



Сектор люксовых брендов

АО «Сентрас Секьюритиз»

Ноябрь 2018 г.

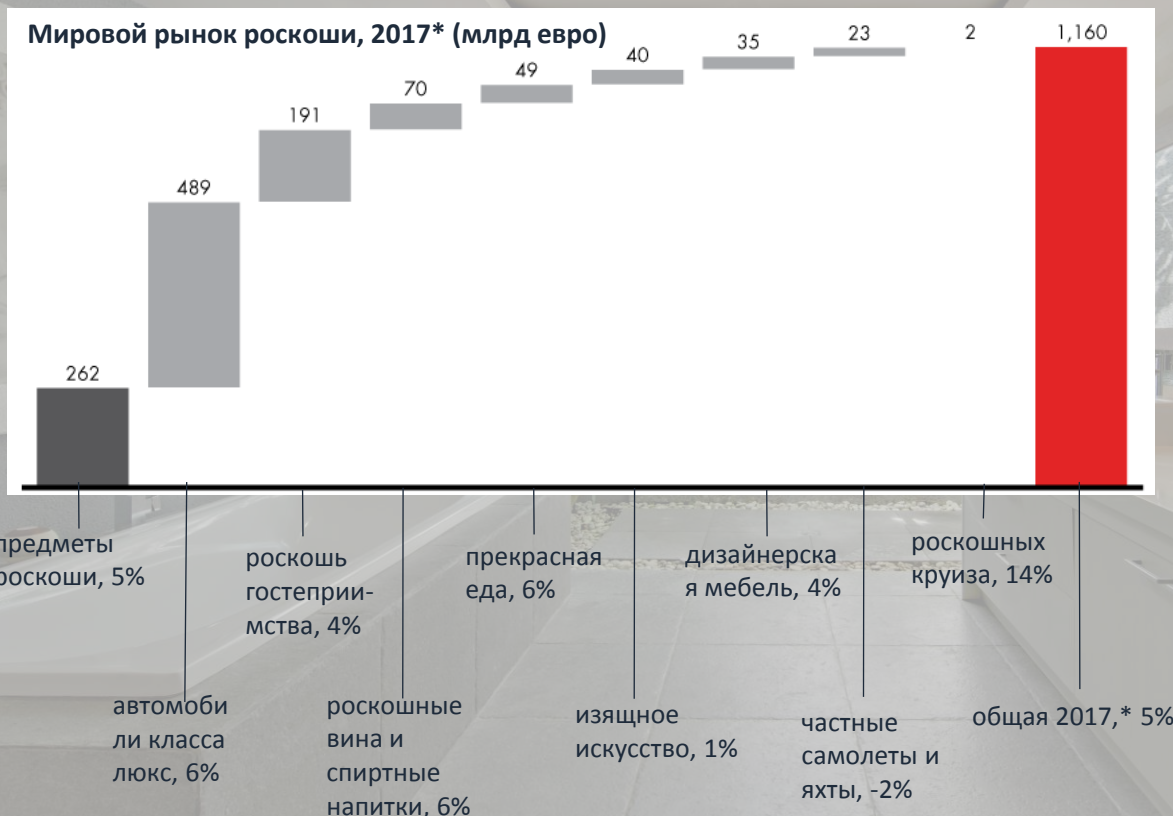
Предметы роскоши демонстрируют устойчивый рост по всем регионам мира благодаря...

- ❖ местному потреблению (до 4%);
- ❖ туристическим покупкам (до 6%);
- ❖ высокому спросу со стороны китайских клиентов;
- ❖ поколениям Y и Z.

Прогноз на 2018 год

- ❖ Положительная тенденция во всех регионах будет способствовать росту выручки этого рынка на 6% в этом году до 276-281 млрд евро. К 2025 году ежегодный рост может составить 4-5%, что способствует увеличению объема рынка до 366-390 млрд евро (Источник: Bain & Co);
- ❖ Дубай особенно стабилен на этом рынке, благодаря своему ведущему положению в качестве популярного туристического направления.

После экономической стагнации в 2016 году, рынок предметов роскоши начал восстанавливаться с 2017 г.



Ежегодный рост, 2016-17*

Источник: Bain & Company

*Цифры за 2017 год оценены, исходя из данных с января по сентябрь, расхождение в сумме обусловлено округлением.

Прогноз на 2018 год

- ❖ Колебания обменного курса перераспределяют расходы между регионами, но не влияют на глобальный рост;
- ❖ Поколение миллениума внесет наибольший вклад в рост рынка: около 130%, что составит 50% рынка в 2024 году;
- ❖ Китайские потребители обеспечивают наибольший рост: около 70%, на долю которых придется 40% рынка к 2024 года;
- ❖ В целом, индустрия люксовых брендов сегодня стоит примерно 915 млрд евро и ожидается, что достигнет в 2024 году около 1,260 млрд евро.

Источники: Boston Consulting Group; Altgamma

Геополитика и финансы - текущие и будущие тенденции...

