

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 6 И 12 МЕСЯЦЕВ

Adobe Inc.

NASDAQ: ADBE · Креативное ПО (SaaS) и ИИ · подготовлено 21 июня 2026 г.

8.7

tiker.pro Score · 0-10

Полная интерактивная версия и обновления: tiker.pro/adbe.html

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

Adobe Inc. (NASDAQ: ADBE)

Дата подготовки: 21 июня 2026 г. · Сектор: Креативное ПО (SaaS) и ИИ · Валюта: USD

Цена

\$194.14

за год $\approx -48\%$ (обвал)

Капитализация

\$78B

креативное ПО + ИИ

P/E

~11 (фвд ~8)

исторически дешево

Выручка FY2026E

~\$26B

ARR +10% г/г

ИИ-ARR

>\$500M

Firefly ~\$300M, x3 г/г

Цель 12 мес.

\$288

+48%, но консенсус Hold



Динамика объёма торгов

относительный объём (RVOL) и тренд интереса

4 нед.

3 мес.

12 мес.

0.75x RVOL

▼ интерес снижается

18



Апр 26

15



Май 26

11



Июн 26

📌 Снимок на дату отчёта; средние дневные объёмы по интервалам — оценка по публичным данным.
RVOL = объём последнего интервала ÷ среднего за период: **>1** — интерес выше обычного, **<1** — ниже. Растущий объём подтверждает тренд, снижение — ослабляет.



ДЕРЖАТЬ / ПОЗИТИВНАЯ ОЦЕНКА ДЛЯ ТЕРПЕЛИВЫХ — качество по дешёвой оценке, но под вопросом ИИ- дисрупции

Adobe — **лидер креативного и документального ПО**: Creative Cloud (Photoshop, Illustrator, Premiere), Document Cloud (Acrobat) и цифровой маркетинг (Digital Experience). Это **высокоприбыльный компаундер** с огромным денежным потоком (non-GAAP EPS ~\$23). **Но за год акция рухнула ~на 48%** (\$190–\$393 за год) — рынок боится, что **генеративный ИИ подорвёт ров** Adobe (дешёвые ИИ-генераторы изображений/видео), а рост замедляется (с ~13% к ~10%) при растущих затратах на ИИ-инференс; добавляет давления и регуляторный фон. **Парадокс**: сам Adobe **успешно монетизирует ИИ** — Firefly ARR ~\$300 млн (+~50% кв/кв), «AI First» ARR **>\$500 млн (x3 г/г)**, плюс сделка с Semrush (\$1,9 млрд) и партнёрство с OpenAI. Оценка стала **исторически дешёвой** (P/E ~11, форвардный ~8). Консенсус — **Hold**, но средняя цель **\$288 (+48%)**. Классическая дилемма «качество со скидкой против структурного риска» — именно такие имена сейчас покупает Майкл Бьюрри.

3 мес.

6.4/10



6 мес.

6.6/10



12 мес.

8.7/10



► 🔍 Из чего складывается балл

Алгоритмическая оценка привлекательности / потенциала обогнать **S&P 500** (0–10) по данным отчёта: апсайд к целям, консенсус аналитиков, вердикт, оценка и риск. **Это не гарантия и не прогноз доходности.** Весь рейтинг бумаг →

1. Резюме

Adobe — **лидер креативного и документального ПО**. Его **Creative Cloud** (Photoshop, Illustrator, Premiere) — стандарт для дизайнеров и видеомейкеров, **Document Cloud** (Acrobat) — для работы с PDF, а **Digital Experience** — платформа цифрового маркетинга. Это **высокоприбыльный компаундер** с огромным FCF (non-GAAP EPS ~\$23).

Главная интрига — **генеративный ИИ**. С одной стороны, рынок боится, что дешёвые ИИ-генераторы **подорвут ров** Adobe, рост замедляется (с ~13% к ~10%), растут затраты на ИИ-инференс — и акция **упала ~на 48% за год**. С другой — сам Adobe **зарабатывает на ИИ**: Firefly ARR ~\$300 млн, «AI First» ARR >\$500 млн (×3 г/г). Оценка стала **исторически дешёвой** (P/E ~11). Отчёт построен на горизонтах **6 и 12 месяцев**.

