

Redaktor wydania: Anna Madziar/ Krystian Brymora

KOMENTARZ PORANNY

Poprawa sentymentu w USA i Europie

Czwartkowe notowania na GPW zakończyły się wzrostami głównych indeksów. WIG20 przy obrotach sięgających 670 mln PLN zyskał 1,7% i zatrzymał się na poziomie 1827,0 pkt. Tego dnia do najmocniejszych polskich blue chipów należały takie podmioty jak: Allegro (+5,2%), PGE (+4,4%) oraz Dino (+3,9%). Z drugiej strony znalazły się takie spółki jak: JSW (-2,4%), Orange (-1,8%) oraz Asseco PL (-1,1%). Również mWIG40 jak i sWIG80 zakończyły wczorajszą sesję wzrostami zwiększając odpowiednio 0,6%/0,8%. Sektorowo najlepiej poradził sobie wig-energia (+3,0%), natomiast najgorszym indeksem okazała się telekomunikacja (-1,0%). Na szerokim rynku wyróżniły się akcje STS Holding, które zyskały 17,1% po dobrych wynikach za 1Q'22 i prognozach na dalszą część tego roku. Na europejskich parkietach dominował kolor zielony, DAX poszedł w górę o 1,6%, CAC40 zyskał 1,8%, a FTSE100 zakończył notowania ze wzrostem na poziomie 0,6%. Wczorajsza sesja na Wall Street zakończyła się solidną zwyżką głównych indeksów. Podczas czwartkowych notowań najmocniej zyskały spółki technologiczne, a Nasdaq urosł o 2,7%, S&P500 umocnił się o 2,0%, a Dow Jones finiszował ze zwyżką na poziomie 1,6%. Akcje Twittera zyskały 6,4% po tym, jak Elon Musk przeznaczył więcej własnego majątku na sfinansowanie transakcji przejęcia portalu o wartości 44 mld USD (wynika ze zgłoszenie SEC, że zaangażował on 33,5 mld USD kapitału własnego vs 27,3 mld USD poprzednio). Na rynku ropy kontrakty na WTI na lipiec są wyceniane po ok. 114,2 USD za baryłkę. W Azji Shanghai Composite Index kończy notowania 0,5% na plusie, a Nikkei idzie w górę o 0,7%. Od samego rana kontrakty terminowe na DAX znajdują się na lekkim plusie, natomiast na amerykańskie indeksy delikatnie zniżkują. PLN w piątek kontynuuje umocnienie, aktualnie za USD przychodzi płacić nam 4,28, a za EUR 4,60.

Krzysztof Tkocz

Notowania: czwartek, 26 maja 2022

	Wartość	Zmiana	
		1D	YTD
WIG20	1 827,0	1,7%	-19,4%
WIG30	2 240,6	1,6%	-19,0%
mWIG40	4 324,5	0,6%	-18,3%
sWIG80	18 045,9	0,8%	-10,0%
WIG	56 929,8	1,4%	-17,8%
NC Index	319,2	1,1%	-18,1%
WIG Banki	6 222,5	1,3%	-28,0%
WIG Bud	3 462,2	0,5%	-8,0%
WIG Chemia	12 546,0	1,3%	27,7%
WIG Dew	2 617,9	-0,3%	-7,9%
WIG Energia	2 964,4	3,0%	22,7%
WIG Games	13 953,7	0,9%	-37,4%
WIG IT	3 988,0	-0,3%	-15,3%
WIG Media	6 760,9	2,9%	-22,8%
WIG Paliwa	6 453,8	0,2%	-0,6%
WIG Spoż	2 620,8	0,5%	-41,6%
WIG Surowce	5 023,6	2,4%	10,7%
WIG Odzież	5 607,4	1,5%	-40,8%
DAX	14 231,3	1,6%	-10,4%
FTSE100	7 564,9	0,6%	2,4%
CAC40	6 410,6	1,8%	-10,4%
BUX	39 234,2	-5,5%	-22,6%
S&P500	4 057,8	2,0%	-14,9%
DJIA	32 637,2	1,6%	-10,2%
Nasdaq Comp	11 740,7	2,7%	-25,0%
Bovespa	111 889,9	0,0%	6,7%
Nikkei225	26 604,8	-0,3%	-7,6%
Shanghai Comp.	3 123,1	0,5%	-14,2%
S&P/ASX 200	7 105,9	-0,7%	-4,6%
EUR/PLN	4,61	0,1%	0,4%
USD/PLN	4,30	-0,3%	6,5%
CHF/PLN	4,48	0,0%	1,2%
EUR/USD	1,07	0,4%	-5,7%
USD/JPY	127,12	-0,2%	10,5%

FW20

	Wartość	Zmiana	
Kurs otwarcia	1 805	-18	-0,99%
Kurs zamknięcia	1 835	30	1,66%
Kurs min.	1 796	6	0,34%
Kurs max.	1 837	0	0,00%
Wolumen obrotu	27 388	-2 371	-7,97%
Otwarte pozycje	41 694	-1 226	-2,86%

Indeksy GPW

Indeks	Open	Low	High	Close	1D	Obrót
WIG20	1 798,7	1 790,9	1 832,3	1 827,0	1,7%	672
WIG30	2 206,3	2 197,7	2 245,9	2 240,6	1,6%	718
mWIG40	4 323,5	17 884,2	18 045,9	4 324,5	0,6%	75
sWIG80	17 939,0	4 288,1	4 329,9	18 045,9	0,8%	29
WIG-PL	57 868,0	57 821,1	58 264,9	58 264,9	1,4%	777
WIG	56 277,7	56 038,8	57 015,2	56 929,8	1,4%	793

WIG20

	Close	MC	1D	YTD
Allegro	23,45	24 784	5,2%	-39,7%
Asseco Poland	78,10	6 482	-1,1%	-9,7%
CCC	47,00	2 579	0,4%	-55,5%
CD Projekt	110,62	11 144	2,4%	-42,7%
Cyfrowy P.	22,06	14 108	0,1%	-36,5%
Dino	293,20	28 745	3,9%	-20,2%
JSW	67,90	7 972	-2,4%	94,7%
KGHM	141,65	28 330	3,4%	1,6%
Lotos	67,20	12 423	-0,3%	10,2%
LPP	10 140,00	18 784	1,9%	-41,0%
mBank	272,20	11 537	1,9%	-37,2%
Orange	6,09	7 995	-1,8%	-27,9%
Pekao	93,50	24 541	1,4%	-23,4%
Pepco	40,20	23 115	0,6%	-13,6%
PGE	10,27	19 202	4,4%	27,4%
PGNIG	6,28	36 265	0,9%	-0,4%
PKN Orlen	71,60	30 624	0,4%	-3,7%
PKO BP	32,15	40 188	1,0%	-28,4%
PZU	32,60	28 151	1,4%	-7,8%
Santander Polska	252,20	25 772	2,9%	-27,6%

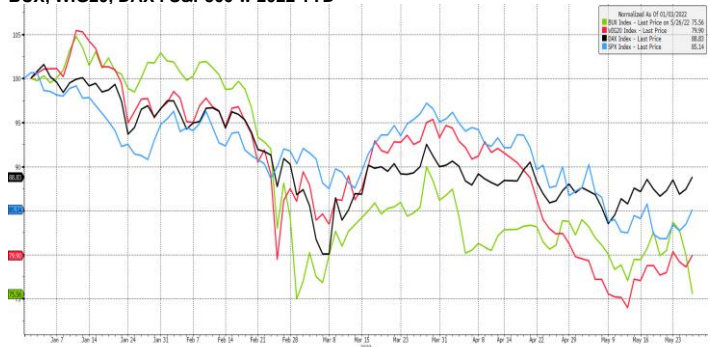
SKRÓT INFORMACJI ZE SPÓŁEK

- CD Projekt:** Wyniki 1Q'22 zbliżone do naszych oczekiwań i konsensusu – neutralne + podsumowanie konferencji [komentarz BDM];
- Kernel:** Wyniki za kwartał 1Q'22 i wpływ wojny na Ukrainie [tabela BDM];
- ZE PAK:** Wyniki za 1Q'22 istotnie powyżej oczekiwań, najlepsze od 2017 roku (129 mln PLN EBITDA) – pozytywne Konferencja z 09:00 [tabela BDM];
- Voxel:** Wyniki za 1Q'22 zgodne z oczekiwaniami [komentarz BDM];
- Amica:** Wyniki 1Q'22 poniżej konsensusu [tabela BDM];
- Boryszew:** Spółka miała w 1Q'22 31,9 mln PLN zysku netto j.d.; oczykuje istotnej poprawy w motoryzacji;
- Pekabex:** Spółka miała w 1Q'22 12,6 mln PLN zysku netto (-10,8% r/r);
- Elektroim:** Strata netto w 1Q'22 większa od oczekiwań wskutek niższych przychodów i aktualizacji wyceny kontraktów długoterminowych w ET SA- negatywne. Na „osłode” lepsza gotówka i wzrost backlogu do blisko 500 mln PLN przez kontrakt na granicy białoruskiej [komentarz BDM];
- Big Cheese Studio:** Spółka w 1Q'22 miała 4,6 mln PLN zysku netto (+38,6% r/r), znacznie powyżej naszych oczekiwań – pozytywne [komentarz BDM];
- BoomBit:** Spółka w 1Q'22 miała 2,2 mln PLN zysku netto n.j.d., zbliżone do naszych oczekiwań - neutralne [komentarz BDM];
- Witthen:** Spółka w 1Q'22 miała 6,4 mln PLN EBIT – zgodnie z szacunkami [tabela BDM];
- Rawplug:** świetne wyniki za 1Q'22. EBITDA 56 mln PLN (+24% r/r)- rekordowy pierwszy kwartał, pozytywne [tabela BDM];
- Bowim:** Finałowe wyniki zgodne ze wstępnymi, obciążone ujemnym saldem PDO (-13 mln PLN). Dodatni OCF (22 mln PLN) – neutralne [komentarz BDM];
- Crepsy Jar:** Finałowe wyniki za 1Q'22 – zgodne ze wcześniejszymi szacunkami + podsumowanie konferencji wynikowej za 1Q'22 [tabela BDM];
- PGE, Budimex:** Spółka wystawiła konsorcjum realizującemu blok w Turowie notę obciążeniową w kwocie 561,5 mln PLN;
- CCC:** Podsumowanie konferencji po wynikach za 1Q'22/23;
- Cyfrowy Polsat:** Zarząd rekomenduje wypłatę 1 PLN dywidendy na akcje;
- Tauron:** Podsumowanie konferencji po wynikach za 1Q'22 (26.05.2022);
- Asseco Poland:** ComCERT z grupy Asseco liczy na podwojenie biznesu w sektorze cyberbezpieczeństwa;
- Allegro:** Spółka przewiduje w 2Q'22 większą dynamikę sprzedaży GMV niż w 1Q'22;
- Grupa Azoty/ZAP/PC:** Podsumowanie konferencji po wynikach za 1Q'22 (26.05.2022)- lekko negatywne [komentarz BDM];
- Benefit Systems:** Podsumowanie konferencji po 1Q'22 (26.05.2022);
- XTB:** Liczba klientów XTB przekroczyła w maju 500 tys.;
- GPW:** Spółka chce wypłacić 2,74 PLN dywidendy na akcje;
- Unimot, Dino:** AVIA Solar zrealizuje projekt instalacji fotowoltaicznej dla Dino;
- Shoper:** Podsumowanie konferencji dotyczącej zakupu Selium i Sempire Europe (26.05.2022);
- Bogdanka:** Zarząd rekomenduje 2,5 PLN/akcje dywidendy. DY 4,7%, DPR 30%.Konsensus nie zakładał wypłaty- pozytywne [wykres BDM];
- Enter Air:** Spółka ma umowę czarteru z TUI Poland o szacunkowej wartości 543,32 mln PLN netto;
- TIM:** Podsumowanie czatu SI po wynikach 1Q'22 (26.05.2022);
- Comp:** Podsumowanie konferencji po wynikach za 1Q'22 (26.05.2022);
- PCC Rokita:** Podsumowanie czatu SI po wynikach za 1Q'22 (26.05.2022) – lekko pozytywne [komentarz BDM];
- STS Holding:** Podsumowanie konferencji wynikowej za 1Q'22 (26.05.2022);
- Lokum Developer:** Spółka planuje wypłacić 1,65 PLN dywidendy na akcje;
- CFG (NG):** Dokonanie odpisu aktualizującego w wysokości 0,8 mln PLN (odpisy ujęte w wynikach za 2021r.) - operacja księgowa niemająca wpływu na przepływy finansowe ani stan gotówki.