Европа

- ❖ Экономика демонстрирует постепенное восстановление, снижается неопределенность на рынке в связи с денежно-кредитной политикой ЕЦБ (снижение процентных ставок, снижение стоимости евро, улучшение европейского экспорта, низкий уровень инфляции).
- ❖ Присутствуют политические риски (многие правые партии получили голоса в нескольких странах). Нынешняя политическая структура может оказаться неспособной к быстрому и эффективному реагированию в случае наступления кризиса.
- ❖ Рынок предметов роскоши, как ожидается, будет стабильно расти.

Великобритания

- ❖ Риски, связанные с темпами роста инфляции, сокращением расходов, снижением британского фунта и ростом цен на импорт. Перспективы роста экономики скромные.
- ❖ Туристы являются ключевым драйвером люксового рынка в следующем году, которые пользуются слабым фунтом и обменными курсами.
- ❖ Цены на предметы роскоши в Великобритании на 22% дешевле, чем в Китае, Италии, Франции.

Япония

- ❖ Ускорение экономического роста.
- ❖ Рынок роскоши демонстрирует стабильный рост благодаря повышению потребительского доверия и покупательской способности молодого поколения.
- ❖ Количество туристов, как ожидается, возрастет, что будет стимулировать рынок роскоши.

Китай

- ❖ Замедление темпов роста экономики.
- ❖ Одна из самых быстрорастущих стран для люксового рынка. Ожидается сохранение положительной динамики.
- ❖ Риски: протекционизм в торговле, геополитические разногласия.

США

- ❖ Экономический рост скромный, но достаточный. Инфляция и затраты по займам остаются низкими, цены на активы стабильно растут.
- ❖ Увеличение темпов накопления и более высокие темпы заимствования привели к росту расходов. Если рост заработной платы не ускорится, это будет рискованно для расходов на предметы роскоши.
- ❖ В случае повышения ставки ФРС США больше, чем ожидается, возникает вероятность падения цен на активы.
- ❖ Рынок роскоши в США остается конкурентоспособным и разнообразным.

Латинская Америка

- ❖ Положительные прогнозы по вероятному восстановлению экономики.
- ❖ Риски: Политическая неопределенность, экологические катастрофы, протекционизм США.
- ❖ Потенциал роста может быть обеспечен за счет роста частного потребления.

Ближний Восток

- ❖ Геополитическая напряженность, конфликты и низкие цены на нефть являются основными причинами нестабильности.

Рынок предметов роскоши – текущие тенденции...

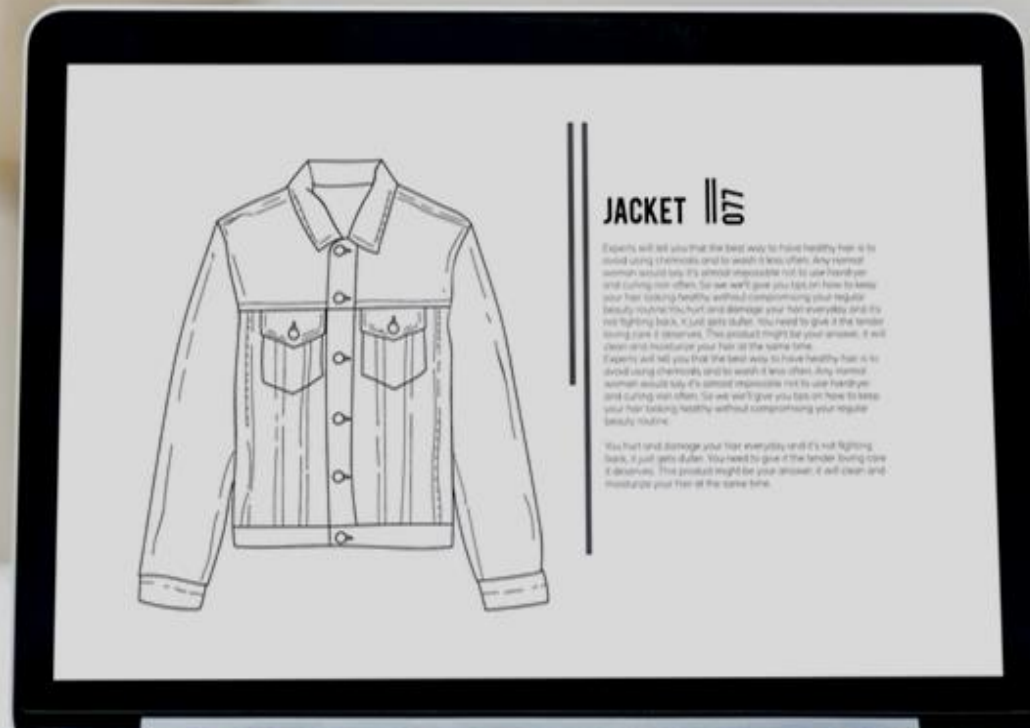
- ❖ Стратегические планы расширения в Латинской Америке, Азии, на Ближнем Востоке и в Африке;
- ❖ Миллениалс, в возрасте от 19 до 35 лет, являются быстро растущим целевым сегментом;
- ❖ Предложение персональных услуг клиентам (организация вечеринок, частные ужины или посещение модных выставок);
- ❖ Бренды пытаются найти способы увеличения цифрового взаимодействия со своими клиентами, сохраняя при этом персонализацию;
- ❖ Рынок роскоши восстанавливается после экономического спада и геополитических кризисов, приблизившись к годовому объему продаж в \$ 1 трлн в конце 2017 года.

