

Accenture:

ставка на консалтинг и аутсорсинг в условиях роста экономики



Тикер: ACN

Текущая цена: \$144,92

Целевая цена: \$181,12

Прибыльность: 25%

По состоянию на 15.11.17

- Торгуется на NYSE
- Капитализация: \$93 млрд
- За месяц: 4,07%
- За квартал: 11,97%
- За полгода: 18,5%
- За год: 24,9%
- С начала года: 23,68%



Accenture (ACN) предоставляет управленческие и технологические сервисы, а также отдельные решения для бизнеса. Компания известна своими достижениями в области консалтинга и аутсорсинга. Accenture работает в таких сферах, как связи со общественностью, СМИ, технологии, финансы, здравоохранение, логистика, автопроизводство, потребительские товары и др. Офисы Accenture есть в 200 различных городах по всему миру. Для полноценного обслуживания клиентов в США, Австралии, Китае, Японии, Сингапуре, Индии, Франции и Южной Африке были созданы региональные инновационные центры, которые призваны помогать офисам в работе над проектами. Таким образом, глобальная сеть инновационных центров практически полностью покрывает основные площадки для ведения бизнеса. Важным фактором здесь является фокус на азиатском регионе, где перспективы роста бизнеса намного выше, чем на Западе.

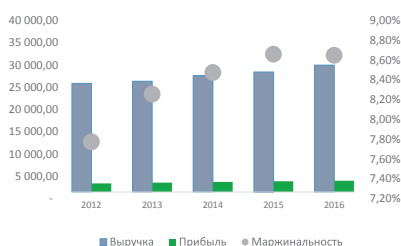
Стратегия Accenture довольно проста. Это консалтинг или аутсорсинг с упором на технологическую составляющую. Исторически сложилось так, что больше всего доходов компании приносит бизнес, ориентированный на потребителя. В условиях активно развивающейся глобальной экономики это обеспечивает выручку консалтинговой корпорации сильным драйвером роста. Подчеркнем, что широкое присутствие Accenture в Азии с ее огромной численностью населения открывает перед компанией большие возможности для деловой активности. За счет этого региона клиентская база активно увеличивается у крупнейших консалтинговых фирм, включая Accenture. Однако у нее есть конкурентное преимущество. Это ставка на применение высоких технологий, которые в XXI веке полезны любому бизнесу. Специальные инновационные сервисы агрегируют информацию с локального и международного рынка, чтобы предоставить клиентам самую актуальную и полезную информацию для своих клиентов. Развитие технологических навыков очень важно для членов большой команды Accenture, поэтому она в 2013 году заключила партнерство с первым техническим вузом мира Massachusetts Institute of Technology (MIT) для разработки технологий углубленной аналитики в направлении Big Data. Также Accenture совместно с авиационным подразделением GE создали венчурную компанию, которая предоставляет международным авиаперевозчикам интеллектуальный сервис, увеличивающий операционную эффективность клиентов. Другим направлением в стратегии является поглощение стартапов и маленьких консалтинговых фирм. Только за последние четыре месяца были поглощены Brand Learning, Concrete Solutions, Wire Stone, Verax, IBV Consulting и Search technologies. Каждая из этих компаний профессионально специализируется на одном из направлений бизнеса, в том числе на маркетинге, бренд-имидже, банкинге и так далее, что дает возможность Accenture отвечать на разнообразные потребности клиентов.



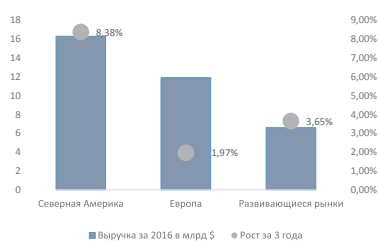
Accenture: ставка на консалтинг и аутсорсинг в условиях роста экономики



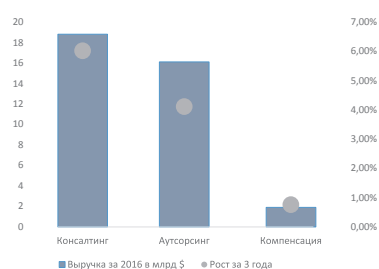
Динамика выручки и прибыли компании



Разделение выручки по регионам



Разделение выручки по направлениям



Финансовые показатели Accenture радуют инвесторов. Ее выручка за последний год достигла \$36,8 млрд при росте за год на 5,7%. Прибыль равняется \$3,7 млрд и растет по 10%, что является отличным доказательством эффективности операционной деятельности консалтинговой корпорации. Рентабельность Accenture по основным мультипликаторам ROE, ROA и ROIC составляет 41,7%, 15,91% и 55,7% соответственно. У фирмы также практически отсутствуют долги: соотношение между долгом и капиталом равно 0,26%. CapEx отражает ситуацию по сделкам слияния и поглощения, которые из года в год растут примерно на 4% ежегодно и в 2017 году достигли уровня в \$515 млн. При этом свободный денежный поток компании ежегодно увеличивается в среднем на 6%, что также указывает на эффективность менеджмента.

Конкуренция на рынке консалтинга и аутсорсинга очень высока, но у Accenture есть множество конкурентных преимуществ, что делает ее акции более привлекательными для покупки. Конкуренты компании также используют стратегию покупки маленьких фирм, пусть и не так часто. Однако среднее ROE в этом секторе равняется 17,7%, а ROE Accenture, как уже было указано, составляет 45,5%. Таким образом, рентабельность этой компании намного выше средней по сектору, поэтому с учетом нацеленности на совершенствование своих знаний и навыков Accenture более перспективна. Серьезным риском для эмитента являются проблемы мировой экономики. Если деловая активность в мире не будет увеличиваться, то у корпорации не будет клиентов. Однако в настоящее время глобальная экономика постепенно входит в стадию роста, мы не ждем ее резкого кризиса, поэтому упомянутый риск, по нашему мнению, на сегодня неактуален.

