

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТЧЁТ · ГОРИЗОНТ 6 И 12 МЕСЯЦЕВ

ServiceNow, Inc.

NYSE: NOW · Корпоративное ПО (SaaS) и ИИ · подготовлено 21 июня 2026 г.

9.2

tiker.pro Score · 0-10

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

Информационно-аналитический материал. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.

ServiceNow, Inc. (NYSE: NOW)

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

Цена

\$95.12

за год $\approx -27\%$ (коррекция)

Капитализация

\$98B

корп. SaaS-гигант

P/E

~57

премиальная оценка

Подписки 2025

\$12.9B

+21% г/г

Now Assist (ИИ)

ACV ~\$1.5B

\$1M+ клиенты +130%

Цель 12 мес.

\$142

+49% (Strong Buy)

 Динамика объёма торгов
относительный объём (RVOL) и тренд интереса

4 нед.

3 мес.

12 мес.

1.19x RVOL **▲ интерес растёт**

25



Апр 26

28



Май 26

35



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.

✓ ПОЗИТИВНАЯ ОЦЕНКА НА ПРОСАДКЕ / ДЕРЖАТЬ — качественный SaaS-компаундер, скорректировавшийся с максимумов; ИИ (Now Assist) ускоряется

ServiceNow — **один из лидеров корпоративного ПО**: платформа автоматизации рабочих процессов (ITSM, IT Operations, HR, Customer/CRM workflows) и быстрорастущий ИИ-слой **Now Assist / AI Control Tower**. Это **прибыльный компаундер** с отличной экономикой: рост подписок ~**21%**, операционная маржа (non-GAAP) ~**32%**, **FCF-маржа ~44%**, cRPO (законтрактованная будущая выручка) **+22% г/г**. ИИ монетизируется реально: клиенты Now Assist с ACV >\$1 млн выросли **>130% г/г**, а ожидания по ИИ-выручке повышены с \$1 млрд до ~**\$1,5 млрд**. При этом акция **заметно скорректировалась** с максимумов (\$81-\$211 за год, ~-27% за год) на фоне общей переоценки софта/ИИ-капекса — несмотря на то что компания **бьёт прогнозы**. Оценка остаётся **премиальной** (P/E ~57). Консенсус — **Strong Buy**, средняя цель **\$142 (+49%)**. Качественный бизнес по более разумной цене после распродажи.

tiker.pro Score

Сильный потенциал обогнать S&P 500

3 мес.

8.3/10

6 мес.

8.5/10

12 мес.

9.2/10

► 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

ServiceNow — **один из лидеров корпоративного ПО (SaaS)**. Его платформа автоматизирует **рабочие процессы** в крупных организациях: ИТ-сервисы (ITSM), ИТ-операции (ITOM), кадры (HR), клиентский сервис (Customer/CRM workflows). Поверх платформы быстро растёт **ИИ-слой Now Assist / AI Control Tower**, который компания **реально монетизирует**.

Это **прибыльный компаундер** с редким сочетанием **роста и маржи**: подписки +21%, операционная маржа (non-GAAP) ~32%, FCF-маржа ~44%, cRPO +22%. Несмотря на это, акция **заметно скорректировалась** с максимумов (с ~\$211 к ~\$95) на фоне переоценки софт/ИИ-сектора — даже когда компания **бьёт прогнозы**. Оценка остаётся **премиальной** (P/E ~57), но консенсус аналитиков — **Strong Buy** с большим потенциалом. Отчёт построен на горизонтах **6 и 12 месяцев**.

