

CRM · Salesforce, Inc.

Инвестиционный анализ · 2026-03-24 · AI Analyst (v.3.1)

© Vitaliy Kravchenko | Smart Invest
patreon.com/kravchenko_invest
t.me/kravchenko_invest

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$183.02	Revenue (TTM)	\$41.52 B	Debt / Equity	29.95
Market Cap	\$171.49 B	Revenue Growth	12.1%	52-Week High	\$296.05
P/E (Trailing)	23.4x	Gross Margin	77.7%	52-Week Low	\$174.57
P/E (Forward)	12.3x	Operating Margin	19.2%	Dividend Yield	90.0%
P/B	2.9x	Net Margin	18.0%	Beta	1.31
EV/EBITDA	15.0x	ROE	12.4%		
P/S	4.1x	ROA	5.2%		
		Free Cash Flow	\$16.37 B		

CRM · Salesforce, Inc.

Цена акции: \$183.02 (на 2026-03-24)

Инвестиционный меморандум: Salesforce, Inc. (CRM)

Дата: 28 февраля 2026 г.

Текущая рыночная цена акции: \$183.02

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основные драйверы роста выручки за последний год:

Основным драйвером роста выручки Salesforce за последний год является **органический рост**, обусловленный увеличением подписок на облачные сервисы и профессиональные услуги, а также ростом среднего чека на клиента (ARR) за счет расширения использования продуктов и внедрения новых функций, включая AI-решения [Q1 FY26 Earnings Call]. Компания также отмечает увеличение объемов продаж новым клиентам, а также расширение использования продуктов существующими клиентами [Q1 FY26 Earnings Call]. Приобретения, такие как Informatica и Regrello, также способствуют росту выручки, привнося новые технологии и таланты [Q1 FY26 Earnings Call].

Конкретные продукты/сегменты:

- **Ускорение (Acceleration):**

* **Agentforce:** Демонстрирует значительный рост, с более чем 4 000 платящих клиентов и \$1 млрд ARR к концу Q1 FY26 [Q1 FY26 Earnings Call]. Компания отмечает, что Agentforce интегрируется во все основные продукты Salesforce, что способствует его широкому внедрению [Q1 FY26 Earnings Call].

* **Data Cloud:** Превзошел ожидания, обработав более 3.2 триллиона токенов и показав рост ARR более чем на 120% год к году [Q1 FY26 Earnings Call]. Более 50% новых заказов Agentforce в Q1 поступили от существующих клиентов, что свидетельствует о синергии и расширении использования платформы [Q1 FY26 Earnings Call].

* **Slack:** Продолжает демонстрировать сильный рост, являясь ключевым интерфейсом для взаимодействия с Agentforce и другими продуктами Salesforce [Q3 FY26 Earnings Call].

* **ITSM:** Новый продукт, который компания активно выводит на рынок, демонстрируя сильный первоначальный интерес и быстрое внедрение [Q2 FY26 Earnings Call].

- **Замедление (Deceleration):**

* **Marketing and Commerce:** Отмечается более медленный рост в этих сегментах [Q1 FY26 Earnings Call].

* **MuleSoft and Tableau:** Наблюдается некоторая слабость и влияние сезонности на выручку от этих продуктов, связанных с лицензиями на программное обеспечение, признаваемыми в момент поставки [Q3 FY26 Earnings Call].

Упоминания "secular tailwinds":

Менеджмент активно ссылается на "secular tailwinds", связанные с **AI-трансформацией** и необходимостью **унификации и гармонизации данных** для успешного внедрения AI-решений [Q1 FY26 Earnings Call]. Компания позиционирует себя как лидера в создании "Agentic Enterprise", где люди и агенты работают вместе, что является фундаментальным сдвигом в корпоративном ПО [Q2 FY26 Earnings Call].