Электронная коммерция

Онлайн-продажи предметов роскоши достигли нового рекорда в 23 млрд евро в 2017 году (на 24%).

Бренды ускоряют развитие онлайн-активности, расширяя как географию, так и ассортимент, предлагаемый в интернет-магазинах.

Азия и Европа являются основными двигателями роста рынка, который традиционно сосредоточен на США, благодаря поколениям Y и Z.



Kering SA (KER)

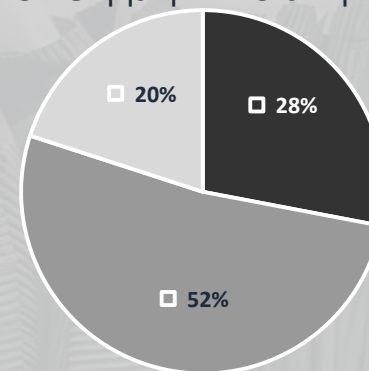
K E R I N G



Kering

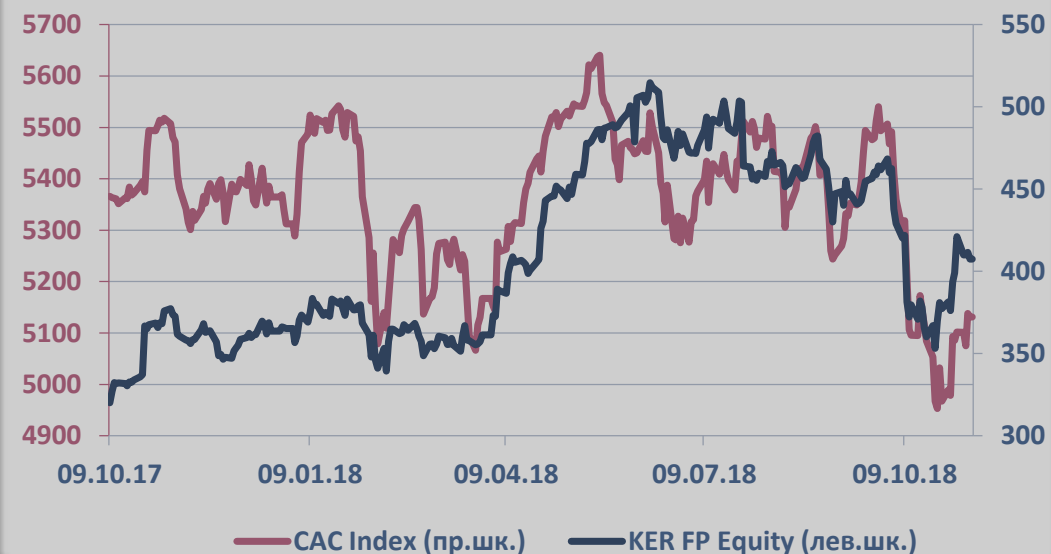
- ❖ Международная группа Kering включает 14 престижных марок (Gucci, Yves Saint Laurent, Puma, Bottega Veneta и Alexander McQueen и другие);
- ❖ Чистая прибыль группы Kering выросла на 45,30% до 5 777 млн. евро (30 июня 2018 года по сравнению с 30 июня 2017 года);
- ❖ Выручка увеличилась на 41,70% до 7 779,4 млн. евро (30 июня 2018 года по сравнению с 30 июня 2017 года);
- ❖ Прибыль до налогообложения на 29 октября 2019 года составила 3 506 млн.евро. По итогам 2018 г. прибыль до налогообложения ожидается на уровне 3 666 млн. евро, что на 35,53% выше показателя годом ранее;
- ❖ Рентабельность активов и капитала Kering демонстрирует ежегодный рост, что свидетельствует об эффективной работе Компании.
- ❖ Средний темп роста дивидендов на акцию за последние пять лет (с 2013 г. по 2017 г.) составил 9,9%, что ниже показателя среднего темпа роста прибыли на акцию за последние пять лет по сектору, что свидетельствует о потенциале роста в будущем.
- ❖ За последние три месяца Kering столкнулся со значительной волатильностью цен. Тем не менее, компания имеет устойчивый рост и потенциал для разумного роста. Дивиденды на одну акцию были стабильными и увеличились с 3,75 евро в 2013 году до 6,00 евро в 2017 году. Ожидается повышение дивидендов до 7,54 евро в 2018 году.

Рекомендация по акциям Kering



Источник: Thomson Reuters

■ Strong Buy □ Buy □ Hold



Важные события Kering

2017 год

- ❖ подписали хартию, призванная обеспечить сохранение здоровья своих моделей;
- ❖ В 2017 году группа Kering в третий раз признана лидером отрасли по индексу устойчивости Dow Jones (DJSI) в секторе "текстиль, одежда и предметы роскоши";
- ❖ Kering назначает Григория Бутте Chief Client&Digital Officer, в обязанности которого входит руководство цифровыми преобразованиями и дальнейшее развитие электронной коммерции, CRM и управление данными.