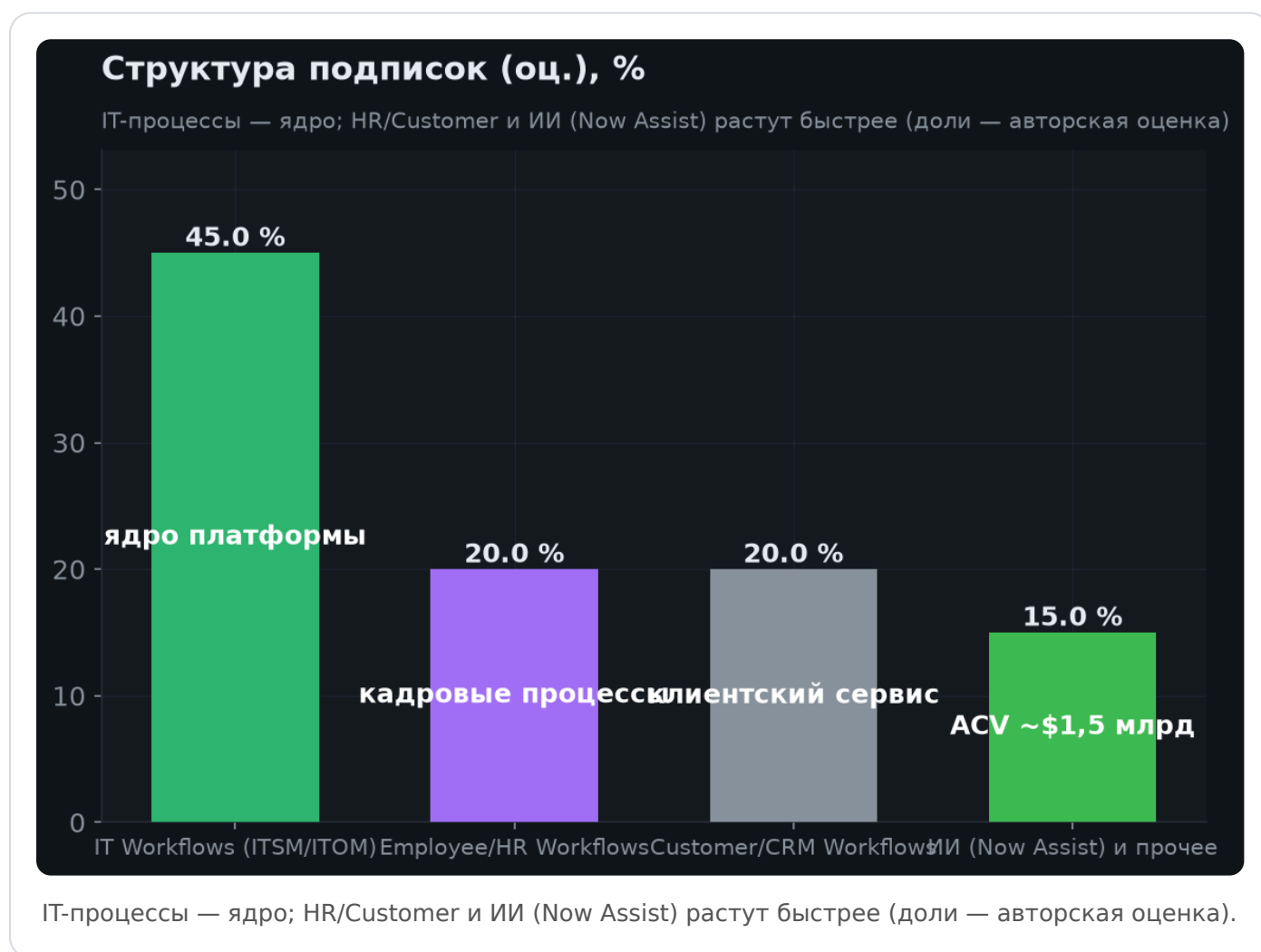
2. Динамика акции за 12 месяцев



Сильная коррекция: с пика \$211,48 (сен. 2025) к ~\$95 (≈−27% за год). Диапазон 52 недель: \$81,24–\$211,48.

NOW прошла через **глубокую переоценку**: рынок снизил мультипликаторы по всему дорогому софту/ИИ, и даже сильные отчёты не остановили распродажу (после отчёта за Q1'26, где компания превзошла прогнозы, акция всё равно падала). Для **качественного прибыльного бизнеса** это скорее **возможность**: фундамент не ухудшился, ухудшился сентимент. Волатильность повышенная — просадки 15-20% на отчётах возможны.

3. Структура бизнеса



Ядро — **IT Workflows** (ITSM/ITOM), где ServiceNow — стандарт де-факто для крупных предприятий. Поверх него компания **расширяет периметр**: кадровые (HR) и клиентские (Customer/CRM) процессы, а теперь — **ИИ-агенты Now Assist**. Сила модели — «липкость» **платформы** и допродажи (один клиент покупает всё больше модулей), что даёт высокий **net revenue retention** и предсказуемую выручку (cRPO).

