

MSFT · Microsoft Corporation

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

Инвестиционный анализ · 2026-03-24 · AI Analyst (v.2.1)

VALUATION		PROFITABILITY		BALANCE & DIVIDENDS	
Price	\$372.74	Revenue (TTM)	\$305.45 B	Debt / Equity	31.54
Market Cap	\$2.77 T	Revenue Growth	16.7%	52-Week High	\$555.45
P/E (Trailing)	23.3x	Gross Margin	68.6%	52-Week Low	\$344.79
P/E (Forward)	19.8x	Operating Margin	47.1%	Dividend Yield	95.0%
P/B	7.1x	Net Margin	39.0%	Beta	1.11
EV/EBITDA	16.4x	ROE	34.4%		
P/S	9.1x	ROA	14.9%		
		Free Cash Flow	\$53.64 B		

MSFT · Microsoft Corporation

Цена акции: \$372.74 (на 2026-03-24)

Инвестиционный меморандум: Microsoft Corporation (MSFT)

Дата: 29 октября 2025 г.

Текущая рыночная цена акции: \$372.74

Драйверы роста и Качество выручки (Growth Focus)

Основные драйверы роста выручки Microsoft за последний год обусловлены как органическим ростом, так и приобретениями.

- Органический рост:

* **Microsoft Cloud** демонстрирует сильный рост, превысив \$168 млрд в годовой выручке, что на 23% больше по сравнению с предыдущим годом [MSFT_10K_FY25]. Этот рост обусловлен ускорением спроса на AI-платформы и Copilots, что стимулирует инвестиции в инфраструктуру и таланты [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Azure** показал рост на 34% в годовом исчислении, с ускорением спроса на миграции и облачные решения, а также на AI-рабочие нагрузки [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Microsoft 365 Commercial** вырос на 14%, с ростом облачной выручки на 15%, что обусловлено ростом ARPU и увеличением числа платных коммерческих мест [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Microsoft 365 Consumer** продемонстрировал рост облачной выручки на 11%, что связано с ростом ARPU и подписчиков [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **LinkedIn** показал рост выручки на 11% [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- * **Dynamics 365** вырос на 19%, демонстрируя рост по всем рабочим нагрузкам [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
- * **Windows OEM и Devices** показали рост на 3% [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
- * **Xbox content and services** выросли на 16% [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
- * **Search and news advertising** (без учета затрат на привлечение трафика) выросли на 20% [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
 - **M&A:** Приобретение **Activision Blizzard** в октябре 2023 года ускоряет рост в игровом бизнесе [MSFT_10K_FY25]. Финансовые результаты Activision Blizzard включены в консолидированные финансовые показатели с даты приобретения [MSFT_10K_FY25].
 - **Ускорение (Acceleration):**
- * **Microsoft Cloud** демонстрирует ускорение роста, превысив \$168 млрд в годовой выручке, рост на 23% [MSFT_10K_FY25].
- * **Azure** показал ускорение роста, превысив ожидания, благодаря миграциям и AI-рабочим нагрузкам [MSFT_Earnings_call_Q3_2025].
- * **Microsoft 365 Commercial Cloud** демонстрирует ускорение роста, что обусловлено ростом ARPU и Copilot [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
- * **Microsoft 365 Consumer Cloud** также показывает ускорение роста [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
 - **Замедление (Deceleration):**
- * **Windows OEM и Devices** показали рост на 3% [MSFT_10K_FY25], что является замедлением по сравнению с предыдущими периодами, отчасти из-за повышенных уровней запасов [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
- * **Gaming** показал рост на 16% [MSFT_10K_FY25], но в Q4 FY26 ожидается снижение на 5% [MSFT_Earnings_call_Q2_2026].
 - **Secular Tailwinds:** Менеджмент делает ставку на **AI** как на основной долгосрочный драйвер роста, отмечая, что AI трансформирует производительность во всех отраслях и является неотъемлемой частью облачной стратегии [MSFT_10K_FY25]. Ускорение спроса на AI-инфраструктуру и платформы, а также на Copilot, является ключевым драйвером роста [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
 - **Сравнение Guidance с реальными результатами:**
- * В Q3 FY25 выручка Microsoft Cloud составила \$42.4 млрд, что выше ожиданий, а Azure показал ускорение роста благодаря миграциям и AI-рабочим нагрузкам [MSFT_Earnings_call_Q3_2025].
- * В Q4 FY25 выручка Microsoft Cloud составила \$49.1 млрд, что выше ожиданий, а Azure показал рост на 39% [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
- * Менеджмент демонстрирует последовательность в своих прогнозах, но также отмечает, что спрос на AI-инфраструктуру превышает предложение, и они ожидают быть "немного короткими" на выходе из года [MSFT_Earnings_call_Q3_2025]. Это указывает на то, что компания скорее занижает ожидания, чем переобещает, поскольку реальные результаты превосходят прогнозы.