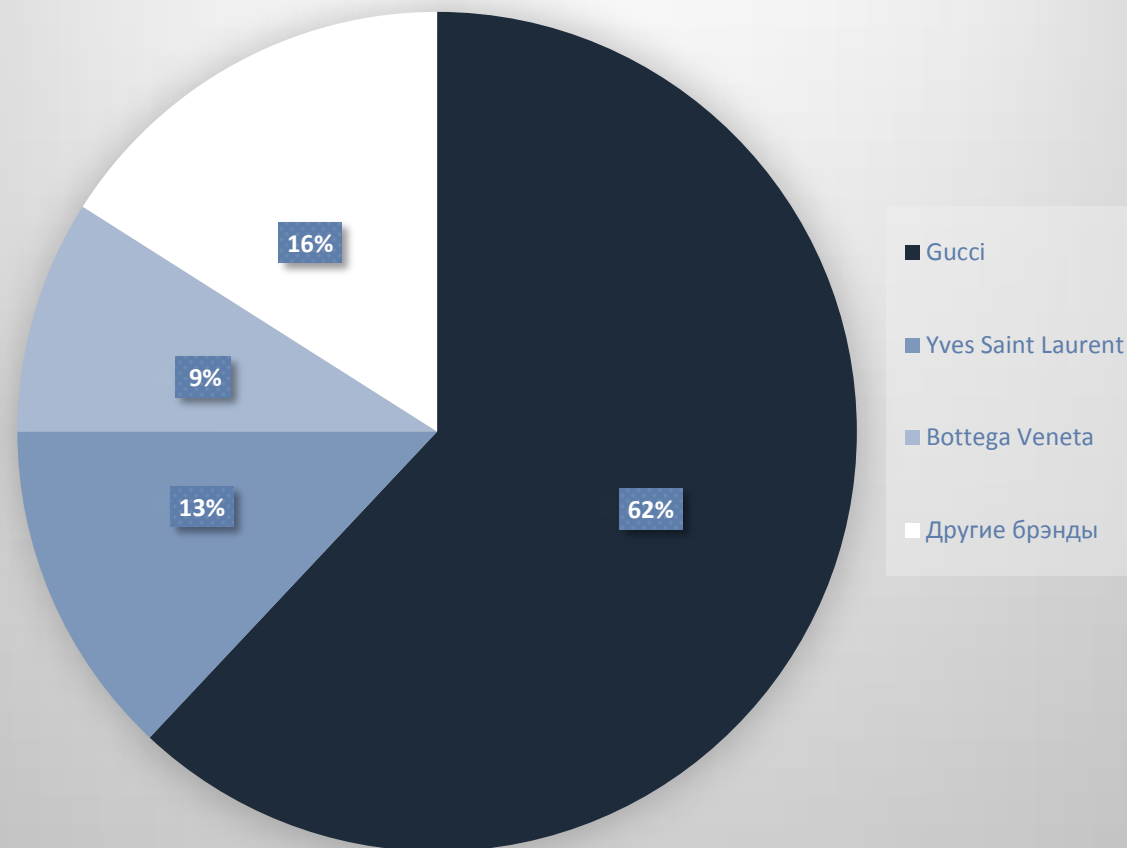
2018 год

- ❖ Цзиньцин Цай назначена президентом Kering Greater China. Миссия гос-жиЦзиньцин Цай будет заключаться в повышении авторитета Kering в Китае и укреплении связей между группой и ее местными партнерами;
- ❖ Группа Kering поддержала Международный саммит за перемены "change NOW", который позволил более 4000 участникам услышать об инновациях, затрагивающих важнейшие мировые экологические и социальные проблемы;
- ❖ Группа Kering сотрудничает с Albin Group, Supima и Oritain в целях создания более устойчивой бизнес-модели для 100% отслеживаемого органического хлопка с использованием судебно-медицинской экспертизы и статистического анализа;
- ❖ Группа Kering признана самой устойчивой корпорацией в секторе "текстиль, одежда и предметы роскоши" в мире по данным Corporate Knights' 2018 Global 100;
- ❖ Группа Kering присоединилась к индексу Euro STOXX 50, одному из основных индексов листинговых акций еврозоны, который включает 50 крупнейших листинговых акций.