WYKRES DNIA

Węgierski BUX testuje minima po wybuchu wojny na Ukrainie spadając w czwartek o 5,5%. Victor Orban w środę ogłosił wprowadzenie podatków dla banków i dużych firm od nadmiarowych zysków (windfall profits). Idea dodatkowego opodatkowania „beneficjentów” wojny zatacza coraz większe kręgi w Europie. Od początku 2022 roku BUX stracił -25% YTD przy WIG20 -20% YTD, S&P500 -15% YTD i DAX -12% YTD.

BUX, WIG20, DAX i S&P500 w 2022 YTD*



Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., Bloomberg. *znorm. 31.12.21=100

Wydział Analiz i Informacji Dom Maklerski BDM S.A.

ul. 3-go Maja 23, 40-096 Katowice, Tel.: 032 208 14 35, analizy@bdm.com.pl

Opracowanie ma charakter czysto informacyjny i zostało opracowane na podstawie informacji uznanych przez autorów za wiarygodne. Zawarte w nim komentarze są subiektywnymi poglądami autorów. Opracowanie i zawarte w nim komentarze nie są podstawą żadnej rekomendacji kupna bądź sprzedaży w rozumieniu obowiązującego prawa i nie powinny być tak interpretowane. Publikowanie w prasie lub w Internecie całości lub części opracowania wymaga zgody sporządzających raport.

mWIG40									Surowce							
	Close	MC	1D	YTD		Close	MC	1D	YTD	Cena	1D	1W	MTD	YTD	1R	
11 bit st.	480,00	1 142	-0,4%	-13,4%	Huuge	19,00	1 601	0,0%	-24,3%	Ropa Brent [USD/bbl]	117,6	3,2%	5,0%	7,6%	51,2%	69,4%
Alior	33,90	4 426	1,6%	-38,0%	ING BSK	191,20	24 875	-1,3%	-28,4%	Gaz USA HH [USD/MMBTu]	8,8	-1,8%	6,0%	21,6%	136,1%	197,8%
Amrest	17,74	3 895	1,3%	-36,0%	Inter Cars	410,00	5 809	0,4%	-13,3%	Gaz EU TTF 1M [EUR/MWh]	84,7	-2,0%	-4,8%	-14,0%	10,4%	225,9%
Asbis	12,80	710	4,7%	-41,0%	Kernel	27,42	2 304	1,6%	-53,3%	CO2 [EUR/t]	84,4	4,1%	1,9%	0,4%	5,2%	57,5%
Asseco	47,50	2 465	0,2%	-7,9%	Kęty	604,00	5 829	0,7%	-1,0%	Węgiel ARA [USD/t]	330,5	0,2%	-0,5%	3,5%	141,7%	284,7%
Azoty	52,80	5 238	2,1%	56,2%	Kruk	265,80	5 084	0,2%	-18,7%	Miedź LME [USD/t]	9 345,5	-0,2%	-1,2%	-4,3%	-4,1%	-6,2%
Benefit	572,00	1 678	2,1%	-10,1%	Livechat	85,00	2 189	1,0%	-27,2%	Aluminium LME [USD/t]	2 839,0	-0,3%	-2,0%	-6,4%	1,2%	19,9%
Biomed-L.	3,44	224	1,5%	-22,5%	Mabion	27,60	446	3,5%	-54,8%	Cynk LME [USD/t]	3 745,0	-0,3%	0,3%	-9,8%	4,3%	27,0%
Budimex	224,00	5 719	-0,7%	-1,3%	Mercator	62,38	664	-1,6%	-35,7%	Ołów LME [USD/t]	2 115,5	1,2%	2,8%	-6,4%	-9,5%	-2,7%
Celon	17,00	868	-1,4%	-48,7%	Millennium	4,77	5 787	3,2%	-41,8%	Stal HRC [USD/t]	1 200,0	0,0%	-12,9%	-14,3%	-16,4%	-28,1%
Ciech	40,18	2 117	-0,2%	-4,3%	Mo-Bruk	312,50	1 098	0,6%	-18,8%	Ruda żelaza [USD/t]	131,7	-1,2%	0,5%	-12,6%	17,1%	-35,8%
Comarch	175,00	1 423	0,0%	-2,8%	Neuca	760,00	3 397	-0,7%	-9,5%	Węgiel koksujący [USD/t]	465,0	-5,2%	-4,7%	-10,9%	32,3%	201,3%
Datawalk	144,00	704	2,9%	-36,3%	Polenergia	74,00	6 524	-0,5%	0,5%	Złoto [USD/oz]	1 853,8	0,0%	0,7%	-2,3%	1,3%	-2,3%
Develia	2,89	1 293	-2,2%	-2,7%	PKP Cargo	11,55	517	-0,9%	-17,6%	Srebro [USD/oz]	22,1	0,5%	0,8%	-3,0%	-5,2%	-20,6%
Dom Dev.	100,00	2 555	-0,6%	-16,7%	PlayWay	291,00	1 921	5,1%	-30,4%	Platyna [USD/oz]	956,9	0,7%	-0,9%	1,9%	-1,2%	-19,1%
Enea	9,14	4 842	-1,1%	7,4%	Selvita	75,40	1 384	1,2%	-8,0%	Pallad [USD/oz]	2 004,0	0,7%	1,3%	-13,1%	4,8%	-28,5%
Eurocash	11,39	1 585	1,2%	5,1%	Tauron	3,56	6 243	1,5%	34,2%	Bitcoin USD	28 993,7	-2,6%	-4,1%	-24,4%	-37,4%	-24,7%
Famur	2,75	1 579	-0,1%	-18,0%	TEN	125,30	915	0,6%	-64,1%	Pszonica [USD/bu]	1 147,0	-0,1%	-4,5%	9,9%	48,8%	69,6%
GPW	37,62	1 579	-0,3%	-9,2%	WP.PL	98,50	2 883	2,5%	-30,1%	Kukurydza [USD/bu]	764,8	-1,0%	-2,4%	-6,5%	28,9%	15,1%
Handlowy	59,00	7 709	0,3%	0,0%	XTB	20,28	2 381	2,1%	20,9%	Cukier ICE [USD/lb]	19,5	-0,7%	-1,2%	2,0%	6,3%	25,1%

WIG20



Źródło: Bloomberg, Dom Maklerski BDM S.A.

S&P500



Źródło: Bloomberg, Dom Maklerski BDM S.A.

INFORMACJE ZE SPÓLEK

CD Projekt

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22:

Wyniki za 1Q'2022 [mln PLN]

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22 BDM	odchyl.	1Q'22P kons.	odchyl.
Przychody	197,6	216,1	9,4%	209,9	3,0%	215,9	0,1%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	135,4	168,5	24,5%	155,1	8,7%	-	-
EBITDA	71,0	107,2	51,0%	95,1	12,8%	99,8	7,4%
EBIT	43,2	85,3	97,5%	72,7	17,3%	76,2	12,0%
Zysk (strata) brutto	37,1	91,9	148,0%	73,3	25,4%	-	-
Zysk (strata) netto	32,5	68,9	112,1%	68,2	1,1%	70,0	-1,5%
Marża zysku brutto ze sprzedaży	68,5%	78,0%		73,9%		-	
Marża EBITDA	35,9%	49,6%		45,3%		46,3%	
Marża EBIT	21,9%	39,5%		34,6%		35,3%	
Marża zysku netto	16,4%	31,9%		32,5%		32,5%	

Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., spółka

Więcej w **Komentarzu Analityka**

Kernel

Spółka opublikowała raport za obrotowy 3Q'2022 (kalendarzowy 1Q'21)

Wpływ wojny na Ukrainie: W wyniku tych wydarzeń uszkodzeniu uległy aktywa Grupy o wartości bilansowej 1,6 mln USD, a dwa zakłady przetwórcze słonecznika w Wowczyńsku i Prykołotnem o łącznej wartości bilansowej 44,8 mln USD znajdują się obecnie na terenach niekontrolowanych. Żaden z krytycznych obiektów lub infrastruktury Grupy nie doznał znaczących szkód. Grupa ubezpieczyła niektóre ze swoich kluczowych środków trwałych od ryzyka wojny, ale na około 28% ich wartości księgowej. Zakład przetwórstwa w Poławie kontynuuje działalność, natomiast działalność pozostałych trzech zakładów jest tymczasowo zawieszona ze względu na bezpieczeństwo. Zapasy Grupy są w dobrym stanie i są bezpiecznie przechowywane. Zapasy o wartości 41 mln USD znajdują się na tymczasowo zajmowanych powierzchniach.

Grupa kończy wiosenną kampanię siewną na obszarze 370 tys. ha, oprócz 88 tys. ha, na których prowadzone są uprawy ozime, z całkowitego banku ziemi o powierzchni 494 tys. ha. Grupa utrzymywała wystarczającą ilość środków od produkcji roślinnej (nasion, nawozów, pestycydów i innych środków), potrzebnych w sezonie siewnym, a także przygotowała odpowiedni transport i sprzęt oraz przydzieliła potrzebne zasoby ludzkie.

Działania wojenne w południowej części Ukrainy stanowią obecnie wysokie ryzyko dla wznowienia operacji eksportowych przez porty morskie, których działalność jest zawieszona. Grupa rozpoczęła transport produktów rolnych przez granice lądowe własnymi wagonami kolejowymi i samochodami towarowymi, wynajmując również transport od osób trzecich. Sprzedaż krajowa zboża i oleju rafinowanego utrzymuje się na niskim poziomie.

W związku z utrudnioną sprzedażą zapasów Grupa zwróciła się o odroczenie spłaty zobowiązań z tytułu kredytów bankowych zapadających w okresie od marca do września 2022 r. w łącznej kwocie 880 mln USD do końca września 2022 r.