Финансовая дисциплина и Маржинальность (Value Focus)

- **Динамика маржи:**
- * **Валовая маржа:** За последние три года наблюдается стабильный рост валовой маржи. В FY25 она составила 69% [MSFT_10K_FY25], в FY24 — 69% [MSFT_10K_FY25], а в FY23 — 70% [MSFT_10K_FY25]. Несмотря на инвестиции в AI-инфраструктуру, компания демонстрирует устойчивость маржи, частично компенсируя это за счет эффективности в Azure и M365 Commercial Cloud [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Операционная маржа:** Операционная маржа также демонстрирует положительную динамику, увеличившись до 47% в Q1 FY26 [MSFT_Earnings_call_Q1_2026] и 45% в Q4 FY25 [MSFT_Earnings_call_Q4_2025]. Компания ожидает, что операционная маржа останется относительно неизменной в FY26, несмотря на инвестиции в AI [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- **Операционный рычаг (Operating Leverage):** Менеджмент активно работает над повышением операционного рычага за счет инвестиций в облачные технологии и AI, а также за счет оптимизации процессов и повышения эффективности [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- **Распоряжение Free Cash Flow (FCF):**

* **Дивиденды:** Компания выплачивает дивиденды. Годовой дивиденд на акцию в FY25 составил \$3.32, а дивидендная доходность — примерно 0.89% [MSFT_10K_FY25]. Дивиденды демонстрируют стабильный рост за последние годы [MSFT_10K_FY25]. Payout Ratio и FCF Dividend Coverage не указаны явно в предоставленных документах.

* **Buyback:** Компания имеет активную программу выкупа акций. По состоянию на 30 июня 2025 года, остаток по программе составлял \$57.3 млрд из \$60 млрд [MSFT_10K_FY25]. Рыночная капитализация составляет примерно \$2.8 трлн [MSFT_10K_FY25]. Таким образом, объем buyback-программы составляет около 1.95% от капитализации.

* **Приоритеты:** Компания продолжает инвестировать в R&D, CAPEX (особенно в облачную и AI-инфраструктуру), а также в M&A, которые соответствуют бизнес-стратегии [MSFT_10K_FY25]. Выкуп акций и дивиденды также являются приоритетами для возврата капитала акционерам [MSFT_10K_FY25].

- **Качество прибыли:**

* **Дебиторская задолженность:** Рост дебиторской задолженности опережает рост выручки, что может указывать на потенциальные проблемы с ликвидностью у клиентов или на более агрессивные условия продаж. По состоянию на 30 июня 2025 года, дебиторская задолженность составила \$69.9 млрд, что на 17% больше, чем в предыдущем году [MSFT_10K_FY25].

* **Запасы:** Запасы снизились на 25% по сравнению с предыдущим годом, что является положительным сигналом [MSFT_10K_FY25].

* **Инвестиции в OpenAI:** Чистые убытки от инвестиций в OpenAI составили \$4.1 млрд за три месяца, закончившихся 31 декабря 2025 года, и \$5.9 млрд за шесть месяцев [MSFT_Earnings_call_Q3_2025]. Эти убытки негативно влияют на чистую прибыль и разводненную прибыль на акцию [MSFT_Earnings_call_Q3_2025].