Gucci- самое доходное подразделение Kering

- ❖ В 2018 году дом моды Gucci подтвердил свой статус самого ценного итальянского бренда на Interbrand 2018 Best Global Brands 19-й год подряд;
- ❖ Выручка, полученная от продажи продукции Gucci, в первой половине 2018 года, составила 62% или 3 852,8 млн. евро. Рост выручки составил 36,0%;
- ❖ Операционный доход Gucci превысил 1 млрд евро в первой половине 2018 года, увеличившись на 62,1% до 1,470 млн евро;
- ❖ Gucci все еще фокусируется на ускорении темпов роста, продолжая свою программу реконструкции для существующих магазинов. Валовые операционные инвестиции Gucci составили 114 миллионов евро в первой половине 2018 года, что на 48,6% больше, чем за аналогичный период 2017 года. Первое полугодие 2018 года в основном соответствует программе реконструкции;
- ❖ Северная Америка стала основным драйвером роста продаж, генерируемых в магазинах (+57,4%), то есть самым высокоэффективным регионом с точки зрения онлайн-продаж, которые почти удвоились в первой половине 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года;
- ❖ В Японии объем продаж в магазинах вырос на 44,2%, за счет роста туристов и увеличения доли на внутреннем рынке;
- ❖ В Западной Европе бренд по-прежнему остается очень привлекательным, так как продажи выросли до 37,4%.

Процент от общей выручки по сегментам (млн евро), в первой половине 2018 года



Гисси-преимущества

- ❖ Шоу и коллекций Gucci в течение года получили восторженные отклики, снова подтверждая успех творческого переосмысления бренда;
- ❖ Gucci инвестировала значительные средства в производство изображений и фильмов, чтобы обогатить их цифровое общение;
- ❖ Рост электронной коммерции составил почти 70%, в то время как оптовая торговля выросла на 36,3%;
- ❖ Gucci является лидером в области цифровых медиа, среди других люксовых брендов, используя свой веб-сайт, социальные сети и мобильные приложения.



LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SE (MC)

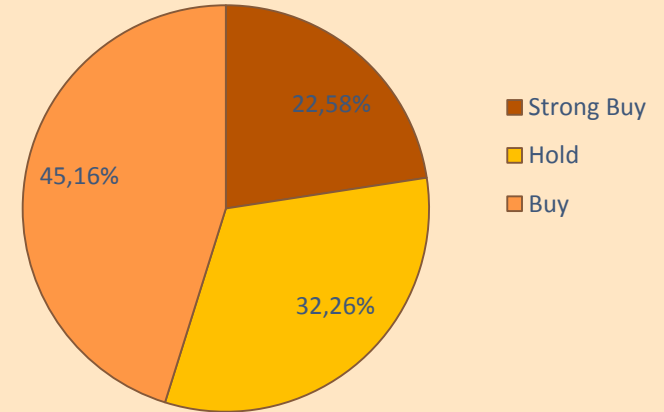
LVMH
MOËT HENNESSY • LOUIS VUITTON



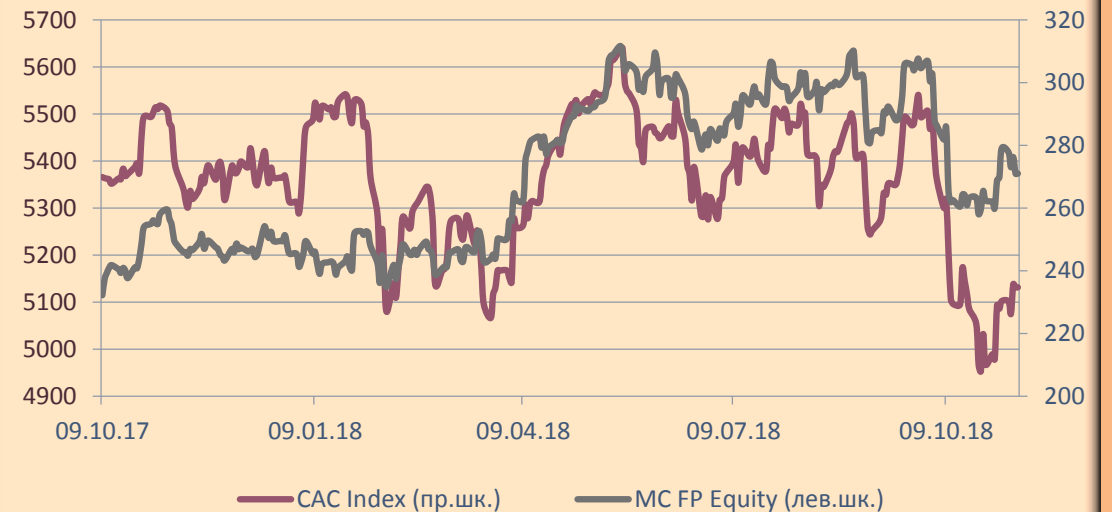
LVMH

- ❖ Французская транснациональная компания LVMH включает около 60 престижных марок (Louis Vuitton, Fendi, Marc Jacobs, Christian Dior и Celine и другие);
- ❖ Чистая прибыль LVMH выросла на 27,33% - до 17 683 млн. евро (30 июня 2018 года по сравнению с 30 июня 2017 года);
- ❖ Выручка увеличилась на 23,30% до 26 307 млн. евро (30 июня 2018 года по сравнению с 30 июня 2017 года);
- ❖ Прибыль до налогообложения на 29 октября 2019 года составила 9 469 млн. евро. По итогам 2018 г. прибыль до налогообложения ожидается на уровне 9 776 млн. евро, что на 23,22% выше показателя годом ранее;
- ❖ Рентабельность активов и капитала LVMH в 2017 г. составила 4,81% и 14,2%, соответственно.
- ❖ Средний темп роста дивидендов на акцию за последние пять лет (с 2013 по 2017 год) составил 10%.
- ❖ Ожидается рост выручки на 6,3% в год, и также рост прибыли на 8,6% в год. Дивиденды на одну акцию были стабильными и увеличились с 3,10 евро в 2013 году до 5,00 евро в 2017 году. Ожидается повышение дивидендов до 5,97 евро в 2018 году;

