктуру.

- Офіційний консенсус щодо доходу становить **\$6.45 - \$6.46** мільярда, що також відповідає корпоративному гайденсу в **\$6.43 - \$6.48** мільярда.
- Очікуваний рух ціни на основі ринку опціонів (Implied Volatility) становить **8.34% - 8.7%**. Опціонні контракти з експірацією **12** червня оцінюють вбудовану волатильність на рівні **65.2%**, що є аномально високим показником для цієї компанії і вказує на те, що інвестори готуються до екстремальних цінових коливань незалежно від того, чи будуть перевершені базові прогнози.

Додатково варто зазначити, що очікування щодо маржинальності залишаються жорсткими. Аналітики очікують операційну маржу на рівні **44.5%**, що потребуватиме від компанії ідеального балансування між гігантськими інвестиціями в розробку моделей штучного інтелекту та необхідністю підтримувати високу прибутковість для задоволення інвесторів.

Історична реакція

Аналіз поведінки акцій компанії наступного дня після публікації фінансових результатів за останні чотири квартали демонструє високий рівень непередбачуваності та яскраво виражену тенденцію до розпродажу навіть за умови сильних фундаментальних показників. Історично склалося так, що інвестори схильні фіксувати прибуток на хороших новинах (Sell the news). Загальна статистика за останні п'ять років показує, що акції падали після звіту у **70%** випадків із медіанним зниженням на **6.3% - 7.4%** та максимальним денним обвалом до **16.8%**.

- Перший квартал **2026** року (звіт від **12** березня **2026** року): Ціна акції впала на **8.7%**. Компанія повідомила про дохід у **\$6.4** мільярда (зростання на **12%**) та прибуток **\$6.06**, що перевершило очікування на **10.99%**. Проте ринок ігнорував ці цифри через шокуючу новину про відставку генерального директора після **18** років управління.
- Четвертий квартал **2025** року (звіт від **10** грудня **2025** року): Ціна акції зросла на **8.6%**. Дохід досяг рекордних **\$6.19** мільярда, а прибуток склав **\$5.50** (перевищення консенсусу на **10.22%**). Ринок оптимістично відреагував на підвищення прогнозів на наступний рік та рекордний грошовий потік від операційної діяльності обсягом **\$3.16** мільярда.

- Третій квартал **2025** року (звіт від **11** вересня **2025** року): Ціна акції змінилася лише на **0.2%**. Попри сильний звіт із доходом **\$5.99** мільярда та прибутком **\$5.31** (перевищення на **10.86%**), акція залишилася на місці. Опціонний ринок тоді закладав рух на **8.9%**, але інвестори вирішили зайняти вичікувальну позицію через побоювання щодо макроекономічного середовища.
- Другий квартал **2025** року (звіт від **12** червня **2025** року): Ціна акції різко зросла на **15.3%**. Компанія повідомила про прибуток **\$5.06** (перевищення на **1.81%**) та продемонструвала перші вагомі докази монетизації своїх генеративних нейромереж, що викликало ейфорію серед інституціоналів.

Ця динаміка чітко показує, що просте перевищення консенсус-прогнозів щодо доходу та прибутку більше не гарантує зростання вартості акцій. Ринок вимагає бездоганного виконання стратегії та позитивних сигналів щодо майбутнього зростання.

Ключовий драйвер

Найважливіша специфічна метрика, яка визначить рух ціни сильніше, ніж загальні цифри доходу чи чистого прибутку, — це обсяг та темпи зростання **AI-first ARR** (нові щорічні регулярні доходи виключно від продуктів штучного інтелекту) у структурі загального показника **Total Adobe ARR**. Наразі загальний річний регулярний дохід сегменту цифрового медіа становить **\$18.59** мільярда, але ринок цікавить лише та його частина, яка генерується новими технологіями.

Сектор програмного забезпечення переживає масштабну переоцінку. Інвестори побоюються, що традиційні інструменти компанії можуть бути витіснені дешевшими або безкоштовними нейромережами від конкурентів. У попередньому кварталі компанія заявила, що доходи від додатків на базі штучного інтелекту потроїлися, а регулярний дохід від інструменту Firefly перевищив **\$250** мільйонів, показавши зростання на **75%** квартал до кварталу. Якщо новий звіт підтвердить, що клієнти продовжують активно купувати ШІ-кредити (споживання яких зросло на **45%** у попередньому

кварталі), це доведе, що компанія не втрачає свій економічний рівень через конкуренцію, а навпаки — успішно монетизує нові тренди. Будь-яке сповільнення цього конкретного показника призведе до негайної переоцінки акцій у бік зниження, навіть якщо загальні продажі традиційного програмного забезпечення будуть високими.