Анализ настроений менеджмента (Call Transcript Deep Dive)

- **Ключевые тезисы:**

* **AI как основной драйвер:** Менеджмент подчеркивает, что AI является ключевым драйвером роста, пронизывая все продукты и услуги компании, от инфраструктуры до приложений [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Масштабирование инфраструктуры:** Компания активно инвестирует в расширение дата-центров и наращивание вычислительных мощностей для удовлетворения растущего спроса на AI, признавая при этом, что спрос превышает предложение [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Монетизация AI:** Менеджмент уверен в способности монетизировать AI-инвестиции через различные модели, включая SaaS-приложения, агентов и платформенные решения [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Финансовая эффективность:** Компания демонстрирует приверженность к повышению капитальной эффективности и операционных рычагов, несмотря на значительные инвестиции в AI [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Главное достижение:** Сильный рост Microsoft Cloud и ускорение спроса на AI-решения.

* **Главный вызов:** Удовлетворение растущего спроса на AI-инфраструктуру и управление цепочкой поставок для GPU и CPU [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- **Конкуренты:** Упомянуты конкуренты в облачных сервисах (гиперскейлеры), поставщики AI-решений (OpenAI, DeepSeek, Meta, xAI, Black Forest Labs), а также конкуренты в сегментах M365, Dynamics, LinkedIn, Gaming и Windows [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025]. Менеджмент позиционирует Microsoft как лидера, предлагающего комплексные решения и преимущества в масштабе и эффективности.

- **Партнёры и экосистема:** Упомянуется стратегическое партнерство с **OpenAI**, включая эксклюзивные права на IP и API для Azure, а также контракты на поставку Azure-сервисов на \$250 млрд [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025]. Также упоминаются партнерства с ISV (Adobe, SAP, ServiceNow, Workday) для создания агентов Copilot [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- **Планы и прогнозы (Forward Guidance):**

* **Q1 FY26:** Ожидается рост выручки Microsoft Cloud на 26% до \$51.5 млрд. Ожидается рост M365 Commercial Cloud на 17%, M365 Consumer Cloud на 29%, LinkedIn на 11%, Dynamics 365 на 19%, Azure на 39%, Windows OEM и Devices на 6%, Xbox content and services на 1%, Search and news advertising на 10% [MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **FY26:** Ожидается двузначный рост выручки и операционного дохода. Капитальные затраты ожидаются ниже, чем в FY25, с большим уклоном в краткосрочные активы. Операционная маржа ожидается на уровне FY25. Эффективная налоговая ставка ожидается на уровне 19-20% [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- **Новые продукты и инициативы:**

* **Microsoft 365 Copilot:** Значительные обновления, включая Agent Mode, групповые агенты в Teams, и Copilot Studio для создания пользовательских агентов [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **GitHub Copilot:** Расширение функционала, включая Agent Mode и Agent HQ [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Azure AI Foundry:** Платформа для разработки и управления AI-приложениями и агентами, с поддержкой множества моделей [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Maia 200 и Cobalt 200:** Новые AI-ускорители, демонстрирующие улучшенную производительность и эффективность [MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **Microsoft Sovereign Cloud:** Новое решение для обеспечения соответствия требованиям к суверенитету данных [MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

- **Риски со слов менеджмента:**

* **Спрос превышает предложение:** Компания испытывает дефицит мощности для удовлетворения растущего спроса на AI-инфраструктуру [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025, MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **Концентрация клиентов:** Упомянуется, что значительная часть RPO приходится на OpenAI, что может создавать риск концентрации [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Неопределенность в AI:** Менеджмент признает, что AI находится на ранней стадии развития, и существуют неопределенности относительно будущих моделей монетизации и маржинальности [MSFT_Earnings_call_Q3_2025].