2. Динамика акции за 12 месяцев



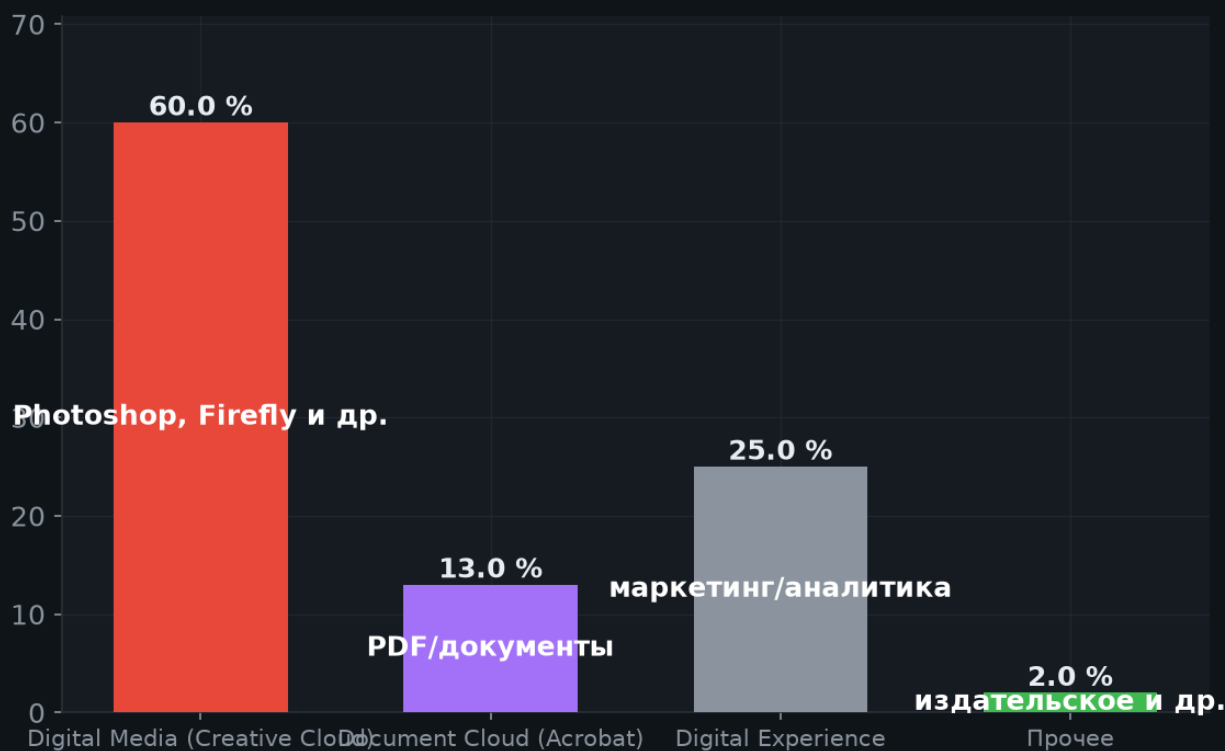
Обвал ~-48% за год: с максимума \$392,58 к ~\$194 (около 52-нед. минимума). Диапазон 52 недель: \$190,12-\$392,58.

ADBE прошла через **тяжёлую переоценку**: из «дорогого качественного софта» (P/E 40–50 в прошлом) рынок переоценил её в «жертву ИИ» с P/E ~11. Падение усиливали замедление роста, страхи дисrupции и регуляторный фон. Для **прибыльного лидера с огромным FCF** такая распродажа — потенциальная **возможность**, если ИИ окажется драйвером, а не убийцей бизнеса. Волатильность высокая.

3. Структура бизнеса

Структура выручки (оц.), %

Digital Media — ядро (Creative+Document); Digital Experience — маркетинг (доли — авторская оценка)



Digital Media — ядро (Creative+Document); Digital Experience — маркетинг (доли — авторская оценка).

Ядро — **Digital Media** (Creative Cloud + Document Cloud): подписочная, высокомаржинальная выручка с сильным **сетевым эффектом** (стандарт индустрии, обучение, экосистема). **Digital Experience** — корпоративный маркетинг/аналитика. ИИ-слой **Firefly** встроен по всей линейке и продаётся через подписки и кредит-паки. Сделка **Semrush** (\$1,9 млрд) усиливает SEO/маркетинг, партнёрство с **OpenAI** даёт доступ к инструментам Adobe из ChatGPT.