Wybrane dane finansowe [mln PLN]

kalendrzowy	IQ'21	IIQ'21	IIIQ'21	IVQ'21	IQ'22	IQ'22 Bloom	IQ'22 Bloom	różnica	2019/2020	2020/2021	r/r
obrotowy	Q22021	Q32021	Q42021	Q12022	Q22022	Q32022	r/r	Q32022 Bloom	2 020	2 021	r/r
Przychody	1 326,7	1 729,2	1 650,8	1 343,0	1 882,3	1 690,1	-2,3%	1 574,0	4 107,0	5 647,0	37,5%
Olej słonecznikowy	486,0	520,5	447,0	365,0	667,0	495,0	-4,9%		1 547,0	1 747,0	12,9%
Zboże	1 107,0	1 513,5	1 477,7	1 130,0	1 648,0	1 479,0	-2,3%		3 426,0	4 909,0	43,3%
Rolnictwo	213,0	127,7	226,8	146,0	277,0	87,0	-31,9%		604,0	657,0	8,8%
Cukier i niekontynuowana inne, wyłączenia	-479,3	-432,4	-500,7	-298,0	-709,7	-370,9			-1 470,0	-1 666,0	
Zysk brutto ze sprzedaży	272,4	111,3	235,4	330,0	346,2	27,3	-75,5%		462,0	903,0	95,4%
EBITDA	269,0	111,0	259,0	315,4	293,0	41,0	-63,1%	104,5	443,0	929,0	109,7%
Zmiana aktywów biologicznych	21,6	-58,4	63,1	84,6	26,9	-73,6	26,0%		-21,0	133,0	
EBITDA adj.	247,4	169,4	195,9	230,8	266,1	114,6	-32,4%		464,0	929,0	100,2%
EBITDA ad. Bez MSSF16 (porównywalna)	239,4	218,4	132,9						413,0	733,0	77,5%
Olej słonecznikowy	24,0	7,0	-5,9	14,7	59,0	13,0	85,7%		152,0	56,0	-63,2%
Zboże	161,0	122,0	101,7	117,2	128,0	110,0	-9,8%		216,0	496,0	129,6%
Rolnictwo	107,0	3,0	190,5	206,9	153,0	-65,0			134,0	461,0	244,0%
Cukier i niekontynuowana inne, wyłączenia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0			0,0	0,0	
EBIT	236,9	83,9	225,4	282,0	251,0	12,3	-85,3%		337,0	812,2	141,0%
Wynik netto	127,9	15,8	164,9	210,8	190,0	-103,3		24,0	118,0	512,7	334,5%
Marża EBITDA	20,3%	6,4%	15,7%	23,5%	15,6%	2,4%			10,8%	16,5%	
Olej słonecznikowy	4,9%	1,3%	-1,3%	4,0%	8,8%	2,6%			9,8%	3,2%	
Zboże	14,5%	8,1%	6,9%	10,4%	7,8%	7,4%			6,3%	10,1%	
Rolnictwo	50,2%	2,3%	84,0%	141,7%	55,2%	-74,7%			22,2%	70,2%	
Cukier i niekontynuowana inne, wyłączenia											
Dług netto	1 644,0	1 073,3	836,0	1 014,0	1 551,0	1 715,0	59,8%		980,0	836,0	-14,7%
/EBITDA	2,1	1,4	0,9	1,1	1,6	1,9	39,5%		2,2	0,9	-59,3%
Dług netto bez MSSF16	1 357,0	786,3	536,0	697,0							
BV	1 713,2	1 834,1	2 082,7	2 137,0	2 340,3	2 024,8	10,4%		1 493,0	2 082,7	39,5%
P/E 12m			1,0	1,0	0,9	1,1			4,5	1,0	
EV/EBITDA 12m			1,5	1,6	2,1	2,5			3,4	1,2	
EV/EBITDA adj. 12m			1,7	1,8	2,4	2,8			3,3	1,2	
P/BV			0,3	0,2	0,2	0,3			0,4	0,3	

Źródło: BDM, spółka

ZE PAK

Spółka po sesji opublikowała wyniki za 1Q'22. Konferencja z zarządkiem dziś o 09:00.

Wybrane dane finansowe [mln PLN]

	IIIQ'20	IVQ'20	IQ'21	IIQ'21	IIIQ'21	IVQ'21	IQ'22	r/r	IQ'22 kons.	różnica	2018	2019	2020	2021	r/r
Przychody	554,7	601,8	462,4	523,3	618,4	847,1	996,3	115,5%	1 373,0	-27%	2 304,8	2 877,9	2 207,0	2 451,2	11,1%
w tym KDT	42,6	38,6	41,2	36,4	33,5	59,5	17,8	-56,7%			152,6	143,8	180,1	170,6	-5,3%
w tym Rynek Mocy			42,8	49,0	48,1	45,9	43,6	1,8%			0,0	0,0	0,0	185,8	
EBITDA	68,9	17,8	25,7	57,4	102,2	57,7	129,0	401,2%	67,0	93%	89,8	393,4	147,7	243,1	64,6%
Wytwarzanie	38,3	28,1	54,8	46,3	48,7	55,5	147,3	168,5%			109,0	329,6	119,1	205,4	72,4%
Sprzedaż	0,9	-0,9	1,1	2,0	-0,3	-6,3	2,1	98,5%			-11,0	62,8	-6,4	-3,6	
Remonty	2,3	3,7	4,4	6,5	3,0	3,9	3,9	-10,1%			4,0	9,1	6,8	17,8	161,8%
Wydobycie	19,2	-33,2	-33,3	7,2	45,8	60,3	-21,2				-26,0	-2,1	7,9	80,1	913,8%
Pozostałe/korekty	8,3	20,2	-1,3	-4,6	5,0	-55,8	-3,2	142,5%			14,0	2,8	20,2	-56,6	
EBITDA skoryg.	46,9	31,2	25,7	57,4	85,7	83,7	117,1	354,8%	67,0	75%	131,0	393,4	172,8	252,6	46,2%
EBITDA skoryg.-KDT	4,3	-7,4	-15,4	21,0	52,2	24,2	99,2				-21,6	249,6	-7,2	82,0	
Wynik netto	10,1	21,0	-7,2	28,0	86,2	-424,0	103,7		23,0	351%	-464,0	-446,1	-226,5	-317,0	
Wynik netto powtarzalny	10,1	21,0	-7,2	28,0	86,2	126,0	103,7				-244,0	93,9	-25,5	233,0	
Produkcja netto [TWh]	1,27	1,28	0,80	1,06	1,23	1,27	0,90	12,5%			6,05	5,66	4,85	4,36	-10,1%
Sprzedaż energii TWh	1,75	1,85	1,24	1,37	1,52	1,62	1,58	27,4%			9,33	9,36	6,72	5,75	-14,4%
w tym obrót	0,48	0,57	0,44	0,31	0,29	0,35	0,68	54,5%			3,28	3,70	1,87	1,39	-25,7%
Średnia cena PLN/MWh	273,75	280,73	266,30	280,97	316,04	404,28	546,51	105,2%			211,57	269,61	277,17	324,09	16,9%
Średnia cena CO2 PLN/EUA	111,45	119,84	102,69	116,11	143,21	258,02	259,15	152,4%			68,48	88,88	116,23	162,63	39,9%
Modelowy CDS PLN/MWh	149,14	145,91	146,92	153,91	154,20	121,88	275,84	87,7%			129,74	165,81	145,12	142,44	-1,9%
CAPEX	18,4	38,2	109,6	156,0	107,0	37,1	44,0	-59,8%			73,0	31,0	63,5	409,7	545,4%
Dług netto	-333	-391	142	222	101,0	-7	325	128,7%			83,0	-281,3	-391,4	-170,5	
P/E skoryg.				17,5	7,1	3,9	2,6								
EV/EBITDA skoryg.				7,0	5,0	3,6	3,6								

Zródło: BDM, spółka

Voxel

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22.

Wybrane dane finansowe [mln PLN]

	1Q'21	1Q'22	r/r	1Q'22P BDM	różnica
Przychody	111,7	99,9	-10,6%	108,5	-7,9%
w tym testy COVID-19	38,8	27,6	-28,9%	23,5	17,4%
Wynik brutto na sprzedaży	28,0	22,8	-18,4%	20,9	9,4%
EBITDA	31,4	26,9	-14,2%	24,3	10,6%
Diagnostyka	16,9	21,9	29,4%	18,3	19,7%
Neurochirurgia	1,2	1,3	7,9%	1,2	8,3%
IT i wyposażenie pracowni	12,8	10,1	-21,1%	3,7	169,6%
Szpitalnictwo	5,8	-0,9		6,2	
Wyłączenia	-5,4	-5,5		-5,1	
EBIT	22,3	17,1	-23,4%	15,0	13,7%
Zysk brutto	21,1	14,6	-30,5%	13,7	6,8%
Zysk netto	17,0	11,8	-30,6%	11,1	6,1%
Marża zysku brutto ze sprzedaży	25,1%	22,9%		19,3%	
Marża EBITDA	28,1%	26,9%		22,4%	
Marża EBIT	20,0%	17,1%		13,9%	
Marża zysku netto	15,2%	11,8%		10,2%	

Zródło: BDM, spółka

Więcej w [Komentarzu Analityka](#)

Amica

Spółka opublikowała raport za 1Q'22.

Wybrane dane finansowe [mln PLN]

	wyniki	kons.	różnica	r/r	q/q
Przychody	844,0	837,7	0,8%	5,9%	-16,7%
EBITDA	27,9	30,7	-9,2%	-54,5%	-55,8%
EBIT	10,7	13,2	-18,7%	-76,4%	-76,1%
zysk netto j.d.	3,1	7,3	-57,3%	-91,0%	-90,6%
marża EBITDA	3,3%	3,7%	-0,37	-4,38	-2,92
marża EBIT	1,3%	1,6%	-0,31	-4,43	-3,15
marża netto	0,4%	0,9%	-0,50	-3,94	-2,90

Zródło: BDM, PAP

Grupa uruchomiła sklep online z akcesoriami produktowymi i domowymi swojej marki dla klientów indywidualnych. Wraz z rozwojem serwisu w ofercie online będą pojawiać się kolejne tego typu artykuły.

Rawplug

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22

W 2022 roku wyzwaniem poważniejszym od pandemii były podwyżki cen – za surowce, komponenty do produkcji, usługi, a zwłaszcza energię. Przyczyniły się one do konieczności wyszukiwania alternatywnych źródeł zakupu oraz wdrożenia zaktualizowanej polityki cenowej. Równie dobra koniunktura utrzymywała się na innych rynkach Europy. Sprzedaż Grupy RAWPLUG w większości krajów była znacząco wyższa niż w latach 2020 i 2021. Wpływ na to miała wysoka dostępność produktowa, rosnąca popularność brandu RAWPLUG oraz aktywność lokalnych sił handlowych. Na Bliskim Wschodzie koniunktura była bardzo wysoka, jednak w samych Zjednoczonych Emiratach nie wróciła do poziomu sprzed kilku lat. Ma to związek z tymczasowym wstrzymaniem nowych projektów budowlanych przez rząd. Po poluzowaniu obostrzeń covidowych, nastąpił gwałtowny skok sprzedaży w większości pozostałych krajów Azji, szczególnie w Indiach, Australii i Singapurze.

Przychody ze sprzedaży w okresie od stycznia do marca 2022 roku w spółce Koelner Rawplug IP Sp. z o.o. Oddział w Łańcucie były wyższe o 44,1% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Przy czym w pierwszym kwartale 2022 roku sprzedaż wyrobów sрубowych na rynku krajowym była wyższa w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 51,4%. Wzrost sprzedaży na rynku krajowym jest efektem jego odbudowy oraz zwiększające się zapotrzebowanie na wyroby specjalne, bardziej zaawansowane technologicznie.