Рекомендация по акциям LVMH



Источник: Thomson Reuters



Важные события LVMH

2017 год

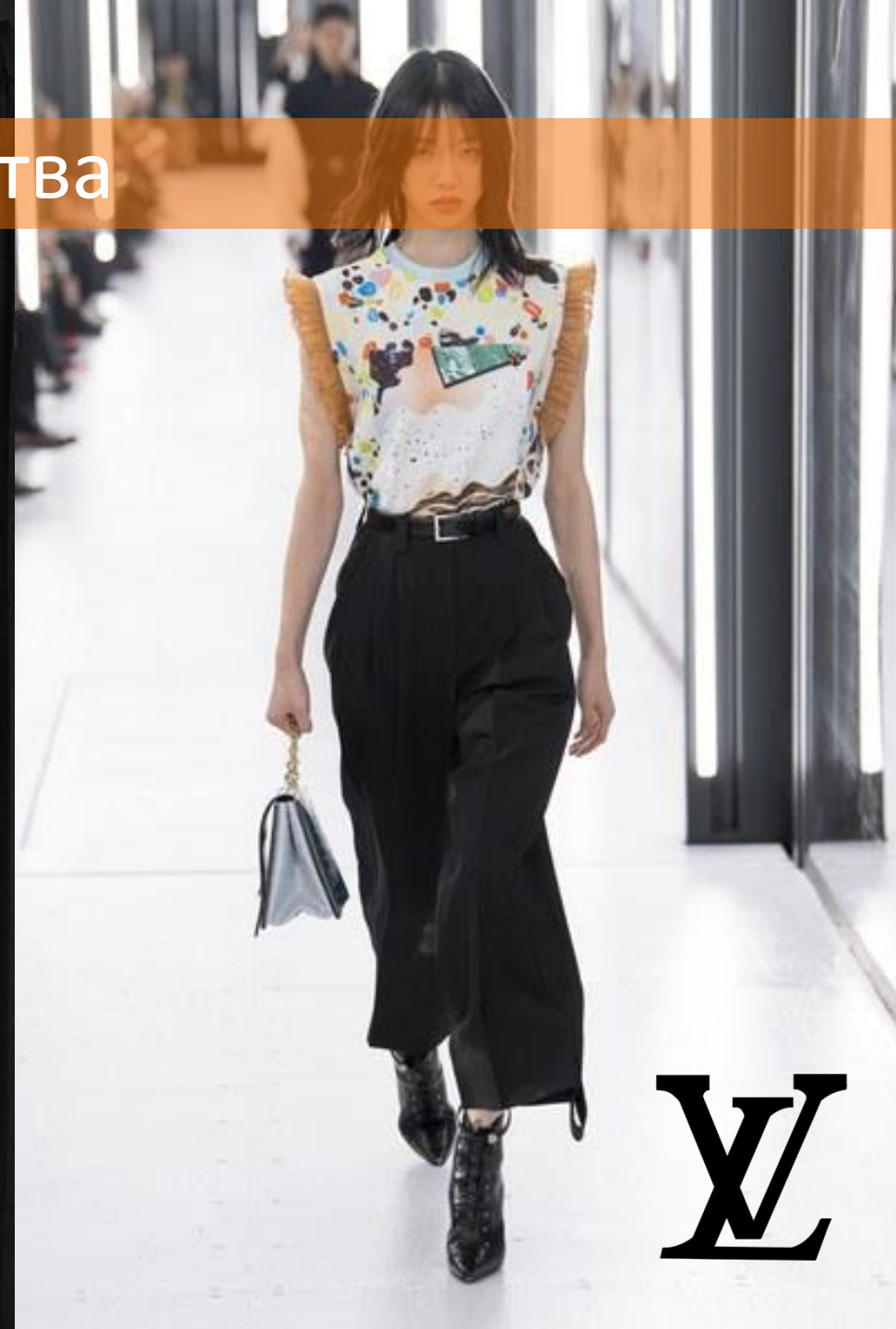
- ❖ подписали хартию, призванная обеспечить сохранение здоровья своих моделей;
- ❖ шоу Viva Technology;
- ❖ первая премия LVMH Innovation Award;
- ❖ рекордное количество посетителей выставки “Icons of Modern Art: the Shchukin Collection”;
- ❖ открытие выставки MoMA в Fondation Louis Vuitton, а также четвертое издание премии LVMH Young Fashion Designer.