Показатель	Значение	Динамика г/г
Ядро	IT Workflows (ITSM/ITOM)	стандарт для предприятий
Рост подписок	~21% г/г	высокая предсказуемость
ИИ (Now Assist)	ACV ~\$1,5 млрд	\$1M+ клиенты +130%
Маржа	опер. ~32%, FCF ~44%	прибыльный компаундер
cRPO	\$12,64 млрд (+22%)	законtrakтованная выручка
Оценка	P/E ~57	премиальная

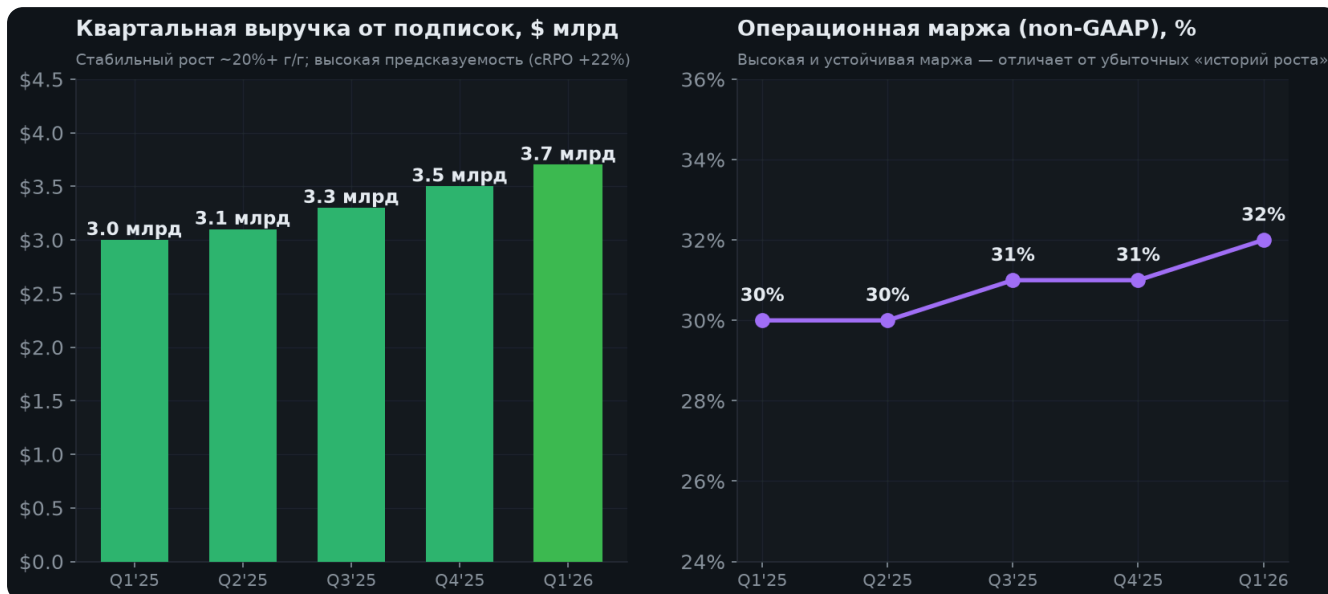
4. Драйверы и риски

Почему ServiceNow интересен и где риски:

- **Качество бизнеса:** рост ~21% + высокая маржа + сильный FCF — редкое сочетание;
- **Монетизация ИИ:** Now Assist реально продаётся (ACV до ~\$1,5 млрд, \$1M+ клиенты +130%);
- **Предсказуемость:** cRPO +22%, высокий retention, длинные контракты;
- **Расширение периметра:** HR, Customer, безопасность (Armis) — рост TAM;
- **Но премиальная оценка** (P/E ~57) — чувствительность к ставкам и сентименту;
- **Переоценка софт/ИИ-сектора** может давить на мультипликаторы;
- **Риск замедления** корпоративных ИТ-бюджетов в рецессию;
- **Конкуренция** (Microsoft, Salesforce, Atlassian) и интеграция M&A.

Это **качественный компаундер**, ставший дешевле после распродажи — не спекулятивная «история».

5. Выручка и маржа



Стабильный рост подписок ~20%+ при высокой операционной марже. (Квартальные значения — иллюстративная аппроксимация.)