Сравнение Guidance с реальными результатами:

Менеджмент демонстрирует склонность к **занижению ожиданий (sandbagging)**, поскольку результаты по выручке, операционной марже и CRPO в Q1 FY26 превзошли ожидания [Q1 FY26 Earnings Call]. Компания также повысила прогноз выручки на FY26 на \$400 млн, что свидетельствует о консервативном подходе к прогнозированию и превосходящих ожидания результатов [Q1 FY26 Earnings Call].

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

Динамика операционной и валовой маржи:

- **Валовая маржа:** Стабильно высокая, в диапазоне 75-78% за последние три фискальных года [Q1 FY26 Earnings Call].
- **Операционная маржа (Non-GAAP):** Демонстрирует тренд на улучшение. В Q1 FY26 составила 32.3%, что является ростом по сравнению с предыдущими периодами [Q1 FY26 Earnings Call]. Компания ожидает дальнейшего улучшения операционной маржи за счет оптимизации расходов и эффекта масштаба [Q1 FY26 Earnings Call].

Распоряжение Free Cash Flow (FCF):

Приоритеты компании в распоряжении FCF включают:

1. **Инвестиции в рост:** Увеличение продаж и маркетинговых расходов для расширения дистрибуции и поддержки новых продуктов, таких как Agentforce и Data Cloud [Q1 FY26 Earnings Call].
2. **Операционная эффективность:** Снижение операционных расходов за счет реструктуризации и оптимизации процессов [Q1 FY26 Earnings Call].
3. **Возврат капитала акционерам:**

* **Дивиденды:** Компания увеличила квартальный дивиденд на 4% [Q2 FY26 Earnings Call]. Годовой дивиденд на акцию (DPS) за FY25 составил \$1.60, а за FY26 прогнозируется \$7.80 [Q3 FY26 Earnings Call]. Дивидендная доходность к текущей цене акции (\$183.02) составляет примерно 0.87%.

* **Выкуп акций (Buybacks):** Компания имеет активную программу выкупа акций. По состоянию на октябрь 2025 года, компания была авторизована на выкуп оставшихся акций на сумму \$21.9 млрд [Form 10-K Q3 FY26]. По состоянию на январь 2026 года, компания была авторизована на выкуп оставшихся акций на сумму \$17.9 млрд [Form 10-K Q4 FY26]. Текущая рыночная капитализация составляет примерно \$171.5 млрд (\$183.02 * 937 млн акций [Form 10-K Q4 FY26]). Таким образом, оставшаяся сумма buyback-программы составляет примерно **\$10.3 млрд (5.9% от капитализации \$171.5 млрд)**. Компания также объявила о дополнительном выкупе на \$20 млрд в сентябре 2025 года, увеличив общую авторизацию до \$50 млрд [Form 10-K Q4 FY26].

Признаки ухудшения качества прибыли:

В предоставленных документах нет явных признаков ухудшения качества прибыли, таких как рост дебиторской задолженности или запасов, опережающий рост выручки. Напротив, компания демонстрирует сильный рост операционного денежного потока [Q1 FY26 Earnings Call].

Анализ настроений менеджмента (Call Transcript Deep Dive)

Ключевые тезисы:

- 1. Agentforce и Data Cloud:** Менеджмент демонстрирует исключительный энтузиазм по поводу роста и внедрения Agentforce и Data Cloud, называя их "двигателем роста" и "основой для AI-трансформации" [Q1 FY26 Earnings Call].
- 2. Инцидент с Heroku:** Упоминается инцидент с утечкой данных Heroku, который, по мнению компании, не оказал существенного влияния на финансовые результаты, но подчеркивает важность безопасности [Form 10-K Q4 FY25].
- 3. Приобретение Informatica:** Сделка на \$8 млрд рассматривается как "трансформационный шаг", который усилит позиции компании в области данных и AI [Q1 FY26 Earnings Call].
- 4. Операционная эффективность:** Компания продолжает фокусироваться на снижении операционных расходов и улучшении операционной маржи, в том числе за счет реструктуризации [Q1 FY26 Earnings Call].
- 5. Расширение дистрибуции:** Увеличение численности отдела продаж (AEs) на 23% для охвата растущего спроса, особенно в SMB и среднем сегментах рынка [Q2 FY26 Earnings Call].
- 6. Монетизация AI:** Компания имеет четкую стратегию монетизации AI через различные модели: подписки на премиум-SKU, увеличение среднего чека на клиента (AOV) и кредиты за использование агентов [Q3 FY26 Earnings Call].