Показатель	Значение	Динамика г/г
Ядро	Creative + Document Cloud	стандарт индустрии
ИИ	Firefly / AI First	ARR >\$500M, ×3 г/г
Маржа	опер. ~45%+, огромный FCF	high-quality
Оценка	P/E ~11 (фвд ~8)	исторически дёшево
Рост	замедление ~13%→~10%	ключевой вопрос
Риск	ИИ-дисрупция, регуляторика	под давлением рва

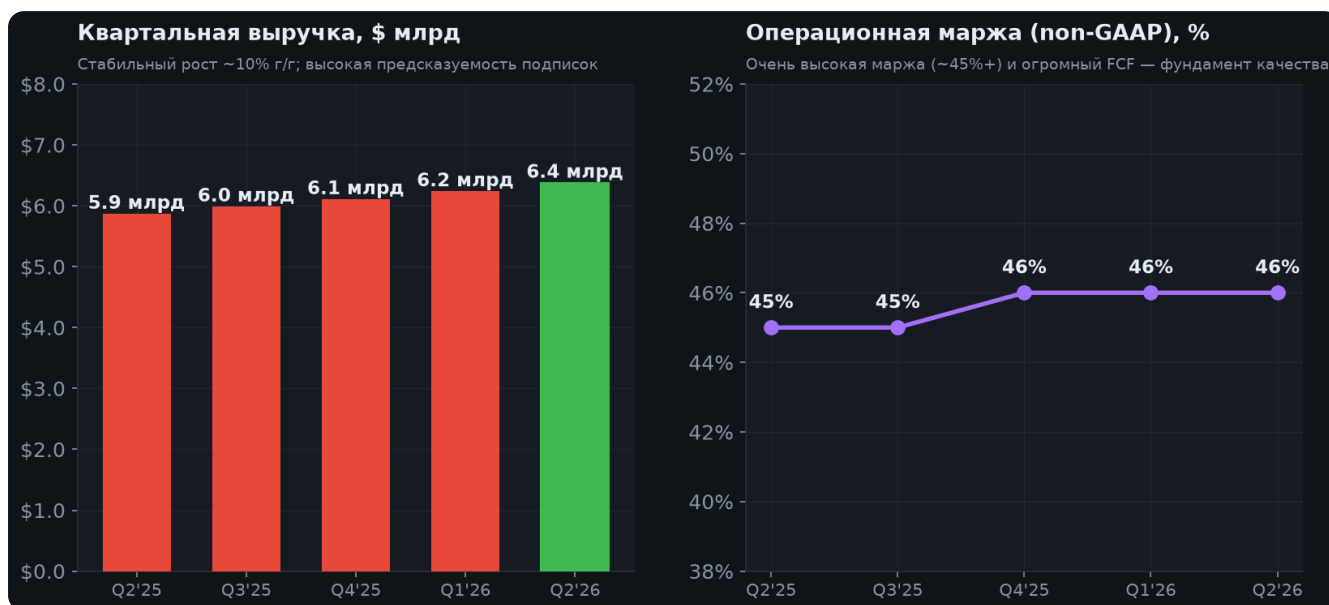
4. Драйверы и риски

Главная дилемма — **ИИ как угроза или возможность**:

- **Очень дёшево**: P/E ~11 (форвардный ~8) при высокой марже и FCF;
- **Монетизация ИИ работает**: Firefly ARR ~\$300 млн, AI First >\$500 млн (×3);
- **Сильный ров**: стандарт индустрии, экосистема, корпоративные контракты;
- **M&A и партнёрства**: Semrush (\$1,9 млрд), интеграция с OpenAI;
- **Но угроза дисрупции**: дешёвые генеративные конкуренты давят на креатив;
- **Замедление роста** (с ~13% к ~10%) и рост затрат на ИИ-инференс;
- **Регуляторный фон** (споры с регуляторами) и осторожный консенсус (Hold);
- **Нет дивиденда** (возврат через байбэк).

Исход зависит от того, **удержит ли Adobe ценность** в мире генеративного ИИ.