2018 год

- ❖ Belvedere Vodka сотрудничает с визуальным художником, музыкантом и активистом Laolu Senbanjo. Продажи бутылки, которую он разработал, поддержат организация (RED) и Глобальный фонд по борьбе со СПИДом;
- ❖ Программа DARE (Disrupt, Act, Risk to be an Entrepreneur) – глобальная инициатива по развитию талантов-позволила 12 командам развить свои инновационные идеи в бизнес-планы, чтобы изобрести будущие предметы роскоши;
- ❖ LVMH выпускает эксклюзивную коллекцию радио подкастов под названием “Confidences Particulieres”;
- ❖ Созданный в этом году, Parfums Christian Dior представил победителей первой премии Dior Photo Award за новые таланты.

LVMH-преимущества

- ❖ Чистый доход увеличился на 40,51% за последние пять лет и выручка выросла на 36,99% (30 июнь 2018-30 июнь 2014);
- ❖ Компания постоянно реинвестирует в бизнес-операции, так как прогнозируемая доходность инвестиций составляет 17,87% на ближайшие три года;
- ❖ LVMH имеет надежную историю акционерной прибыли, с дисциплинированным подходом к реинвестированию в компанию и перспективным будущим относительно своих конкурентов в отрасли;
- ❖ Уровень долга составляет 38,30% от собственного капитала, но компания также генерирует достаточный уровень прибыли, который в полной мере покрывает годовой процентный платеж.



Hermès International SCA (RMS)



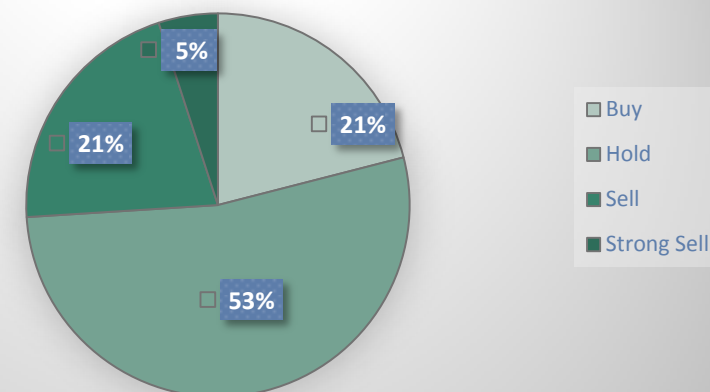
HERMÈS
PARIS



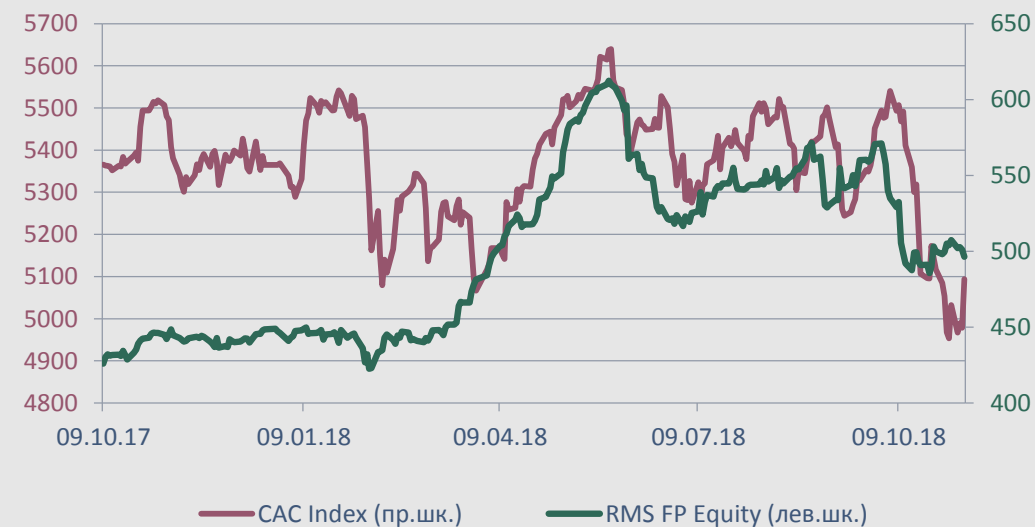
Hermes International

- ❖ Hermes international владеет известными брендами Birkin и Kelly;
- ❖ Открытие восьми новых магазинов в Гонконге, Пало-Альто в США, Канкуне в Мексике, Бангкоке в Таиланде и Сиане в Китае;
- ❖ Чистая прибыль Hermes выросла на 17,1% — до 2 412 млн. евро (30 июня 2018 года по сравнению с 30 июня 2017 года);
- ❖ Выручка увеличилась на 17,54% до 3 452,2 млн. евро (30 июня 2018 года по сравнению с 30 июня 2017 года);
- ❖ Прибыль до налогообложения на 29 октября 2018 года составила 2 007 млн. евро. По итогам 2018 г. прибыль до налогообложения ожидается на уровне 2 030 млн. евро, что на 7,41% выше показателя годом ранее;
- ❖ Средний темп роста дивидендов на акцию за последние пять лет (с 2013 по 2017 год) составил 9,7%;
- ❖ По итогам 2018 г. ожидается рост выручки на 72,32% до 5 949 млн. евро. Текущая операционная маржа за полугодие достигла рекордно высокого уровня 34,5% от продаж. Дивиденды на одну акцию были стабильными и увеличились с 2,70 евро в 2013 году до 4,10 евро в 2017 году. Ожидается повышение дивидендов до 4,68 евро в 2018 году.