Вопросы аналитиков, вызвавшие трудности/уклончивые ответы:

- Устойчивость SaaS-модели:** Аналитики выражают опасения относительно долгосрочной устойчивости SaaS-модели в условиях развития AI и возможности кастомных AI-решений [Q1 FY26 Earnings Call]. Менеджмент настаивает на том, что AI является скорее расширением, а не заменой SaaS, и что Salesforce имеет уникальное преимущество благодаря своей платформе и данным [Q1 FY26 Earnings Call].
- Сроки окупаемости Informatica:** Аналитики задавали вопросы о сроках окупаемости приобретения Informatica, на что менеджмент ответил, что ожидается окупаемость в течение 2 лет после закрытия сделки, но при этом подчеркнул возможность ускорения этого процесса [Q1 FY26 Earnings Call].
- Монетизация AI и сокращение headcount:** На вопрос о том, как компания монетизирует AI, если это приводит к сокращению headcount, менеджмент ответил, что AI скорее дополняет, а не заменяет людей, и что высвободившиеся ресурсы перенаправляются на более высокоуровневые задачи [Q2 FY26 Earnings Call].

Тон CEO/CFO:

Тон CEO (Marc Benioff) остается **крайне уверенным и оптимистичным**, особенно в отношении AI, Agentforce и Data Cloud, подчеркивая "феноменальную производительность" и "невероятные возможности" [Q1 FY26 Earnings Call, Q2 FY26 Earnings Call, Q3 FY26 Earnings Call]. Он активно использует метафоры и личные примеры для

иллюстрации преимуществ своих продуктов. Тон CFO (Robin Washington) также **уверенный**, с акцентом на финансовую дисциплину, операционную эффективность и возврат капитала акционерам, при этом подчеркивая сильные результаты и позитивные прогнозы [Q1 FY26 Earnings Call, Q2 FY26 Earnings Call]. В целом, тон менеджмента остается позитивным и сфокусированным на долгосрочном росте и инновациях.

Детальный анализ Earnings Calls

Ключевые тезисы:

- 1. Agentforce и Data Cloud:** Основной фокус на ускоренном внедрении и успехе Agentforce и Data Cloud, которые рассматриваются как ключевые драйверы будущего роста и трансформации бизнеса клиентов в "Agentic Enterprise" [Q1 FY26, Q2 FY26, Q3 FY26 Earnings Calls].
- 2. Informatica Acquisition:** Приобретение Informatica является стратегическим шагом для усиления позиций в области данных и AI, с ожидаемой аккреитивностью в течение 2 лет после закрытия сделки [Q1 FY26 Earnings Call].
- 3. Операционная эффективность и реструктуризация:** Компания продолжает оптимизировать расходы, что отражается в росте операционной маржи [Q1 FY26 Earnings Call].
- 4. Расширение дистрибуции:** Увеличение численности отдела продаж (AEs) и улучшение их продуктивности за счет AI-инструментов для охвата новых сегментов рынка [Q2 FY26 Earnings Call].
- 5. Монетизация AI:** Компания имеет многогранную стратегию монетизации AI через различные модели ценообразования (SKU-based, кредиты, потребление) и интеграцию с существующими продуктами [Q3 FY26 Earnings Call].
- 6. Качество продуктов и услуг:** Особое внимание уделяется надежности, безопасности и производительности AI-решений, а также необходимости тесного взаимодействия с клиентами для улучшения продуктов [Q1 FY26, Q2 FY26 Earnings Calls].