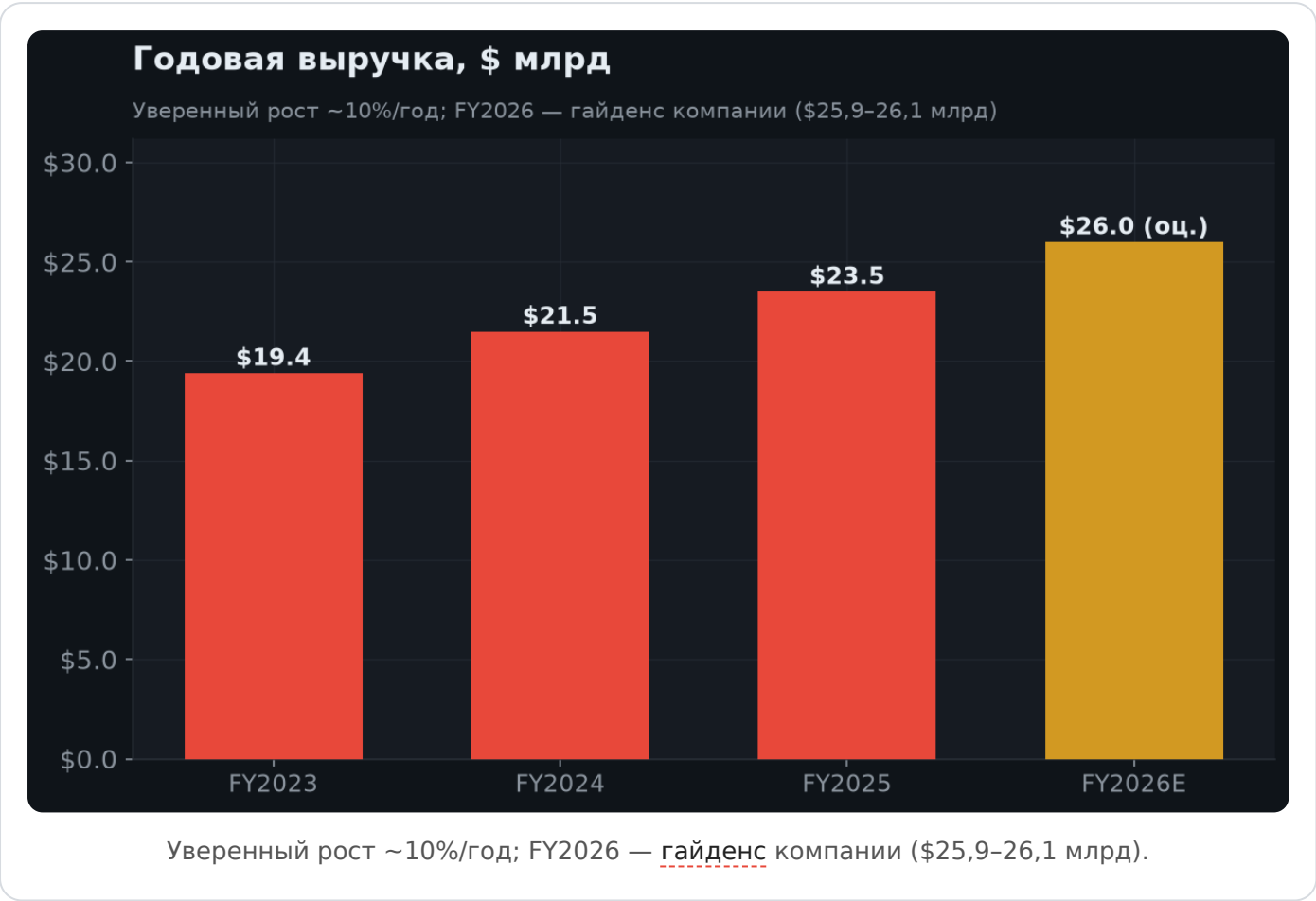
5. Выручка и маржа



Стабильный рост ~10% при очень высокой операционной марже (~45%+). (Квартальные значения — иллюстративная аппроксимация.)

Выручка растёт **уверенно (~10% г/г)** и предсказуемо (подписки), а **операционная маржа** (non-GAAP ~45%+) и FCF — на высоком уровне. Это **не убыточная история**, а денежная машина: вопрос рынка не «выживет ли Adobe», а «**сохранит ли темпы роста**» в эпоху ИИ. Рост затрат на ИИ-инференс — момент, за которым стоит следить.