Wybrane dane finansowe [mln PLN]

	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20	4Q'20	1Q'21	2Q'21	3Q'21	4Q'21	1Q'22	zmiana r/r
Przychody	208,5	216,3	207,7	181,2	201,7	181,7	209,5	194,7	225,2	261,9	272,3	252,4	309,8	38%
zmiana r/r	17,0%	4,7%	0,8%	-1,8%	-3,2%	-16,0%	0,8%	7,5%	11,7%	44,1%	30,0%	29,6%	15,0%	29%
budowlanka/przemysł	131,0	134,5	121,2	110,3	129,2	107,5	122,5	119,4	135,6	147,1	178,3	156,0	195,5	44%
narzędzia	75,3	80,1	84,8	69,5	71,0	72,8	85,4	73,6	87,0	111,6	90,6	92,9	109,5	26%
Zysk brutto	68,9	72,1	71,4	62,2	67,4	64,7	76,2	76,5	89,2	107,8	112,1	97,8	113,3	27%
marża	33,1%	33,3%	34,4%	34,3%	33,4%	35,6%	36,4%	39,3%	39,6%	41,2%	41,2%	38,7%	36,6%	
zmiana p.p.	0,1%	-2,1%	0,0%	1,0%	0,4%	2,3%	2,0%	5,0%	6,2%	5,5%	4,8%	-0,5%	-3,0%	
EBITDA	24,0	24,9	25,1	14,2	24,4	28,8	37,1	24,5	45,2	54,9	58,3	37,7	56,0	24%
EBITDA adj.	25,8	25,7	24,4	15,1	24,1	28,8	31,6	29,0	43,6	55,2	59,6	40,4	57,1	31%
Zysk netto	10,1	10,4	9,1	0,9	8,0	13,9	19,1	9,1	25,0	37,1	30,0	20,1	37,9	51%
CFO	-6,3	18,7	22,3	43,7	-0,0	55,1	21,2	30,0	-10,5	7,9	40,0	39,7	-23,0	
CAPEX	-13,2	-15,3	-9,5	-12,1	-6,9	-5,4	-12,9	-13,8	-7,6	-16,1	-10,0	-16,5	-12,6	
FCF	-19,5	3,3	12,8	31,6	-6,9	49,7	8,3	16,3	-18,1	-8,2	30,0	23,2	-35,6	
12M/kapitalizacja	-4,0%	-3,3%	-0,7%	5,8%	8,3%	17,7%	16,8%	13,7%	11,4%	-0,3%	4,1%	5,5%	1,9%	
Dług netto	293,7	293,7	290,7	279,3	297,3	262,9	275,3	260,4	259,5	300,1	301,3	292,3	335,0	29%
/EBITDA	3,16	3,32	3,37	3,16	3,36	2,84	2,64	2,27	1,91	1,86	1,65	1,49	1,62	-15%
P/E 12m										5,4	4,9	4,4	3,9	
EV/EBITDA 12M										4,9	4,3	4,0	4,0	

Źródło: BDM, spółka

Boryszew

Grupa Boryszew miała w 1Q'22 roku 31,9 mln PLN zysku netto jednostki dominującej wobec 27 mln PLN przed rokiem. Przychody grupy wzrosły w tym czasie o ponad 17% do 1,7 mld PLN, a EBITDA poprawiła się o 9% i wyniosła 100 mln PLN. Zarząd spodziewa się w kolejnych kwartałach istotnej poprawy w segmencie motoryzacji.

Pekabex

Spółka odnotowała w 1Q'22 412,5 mln PLN przychodów ze sprzedaży, co stanowi wzrost r/r o 67,5%. EBIT wzrósł w tym czasie o 5% do 20 mln PLN, a EBITDA zwiększyła się o 3,7% do 26,8 mln PLN. Zysk netto grupy spadł z kolei r/r o 10,8% do 12,6 mln PLN.

Elektrotim

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22.

Więcej w [Komentarzu Analityka](#)

Wybrane dane finansowe [mln PLN]

	1Q'19	2Q'19	3Q'19	4Q'19	1Q'20	2Q'20	3Q'20	4Q'20	1Q'21	2Q'21	3Q'21	4Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22P BDM	różnica
Przychody	57,1	65,3	53,3	82,8	52,6	49,9	70,6	103,7	52,2	77,7	56,7	90,5	52,4	0%	60,8	-13,9%
jednostkowe	39,5	43,5	36,5	54,5	35,7	34,4	51,6	77,9	39,3	64,3	42,1	62,3	34,1	-13%	53,0	-35,6%
zależne	17,6	21,8	16,8	28,3	16,9	15,5	19,0	25,8	13,0	13,4	14,6	28,2	18,2	41%	7,9	131,6%
EBIT	-4,4	-8,9	-0,5	-2,3	5,5	3,7	3,6	10,4	-0,6	4,1	2,7	3,0	-4,4		-1,0	
jednostkowe	-3,1	-8,4	0,5	-5,1	5,2	3,3	1,5	8,1	-0,2	5,9	3,5	2,1	-3,9		-0,9	
zależne	-1,4	-0,5	-1,0	2,8	0,3	0,4	2,1	2,3	-0,5	-1,8	-0,7	0,9	-0,5		-0,1	
EBIT adj. (bez PDO)	-4,5	-7,6	-2,7	1,6	-0,4	1,3	4,0	10,1	-0,8	4,9	1,9	3,8	-4,9		-1,0	
Wynik netto	-4,3	-9,1	-1,1	0,0	4,2	2,7	2,0	7,7	-1,5	3,1	1,9	3,1	-5,4		-1,2	355,6%
jednostkowe	-2,9	-8,9	-0,5	-2,0	4,3	2,5	0,6	9,3	-0,7	7,6	2,7	-0,1	-4,5		-2,7	
zależne	-1,4	-0,2	-0,7	2,1	-0,1	0,2	1,4	-1,5	-0,8	-4,5	-0,8	3,2	-0,9		1,5	
Marża EBIT	-7,8%	-13,6%	-0,9%	-2,8%	10,5%	7,3%	5,1%	10,0%	-1,2%	5,3%	4,8%	3,3%	-8,4%		-1,6%	
jednostkowa	-7,7%	-19,3%	1,4%	-9,3%	14,6%	9,5%	2,9%	10,4%	-0,4%	9,2%	8,3%	3,3%	-11,5%		-1,6%	
zależne	-7,8%	-2,2%	-6,0%	9,9%	2,1%	2,6%	11,2%	8,7%	-3,6%	-13,2%	-5,1%	3,3%	-2,6%		-1,6%	
Marża netto	-7,6%	-13,9%	-2,1%	0,0%	8,0%	5,4%	2,8%	7,5%	-2,9%	4,0%	3,3%	3,4%	-10,3%		-2,0%	
jednostkowa	-7,3%	-20,4%	-1,3%	-3,8%	11,9%	7,2%	1,1%	11,9%	-1,7%	11,9%	6,3%	-0,1%	-13,3%		-5,1%	
zależne	-8,1%	-1,0%	-3,9%	7,3%	-0,3%	1,3%	7,4%	-6,0%	-6,3%	-33,9%	-5,4%	11,2%	-4,7%		19,3%	
Backlog	235,8	224,4	313,9	306,4	294,3	356,2	301,6	291,2	302,6	313,4	373,4	326,7	498,6	65%	575,1	-13,3%
RMK netto	41,9	36,9	32,9	20,7	0,4	-2,3	11,3	3,7	-3,1	23,0	15,7	7,6	27,7		7,3	279,7%
Kapitał obrotowy netto	13,9	19,1	22,4	22,4	34,3	20,8	28,4	31,7	44,1	26,9	30,2	36,4	14,8	-66%	47,7	-69,0%
Dług netto	23,7	35,7	36,8	21,8	10,1	-10,5	5,5	-10,9	-3,9	4,6	-2,6	-10,1	-4,6		2,0	
P/E										5,8	5,8	9,9	24,5			
EV/EBITDA										3,0	2,9	3,8	5,6			

Źródło: BDM, spółka

Big Cheese Studio

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22:

Wyniki za 1Q'2022 [mln PLN]

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22P BDM	odchyl.
Przychody	4,3	5,9	35,0%	5,0	17,3%
EBITDA	3,4	4,8	41,8%	3,4	42,3%
EBIT	3,4	4,7	39,3%	3,3	43,8%
Zysk brutto	3,4	4,9	44,3%	3,3	48,9%
Zysk netto	3,3	4,6	38,6%	3,2	44,0%
Marża EBITDA	77,6%	81,5%		65,3%	
Marża EBIT	77,6%	80,1%		67,2%	
Marża zysku netto	76,7%	78,7%		64,1%	

Źródło: BDM, spółka

BDM:

- W 1Q'22 spółka na poziomie przychodów netto ze sprzedaży wypracowała 5,6 mln PLN (+40,4% r/r). Za resztę, czyli 0,2 mln PLN odpowiadała zmiana stanu produktów. 71,1% przychodów ze sprzedaży wypracował „Cooking Simulator” (Steam) = 4,0 mln PLN (+30,5% r/r), PS4 = 1,1 mln PLN (brak w 1Q'21), a pozostałe usługi = 0,6 mln PLN (-41,1% r/r).
- Koszty działalności operacyjnej w omawianym okresie sięgnęły 0,9 mln PLN (+46,6% r/r), jak zwykle największą pozycję stanowiły usługi obce = 0,7 mln PLN (+32,0 r/r) oraz wynagrodzenia 0,3 mln PLN (-17,6% r/r).
- Na poziomie EBITDA spółka wypracowała 4,8 mln PLN (+41,8% r/r), a zysk netto urosł r/r o 38,6% do poziomu 4,6 mln PLN.
- Na koniec marca'22 spółka miała 16,9 mln PLN środków pieniężnych i ekwiwalentów (+3,6 mln PLN q/q).

Biomed-Lublin

Spółka opublikowała raport w czwartek przed sesją. W 1Q'22 miała 8,6 mln PLN przychodów (+55,3% r/r), -0,5 mln PLN EBIT wobec -0,8 mln PLN rok wcześniej oraz 0,8 mln PLN straty netto.

Biomed zapowiada dobry drugi kwartał. – W maju podpisaliśmy dwie znaczące umowy na dostawę Onko BCG do Hiszpanii i szczepionki przeciwgruźliczej do Rumunii, które pozwolą uzyskać atrakcyjne marże – zapowiedział prezes Biomedu Maksymilian Swiniarski. Zarząd zapowiada też dalsze zwiększanie mocy produkcyjnych. - Parkiet

BoomBit

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22:

Wyniki za 1Q'2022 [mln PLN]

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22P BDM	odchyl.
Przychody	42,9	66,2	54,2%	66,5	-0,5%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	6,5	5,2	-20,0%	6,4	-18,7%
EBITDA	8,2	6,0	-26,2%	6,2	-2,7%
EBIT	5,0	2,9	-42,1%	3,1	-5,6%
Zysk netto n.j.d.	4,0	2,2	-43,7%	2,4	-6,6%
Marża brutto na sprzedaży	15,2%	7,9%		9,7%	
Marża EBITDA	19,1%	9,1%		9,3%	
Marża EBIT	11,6%	4,4%		4,6%	
Marża zysku netto n.j.d.	9,3%	3,4%		3,6%	

Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., spółka

BDM:

- Przychody grupy w 1Q'22 wyniosły ponad 66,2 mln PLN i były o 54,2% wyższe r/r. Motorem wzrostu przychodów były gry Mid-Core, a dwie główne gry z tego segmentu czyli Hunt Royale i Darts Club, wygenerowały odpowiednio 17,1 mln PLN oraz 8,0 mln PLN przychodów i były najlepiej zarabiającymi tytułami w omawianym kwartale. Pięć najbardziej dochodowych gier stanowiło połowę wszystkich przychodów, zaś udział przychodów z gier Hyper-Casual wyniósł 50% tj. 33,1 mln PLN, podobnie jak gier łącznie z gier Mid-Core i Casual. Łączna liczba pobrań w pierwszym kwartale 2022 roku wyniosła 59,5 mln.
- Zmiany w strukturze przychodów były widoczne także na poziomie kosztów (w 1Q'22 koszt własny sprzedaży wyniósł 60,9 mln PLN czyli urosł o 67,6% r/r) w których wzrosło znaczenie gier Mid-Core i Casual. W 1Q'22 łączna kwota wydatków poniesionych na User Acquisition i revshare oraz koszty prowizji platform dystrybucyjnych w segmencie gier hiper-casual wyniosła ok. 25 mln PLN, a gier Mid-Core i Casual 24 mln PLN.
- Jednocześnie wraz z rozwojem skali działalności grupy oraz rosnącym portfolio gier, zwiększyły się koszty osobowe ujmowane w koszcie własnym sprzedaży, które w okresie 3 miesięcy zakończonym 31 marca 2022 roku wyniosły 4,7 mln PLN, czyli o 0,7 mln PLN więcej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Na wyniki grupy w analizowanym okresie miały także wpływ koszty związane z rozwojem projektu Play-to-Earn, które w koszcie własnym sprzedaży wyniosły 0,6 mln PLN. W 1Q'22 koszt własny sprzedaży wyniósł 60,9 mln PLN (+67,6% r/r).
- Koszty ogólnego zarządu ukształtowały się na poziomie 3,1 mln PLN (+31% r/r).
- W 1Q'22 EBITDA wyniosła 6,0 mln PLN i była niższa o 26,2% w porównaniu do 8,2 mln PLN w analogicznym okresie 2021 roku, a zysk netto n.j.d. ukształtował się na poziomie 2,2 mln PLN (-43,7% r/r).
- Saldo środków pieniężnych na koniec marca'22 wyniosło 37,3 mln PLN, czyli 12% niż na koniec roku 2021 i 56% więcej r/r. Z uwagi na stabilną sytuację finansową i dobre perspektywy zarząd rekomendował wypłatę dywidendy za rok 2021 w kwocie 10,7 mln PLN, co stanowi ponad 86% jednostkowego zysku netto za 2021 rok. Łączna kwota dywidendy uwzględnia 3,2 mln PLN zaliczki na poczet dywidendy, która została wypłacona w listopadzie 2021 roku.
- Spółka uważa, że gry bazujące na technologii blockchain będą jednym z najmocniej rozwijających się segmentów rynku gier w przyszłości. Prace nad projektami Play and Earn grupy, w tym przede wszystkim BoomLand idą zgodnie z oczekiwaniami. Największym wyzwaniem jest to żeby gry tego typu były atrakcyjne i łatwo dostępne dla jak największej grupy użytkowników. BBT chce, żeby to właśnie BoomLand stał się liderem rynku blockchain w przyszłości.

Wydział Analiz i Informacji Dom Maklerski BDM S.A.

ul. 3-go Maja 23, 40-096 Katowice, Tel.: 032 208 14 35, analizy@bdm.com.pl

Wittchen

Spółka opublikowała raport za 1Q'22.

Wybrane dane finansowe [mln PLN]

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r
Przychody	38,3	64,3	67,9%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	23,7	40,1	69,4%
EBITDA	7,2	12,5	74,4%
EBIT	0,5	6,4	1285,8%
Zysk netto	-0,5	4,9	
Marża brutto na sprzedaży	61,8%	62,3%	
Marża EBITDA	18,7%	19,4%	
Marża EBIT	1,2%	9,9%	
Marża zysku netto	-1,2%	7,7%	

Źródło: BDM, spółka

ZWZ spółki zdecydowało, że na dywidendę trafi łącznie 55,4 mln PLN, co daje 3,03 PLN na akcję.

Bowim

Spółka przed czwartkową sesją opublikowała finalne wyniki za 1Q'22.

W konsekwencji agresji Rosji na Ukrainę w dniu 15 marca 2022 roku Unia Europejska wprowadziła zakaz importu wyrobów stalowych z Rosji, co spowodowało skokowy wzrost cen. Przekierowanie rosyjskich i białoruskich kwot importowych na inne kraje np. Turcję i Indie pozwoliło nieco ustabilizować napiętą sytuację podażową, a nawet obniżyć ceny.

Wybrane dane finansowe [mln PLN]

	4Q'20	1Q'21	2Q'21	3Q'21	4Q'21	1Q'22	q/q	r/r	1Q'22S	2020	2021
Przychody	332,8	404,1	575,7	669,1	609,6	645,4	6%	60%	645,4	1 205,7	2 258,5
jednostkowe	349,3	425,5	600,0	703,3	652,8	619,8	-5%	46%	619,8	1 264,7	2 381,6
Handel	260,8	298,5	435,6	517,1	485,2	499,1	3%	67%		919,3	1 736,3
Produkcja- zbrojenia	34,5	44,5	58,8	70,5	58,0	57,7	-1%	30%		142,7	231,7
Produkcja - pozostałe	37,5	61,2	81,3	81,4	66,4	88,6	33%	45%		143,7	290,2
Marża handlowa	32,7	51,8	97,3	82,6	35,0	104,0	197%	101%		82,6	266,6
EBITDA	15,1	50,3	102,8	68,5	12,9	72,7	463%	45%	72,7	33,9	234,5
jednostkowa	12,1	47,4	95,5	63,8	11,2	66,7	497%	41%	66,7	26,8	217,9
EBITDA adj. (bez PDO)	15,1	53,5	107,2	80,7	12,4	85,7	592%	60%		31,8	253,9
EBIT	13,7	48,7	101,3	66,9	11,2	71,0	533%	46%	71,0	28,3	228,1
jednostkowy	11,5	46,6	94,7	63,0	10,3	65,8	540%	41%	65,8	24,1	214,6
EBIT adj. (bez PDO)	13,7	52,0	105,6	79,1	10,7	84,0	685%	62%		26,2	247,4
Handel	11,3	36,6	81,9	56,8	12,0	77,8	546%	113%		20,2	187,3
Produkcja- zbrojenia	-1,0	-0,7	-5,4	-2,1	-1,5	2,9				0,1	-9,7
Produkcja - pozostałe	3,3	16,1	29,0	24,4	0,1	3,3				5,9	69,7
Zysk brutto	14,0	40,4	98,0	49,1	8,4	57,9	591%	43%		20,3	195,9
Zysk netto	12,1	31,5	77,2	34,9	7,2	45,3	529%	44%	46,5	17,1	150,9
jednostkowy	10,6	30,6	73,3	32,5	6,5	42,3	550%	38%	42,3	14,7	143,0
Marża handlowa	12,2%	16,7%	21,7%	15,4%	7,1%	19,6%				8,8%	14,9%
Marża EBITDA	4,5%	12,4%	17,9%	10,2%	2,1%	11,3%				2,8%	10,4%
jednostkowa	3,5%	11,1%	15,9%	9,1%	1,7%	10,8%				2,1%	9,2%
Marża EBIT adj.	4,1%	12,1%	17,6%	10,0%	1,8%	11,0%				2,3%	10,1%
Handel	4,3%	12,3%	18,8%	11,0%	2,5%	15,6%				2,2%	10,8%
Produkcja- zbrojenia	-2,8%	-1,7%	-9,1%	-3,0%	-2,6%	5,0%				0,1%	-4,2%
Produkcja - pozostałe	8,8%	26,3%	35,7%	30,0%	0,2%	3,7%				4,1%	24,0%
Marża netto	3,6%	7,8%	13,4%	5,2%	1,2%	7,0%			1,6%	1,4%	6,7%
jednostkowa	3,0%	7,2%	12,2%	4,6%	1,0%	6,8%			1,0%	1,2%	6,0%
OCF	8,0	5,7	5,1	-8,6	38,0	21,9	-42%	283%		39,9	40,2
zmiany KO	-4,5	-25,4	-64,8	-47,6	32,1	-15,4				13,4	-105,7
CAPEX	2,9	0,8	1,3	2,3	3,4	0,6	-82%	-28%		5,3	7,8
FCF	5,0	4,9	3,8	-10,9	34,6	21,2	-39%	337%		34,6	32,3
% MC	12%	6%	9%	1%	11%	17%				12%	11%
Dług netto	119,0	98,3	92,1	137,8	83,4	59,4	-29%	-40%		119,0	83,4
/EBITDA	4,6	1,4	0,5	0,6	0,5	0,4	-15%	-72%		3,5	0,4
P/E 12M					1,9	1,7					
EV/EBITDA 12M					1,6	1,3					

Źródło: BDM, spółka

Creepy Jar

Spółka opublikowała przed wczorajszą sesją (26.05.2022r.) finalne wyniki za 1Q'22:

Wyniki za 1Q'2022 [mln PLN]

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22P BDM	odchyl.
Przychody	8,2	11,0	34,2%	11,1	-0,8%
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	4,6	6,8	49,8%	6,7	1,7%
EBITDA	5,4	6,9	29,1%	7,3	-4,8%
EBITDA adj.	6,9	8,5	24,2%	8,8	-2,9%
EBIT	4,6	6,7	47,1%	6,7	-0,1%
EBIT adj.	6,1	8,3	37,1%	8,2	1,1%
Zysk brutto	5,2	7,2	38,2%	6,7	7,0%
Zysk (strata) netto	4,8	6,5	35,0%	6,2	4,9%
Zysk (strata) netto adj.	6,3	8,1	28,2%	7,7	5,2%
Marża brutto na sprzedaży	55,6%	62,1%		60,5%	
Marża EBITDA	65,5%	63,0%		65,6%	
Marża EBITDA adj.	83,8%	77,5%		79,2%	
Marża EBIT	55,6%	60,9%		60,5%	
Marża EBIT adj.	73,9%	75,4%		74,0%	
Marża zysku netto	58,3%	58,6%		55,4%	
Marża zysku netto adj.	76,5%	73,1%		68,9%	

Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., spółka

BDM:

- W 1Q'22 łączna sprzedaż brutto gry Green Hell na platformach STEAM, Sony PlayStation i Microsoft Xbox (wersje gry, do których Spółka posiada prawa wydawnicze) wyniosła 305 tys. kopii, z czego 102 tys. kopii na konsolach Sony PlayStation i Microsoft Xbox;
- W 1Q'22 spółka wypracowała 6,7 mln PLN EBIT (wzrost o 47% r/r) i 6,9 mln PLN EBITDA (wzrost o 29% r/r). Pozwoliło to osiągnąć rentowność EBIT na poziomie 61% i 63% rentowność EBITDA. Zysk netto w raportowanym okresie wzrósł o 35% r/r do poziomu 6,5 mln PLN, a marża netto wyniosła 59%;
- Koszty działalności operacyjnej utrzymywały się na stabilnym poziomie i w 1Q'22 wyniosły 4,2 mln PLN. Największe pozycje stanowiły wynagrodzenia (2,3 mln PLN), w ramach których ujęto 1,6 mln PLN kosztów związanych z realizacją Programu Motywacyjnego na lata 2020-2022, oraz usługi obce (1,5 mln PLN), która to pozycja obejmowała koszty finalizacji produkcji dodatku Spirits of Amazonia 3 realizowanego w 1Q'22. Amortyzacja w raportowanym okresie wyniosła 0,2 mln PLN;
- Łączne nakłady na prace rozwojowe i koszty związane z produkcją gier w 1Q'22 wyniosły 1,4 mln PLN (z czego 0,7 mln PLN zostało wykazane w bilansie, a kolejne 0,7 mln PLN zostało wykazane w rachunku wyników jako bieżące koszty produkcji gier);
- Łączna wartość nakładów poniesionych na produkcję Chimery na koniec marca'22 wyniosła 3,5 mln PLN, z czego ponad 0,6 mln PLN zostało poniesionych w 1Q'22;
- W okresie 1Q'22 stan środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych wzrósł o 10,2 mln PLN do rekordowych 69,9 mln PLN wobec 59,7 mln PLN na koniec 2021 r.;
- Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej w 1Q'22 obejmowały wpływy w wysokości 0,2 mln PLN oraz wydatki inwestycyjne w wysokości 0,8 mln PLN przeznaczone na nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych, z czego ponad 0,6 mln PLN stanowiły nakłady na produkcję Chimery;
- W omawianym okresie spółka kontynuowała prace nad portowaniem dwóch pierwszych części dodatku Spirits of Amazonia na konsole PlayStation 4 i Xbox One. Ich premiera na tych platformach odbyła się w dniu 25 maja 2022 r. Dodatki zostały udostępnione wraz z drobnymi aktualizacjami poprawiającymi dotychczasowe błędy. Zgodnie z opublikowaną roadmapą na rok 2022 na konsole PlayStation 4 i Xbox One planowana jest jeszcze premiera ostatniego dodatku z serii Spirits of Amazonia;
- Spółka planuje udostępnić pierwsze materiały marketingowe dotyczące Chimery w 2H'22.