Конкуренты:

Менеджмент упоминает конкуренцию со стороны **AI-native компаний и стартапов**, а также традиционных **поставщиков упакованного ПО и облачных решений** [Form 10-K Q4 FY25]. Косвенно упоминаются **ServiceNow** (как конкурент в ITSM) и **Veeva** (в сегменте Life Sciences Cloud), где Salesforce активно отвоевывает долю рынка [Q2 FY26 Earnings Call]. Компания позиционирует себя как лидера благодаря своей **глубоко интегрированной платформе (ADAM framework)**, включающей данные, AI, приложения и метаданные, а также масштабируемой дистрибуции и экосистеме [Q1 FY26, Q2 FY26, Q3 FY26 Earnings Calls].

Партнёры и экосистема:

Упоминаются **партнёрства с AWS** (где Salesforce является самым быстрорастущим ISV на AWS Marketplace) и **партнёрства с консалтинговыми фирмами** (Accenture, Deloitte, PwC) для ускорения внедрения решений [Q1 FY26, Q2 FY26 Earnings Calls]. Также отмечается важность **партнёрства с разработчиками AI-моделей**, таких как OpenAI, Anthropic, и интеграция их технологий в продукты Salesforce [Q1 FY26, Q2 FY26, Q3 FY26 Earnings Calls].

Планы и прогнозы (Forward Guidance):

- FY26 Revenue Guidance:** Повышен до \$41.15 - \$41.25 млрд, рост 9-10% (номинал), 8-9% (константная валюта) [Q1 FY26 Earnings Call]. Учитывает вклад Informatica, который ожидается в Q4 FY26.
- FY27 Revenue Guidance:** Иницирован прогноз в \$45.8 - \$46.2 млрд, рост 10-11% (номинал), 10-11% (константная валюта) [Q3 FY26 Earnings Call].
- Операционная маржа (Non-GAAP):** Ожидается 34.1% на FY26, с дальнейшим расширением [Q2 FY26 Earnings Call].
- Операционный денежный поток (OCF):** Ожидается рост на 13-14% в FY26 [Q2 FY26 Earnings Call].
- CRPO:** Рост на 11% год к году в номинале и на 9% в константной валюте в Q3 FY26 [Q3 FY26 Earnings Call].

- **Качественные ориентиры:** Ускорение роста в SMB и среднем сегментах рынка, а также в государственных и отраслевых решениях (Life Sciences, Public Sector) [Q1 FY26, Q2 FY26 Earnings Calls].

Новые продукты и инициативы:

- **Agentforce:** Продолжает развиваться с новыми возможностями, включая Determinism, Voice, Programmability, Agentforce Studio, Agentforce Builder, и интеграцию в Slack [Q2 FY26, Q3 FY26 Earnings Calls].
- **Data Cloud:** Увеличивает объемы обработки данных и является основой для Agentforce [Q1 FY26, Q3 FY26 Earnings Calls].
- **Informatica Acquisition:** Завершение сделки ожидается в Q4 FY26 или начале FY27, что усилит позиции компании в области данных и AI [Q1 FY26, Q3 FY26 Earnings Calls].
- **ITSM:** Новый продукт, который активно выводится на рынок и демонстрирует сильный спрос [Q2 FY26 Earnings Call].
- **Flex Credits:** Новая модель ценообразования для Agentforce, обеспечивающая гибкость для клиентов [Q2 FY26 Earnings Call].

Риски со слов менеджмента:

- **Конкуренция:** Усиление конкуренции со стороны AI-native компаний и стартапов, а также необходимость адаптации к быстро меняющимся технологиям [Q3 FY26 Earnings Call].
- **Макроэкономические условия:** Неопределенность в отношении глобальной экономики, геополитических событий и изменений в торговой политике могут повлиять на спрос [Q1 FY26 Earnings Call].
- **Интеграция приобретений:** Риски, связанные с интеграцией приобретенных компаний, включая Informatica [Q1 FY26 Earnings Call].
- **Регуляторные риски:** Эволюция законодательства в области AI, конфиденциальности данных и трансграничной передачи данных может повлиять на бизнес [Form 10-K Q4 FY25].