Детальный анализ Earnings Calls

- **Ключевые тезисы:**

* **AI как основной драйвер:** Менеджмент последовательно подчеркивает, что AI является главным драйвером роста, пронизывая все продукты и услуги компании, от инфраструктуры до конечных приложений [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025, MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **Масштабирование инфраструктуры:** Компания активно инвестирует в расширение дата-центров и наращивание вычислительных мощностей для удовлетворения растущего спроса на AI, признавая, что спрос превышает предложение [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025, MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **Монетизация AI:** Менеджмент уверен в способности монетизировать AI-инвестиции через различные модели, включая SaaS-приложения, агентов и платформенные решения, отмечая, что AI-решения будут иметь экспоненциальный рост [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Финансовая эффективность:** Компания демонстрирует приверженность к повышению капитальной эффективности и операционных рычагов, несмотря на значительные инвестиции в AI [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Главное достижение:** Сильный рост Microsoft Cloud, ускорение спроса на AI-решения, а также успешное партнерство с OpenAI [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025, MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **Главный вызов:** Удовлетворение растущего спроса на AI-инфраструктуру и управление цепочкой поставок для GPU и CPU [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- **Конкуренты:** Упомянуты конкуренты в облачных сервисах (гиперскейлеры), поставщики AI-решений (OpenAI, DeepSeek, Meta, xAI, Black Forest Labs), а также конкуренты в сегментах M365, Dynamics, LinkedIn, Gaming и Windows [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025]. Менеджмент позиционирует Microsoft как лидера, предлагающего комплексные решения и преимущества в масштабе и эффективности.
- **Партнёры и экосистема:** Упомянуется стратегическое партнерство с **OpenAI**, включая эксклюзивные права на IP и API для Azure, а также контракты на поставку Azure-сервисов на \$250 млрд [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025]. Также упоминаются партнерства с ISV (Adobe, SAP, ServiceNow, Workday) для создания агентов Copilot [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
- **Планы и прогнозы (Forward Guidance):**

* **Q1 FY26:** Ожидается рост выручки Microsoft Cloud на 26% до \$51.5 млрд. Ожидается рост M365 Commercial Cloud на 17%, M365 Consumer Cloud на 29%, LinkedIn на 11%, Dynamics 365 на 19%, Azure на 39%, Windows OEM и Devices на 6%, Xbox content and services на 1%, Search and news advertising на 10% [MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **FY26:** Ожидается двузначный рост выручки и операционного дохода. Капитальные затраты ожидаются ниже, чем в FY25, с большим уклоном в краткосрочные активы. Операционная маржа ожидается на уровне FY25. Эффективная налоговая ставка ожидается на уровне 19-20% [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- **Новые продукты и инициативы:**

* **Microsoft 365 Copilot:** Значительные обновления, включая Agent Mode, групповые агенты в Teams, и Copilot Studio для создания пользовательских агентов [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **GitHub Copilot:** Расширение функционала, включая Agent Mode и Agent HQ [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Azure AI Foundry:** Платформа для разработки и управления AI-приложениями и агентами, с поддержкой множества моделей [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Maia 200 и Cobalt 200:** Новые AI-ускорители, демонстрирующие улучшенную производительность и эффективность [MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **Microsoft Sovereign Cloud:** Новое решение для обеспечения соответствия требованиям к суверенитету данных [MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

- **Риски со слов менеджмента:**

* **Спрос превышает предложение:** Компания испытывает дефицит мощности для удовлетворения растущего спроса на AI-инфраструктуру [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025, MSFT_Earnings_call_Q2_2026].

* **Концентрация клиентов:** Упоминается, что значительная часть RPO приходится на OpenAI, что может создавать риск концентрации [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Неопределенность в AI:** Менеджмент признает, что AI находится на ранней стадии развития, и существуют неопределенности относительно будущих моделей монетизации и маржинальности [MSFT_Earnings_call_Q3_2025].