Podsumowanie konferencji wynikowej za 1Q'22:

- Spółka zamierza wydać w tym roku jeszcze 2 nowe dodatki do GH na PC;
 - CRJ zaczął analizę techniczną SoA3 na konsole, chciałby się wyrobić z wydaniem tego dodatku jeszcze w tym roku;
 - Chimera-> spółka rozwija nowe mechaniki, pracuje równoległe nad rozwojem świata gry;
- Q&A**
- SoA1 i 2 na konsole – na ten moment spółka jeszcze ocenić tego „wydarzenia”. Spodziewają się analogicznego wpływu dodatków na sprzedaż jak to miało miejsce na PC;
 - Chimera-> spółka znajduje się głęboko w produkcji tego projektu, obecnie ok. 40 osób nad nim pracuje a jego poziom docelowy (zespołu) nie jest znany;
 - Spółka jest zadowolona z bieżących wyników sprzedaży GH w kwietniu i maju, a postępy prac nad „Chimerą” idą dobrze (mogą już pograć w tą grę);
 - Build Chimery będzie grudniu bądź listopadzie;
 - Marketing Chimery -> kampania rozpocznie się na 6 msc. przed wydaniem EA, w tym roku prawdopodobnie ukażą się jakieś pierwsze materiały („zajawki”);
 - Gotówka-> oprócz dywidendy, starają się lokować nadwyżki w bezpieczne instrumenty (np. lokaty);
 - Podwyżki wynagrodzeń mogą wzrosnąć kilkanaście %, będzie to m.in. pochodną rozrastającego się zespołu, wzrost tych kosztów nie powinien być elementem, który „zatrzęsie” wynikami spółki w jakikolwiek sposób;
 - Chimera -> spółka jest bliższa decyzji co do EA (rozważa na kilku platformach jednocześnie);
 - Spółka nie rozważa na chwilę obecną uruchomienia nowego zespołu. Po premierze „Chimery” prawdopodobnie kolejnym rozwijanym produktem będzie „GH2”; Chimera w EA będzie już z co-opem. (Krzysztof Tkocz)

Digital Network	Spółka w 1Q'22 miała 8,7 mln PLN przychodów (+5,9% r/r), 2,1 mln PLN EBIT wobec 0,1 mln PLN rok wcześniej oraz 0,9 mln PLN zysku netto na j.d. (+69,7% r/r).
K2 Holding	Spółka w 1Q'22 miała 31,3 mln PLN przychodów (+11,1% r/r), 1,6 mln PLN EBIT (-20,6% r/r) oraz 1,1 mln PLN zysku netto (+28,2% r/r).
Procad	W 1Q'22 spółka miała 15,6 mln PLN przychodów (+5% r/r), 0,4 mln PLN EBIT (+65% r/r) oraz 0,3 mln PLN zysku netto wobec 0,1 mln PLN rok wcześniej.
MOJ	W 1Q'22 spółka miała 16,7 mln PLN przychodów (+44,1% r/r), 1,3 mln PLN EBIT (+76% r/r) oraz 0,9 mln PLN zysku netto (+78,6% r/r).
Skotan	W 1Q'22 spółka miała 1,8 mln PLN przychodów (-41,2% r/r), -0,8 mln PLN EBIT oraz 1,05 mln PLN straty netto wobec 0,4 mln PLN zysku rok wcześniej.
Krakchemia	W 1Q'22 spółka miała 26,2 mln PLN przychodów (-23% r/r), -0,6 mln PLN EBIT oraz 0,6 mln PLN straty netto wobec 2,5 mln PLN zysku rok wcześniej.
Tower Investments	W 1Q'22 spółka miała 1,9 mln PLN przychodów (-88,8% r/r), -0,3 mln PLN EBIT oraz 2,2 mln PLN straty netto wobec 0,4 mln PLN zysku rok wcześniej.
Marvipol Development	W 1Q'22 spółka miała 121,6 mln PLN przychodów (+140% r/r), 32,9 mln PLN EBIT wobec 7,8 mln PLN rok wcześniej oraz 29,1 mln PLN zysku netto vs 8,1 mln PLN w 1Q'21.
Votum	W 1Q'22 spółka miała 55,7 mln PLN przychodów (+29,6% r/r), 18,8 mln PLN EBIT wobec 3,3 mln PLN rok wcześniej oraz 0,2 mln PLN zysku netto na j.d. wobec 0,2 mln PLN straty w 1Q'21.
BAH	W 1Q'22 spółka miała 75,3 mln PLN przychodów (+35,3% r/r), 8,7 mln PLN EBIT wobec -4,2 mln PLN rok wcześniej oraz 5,2 mln PLN zysku netto (-39,3% r/r).
NanoGroup	W 1Q'22 spółka miała 44,5 mln PLN przychodów wobec 4,8 mln PLN w 1Q'21, 0,5 mln PLN EBIT vs 0,02 mln PLN rok wcześniej oraz 1,7 mld PLN straty netto wobec 1,1 mld PLN straty rok wcześniej.
NPL Nova	W 1Q'22 spółka miała 0,9 mln PLN przychodów (+77,2% r/r), -0,3 mln PLN EBIT oraz 0,5 mln PLN straty netto na j.d. wobec 1,4 mln PLN straty rok wcześniej.
JWW Invest	W 1Q'22 spółka miała 12,2 mln PLN przychodów, 0,4 mln PLN EBIT (+295% r/r) oraz 0,3 mln PLN zysku netto na j.d. (+102% r/r).
Drozapol-Profil	W 1Q'22 spółka miała 51,8 mln PLN przychodów, 10,2 mln PLN EBIT oraz 8,3 mln PLN zysku netto (+90% r/r).
Atlas Estates Limited	Spółka w 1Q'22 miała 5,1 mln EUR przychodów (+79,1% r/r), 2,6 mln EUR EBIT wobec -0,6 mln EUR rok wcześniej oraz 2,3 mln EUR zysku netto wobec 0,6 mln EUR straty w 1Q'21.
Polski Holding Nieruchomości	Spółka opublikowała raport w czwartek przed sesją. W 1Q'22 miała 109 mln PLN przychodów operacyjnych (+66% r/r), 55,4 mln PLN EBIT (+15% r/r) oraz 21,3 mln PLN zysku netto (-24% r/r).
MFO	Spółka opublikowała raport w czwartek przed sesją. W 1Q'22 miała 295,1 mln PLN przychodów (+67,3% r/r), 21,8 mln PLN EBIT (-8,3% r/r) oraz 16,8 mln PLN zysku netto (-11,4% r/r).
IMS	Spółka opublikowała raport w czwartek przed sesją. W 1Q'22 miała 11,4 mln PLN przychodów (+58,9% r/r), 1,9 mln PLN EBIT wobec 0,1 mln PLN rok wcześniej oraz 1,5 mln PLN zysku netto na j.d. wobec 45 tys. PLN straty w 1Q'21.
Inpro	Spółka opublikowała raport w czwartek przed sesją. W 1Q'22 miała 58,1 mln PLN przychodów (+14,9% r/r), 12,4 mln PLN EBIT (+15,6% r/r) oraz 8,4 mln PLN zysku netto (+8,7% r/r).
CNT	Spółka opublikowała raport w czwartek przed sesją. W 1Q'22 miała 253,5 mln PLN przychodów (+144,7% r/r), 42,9 mln PLN EBIT wobec 18,3 mln PLN rok wcześniej oraz 34,8 mln PLN zysku netto wobec 14,5 mln PLN w 1Q'21.
Rank Progress	Spółka opublikowała raport w czwartek przed sesją. W 1Q'22 miała 17,9 mln PLN przychodów (+63% r/r), 16,7 mln PLN EBIT wobec 2,4 mln PLN rok wcześniej oraz 9,4 mln PLN zysku netto wobec 3,2 mln PLN straty w 1Q'21.

PGE, Budimex

PGE GiEK wystawiła notę obciążeniową w kwocie 561,5 mln PLN konsorcjum firm Mitsubishi Power Europe GmbH, Tecnicas Reunidas oraz Budimex. Konsorcjum realizowało dla PGE GiEK projekt obejmujący zaprojektowanie i wykonanie w formule "pod klucz" bloku energetycznego w Turowie.

Zarząd Budimeksu uważa, że naliczenie kary przez PGE GiEK jest bezzasadne, a ww. nota obciążeniowa nie zostanie ujęta w księgach Budimeksu. Spółka wskazała, że w ramach swojego udziału w konsorcjum nie odpowiada za dostawy kluczowych urządzeń technologicznych odpowiedzialnych za wytwarzanie energii elektrycznej. Ponadto w ocenie Budimeksu zakres realizowanych przez niego prac nie miał wpływu na kontestowaną przez zamawiającego dyspozycyjność bloku.

Asseco Poland

- ComCERT, polska spółka z grupy kapitałowej Asseco Poland z branży cyberbezpieczeństwa, spodziewa się podwojenia swojego biznesu w 2022 r.;
- spółka wskazuje na ogromny wzrost zainteresowania rozwiązaniami cyberbezpieczeństwa po wybuchu wojny w Ukrainie;
- firma PMR szacuje polski rynek cyberbezpieczeństwa na około 2,1 mld PLN na koniec 2022 roku, co oznaczałoby wzrost r/r o 11,3%. Spółka zaznacza jednak, że te prognozy są już nieaktualne, gdyż były sporządzane przed wojną. Jej zdaniem dynamika wzrostu całego rynku będzie znacznie wyższa;
- głównymi odbiorcami ComCERT są sektory finansowy, telekomunikacyjny i wojskowy;
- w 2021 roku spółka zrealizowała wdrożenie projektu Cyber Defence Africa i wykonała projekt techniczny autonomicznego symulatora scenariuszy ataków na sieć 5G. Projekt realizowany był dla jednej ze spółek telekomunikacyjnych i był on "wysokomarżowy";
- ComCERT wdrożył też usługi monitoringu cyberbezpieczeństwa w Poczcie Polskiej, był też w zeszłym roku dostawcą sprzętu i oprogramowania dla sektora wojskowego;
- cele spółki na 2022 rok zakładają zwiększenie udziału w rynkach finansowym i wojskowym. Planują też optymalizację marży z COGS w kontekście ryzyk kursowych. Na rynku Unii Europejskiej będą realizować projekt Cyber Rapid Response Toolbox i aktywnie poszukiwać nowych projektów;
- spółka zakłada też w tym roku zwiększenie obecności na rynkach afrykańskich dzięki sukcesowi projektu Cyber Defense Africa;
- ComCERT chce też zwiększyć udział sprzedaży specjalistycznych usług cyberbezpieczeństwa powyżej obecnego poziomu 51%.

Cyfrowy Polsat

Zarząd spółki zamierza rekomendować walnemu zgromadzeniu wypłatę dywidendy za 2021 rok w wysokości 1 PLN na akcję. Łącznie na dywidendę miałyby trafić 550,7 mln PLN.