Выручка от подписок растёт **уверенно и предсказуемо** (~20%+ г/г), а **операционная маржа** (non-GAAP ~32%) и FCF-маржа (~44%) — на высоком уровне. Именно это **отличает ServiceNow** от убыточных «историй роста»: компания одновременно **растёт и зарабатывает**, а будущая выручка во многом **законтракована** (cRPO).

6. Рост выручки



Годовая выручка от подписок: ~\$8,7 млрд (2023) → \$10,65 млрд (2024) → \$12,88 млрд (2025) → **\$15,76 млрд (гайденс 2026)**. Это **двузначный рост на крупной базе** — редкость для компании такого масштаба, и он подкреплён реальной монетизацией ИИ.

7. Оценка и целевые цены

Целевые цены аналитиков (12 мес.) — NOW

Консенсус Strong Buy • 45 Buy / 8 Hold / 1 Sell • потенциал к консенсусу +49%



Консенсус Strong Buy; средняя цель \$142 (+49%). Широкий диапазон \$85-\$226.

Оценка **премиальная** (P/E ~57), но это **плата за качество** (рост+маржа). После распродажи аналитики видят **значительный апсайд**: консенсус **Strong Buy**, средняя цель \$142 (+49%) при диапазоне \$85-\$226. Ключ к переоценке вверх — **продолжение роста и ускорение монетизации ИИ**; риск — сжатие мультипликаторов при слабом сентименте.

8. Сценарии на 6 и 12 месяцев



Сценарий	6 мес.	12 мес.	Условия
Бычий	\$150 (+58%)	\$200 (+110%)	Возврат аппетита к качеству, ускорение ИИ-выручки, переоценка мультипликаторов вверх
Базовый	\$112 (+18%)	\$140 (+47%)	Выполнение гайденса (рост ~21%), рынок постепенно возвращает оценку
Медвежий	\$85 (-11%)	\$80 (-16%)	Дальнейшее сжатие мультипликаторов софта, замедление ИТ-бюджетов

9. Аргументы «за» и «против»

● Бычий кейс

- Качественный компаундер: рост подписок ~21% + операционная маржа ~32% + FCF ~44%
- Реальная монетизация ИИ: Now Assist ACV до ~\$1,5 млрд, \$1M+ клиенты +130% г/г
- Высокая предсказуемость: cRPO +22%, длинные контракты, сильный retention
- Расширение TAM: HR, Customer/CRM, безопасность (Armis)
- Акция скорректировалась с максимумов — качество по более разумной цене
- Консенсус Strong Buy, средняя цель \$142 (+49%)

● Медвежий кейс

- Премиальная оценка (P/E ~57) — чувствительность к ставкам и сентименту
- Переоценка софт/ИИ-сектора может и дальше давить на мультипликаторы
- Замедление корпоративных ИТ-бюджетов в случае рецессии
- Сильная коррекция за год (–27%) — повышенная волатильность
- Конкуренция (Microsoft, Salesforce, Atlassian) за бюджеты автоматизации
- Риски интеграции M&A (например, Armis) и разводнения от SBC

10. Итоговое заключение

ServiceNow — **качественный лидер корпоративного ПО** с редким сочетанием **роста (~21%) и высокой маржи** (опер. ~32%, FCF ~44%) и **реальной монетизацией ИИ** (Now Assist, ACV до ~\$1,5 млрд). Будущая выручка во многом **законтракована** (cRPO +22%), что делает бизнес предсказуемым.

Честно: оценка остаётся **премиальной** (P/E ~57), а акция сильно скорректировалась с максимумов на фоне переоценки всего дорогого софта/ИИ — даже несмотря на сильные отчёты. Это **риск мультипликатора**, а не бизнеса.

Аналитический вывод: **покупать на просадке / держать** как ставку на качественный рост и корпоративный ИИ. Ориентиры: **\$112 на 6 мес.** (+18%) и

\$140 на 12 мес. (+47%); консенсус Strong Buy, средняя цель \$142. Триггеры вверх — возврат аппетита к качеству и ускорение ИИ-выручки; риск — дальнейшее сжатие мультипликаторов и замедление ИТ-бюджетов.

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**

BRZE
Braze **9.2**

META
Meta Platforms **9.1**

NFLX
Netflix **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 — NOW
- StockAnalysis — NOW Forecast
- ServiceNow — Investor Relations
- WallStreetZen — NOW Forecast
- CNN — NOW Forecast

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.