Фундаментальний контекст та макроекономічне середовище

Для повного розуміння того, чому майбутній звіт має таку критичну вагу, необхідно розглянути ширший макроекономічний контекст та структурні зміни в секторі технологій. Протягом першої половини **2026** року ринок програмного забезпечення як послуги (SaaS) зазнав серйозного тиску. Інвестори почали масово переглядати свої портфелі, побоюючись, що штучний інтелект стане радше загрозою для існуючих бізнес-моделей, ніж новим джерелом доходів.

Конкурентне середовище стало безпрецедентно агресивним. Запуск продукту Claude Design від компанії Anthropic у квітні **2026** року, який здатен автоматизувати створення складного дизайну, став тригером для масового розпродажу акцій компанії. Ринок сприйняв цю подію як екзистенційну загрозу для флагманських продуктів. Додатковий тиск чинять постійні оновлення від OpenAI, розширення функціоналу платформи Figma та агресивна цінова політика Canva, яка продовжує захоплювати сегмент непрофесійних користувачів. Наразі креативні безкоштовні щомісячні активні користувачі компанії перевищили **80** мільйонів, показавши зростання на **50%**, проте питання їхньої конверсії у платних підписників залишається відкритим.

Окрім конкурентних загроз, компанія змушена боротися з серйозними юридичними та регуляторними викликами, які негативно впливають на репутацію та створюють фінансові ризики. У березні **2026** року компанія погодилася на врегулювання позову з Міністерством юстиції США, виплативши **\$150** мільйонів. Звинувачення стосувалися порушень прав споживачів: компанію звинувачували у приховуванні умов річних підписок із щомісячною оплатою та створенні навмисно складних процедур скасування

послуг. Майже одночасно, **19 березня 2026** року, Управління з конкуренції та ринків Великої Британії (СМА) розпочало власне офіційне розслідування аналогічних практик стягнення комісій за дострокове розірвання угод. Ці регуляторні дії змушують компанію змінювати свої бізнес-практики, що може тимчасово знизити показники утримання клієнтів (retention rate).

На тлі цих загроз керівництво компанії зробило кілька стратегічних кроків для підтримки курсу акцій. Найважливішим стало оголошення про нову програму викупу акцій (Buyback) на гігантську суму **\$25** мільярдів, яка буде реалізовуватися до квітня **2030** року. Цей крок покликаний компенсувати розмиття капіталу від виплат акціями співробітникам та сигналізувати ринку про впевненість менеджменту в довгострокових перспективах. Завдяки попереднім програмам викупу кількість акцій в обігу вже скоротилася з **436** мільйонів до **410** мільйонів.

Паралельно компанія посилює свій корпоративний сегмент через злиття та поглинання. Нещодавно було завершено придбання платформи Semrush, що має значно розширити можливості компанії у сфері аналітики видимості брендів та управління клієнтським досвідом. Інтеграція цього сервісу в існуючу екосистему Experience Cloud (яка вже займає **9.19%** ринку) може стати додатковим драйвером зростання, який аналітики поки що недооцінюють.

Фінансові показники компанії залишаються об'єктивно сильними, попри песимізм ринку. У попередньому кварталі грошовий потік від операційної діяльності досяг рекордних **\$2.96** мільярда. Залишок зобов'язань за договорами (RPO) зріс до **\$20.44** мільярда. Зростання річного регулярного доходу націлене на рівень **10.2%** за підсумками поточного року. Однак мультиплікатори оцінки зазнали радикального стиснення. Співвідношення ціни до прибутку (P/E) впало на **43.5%** порівняно з попередніми періодами максимуму, знизившись із **24.2** до **13.7** у деяких моделях оцінки. Це означає, що акції компанії зараз торгуються на найнижчих рівнях оцінки з часів до пандемії, попри те, що прибуток на акцію (EPS) зріс на **19%** у річному вимірі.