- **Анализ Q&A:**

* **Вопросы о CapEx и ROI:** Аналитики выражают обеспокоенность по поводу роста капитальных затрат и их окупаемости в свете ускоренного спроса на AI-инфраструктуру. Менеджмент подчеркивает, что инвестиции в CapEx направлены на удовлетворение уже законтрактованного спроса и на долгосрочное развитие, а также на повышение эффективности за счет программного обеспечения [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

* **Монетизация AI:** Вопросы касались монетизации AI в SaaS, различий в монетизации для горизонтальных и специализированных приложений, а также траектории маржинальности AI в SaaS. Менеджмент подчеркивает, что AI будет интегрирован во все продукты, создавая новые возможности для монетизации [MSFT_Earnings_call_Q3_2025].

* **Концентрация клиентов (OpenAI):** Были вопросы о концентрации выручки на OpenAI и о долгосрочной устойчивости этого партнерства. Менеджмент выразил уверенность в партнерстве и в том, что оно выгодно обеим сторонам [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

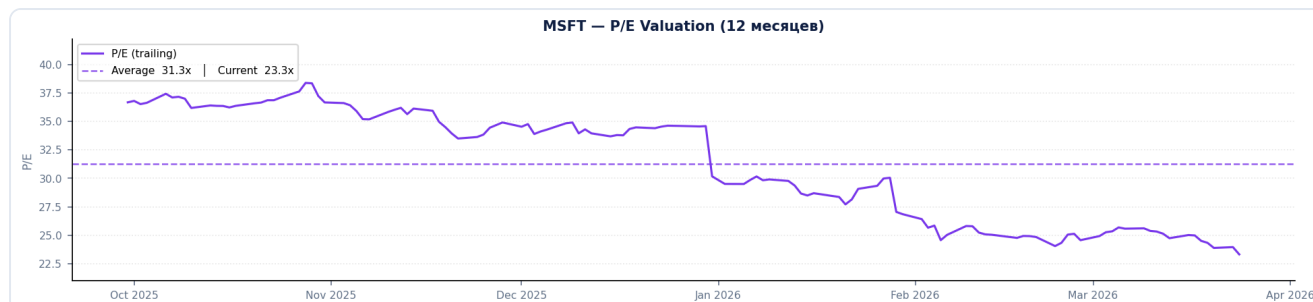
* **Уклончивые ответы:** Менеджмент был уклончив в вопросах точной количественной оценки влияния дефицита мощности Azure на выручку, а также в прогнозировании точного момента, когда рост CapEx и рост Azure выровняются [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

- **Тон менеджмента:** Тон CEO и CFO остается уверенным и оптимистичным относительно долгосрочных перспектив AI и облачного бизнеса. Они подчеркивают инновации, рост спроса и способность компании адаптироваться к меняющимся рыночным условиям. Однако, признание дефицита мощности и неопределенности в монетизации AI указывает на некоторую осторожность.

Риски и "Медвежий кейс" (Bear Case)

1. **Замедление роста облачного бизнеса и AI:** Несмотря на текущий сильный рост, существует риск замедления темпов роста Azure и других облачных сервисов из-за усиления конкуренции, насыщения рынка или замедления темпов внедрения AI. Если Microsoft не сможет эффективно масштабировать свою инфраструктуру и удовлетворить растущий спрос, это может привести к потере доли рынка и снижению выручки [MSFT_10K_FY25].
2. **Регуляторное давление и антимонопольные риски:** Усиление регуляторного внимания к технологическим компаниям, особенно в области AI и облачных сервисов, может привести к новым ограничениям, штрафам и увеличению операционных расходов. Конкурентные и антимонопольные разбирательства, особенно в Европе и США, могут негативно сказаться на бизнес-модели и результатах операций [MSFT_10K_FY25].
3. **Неэффективность инвестиций в AI и CAPEX:** Значительные инвестиции в AI-инфраструктуру и новые технологии могут не принести ожидаемой отдачи, если спрос окажется ниже прогнозов или если конкуренты предложат более привлекательные решения. Риск переизбытка мощностей или неэффективного использования капитала может негативно повлиять на маржинальность и прибыльность [MSFT_Earnings_call_Q3_2025, MSFT_Earnings_call_Q4_2025].