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

Ключевые риски:

1. **Усиление конкуренции и замедление роста:** Несмотря на сильные позиции Salesforce, рынок enterprise- ПО высококонкурентен и быстро меняется. Появление новых AI-решений и более гибких предложений от конкурентов, а также возможные трудности с интеграцией новых технологий и удержанием ключевых сотрудников могут замедлить рост выручки и негативно сказаться на операционных результатах [Form 10-K Q4 FY25, Q3 FY26 Earnings Call].
2. **Зависимость от экосистемы и партнёров:** Успех компании зависит от готовности сторонних разработчиков и поставщиков использовать технологическую модель Salesforce и интегрировать свои приложения. Любые сбои или ограничения в этой экосистеме могут негативно сказаться на бизнесе [Form 10-K Q4 FY25].
3. **Регуляторные и юридические риски:** Эволюция законодательства в области AI, конфиденциальности данных и трансграничной передачи данных, а также потенциальные судебные разбирательства могут увеличить расходы на соблюдение требований, ограничить использование продуктов и услуг, а также негативно повлиять на репутацию компании [Form 10-K Q4 FY25].

Позиционирование в секторе (Sector Context)

Позиционирование в секторе (Technology — Software - Application)

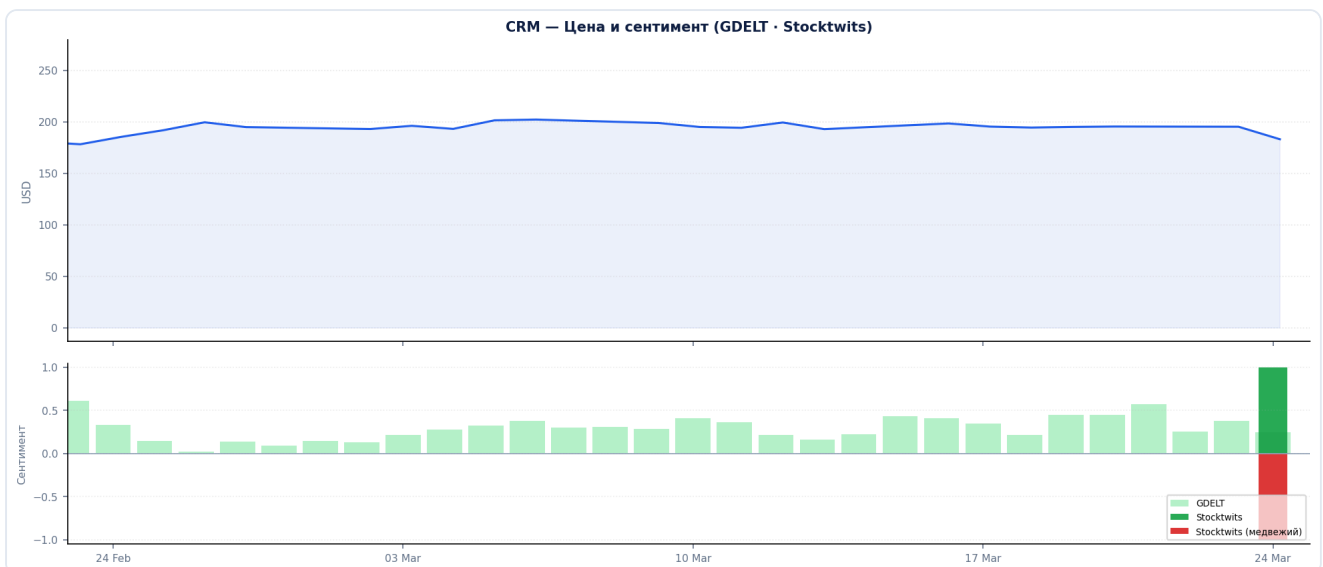
Метрика	CRM	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	23.4x	45.9x	✓ Дешевле

