

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 6 И 12 МЕСЯЦЕВ

Commerce.com, Inc.

NASDAQ: CMRC · [SaaS](#) / e-commerce · подготовлено 21 июня 2026 г.

7.0

tiker.pro Score · 0-10

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

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

Commerce.com, Inc. (NASDAQ: CMRC)

Дата подготовки: 21 июня 2026 г. · Сектор: SaaS / e-commerce · Валюта: USD

Цена

\$2.74

−53% за год; у 52-нед. минимума

ARR

\$359.8M

+3% г/г; Enterprise ARR +10%

EV / ARR

~0.6x

дёшево для SaaS — исторически < 1x = проблема

Выручка Q1'26

\$86.8M

+5% г/г (beat), ускорение

Non-GAAP OI Q1'26

\$12.4M

маржа 14.3%, первая устойчивая прибыль

Цель 12 мес.

\$5.67-6.50

⚠ **ВЫСОКИЙ РИСК — дешёвый SaaS-разворот: рост ускоряется (+5%), первые прибыли, оценка 0.6x ARR, но рост медленный и конкуренция жёсткая**

Commerce.com — это **переименованный BigCommerce** (июль 2025), платформа SaaS для **e-commerce**, объединяющая BigCommerce, Feedonomics и Makeswift. Компания сделала **разворот к энтерпрайзу**: Enterprise ARR вырос на **+10% г/г** при росте аккаунтов на **+13%**. Q1 2026 стал первым кварталом **устойчивой GAAP прибыли** (\$5.8M) при non-GAAP марже **14.3%** (beat). Акция **рухнула ~53% за год** и торгуется на **EV/ARR ≈ 0.6x** — исторически очень дёшево для SaaS, но рост медленный (+3-5% г/г vs Shopify и Salesforce). **Честно:** это **агрессивная ставка на разворот** — аналитики видят цель \$5.67-6.50 (+110-140%), но консенсус Neutral. Катализатор — ускорение энтерпрайза и AI-commerce; риск — застревание на медленном росте или конкурентное давление.

tiker.pro Score

Потенциал выше S&P 500

3 мес.

5.6/10



6 мес.

6.2/10



12 мес.

7.0/10



► 🔍 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

Commerce.com — это **переименованный BigCommerce** (смена бренда в июле 2025). Компания управляет **SaaS-платформой для e-commerce** и объединяет под зонтичным брендом **BigCommerce** (сам движок), **Feedonomics** (фида данных для маркетплейсов) и **Makeswift** (визуальный конструктор страниц). Стратегия — **разворот к энтерпрайзу**: по итогам Q1 2026 Enterprise ARR составил **\$287M (+10% г/г)**, число крупных аккаунтов выросло до **6,648 (+13%)**.

Акция **потеряла ~53% за год** и торгуется у **EV/ARR $\approx 0.6x$** — редко для SaaS. Q1 2026 показал **первую устойчивую GAAP-прибыль** (\$5.8M), non-GAAP марж 14.3%. Аналитики видят цель **\$5.67-6.50**, что предполагает +107-137% от текущей. Но консенсус — **Neutral**: разворот только начался, конкуренция высокая.