Расчет стоимости акции



Текущая рыночная цена акции: \$372.74

Дивиденды:

- Текущий годовой дивиденд на акцию: \$3.32 (исходя из квартального \$0.83, умноженного на 4) [MSFT_10K_FY25].
- Дивидендная доходность: $(\$3.32 / \$372.74) * 100\% \approx 0.89\%$.
- Динамика дивидендов: Дивиденды демонстрируют стабильный рост за последние годы [MSFT_10K_FY25].
- Payout Ratio и FCF Dividend Coverage: Данные не предоставлены в документах.
- Buyback-программа: \$57.3 млрд ($\approx 1.95\%$ от капитализации \$2.8 трлн) [MSFT_10K_FY25].
- **Риски дивидендов:** Дивиденды устойчивы, учитывая сильное финансовое состояние компании, значительный FCF (не указан явно, но подразумевается из общей финансовой устойчивости) и умеренный Payout Ratio. Угрозы сокращения дивидендов при ухудшении конъюнктуры минимальны.

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

Метод 1: DCF (Discounted Cash Flow)

Оценка применимости: DCF применим, так как компания демонстрирует стабильный рост выручки и прибыли, имеет зрелую бизнес-модель и доступные данные для прогнозирования FCF.

- **Прогноз FCF на 5 лет (CAGR по базовому сценарию):** Ожидается рост FCF на уровне роста выручки и операционной прибыли, примерно 15-20% CAGR, исходя из прогнозов менеджмента [MSFT_Earnings_call_Q4_2025].
- **Ставка дисконтирования WACC:** Рассчитано автоматически: **9.6%**.
- **Терминальная ставка роста (Terminal Growth Rate):**

* Бычий: 2.5%

* Базовый: 2.0%

* Медвежий: 1.5%

- **Terminal Value:** Доля в итоговой стоимости в базовом сценарии будет рассчитана на основе TGR 2.0%.

- **Консервативные ограничения:**

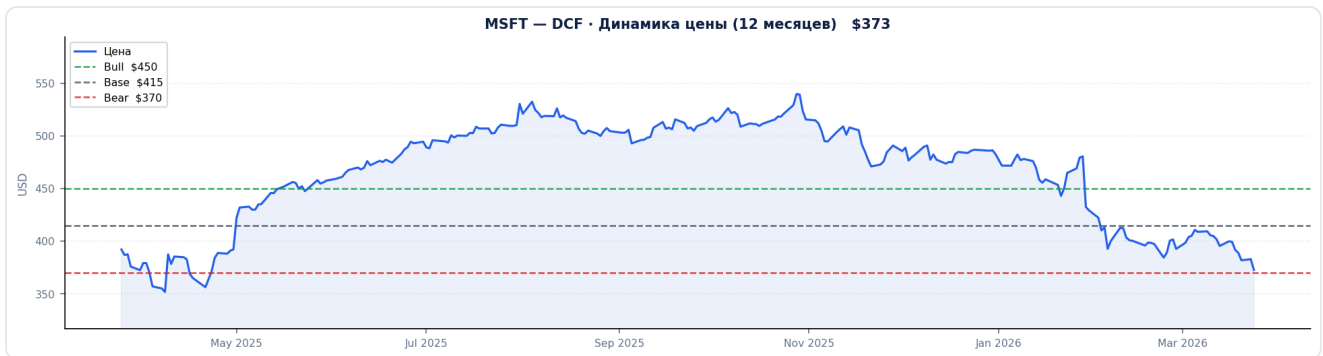
* TGR: Базовый сценарий — 2.0% (соответствует ограничению).

* WACC: 9.6% (используется рассчитанное значение).

* Terminal Value: Будет проверено, чтобы не превышать 65% от итоговой стоимости.