CCC

Podsumowanie konferencji po 1Q'22/23 CCC (26.05.2022) – 154 widzów

- *spółka podtrzymuje plan IPO spółki Modivo w 2022 lub 2023 r., ale finalne, konkretne kroki będą dopasowywane do tego, co dzieje się w otoczeniu rynkowym;*
- *HalfPrice w 1Q'22 wygenerował 120 mln PLN obrotu, ok 7% obrotów całej grupy; w 2022 może zbliżyć się do 1 mld PLN obrotu;*
- *wyłączenie spółki rosyjskiej do działalności zaniechanej;*
- *wzrost zadłużenia o 400 mln PLN k/k do 1,9 mld PLN, z czego 500 mln PLN to obligacje zamienne;*
- *przyrost zapasów w e-obuwie, Modivo i HalfPrice, w CCC spadek o 11% r/r - poprawa cyklu konwersji gotówki o 3 dni;*
- *sukces kampanii marketingowych, 27.05 premiera nowego sezonu Stranger Things – spółka spodziewa się powodzenia marki Sprandii dzięki współpracy z gwiazdą serialu; Małgorzata Rozenek-Majdan x DeeZee – 3x więcej wyświetleń w social mediach, niektóre modele odsprzedają się w krótkim czasie w 100%;*

Q&A:

- *wpływ wyznań w logistyce i inflacja może wpłynąć na Back to school i ceny? Zespół zakupów i logistyki przygotowywał się do zaburzeń łańcuchów dostaw w związku z Omicronem w Chinach już w styczniu; spółka będzie dobrze przygotowana, sytuacja jest wyzwaniem, ale spółka ma sprawdzone sposoby w sekwencjonowaniu modułów transportu, czy granii poszczególnymi kolekcjami, dopasowania asortymentu; spółka prowadzi aktywną politykę promocji i cen pierwszych – dodaje marki zarówno o wyższych jak i niższych cenach;*
- *czy grupa prowadzi jakąś działalność w Rosji? Konsekwentnie od drugiego dnia ataku Rosji na Ukrainę zamyka sklepy, wstrzymane są dostawy, w tym tygodniu została sfinalizowana sprzedaż spółki rosyjskiej; w najbliższych latach powrót do Rosji nie wchodzi w grę;*
- *break even HalfPrice w br. – czy to uwzględni koszty ogólnego zarządu, czy tylko wynik raportowany segmentowo? Chodzi o wynik na poziomie segmentów;*
- *zmniejszenie zapasów a ryzyko dostępności towarów? Spółka ma nowy projekt budowania kalendarza handlowego, poprawia to rotację, bufory były na tyle duże, że spółka może wprowadzać takie zmiany bez ryzyka braku dostępności; dostawy z Chin są opóźnione średnio 2-4 tygodnie, ale jest to uwzględnione w planach spółki;*
- *płynność – 2 mld PLN długu i 350 mln PLN negatywnego free cash flow w 1Q'22? 1Q historycznie jest najsłabszym okresem, 1Q'22 był pod dużym wpływem czynników zewnętrznych, pod kątem sprzedażowym mogło być lepiej; spółka optymalizuje kapitał obrotowy, chce nadal inwestować w HalfPrice i Modivo; 860 mln PLN jest związane z akcjami Modivo, po przyłożeniu zakładanej na koniec roku EBITDA, sytuacja będzie wyglądać inaczej; grupa Modivo ma oddzielne finansowanie;*
- *czy grupa Modivo sprzedaje też powierzchnię reklamową na stronie? Tak, spółka prowadzi obecnie takie usługi na swoich witrynach, chętnie angażuje się w kreowanie kontentu, budowanie kampanii;*

- impuls do wzrostu sprzedaży w związku z napływem imigrantów? Z pewnością ma to istotny wpływ, spółka daje komunikację również w języku ukraińskim;

- dynamika kosztów ogólnego zarządu? Wyniki pokazują przyrost tych kosztów o 31% r/r, ale z wyłączeniem kosztów jednorazowych to 19% r/r; koszty są pod kontrolą i spółka zakłada, że dynamika wzrostu kosztów zostanie zachowana w kolejnych kwartałach;

- jak będzie wyglądał kowenant na koniec lipca'22? Kowenant, który spółka liczy na koniec lipca to EBITDA krocząca za ostatnie 12 miesięcy; spółka nie publikuje prognoz; umowa konsorcjalna definiuje wskaźnik EBITDA w ten sposób, że nie jest porównywalny z IFRS, są pewne klauzule, które spółka musi zastosować;

- czy toczą się inne postępowania podatkowe o znaczącej wartości potencjalnych domiarów? O wszystkich istotnych kwestiach spółka informuje w sprawozdaniach, na tę chwilę nie toczą się inne postępowania podatkowe, w prowadzonej sprawie na 30 mln PLN spółka miała wcześniej zawiązaną rezerwę;

- dlaczego p. prezes Damian Zapłata nie zrealizował swojego o zakupie akcji Modivo za 100 mln PLN? Banki mają pewien poziom rozwodnienia, przy którym ich zabezpieczenia wydają się niewystarczające, poziom 23 mln PLN był graniczną możliwością;

- zgromadzenie obligatariuszy? Dotyczy technicznej korekty związanej z wycofaniem się z rynku rosyjskiego, zwolnienie z poręczeń; kwestia omówiona już z bankami, pozostaje poinformowanie obligatariuszy;

- struktura zadłużenia i wzrostu kosztów kredytów? Spółka aktywnie analizuje sytuację rynkową, obecna struktura bazuje na zmiennej stopie procentowej; szuka finansowania projektów wewnątrz grupy;

- kiedy grupa przewiduje ponowną wypłatę dywidendy? Grupa ma określoną ścieżkę budowania HalfPrice, czuje potrzebę delewarowania spółki poprzez swich sposobów finansowania i rotacji zapasów; kiedy te dwie kwestie się odpowiednio ułożą, będzie to dobry moment do powrócenia do dywidendy;

- różnica między wynikami wstępnymi a raportowanymi? 45 mln PLN straty operacyjnej we wstępnych wynikach to była działalność kontynuowana, wtedy nie było brane pod uwagę wyłączenie Rosji; bez odpisu wynik był bliski danych wstępnych;

- poprawa marży brutto w 2022? Przestrzeń do poprawy marży i rotacji zdecydowanie jest; ostatni guidance zakłada 52-54%; spółka widzi rozwój jakości produktu i szerokości oferty, dlatego spodziewa się, że jest przestrzeń do większego wzrostu marży.

GPW

Spółka chce, by z zysku netto za 2021 rok przeznaczyć 115 mln PLN na dywidendę, co dałoby wypłatę w wysokości 2,74 PLN na akcję.

Ten Square Games

WZ spółki zdecydowało o wypłacie 73 mln PLN dywidendy, co daje kwotę 10 PLN na akcję.

Tauron

Podsumowanie konferencji po wynikach za 1Q'22 (25.05.2022)

- proces wydzielenia aktywów węglowych przebiega bez zakłóceń;

- ponowna synchronizacja B910 w Jaworznie zgodnie z planem;

- nowa strategia do końca 1H'22;

- na przełomie 2/3Q'22 duże przebrojenie ścian w Wydobyciu, co obciąży wyniki. EBITDA segmentu ok. break even w 2022 roku;

Q&A:

- jak realne są informacje nt. opóźnienia NABE ? zgodnie z harmonogramem, spółka nie dostrzega opóźnień;

- czy w obecnym otoczeniu możliwa jest zmiana kierunku co do wydzielenia kopalń ? nie ma takich planów, jest list intencyjny z MSP;

- jak blok 910 MW funkcjonuje po synchronizacji ? Blok pracuje stabilnie od synchronizacji w kwietniu. Do 30.06.22 zakończenie prac optymalizacyjnych;

- budowa CCGT Łągisza ? od marca spółka pozyskuje oferty dla Łągiszy, ale realizacja tego projektu uzależniona od wyników aukcji rynku mocy;

- blok biomasowy w Jaworznie ? to czysty blok biomasowy (100%);

- wskaźniki SAIDI/SAIFI w dystrybucji? poniżej wymaganych poziomów URE;

- pytanie o dotacje dla segmentu węglowego ? segment miał dobre wyniki w 1Q'22, nie jest powiedziane czy otrzyma ok. 1 mld PLN dotacji;

- zapytywanie się na CDS w 2023 roku ? Bardzo zmienny CDS (wahania o 100 PLN/MWh w ciągu miesiąca), na pewno w maju są „istotnie dodatnie”, ale będzie to zależało od cen węgla. Kluczowy dostawca PGG prowadzi negocjacje;

- podatek od nadzwyczajnych zysków ? Został wprowadzony w krajach opartych na OZE (Portugalia/Hiszpania), a Polska na początku transformacji energetycznej. Spółka nie ma do czynienia z ponadnormatywnym wzrostem wyników;

- pytanie o Wydobycie ? dopiero długoterminowa perspektywa dla cen węgla mogłaby zmienić wycenę Tauron Wydobycie. Na razie spółka tego nie widzi;

- czy wysokie ceny energii mogą wpłynąć na proces NABE ? Środki zewnętrzne dla spółek opartych na węglu nie są dostępne stąd sens NABE;

- koszty strat sieciowych ? niższy koszt r/r to efekt niższego wolumenu różnicy bilansowej i pozytywny efekt wartości doszacowania ok. 80 mln PLN;

- Perspektywy Dystrybucji w 2022+ ? W 2022 roku stabilnie, 2023 rok zależy od modelu zwrotu URE;

- czynniki ryzyka dla Dystrybucji w 2022-2023 ? Jaki etap nowego modelu URE ? Spółka nie widzi nowych ryzyk; (Krystian Brymora).

Benefit Systems

Podsumowanie konferencji dla analityków Benefit Systems po 1Q'22 (26.05.2022)

- od początku roku zauważalnie wyższa frekwencja na siłowniach;
- w 1Q'22 +100 tys. kart sportowych, spółka oczekuje, że w czerwcu przekroczy milion aktywnych kart MultiSport (wcześniej planowane do końca roku);
- wykup całości emisji obligacji w kwietniu (100 mln PLN);
- nabycie 75% udziałów w portalu Lunching.pl;
- 90% kart z podwyżką w kwietniu i maju; wzrost ARPU +12% powyżej poziomu z 2019;
- na rynku czeskim pozytywny wpływ interpretacji VAT z 2020 – wzrost ARPU +20%;
- +20% kart B2C w sieciach fitness; średnia cena karnetu +9% vs. 2020;
- kafeteria: wzrost obrotów o 40%, wysoka skłonność pracodawców do oferowania świadczeń pracowniczych;
- wyniki Total Fitness zgodne z założeniami spółki;
- Turcja – zakończona pierwsza faza budowy produktu, ruszyły karty testowe;
- plany na 2022: 1,05-1,1 mln aktywnych kart w Polsce i 400 tys. kart zagranicą na koniec roku, powrót rentowności do poziomu sprzed pandemii; otwarcie 5 klubów do końca roku, możliwe zamknięcia 3 nierentownych.

Q&A:

- pozycja konkurencyjna? Nowe akwizycje? Z jednej strony widać aktywność Medicover, mała aktywność PZU; ostatnie 5 miesięcy są bardzo mocne, ilość klientów cały czas się zwiększa, aktualnie ok. 20 tys.; wpływ zmian otoczenia konkurencyjnego na razie nie widać; spółka przygląda się Medicover – ostatnio akwizycja, lokalizacja klubów jest dość zbliżona do klubów spółki; ok 40% ostatnio przejętej sieci Medicover jest ciągle dostępna dla użytkowników kart MultiSport;
- konsument w 2H'22 – oznaki spowolnienia? Na dzień dzisiejszy spółka nie widzi, żeby w 2H'22 miało nastąpić spowolnienie, wręcz przeciwnie – na razie pracodawcy chętnie korzystają z oferty spółki;
- czy baza kosztowa po stronie SG&A to poziom już nowej rzeczywistości, czy występuje tu presja inflacyjna? Do SG&A w Polsce dochodzą akwizycje z ubiegłego roku, które są widoczne w całości po raz pierwszy w 1Q'22 oraz część CAPEX-u Kafeterie i MultiLife; patrząc na kolejne kwartały, to presja inflacyjna jest, ale nie jest to element, który będzie determinował dynamiczne zmiany kosztów, bardziej istotna jest kwestia inwestycji MultiLife i wsparcia w różnych formach produktu bazowego MultiSport;
- zagranica – wyższa aktywność kwiecień/maj vs 2019, czy taka aktywność zostanie? Spółka obserwuje dużą zmienność parametrów w zależności od wydarzeń zewnętrznych; oczekuje, że przez jakiś czas aktywność będzie wyższa, z czasem dynamiki będą wracać do średniej obserwowanej przed pandemią.