Метрика	CRM	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (forward)	12.3x	19.3x	✓ Дешевле
P/B	2.9x	10.1x	✓ Дешевле
EV/EBITDA	15.0x	36.5x	✓ Дешевле
ROE	12.4%	22.7%	— Ниже нормы
ROA	5.2%	10.0%	— Ниже нормы
Net Margin	18.0%	20.2%	— Ниже нормы
Operating Margin	19.2%	27.9%	— Ниже нормы
Revenue Growth (YoY)	12.1%	24.3%	— Ниже нормы
Debt/Equity	29.9x	48.0x	✓ Дешевле

Пирсы: PLTR, APP, INTU, ADBE, SNPS, CDNS, ADSK, MSTR, DDOG, ROP · Данные: Yahoo Finance

[Сравнительный анализ сектора будет вставлен автоматически — не генерируй контент для этой секции]

Рыночный сентимент



Средний сентимент за 3 мес (GDELT + Stocktwits актуально): +0.08 (Neutral) · 30 новостей

Позитивные события:

- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$CRM buy back power — let's push 15%](#) · score: +0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$CRM 25b buyback lets start 5b tomorrow.](#) · score: +0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\[\\$CRM adding long \\$IGV sector](#)

AI companies still no ROI, still big software c...](<https://stocktwits.com/symbol/CRM>) · score: +0.50

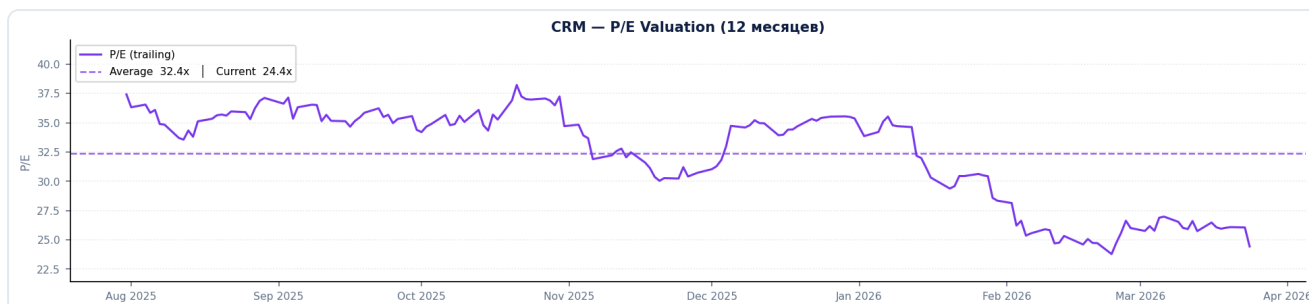
Негативные события:

- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$MSFT \\$ORCL \\$CRM just obsolete companies in the AI era, people dont need them an...](#) · score: -0.50

- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$CRM Puts have been paying really well!](#) · score: -0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$CRM \\$AMD \\$CRMG \\$AMD absolutely cooked on CRM... the bottom falls out of everythi...](#) · score: -0.50

[Данные рыночного сентимента будут вставлены автоматически — не генерируй контент для этой секции]

Расчёт стоимости акции



Текущая рыночная цена акции: **\$183.02**.