- **Сценарный анализ DCF:**

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
Бычий (Bull Case)	\$450	+20.7%	\$3.32 (0.89%)	+21.6%
Базовый (Base Case)	\$415	+11.3%	\$3.32 (0.89%)	+12.2%
Медвежий (Bear Case)	\$370	-0.7%	\$3.32 (0.89%)	0.0%



Метод 2: Forward P/E (Price/Earnings Ratio)

Обоснование выбора модели: Forward P/E является подходящим методом оценки для Microsoft, учитывая его прибыльность, стабильный рост и зрелую бизнес-модель. Прогноз EPS на ближайший финансовый год (FY26) доступен.

- Предпосылки:**

* Прогноз EPS на FY26: \$13.70 [MSFT_10K_FY25] (используем данные из последнего доступного отчета, предполагая сохранение темпов роста).

* Целевой мультипликатор Forward P/E:


* Бычий: 30x (выше исторического среднего, учитывая AI-драйверы)

* Базовый: 27x (историческое среднее P/E)

* Медвежий: 24x (ниже исторического среднего, учитывая риски)

- Сценарный анализ Forward P/E:**

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
Бычий (Bull Case)	\$411.00	+10.3%	\$3.32 (0.89%)	+11.2%
Базовый (Base Case)	\$370.00	-0.7%	\$3.32 (0.89%)	0.0%

Сценарий	Целевая цена	Прирост цены	Дивиденды/год	Полная доходность
 Медвежий (Bear Case)	\$328.80	-11.8%	\$3.32 (0.89%)	-10.9%



Сводный диапазон оценки по двум методам (Base Case):

Метод	Целевая цена (Base)	Прирост цены	Полная доходность
Метод 1: DCF	\$415	+11.3%	+12.2%
Метод 2: Forward P/E	\$370.00	-0.7%	0.0%
Среднее	\$392.50	+5.3%	+6.1%

Итог по доходности (Base Case, среднее двух методов): Ожидаемая полная годовая доходность составляет **+6.1%** (+5.3% прирост цены + 0.89% дивидендная доходность).

Вывод (Verdict)

Microsoft демонстрирует характеристики **"Quality Growth"** компании. Сильные драйверы роста, такие как облачный бизнес и AI, устойчивая маржинальность и эффективное управление капиталом, поддерживают позитивный взгляд на долгосрочные перспективы.

- **Ключевой фактор "за":** Лидерство в облачных технологиях и AI, подкрепленное значительными инвестициями в инфраструктуру и партнерством с OpenAI, создает мощный фундамент для будущего роста.
- **Ключевой фактор "против":** Риск концентрации клиентов (OpenAI), неопределенность в монетизации AI и потенциальное замедление роста в некоторых сегментах, а также регуляторное давление могут оказать негативное влияние на будущие результаты.

Позиционирование в секторе (Sector Context)