2. Динамика акции за 12 месяцев

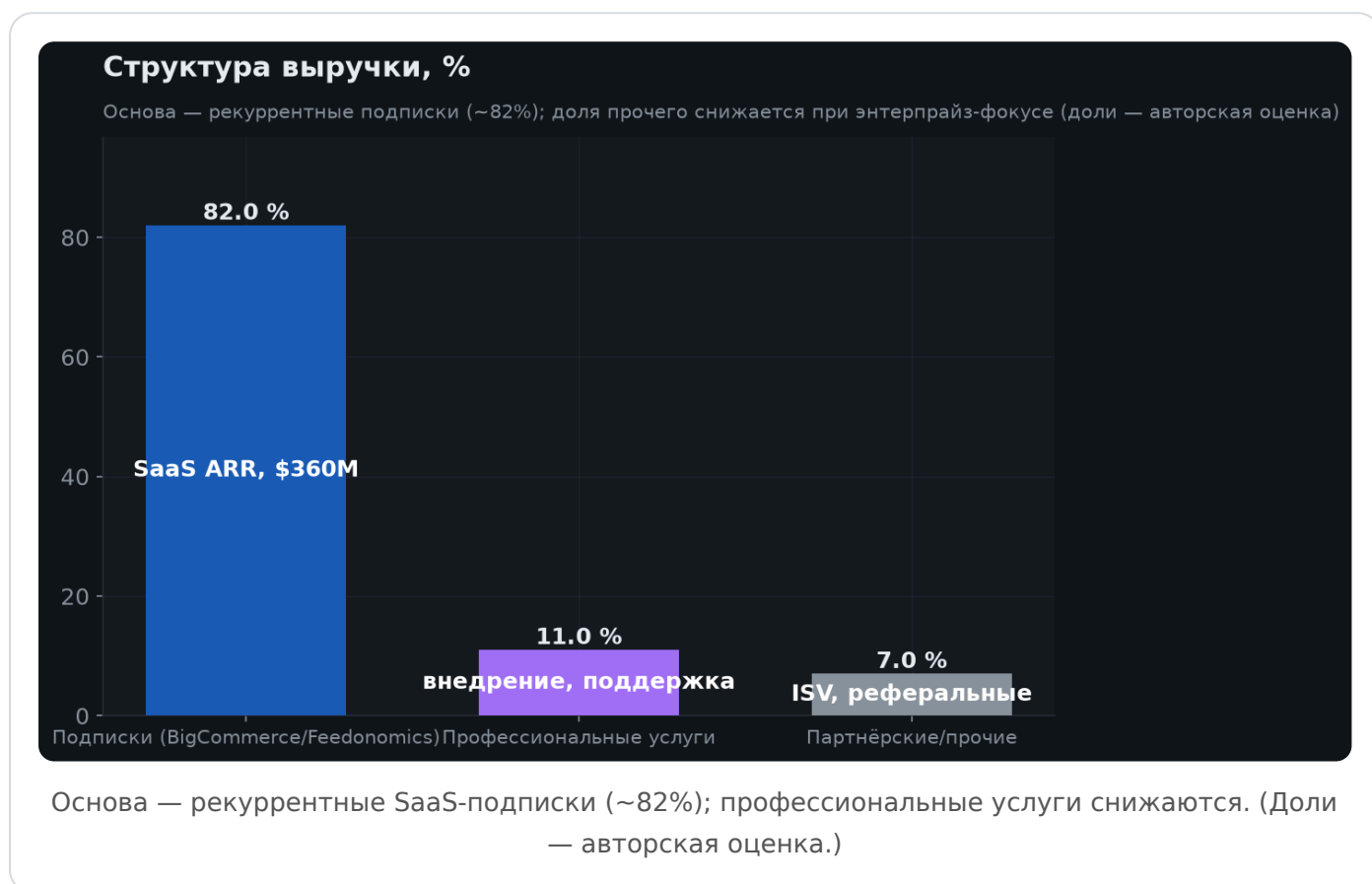


Падение ~53% за год: с \$5.80 к \$2.74. После Q1-beat в мае 2026 — ралли +16%. 52-нед. диапазон: \$2.20-\$5.80.

CMRC снизилась с **\$5.80** в июне 2025 до **\$2.20** в феврале 2026 (–62%), когда инвесторов разочаровал медленный рост (+3% г/г за FY2025) на фоне Shopify и

других SaaS-конкурентов. В **мае 2026** акция резко отскочила (**+16%** за день) после **Q1 2026 beat**: выручка и маржа превысили верхнюю границу гайденса. Тем не менее от максимумов бумага **по-прежнему глубоко в минусе**. Восстановление требует **доказательства устойчивости роста** на 2–3 квартала.

3. Бизнес-модель и сегменты



Commerce.com монетизирует через **подписки** (основная ARR-база), **профессиональные услуги** (внедрение, кастомизация) и **партнёрские/прочие** поступления. Три продукта:

- **BigCommerce** — многоканальный SaaS для e-commerce (аналог Shopify Plus, сильнее в B2B);
- **Feedonomics** — агрегатор и оптимизатор продуктовых фидов для маркетплейсов/рекламы;
- **Makeswift** — no-code/visual builder для страниц магазина.

Стратегический фокус — **AI-driven commerce**: интеграция ИИ в управление контентом, рекомендации и аналитику под единым брендом Commerce.