6. Рост выручки



Годовая выручка: ~\$19,4 млрд (FY2023) → \$21,5 млрд (FY2024) → \$23,5 млрд (FY2025) → ~\$26 млрд (гайденс FY2026). Рост **двузначный, но замедляющийся** — именно это, а не убыточность, тревожит рынок. Ускорение монетизации ИИ (Firefly) — главный шанс вернуть темпы. *(FY2026 — гайденс.)*

7. Оценка и целевые цены

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — ADBE

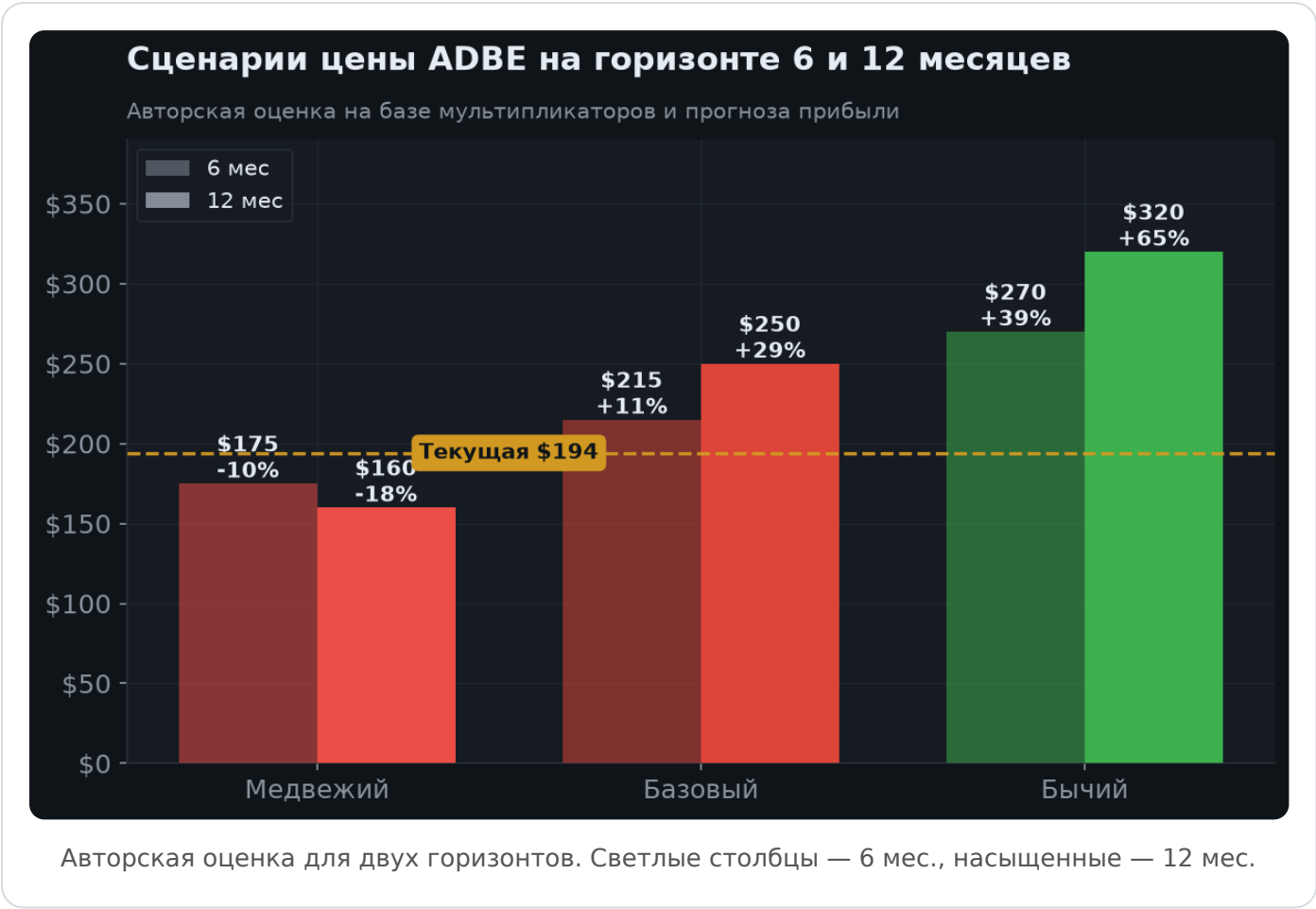
Консенсус Hold • 13 Buy / 21 Hold / 5 Sell • потенциал к консенсусу +48%



Консенсус Hold; средняя цель \$288 (+48%). Широкий диапазон \$190–\$400.

Оценка **радикально снизилась**: P/E ~11 (форвардный ~8) — для исторически «дорогой» Adobe это **дёшево**. Аналитики при этом **осторожны**: консенсус **Hold** (много «держат»), хотя **средняя цель \$288** подразумевает **+48%** при разбросе \$190–\$400. Разрыв «низкий рейтинг при высокой цели» отражает **спор о будущем**: вернётся ли рост или ИИ продолжит давить.