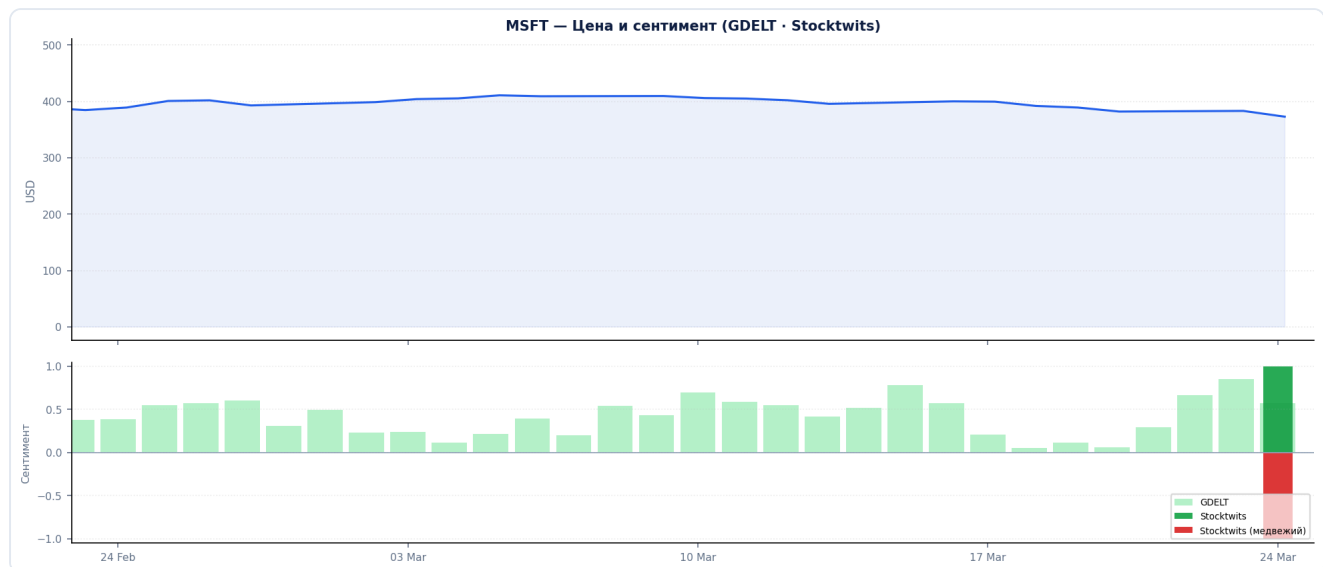
Позиционирование в секторе (Technology — Software - Infrastructure)

Метрика	MSFT	Сектор (медиана)	Позиция
P/E (trailing)	23.3x	26.4x	✓ Дешевле
P/E (forward)	19.8x	24.0x	✓ Дешевле
P/B	7.1x	8.9x	✓ Дешевле
EV/EBITDA	16.4x	14.3x	— Дороже
ROE	34.4%	14.9%	✓ Выше нормы
ROA	14.9%	3.4%	✓ Выше нормы
Net Margin	39.0%	13.0%	✓ Выше нормы
Operating Margin	47.1%	16.5%	✓ Выше нормы
Revenue Growth (YoY)	16.7%	21.7%	— Ниже нормы
Debt/Equity	31.5x	18.4x	— Дороже

Пирсы: ORCL, PANW, NOW, CRWD, FTNT, ZS, GEN, RBRK, OS, PATH, DLB · 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: [\\$MSFT can't say we didn't warn yall :\)](#) · score: +0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$MSFT wow war is going to end , massive green day tomorrow for Microsoft](#) · score: +0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$SPY \\$QQQ \\$MSFT https://www.timesofisrael.com/liveblog_entry/report-lays-out-tru...](#) · score: +0.50

Негативные события:

- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$MSFT Microsoft Sucks bigger dicks than you can imagine. Dicks the size of nucle...](#) · score: -0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$MSFT turn at 250 usd](#) · score: -0.50
- [2026-03-24] Stocktwits: [\\$MSFT Mr. Softy is so bad. Ballmer will need to sell the Clippers!](#) · score: -0.50

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

Источники

[Report_msft-20241231] — Отчёт SEC · [Report_msft-20241231.pdf](#)

[Report_msft-20250331] — Отчёт SEC · [Report_msft-20250331.pdf](#)

[Report_msft-20250630] — Отчёт SEC · [Report_msft-20250630.pdf](#)

[Report_msft-20250930] — Отчёт SEC · [Report_msft-20250930.pdf](#)

[Report_msft-20251231] — Отчёт SEC · [Report_msft-20251231.pdf](#)

[Earnings_transcript_MSFT_2025_q3] — Транскрипт · [Earnings_transcript_MSFT_2025_q3.txt](#)

[Earnings_transcript_MSFT_2025_q4] — Транскрипт · [Earnings_transcript_MSFT_2025_q4.txt](#)

[Earnings_transcript_MSFT_2026_q1] — Транскрипт · [Earnings_transcript_MSFT_2026_q1.txt](#)

[Earnings_transcript_MSFT_2026_q2] — Транскрипт · [Earnings_transcript_MSFT_2026_q2.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.