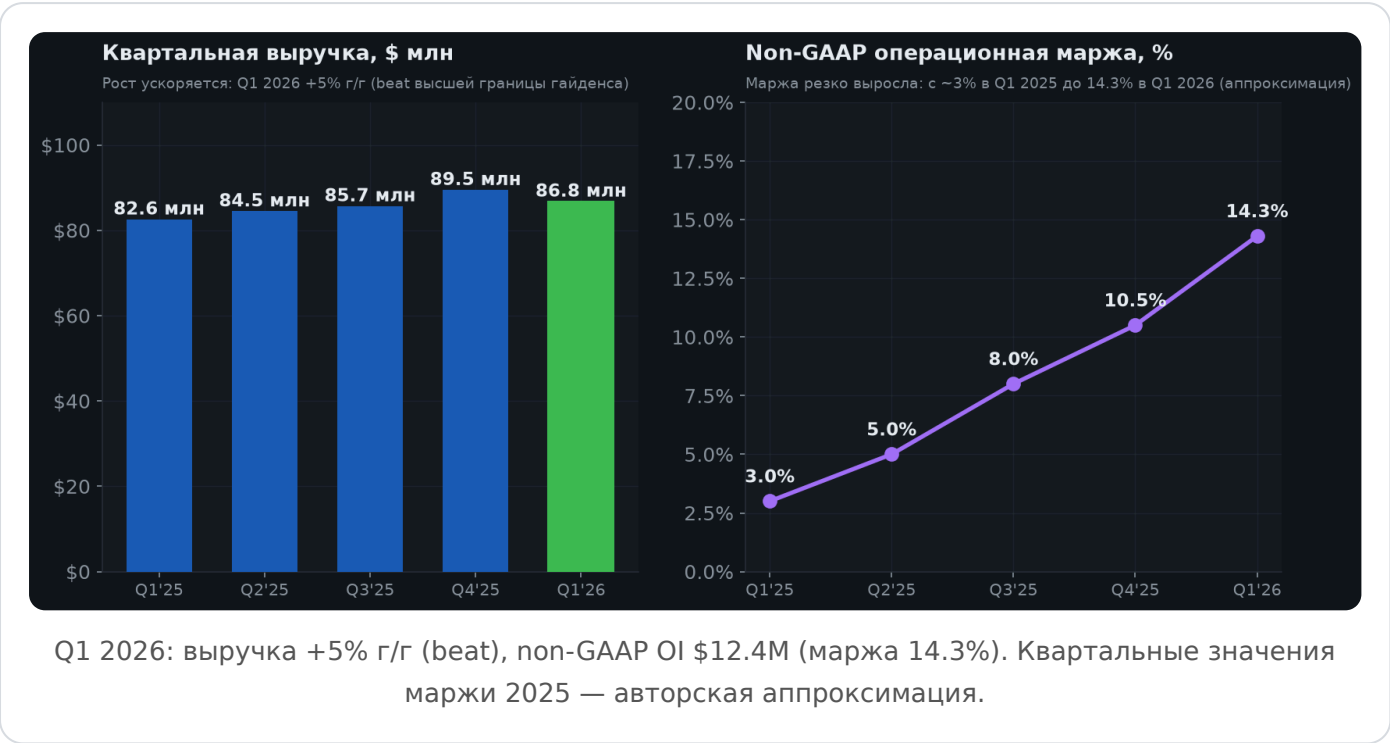
Показатель	Значение	Динамика г/г
Рост	Enterprise ARR +10%, аккаунты +13%	разворот к крупному клиенту
Маржа	non-GAAP +14.3% (Q1'26)	быстрый рост прибыльности
ARR	\$359.8M (+3% г/г)	медленный суммарный рост
Оценка	EV/ARR $\approx$ 0.6x	исторически дешево для SaaS
Конкуренция	Shopify, Salesforce, Adobe	давление на SMB-сегмент
Кэш	~\$157M, долга нет до 2028	буфер на разворот

4. Драйверы и риски

Что может сдвинуть акцию в обе стороны:

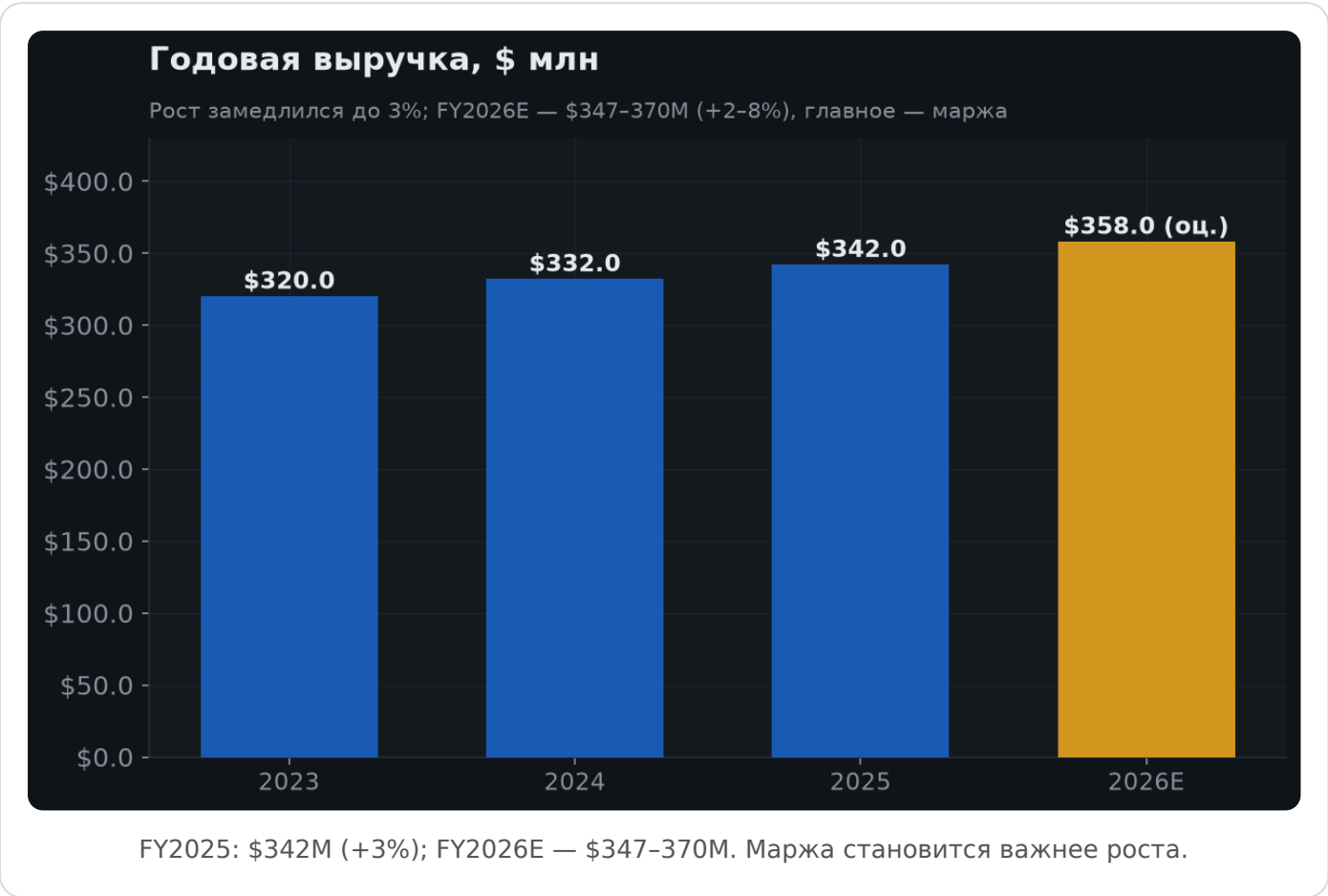
- **↑ Энтерпрайз-ускорение:** Enterprise ARR +10% г/г — если держится, рынок пересмотрит оценку;
- **↑ AI-commerce:** новый бренд Commerce + ИИ-интеграция может привлечь крупных клиентов;
- **↑ Прибыльность:** Q1 2026 non-GAAP маржа 14.3% — дальнейший рост к ~15–20% значительно изменит оценку;
- **↑ Оценка дна:** EV/ARR $\approx$ 0.6x — один из самых дешёвых SaaS в США;
- **↓ Медленный рост:** +3–5% г/г неприемлемо для P/S-переоценки;
- **↓ Конкуренция:** Shopify Plus, Salesforce Commerce Cloud, Adobe Commerce агрессивно отбирают SMB и мид-маркет;
- **↓ Консенсус Neutral:** аналитики держат, не покупают массово;
- **↓ Малая капитализация:** \$222M — риск делистинга/поглощения неочевиден, но ликвидность слабее.

5. Выручка и маржа по кварталам



Ключевой перелом: **Q1 2026** показал одновременно **beat по выручке** (\$86.8M vs гайденс \$82.5–83.5M) и **beat по прибыли** (non-GAAP OI \$12.4M vs гайденс \$9.3–10.3M). **GAAP operating income: +\$5.8M** (год назад — убыток \$2.4M). **FCF** за квартал — **\$14.1M**. Если этот тренд подтвердится в Q2–Q4 2026, компания **устойчиво прибыльна** — это главный катализатор переоценки.