8. Сценарии на 6 и 12 месяцев



Сценарий	6 мес.	12 мес.	Условия
Бычий	\$270 (+39%)	\$320 (+65%)	Ускорение ИИ-ARR (Firefly), возврат роста, переоценка мультипликатора вверх
Базовый	\$215 (+11%)	\$250 (+29%)	Выполнение гайденса (рост ~10%), частичное восстановление оценки
Медвежий	\$175 (-10%)	\$160 (-18%)	Усиление ИИ-дисрупции, дальнейшее замедление роста, давление на маржу

9. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- Исторически дешёвая оценка: P/E ~11 (форвардный ~8) при высокой марже
- Монетизация ИИ работает: Firefly ARR ~\$300M, AI First >\$500M (×3 г/г)
- Сильный ров: стандарт индустрии, экосистема, корпоративные контракты
- Огромный FCF и байбэк; non-GAAP EPS ~\$23
- M&A и партнёрства: Semrush (\$1,9 млрд), интеграция с OpenAI
- Средняя цель аналитиков \$288 (+48%) при текущей просадке

● Медвежий кейс

- Угроза ИИ-дисрупции креативного софта (дешёвые генеративные конкуренты)
- Замедление роста (с ~13% к ~10%) — ключевая тревога рынка
- Рост затрат на ИИ-инференс давит на маржу подписок
- Регуляторный фон и осторожный консенсус (Hold, есть Sell)
- Обвал –48% за год — высокая волатильность, слабый сентимент
- Нет дивиденда; конкуренция за креативные рабочие процессы

10. Итоговое заключение

Adobe — **качественный прибыльный лидер** софта (Creative/Document Cloud + маркетинг) с огромным FCF, который рынок **переоценил в «жертву ИИ»**: акция упала ~вдвое, а P/E сжался до ~**11**. При этом сам Adobe **монетизирует ИИ** (Firefly/AI First ARR >\$500 млн, ×3 г/г) и усиливается через Semrush и партнёрство с OpenAI.

Честно: риск **реальный** — генеративный ИИ может давить на креативный ров, рост замедляется, а консенсус осторожен (Hold). Это **не безрисковая «дешёвка»**, а спор о будущем: угроза или возможность.

Аналитический вывод: **держать / покупать для терпеливых** как ставку на «качество со скидкой» и удачную монетизацию ИИ (именно такие имена сейчас

берёт Майкл Бьюрри). Ориентиры: **\$215 на 6 мес.** (+11%) и **\$250 на 12 мес.** (+29%); консенсус Hold, средняя цель \$288. Триггеры вверх — ускорение Firefly-ARR и возврат роста; риск — усиление ИИ-дисрупции и сжатие маржи.

Похожие бумаги

Бумаги близкого профиля и фонды по теме — для сравнения и более широкого взгляда (цифра — наш tiker.pro Score на 12 мес.).

В ТОМ ЖЕ СЕКТОРЕ · ИИ И ПО

MSFT Microsoft 9.4	VEEV Veeva Systems 9.3	PDD PDD Holdings 9.2	NOW ServiceNow 9.2
BRZE Braze 9.2	META Meta Platforms 9.1		

ETF-АЛЬТЕРНАТИВА

SMH VanEck Semiconduct... 4.4	SPY SPDR S&P 500 ETF 6.1
--	---

Связанные новости

Свежие материалы tiker.pro, где упоминается эта бумага.

Поделиться результатом

Сохраните или отправьте карточку с оценкой — другу, в чат, в канал. Это наглядно и помогает нам расти.

Источники

- StockAnalysis — ADBE
- StockAnalysis — ADBE Forecast
- Adobe — Investor Relations
- CNN — ADBE Forecast
- WallStreetZen — ADBE

Дисклеймер. Материал подготовлен в информационно-аналитических целях и **не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией**. Рыночные метрики собраны из публичных источников по состоянию на 21 июня 2026 г. Промежуточные точки годового ценового графика — иллюстративная аппроксимация между подтверждёнными опорными уровнями (52-нед. макс./мин., истор. максимум, текущая цена). Сценарные цели — авторская оценка. Инвестиции сопряжены с риском потери капитала. Решения принимайте самостоятельно и/или после консультации с лицензированным консультантом.