Опціонний ринок та поведінка інституційних

інвесторів

Ринок деривативів демонструє високий рівень напруги перед звітом. Трейдери активно використовують складні стратегії для хеджування ризиків або спекуляцій на волатильності. Очікуваний рух ціни у **8.34%** базується на вартості опціонних стреддлів (комбінації пут і колл опціонів на одному страйку).

Дії великих інституційних фондів також демонструють розбіжності в оцінці перспектив компанії. Наприклад, фонд Polen Capital Management ліквідував **99.1%** своєї позиції у першому кварталі **2026** року, продавши понад мільйон акцій на суму близько **\$322** мільйонів. Водночас суверенний фонд Норвегії (Norges Bank) раніше збільшив свою частку на **23.9%**, інвестувавши додаткові **\$438** мільйонів. Такі протилежні дії найбільших гравців створюють додаткову турбулентність та пояснюють високу волатильність акції в останні місяці. Зміна керівництва додала ще більше невизначеності: після заяви багаторічного генерального директора про майбутню відставку, ринок втратив розуміння довгострокової стратегії компанії, що змусило багатьох консервативних інвесторів скоротити позиції.

Технічний аналіз та рівні ціни

З точки зору технічного аналізу, акція перебуває у низхідному каналі середньострокової перспективи, хоча короткострокові індикатори вказували на локальну перепроданість. Базові ковзні середні знаходяться значно вище поточної ринкової ціни: 50-денна ковзна середня проходить на рівні **\$380.97**, а 200-денна ковзна середня розташована ще вище, на позначці **\$465.19**. Цей розрив свідчить про глибоку втрату імпульсу зростання.

Ключові рівні опору (Resistance), які акції потрібно пробити для зміни тренду, розташовані на позначках **\$276**, **\$285** та **\$336**. Більш глобальний опір знаходиться на рівні **\$387.26**. З іншого боку, рівні технічної підтримки (Support), які захищатимуть акцію від вільного падіння, розташовані на позначках **\$254.84**, **\$236.00** та **\$226.00**. Абсолютний мінімум за останні 52 тижні становить **\$224.13**, і цей рівень виступає психологічним бар'єром для

всього ринку.

Аналітики провідних інвестиційних банків також значно скоригували свої цінові орієнтири протягом останніх місяців. Середній цільовий показник (Street Mean Target) наразі становить **\$327**, що все ще передбачає потенціал зростання на **28%** від поточних рівнів. Проте розкид оцінок залишається величезним: найвищий прогноз становить **\$487** від оптимістично налаштованих інституцій, таких як Stifel (які нещодавно знизили свій таргет до **\$400**), тоді як найбільш песимістичні аналітики з Goldman Sachs встановили ціль на рівні **\$220**. Аналітики Mizuho знизили таргет до **\$270**, вказуючи на те, що очікувані темпи зростання регулярного доходу впадуть з рівня "mid-teens" (близько **15%**) до однозначних цифр. UBS встановив ціль у **\$260**, а Citi очікує ціну на рівні **\$278**. З **39** опитаних аналітиків, **12** зберігають рейтинг на покупку (Buy), **3** рекомендують випереджати ринок (Outperform), **20** утримують нейтральну позицію (Hold), і **4** радять продавати (Sell).

Цей глибокий розрив у фундаментальних оцінках, помножений на невизначеність щодо майбутнього керівництва та ефективності генеративного штучного інтелекту, створює підґрунтя для надзвичайно різких ринкових рухів одразу після публікації фінансових результатів. Інвестори будуть скрупульозно аналізувати кожне слово керівництва під час телефонної конференції, особливо коментарі щодо темпів монетизації інструменту Firefly та деталей інтеграції нещодавно придбаної платформи Semrush.

Якщо компанія зможе довести, що зниження маржинальності є лише тимчасовим наслідком інвестицій в інфраструктуру, а база користувачів активно купує платні ШІ-інструменти, поточна оцінка акцій буде визнана ринком як екстремально занижена. Однак, будь-які ознаки того, що клієнти відмовляються від дорогих підписок на користь дешевих альтернатив, призведуть до подальшого зниження мультиплікаторів та пошуку нових технічних мінімумів. Наразі ринок заклав у ціну найгірший сценарій, що робить акцію вразливою до позитивних сюрпризів, але водночас залишає простір для капітуляції останніх оптимістів у разі слабого звіту.