6. Рост выручки — годовая динамика



После высокого роста 2021-2022 (**BigCommerce** рос на 30-40% г/г) темпы **резко замедлились**: FY2024 +3%, FY2025 +3%. Причина — отток SMB-клиентов к Shopify и насыщение в средней части рынка. Компания отреагировала **сдвигом фокуса на энтерпрайз и сокращением затрат**. Гайденс FY2026: **\$347.5-369.5M (+2-8%)**, non-GAAP OI \$34-53M — маржа становится ключевым показателем. *(2026 — гайденс.)*

7. Оценка и целевые цены аналитиков

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — CMRC

Консенсус Neutral • 2 Buy / 5 Hold / 3 Sell • потенциал к консенсусу +137%



Консенсус Neutral; средняя цель \$6.50 (+137%). Диапазон \$3-\$11.

При текущей цене \$2.74 компания торгуется на **EV/ARR $\approx$ 0.6x** — это **исторически очень дешево** для SaaS (медиана сектора $\sim$ 3-5x). Аналитики видят среднюю цель **\$6.50 (+137%)**, но консенсус — **Neutral** (2 Buy / 5 Hold / 3 Sell). Высокий диапазон (\$3-\$11) отражает **неопределённость разворота**. Дешевизна — не гарантия роста: нужна **доказательная база 2-3 кварталов устойчивого улучшения**.

8. Сценарии на 6 и 12 месяцев



Сценарий	6 мес.	12 мес.	Условия
Бычий	\$5.00 (+82%)	\$6.50 (+137%)	Энтерпрайз-рост ускоряется до 15%+, маржа достигает 18%+, рынок переоценивает к 2x ARR
Базовый	\$3.50 (+28%)	\$4.50 (+64%)	Выполнение гайденса FY2026, маржа ~14-16%, постепенная переоценка к 1x ARR
Медвежий	\$1.80 (-34%)	\$1.50 (-45%)	Рост застревает <3%, маржа не держится, отток крупных клиентов, компрессия оценки

9. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- $EV/ARR \approx 0.6x$ — один из самых дешёвых SaaS-активов на NASDAQ
- Enterprise ARR +10% г/г, аккаунты +13% — разворот к крупному клиенту работает
- Q1 2026: первая устойчивая GAAP-прибыль, FCF \$14.1M, non-GAAP маржа 14.3%
- Кэш \$157M, нет долга до 2028 — буфер для инвестиций без давления рефинансирования
- Feedonomics и Makeswift — дифференцирующие продукты вне конкуренции с Shopify
- Консенсус-цель \$5.67–6.50: аналитики видят >100% апсайда при развороте

● Медвежий кейс

- Медленный рост: FY2025 +3%, FY2026E +2–8% — неприемлемо для SaaS-переоценки
- Конкуренция с Shopify, Salesforce Commerce Cloud, Adobe Commerce (Magento)
- Отток SMB-клиентов к Shopify ограничивает суммарный рост ARR
- Консенсус Neutral: 3 из 10 аналитиков рекомендуют продавать
- Малая капитализация \$222M снижает институциональный интерес
- Разворот только в Q1 2026 — нужны 2–3 квартала для подтверждения тренда

10. Итоговое заключение

Commerce.com (CMRC) — **SaaS-разворот в e-commerce** на самом дне оценки. Компания прошла болезненный путь от роста 30–40% (BigCommerce 2021–2022) к стагнации +3% г/г, но сделала правильные структурные ходы: **сдвиг фокуса к энтерпрайзу** (Enterprise ARR +10%), объединение продуктов под единым брендом Commerce, запуск AI-commerce. Результат Q1 2026 впечатляет: **beat по выручке и прибыли, первая GAAP-прибыль, FCF \$14.1M**.

Честно: это **агрессивная ставка**. Аналитики видят цель \$5.67–6.50 (+107–137%), что выглядит реалистично при $EV/ARR 0.6x$ — самой дешёвой оценке среди SaaS. Но

консенсус **Neutral** — рынок ждёт **доказательства разворота** на 2–3 квартала, а не веры. Конкуренция со стороны **Shopify, Salesforce, Adobe** никуда не делась.

Аналитический вывод: подходит для **агрессивных портфелей** как небольшая позиция (<5%) на разворот. Базовый ориентир: **\$3.50 на 6 мес.** и **\$4.50 на 12 мес.** Триггеры вверх — подтверждение роста энтерпрайза в Q2–Q3 2026 и маржа >15%; риск вниз — застревание на стагнации и компрессия мультипликатора до 0.4x ARR (→ \$1.50).

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

Поделиться результатом

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

Источники

- StockAnalysis — CMRC
- StockAnalysis — CMRC Forecast
- Yahoo Finance — CMRC Q1 2026 Results
- StockTitan — Q1 2026 Earnings
- WallStreetZen — CMRC Forecast

- CNN — CMRC
- Yahoo Finance — CMRC

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.