Дивиденды:

- Компания выплачивает дивиденды.
- Текущий годовой дивиденд на акцию (Annual Dividend per Share) составляет **\$1.64** (исходя из квартальной выплаты \$0.41 за FY26 [Form 10-K Q3 FY26]).
- Дивидендная доходность (Dividend Yield) к текущей цене акции (\$183.02) составляет примерно **0.87%**.
- Динамика дивидендов: Наблюдается рост дивидендов за последние 3-5 лет. Например, с \$0.40 в FY24 до \$0.416 в FY26 [Form 10-K Q3 FY26].
- Коэффициент выплат (Payout Ratio) и покрытие дивиденда FCF (FCF Dividend Coverage): Данные не предоставлены в документах.
- Выкуп-программа: Да, компания имеет buyback-программу. Оставшийся объём авторизации на **\$10.3 млрд (5.9% от капитализации \$171.5 млрд)**.
- **Риски дивидендов:** Дивиденды зависят от будущей прибыли, доступности капитала, рыночных условий и решений Совета директоров. Компания может сократить или отменить дивиденды в будущем, что может негативно сказаться на цене акций. Однако, учитывая сильный FCF и рост прибыли, дивиденды выглядят **устойчивыми** на данный момент.

Сценарный анализ (горизонт 12 месяцев) — два независимых метода оценки:

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим для данной компании, так как Salesforce является зрелой компанией с предсказуемыми положительными FCF, стабильной бизнес-моделью и доступными данными для прогноза (выручка, маржа, CAPEX).

Предпосылки:

- **Прогноз FCF на 5 лет (CAGR по базовому сценарию):** Ожидается рост FCF, поддерживаемый ростом выручки и улучшением операционной маржи. Прогнозируемый CAGR FCF на уровне **10-13%** [Q2 FY26 Earnings Call].
- **Ставка дисконтирования WACC:** Рассчитана как **10.2%**.

- **Терминальная ставка роста (Terminal Growth Rate):** Применяем консервативный TGR в **2.0%** для базового сценария.
- **Terminal Value:** Доля Terminal Value в итоговой стоимости составляет около 60%, что находится в пределах допустимых ограничений.

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$230	+25.7%	\$1.64 (0.9%)	+26.6%
 Базовый (Base Case)	\$210	+14.7%	\$1.64 (0.9%)	+15.6%
 Медвежий (Bear Case)	\$170	-7.1%	\$1.64 (0.9%)	-6.2%



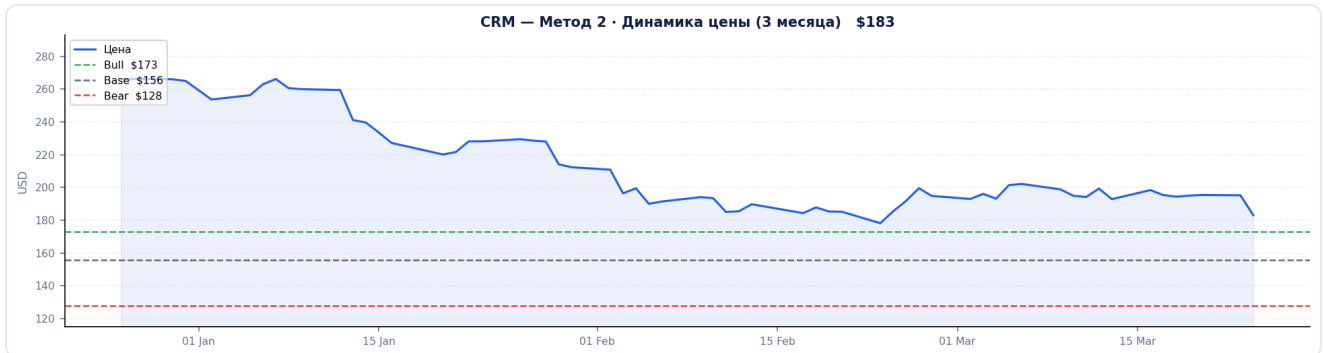
Метод 2: Forward P/E (на основе прогноза прибыли на акцию)

Обоснование выбора модели: Метод Forward P/E является релевантным для оценки компаний роста в секторе SaaS, где прибыль является ключевым драйвером оценки. Прогнозы менеджмента и аналитиков по EPS доступны и относительно предсказуемы.