Рекомендации по акции Hermes



Источник: Thomson Reuters



Важные события Hermes

2017 год

- ❖ Hermes выпускает Birkin "One Two Three and Aay We Go" сумка. Для этого они напечатали свой знаменитый шарф на сумке Биркин.

2018 год

- ❖ Hermes представляет новую концепцию времени на выставке Salon International de la Haute Horlogerie (SIHH);
- ❖ В мае компания открыла свой новый магазин в Пало-Альто, Калифорния. Это 34-й магазин в Соединенных Штатах.

Hermes-преимущества

- ❖ **Акции устойчивы к рецессии;**
 - ❖ Во время рецессии, с 2007 по 2009 год, акции Hermes значительно превзошли CAC 40 (0,23% против -27,99%);
 - ❖ Между тем, Hermes смог увеличить EPS с 3,71 евро в 2007 году до 3,82 евро в 2009 году;
 - ❖ На протяжении всего мирового финансового кризиса продажи Hermes росли более чем на 8% в годовом выражении и ускорились до 25% после рецессии, в то время как рост EPS составил всего 1%, но затем вырос до 45% в годовом выражении;
- ❖ Потребительский рынок Китая является ключевым покупателем;
- ❖ Несмотря на то, что текущая дивидендная доходность составляет менее 1%, существует потенциал будущего роста, так как коэффициент выплат составляет 35,43% и имеет прочные фундаментальные показатели бизнеса;
- ❖ Основан в 1837 году, бренд имеет богатую историю и высокий уровень эксклюзивности. Благодаря своей уникальной бизнес-модели Hermes реализует долгосрочную стратегию развития, основанную на креативности и поддержании контроля над бизнесом и коммуникациями.



Прогноз экспертов - 31 декабря 2018 года

Компания	Тикер	Валюта	Текущая цена (на 08.11.2018 г.)	Целевая цена	Upside, %
Kering	KER	EUR	407,40	517,64	27,1
LVMH	MC	USD	271,00	318,79	17,6
Hermes	RMS	EUR	496,40	488,50	-1,6
Burberry	BRBY	GBP	1 864,50	1 922,16	3,1%

- ❖ В целом эксперты и влиятельные деятели люксовой отрасли оценивают перспективы рынка в 2018 г. с оптимистичной осторожностью;
- ❖ Рынок приходит в себя после спада, вызванного террористическими актами в Париже, Брюсселе и Ницце;
- ❖ Удорожание нефти позволяет прогнозировать увеличение спроса со стороны ближневосточных потребителей роскоши.

Компания	Капитализация \$ млн	Прибыль \$ млн (до уплаты налогов)	EPS	P/E	Дивидендная доходность	ROA	ROE	P/BV	P/S	EV/EBITDA
LVMH	142 342,41	9 491	12,20	20,58	2,25%	10,36	20,88	4,01	2,82	11,65
Hermes	55 846,22	2 030	12,98	39,04	0,94%	21,70	25,57	9,55	8,85	21,97
Kering	53 062,57	3 666	22,48	17,20	2,00%	12,69	27,13	4,30	3,51	11,57
Средняя по сектору	-	-	8,68	17,27	2,60%	6,68	13,42	2,74	9,92	-

Источник: Bloomberg; Thomson Reuters

Спасибо за внимание!

Настоящая презентация носит исключительно информационный характер и не является предложением Centras Securities купить, продать или вступить в какую-либо сделку в отношении каких-либо финансовых инструментов, на которые в настоящей публикации может содержаться ссылка. Настоящий документ содержит информацию, полученную из источников (Bloomberg, Thomson Reuters), которые Centras Securities рассматривает в качестве достоверных. Однако Centras Securities, его руководство и сотрудники не могут гарантировать абсолютную точность, полноту и достоверность такой информации и не несут ответственности за возможные потери клиента в связи с ее использованием. Оценки и мнения, представленные в настоящем документе, основаны исключительно на заключениях аналитиков Компании. Вознаграждение аналитиков не связано и не зависит от содержания аналитических обзоров, которые они готовят, или от существа даваемых ими рекомендаций. Настоящая информация не предназначена для публичного распространения и не может быть воспроизведена, передана или опубликована, целиком или по частям, без предварительного письменного разрешения Centras Securities.



Centras
SECURITIES

We know how!*

*Мы знаем как!

© Centras Securities, 2018 г.



Контакты

Брокерское
обслуживание

Контакты : +7 (727) 259
88 77 (вн.608)

Эл.адрес :
sbiletskaya@centras.kz

Аналитический
департамент

Контакты : +7 (727) 259 88
77 (вн.722)

Эл.адрес :
mmelanich@centras.kz

Департамент торговых
операций

Контакты : +7 (727) 259 88
77 (вн.730)

Эл.адрес :
kdauletov@centras.kz

Департамент
продаж

Контакты : +7 (727) 259 88
77 (вн.754)

Эл.адрес :
amuratova@centras.kz