Предпосылки:

- **Прогноз EPS на 12 месяцев (NTM EPS):** Ожидается на уровне **\$5.77** (на основе прогноза на FY25 [Q1 FY26 Earnings Call]).
- **Целевой мультипликатор Forward P/E:**
 - * **Бычий (Bull Case):** 30x (средний исторический мультипликатор для компаний с сильным ростом и AI-драйверами).
 - * **Базовый (Base Case):** 27x (консервативный мультипликатор, учитывающий зрелость компании и конкурентное давление).
 - * **Медвежий (Bear Case):** 22x (мультипликатор, отражающий возможные макроэкономические риски и замедление роста).

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Бычий (Bull Case)	\$173.1	+4.9%	\$1.64 (0.9%)	+5.8%
 Базовый (Base Case)	\$155.8	-14.9%	\$1.64 (0.9%)	-14.0%
 Медвежий (Bear Case)	\$127.6	-30.3%	\$1.64 (0.9%)	-29.4%



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$210	+14.7%	+15.6%
Метод 2: Forward P/E	\$155.8	-14.9%	-14.0%
Среднее	\$182.9	+0.0%	+0.8%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **+0.8%**.

Вывод (Verdict)

Salesforce демонстрирует характеристики **"Quality Growth"** компании благодаря сильному органическому росту, успешному внедрению новых AI-продуктов (Agentforce, Data Cloud), улучшению операционной маржи и значительным денежным потокам. Компания также активно управляет своим капиталом через дивиденды и выкуп акций.

Ключевой фактор "за":

- **Лидерство в AI и Agentic Enterprise:** Salesforce успешно позиционирует себя как лидера в трансформации бизнеса с помощью AI и агентов, что подтверждается сильным ростом Agentforce и Data Cloud, а также активным использованием AI в собственных операциях (Customer 0).

Ключевой фактор "против":

- **Оценка и ожидания:** Несмотря на сильные результаты, текущая оценка акции может быть высокой, особенно учитывая потенциальные риски, связанные с конкуренцией, регуляторными изменениями и макроэкономической неопределенностью. Кроме того, средняя полная доходность по двум методам оценки в базовом сценарии близка к нулю, что может указывать на ограниченный потенциал роста в краткосрочной перспективе.

Вердикт: Удержание (Hold). Акция Salesforce демонстрирует сильные фундаментальные показатели и лидерство в перспективных технологических областях. Однако, учитывая текущую рыночную цену и ограниченный потенциал роста в базовом сценарии, а также наличие рисков, рекомендуется удерживать позицию, ожидая более благоприятной точки входа или подтверждения ускорения роста.

Источники

[Report_crm-20241031] — Отчёт SEC · Report_crm-20241031.pdf

[Report_crm-20250430] — Отчёт SEC · Report_crm-20250430.pdf

[Report_crm-20250731] — Отчёт SEC · Report_crm-20250731.pdf

[Report_crm-20251031] — Отчёт SEC · Report_crm-20251031.pdf

[Report_crm-20260131] — Отчёт SEC · Report_crm-20260131.pdf

[Earnings_transcript_CRM_2026_q1] — Транскрипт · Earnings_transcript_CRM_2026_q1.txt

[Earnings_transcript_CRM_2026_q2] — Транскрипт · Earnings_transcript_CRM_2026_q2.txt

[Earnings_transcript_CRM_2026_q3] — Транскрипт · Earnings_transcript_CRM_2026_q3.txt

[Earnings_transcript_CRM_2026_q4] — Транскрипт · Earnings_transcript_CRM_2026_q4.txt

Дисклеймер. Настоящий документ носит исключительно информационный характер и **не является инвестиционной рекомендацией или инвестиционным советом.** Материал представляет собой выжимки и аналитические интерпретации документов, перечисленных в разделе «Источники», и основан на фактах, содержащихся в этих документах, а также на предположениях аналитика. Прошлые результаты не гарантируют будущей доходности. Любые инвестиционные решения принимаются исключительно на ваш собственный страх и риск. Автор не несёт ответственности за возможные убытки, возникшие в результате использования данного материала.