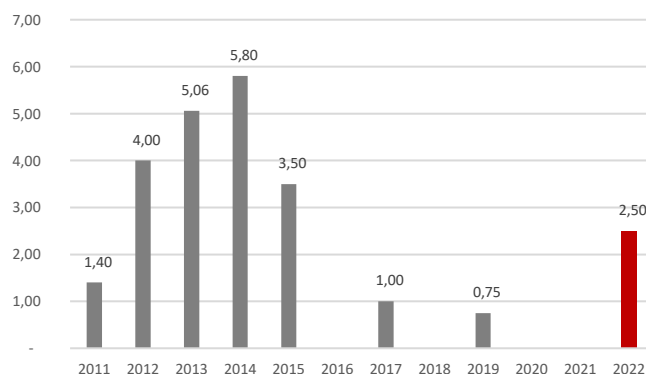
Allegro

- Spółka ocenia dotychczasowy wpływ konkurencji w Polsce jako bardzo ograniczony. Wartość sprzedanych produktów na platformie grupy Allegro w 1Q'22 wyniosła 10,82 mld zł (+12,8% r/r). Spółka szacuje zmniejszone przez kilka dni wydatki konsumentów z powodu wybuchu wojny na Ukrainie na 140 mln PLN. Sprzedaż GMV grupy w maju przyspieszyła.
- Allegro obniżyło w czwartek przewidywania wyników finansowych w 2022 bez uwzględnienia wyników Grupy Mall i WEJDO. Spółka zmniejszyła cel wzrostu przychodów w 2022 roku do 25-30% z nieco powyżej 30% zakładanych wcześniej.
- Poziom zadłużenia grupy ma spadać z około 3.0x przy planowanym przejęciu Mall Group do około 1.0x w 2025 roku.
- Allegro spodziewa się niedużego wzrostu take rate w 2Q'22 w stosunku do 1Q'22. Spółka podtrzymuje zapowiedzi wzrostu tego wskaźnika w całym 2022 roku, ale nie w tempie jakie było w latach 2020 i 2021.
- Spółka ma opcję na zainstalowanie 2.000 automatów paczkowych w placówkach sieci sklepów detalicznych. Szczegóły umowy będą znane w najbliższych tygodniach. Tegoroczny cel to uruchomienie 3 tys. własnych automatów paczkowych.

Bogdanka

Zarząd Lubelskiego Węgla Bogdanka chce przeznaczyć na wypłatę dywidendy 85 mln PLN z zysku netto wypracowanego przez spółkę w 2021 r., co dałoby dywidendę w wysokości 2,5 PLN/akcję. Zarząd spółki zaproponował ustalenie 4 lipca 2022 roku, jako dnia dywidendy oraz 20 lipca 2022 roku, jako dnia wypłaty dywidendy.

Dywidenda na akcję (DPS) [PLN/akcję]



Źródło: BDM, spółka

XTB	Liczba klientów XTB przekroczyła w maju granicę 500 tysięcy. Wzrost liczby klientów jest efektem intensywnych działań sprzedażowo-marketingowych na rynkach w Europie Środkowo-Wschodniej, w krajach Europy Zachodniej oraz w Ameryce Łacińskiej. Potencjał rozwojowy jest też związany z ekspansją i rozwojem na rynkach międzynarodowych.
Develia	Spółka Sky Tower, jako kupujący, zawarła umowę sprzedaży nieruchomości gruntowych we Wrocławiu o powierzchni 0,9 ha za kwotę 42,9 mln PLN brutto. Spółka zamierza zrealizować projekt inwestycyjny z szacowaną ilością ok 200 lokali mieszkalnych.
Shoper	<p>Podsumowanie konferencji dotyczącej zakupu Selium i Sempire Europe - 25 uczestników</p> <ul style="list-style-type: none">- Selium zajmuje się onboardingiem i uruchomieniem kont sprzedawców, zarządza sprzedażą i promocjami, prowadzi kampanie reklamowe, wdrożenia technologiczne, szkolenia i kursy;- Selium analizuje potencjał oferty klienta, porównuje z konkurencją i proponuje kierunki sprzedaży, platformy i produkty; przygotowuje materiały graficzne, wprowadza produkty na platformy i obsługuje;- korzyści dla spółki: know-how z zakresu omnichannel i rynków zagranicznych, partnerstwo z wiodącymi platformami handlowymi; oczekiwane 1,6-1,8 mln PLN przychodów w 2022; wzrost GMV Shopera;- wykupienie 100% Selium, inwestycja całkowita 1,65 mln PLN (3 części w ciągu 12 miesięcy), finansowane ze środków własnych;- Sempire pozycjonuje sklepy internetowe i serwisy www, prowadzi kampanie reklamowe Facebook Ads i Google Ads, zarządza profilami social media, prowadzi szkolenia i kursy;- korzyści: nowi specjaliści od SEO i SEM, wzmocnienie kompetencji w realizacji kampanii e-commerce, dostęp do zaawansowanej platformy technologicznej SEO i SEM; oczekiwane 10-11 mln PLN przychodów w 2022;- wykupienie 60% udziałów w Sempire Europe, wykupienie pozostałych 40% w 2025 r. w oparciu o schemat earn-out – w zależności od określonych celów kwota wyniesie między 15 a 30 mln PLN;- całość inwestycji ok 30-45 mln PLN, częściowo pokrywana kredytem;- pozyskanie 60 specjalistów, wzmocnienie oferty, dostęp do zaawansowanych platform technologicznych;- synergie sprzedażowe i kosztowe dzięki unifikacji procesów;- zwiększenie skali działalności GK Shoper o 6 mln PLN w 2022 i 16-18 mln PLN w 2023. <p>Q&A:</p> <ul style="list-style-type: none">- jak spółka zamierza zmitigować ryzyko odejścia przejętych specjalistów? Spółka przejmuje zespoły, które pracują w zespołach od wielu lat i są zżyte; Shoper dba o pracowników, ważny jest wymiar kulturowy, atmosfera pracy i wartości dodanej dla pracowników;- zadłużenie netto w którejś z tych spółek było istotne? Żadna z tych spółek nie była zadłużona; spółki typowo usługowe;- wpływ obu inwestycji na liczby Shopera w przyszłości? Spółka miała część usług wcześniej w swojej ofercie, ale poszerza możliwości o nowe platformy, nowe technologie, na które jest popyt; w przyszłym roku 16-18 mln PLN przychodów, spółki są na podobnym poziomie EBITDA, spółka nie spodziewa się ogromnych nakładów inwestycyjnych; Selium każdego roku się podwaja po stronie przychodowej, Sempire kilkadziesiąt % wzrostu r/r – Shoper chce utrzymać te dynamiki; obie spółki mają rentowność na poziomie EBITDA >30%; w tych dwóch inwestycjach synergia głównie związane ze wzrostem przychodów i rozwoju biznesu;- rozwój rynku z 1Q'22 jest utrzymany w maju? Spółka jest optymistycznie nastawiona do całego roku; ma dobrą trakcję w pozyskaniu nowych merchantów i sprzedaż usług dodatkowych;- obecna strategia akwizycyjna? Spółka patrzy szeroko na rynek, rozgląda się w wielu segmentach, ale bazuje na wzroście organicznym; kluczowy jest interes merchantów, strategia nie opiera się o M&A, ogłoszone akwizycje idealnie wpisują się w działalność spółki;- skalowalność Sempire? System, który ma Sempire jest bardzo skalowalny, jest liczba projektów na osobę, który jest w stanie obsłużyć jeden pracownik, dlatego przy wzroście klientów będą zatrudniani nowi pracownicy;- jaka część kosztów w tych spółkach jest kapitalizowana? W przypadku Selium nie ma mowy o kapitalizacji, wszystko jest w OPEXie, podobnie w Sempire – spółki są prowadzone bardzo konserwatywnie.
Celon Pharma	Celon Pharma celuje w poprawę wyników.– W perspektywie najbliższych 12 miesięcy największy wpływ na wyniki spółki będą miały rozwój sprzedaży leku Salmex na nowych rynkach oraz zwiększenie sprzedaży leków generycznych – wyjaśnia Dorota Zwolińska, członek zarządu i dyrektor finansowy. Podkreśla, że realizowane procedury zagranicznej rejestracji Salmeksu w kolejnych krajach stwarzają perspektywę znaczącego wzrostu wolumenów sprzedaży. – Parkiet
Unimot, Dino	AVIA Solar, marka odpowiedzialna za segment fotowoltaiki w Grupie Unimot, zrealizuje projekt instalacji fotowoltaicznej na magazynie centralnym sieci sklepów spożywczych Dino. Instalacja o mocy 690 kWp będzie zasilala obiekt od początku 2023 r.

Grupa Azoty

Podsumowanie konferencji po wynikach za 1Q'22 (26.05.2022)

- na rynku gazu duży wzrost zmienności i ryzyka (4-krotny). Spółka ma elastyczną strategię polityki zakupu gazu. W 4Q'21-1Q'22 kupowała gaz taniej niż na rynku. Trudniejsze otoczenie marżowe w nawozach wieloskładnikowych (Police) przez wzrost cen fosforytów i soli potasowej;
- ceny nawozów GA jedne z najniższych w Europie. Spadek importu saletry amonowej do praktycznie 0 na początku 2022 roku;
- w Chemii wzrost kosztów i cen, pozytywnie wpływają ograniczenia logistyczne, brak bieli tytanowej z Ukrainy;
- w Tworzywach wpływ pogłębiających się problemów automotive;
- wskaźnik DN/EBITDA (liczony do banków bez Polimery Police) 1,29x;
- CAPEX w 1Q'22 to 633 mln PLN: Polimery Police i 3 duże projekty w Puławach;
- aneks nr. III do umowy EPC Polimery Police 72,5 mln EUR i wydłużenie o 6m nie zwiększa budżetu projektu (pokryte z rezerwy);
- nowa koncepcja energetyczna w ZAK istotnie ograniczy zużycie węgla kamiennego w tamtejszym zakładzie;

Q&A:

- **dlaczego zaangażowanie rzeczowe Polimery Police przekroczyło 90%, a harmonogram projektu zakłada oddanie inwestycji w 3Q'23 ? Jakie jest faktyczne zaangażowanie finansowe (w mln PLN) z budżetu sięgającego 7,2 mld PLN na koniec 1Q'22? Czy w związku wojną na Ukrainie zarząd dostrzega ryzyko kolejnej rewizji budżetu ?** Niewykorzystany budżet to 3,65 mld PLN. Nakłady poniesione 3,56 mld PLN. Raportowanie rzeczowe to zrealizowane dostawy/zamówienia nie jest równoznaczne z zaawansowaniem finansowym;

- **jak spółka ocenia obecne ceny i popyt w segmencie nawozowym w kontekście przywrócenia rosyjskiego eksportu?** Rosja eksportuje nawozy ale zmieniła kierunki dostaw na Amerykę Pd i Indie. W Polsce nie ma towaru;

- **jaki był wpływ zmiany polityki zakupu gazu z PGNiG na wyniki 1Q'22 (+200 mln PLN w 4Q'21) ? Czy wprowadzone od 4Q'21 zabezpieczenia na gazie mogą mieć istotne, negatywne skutki przy spadkach cen surowca w 2Q'22 ?** Spółka podchodzi elastycznie do zakupu gazu, stara się złagodzić zmienność na rynku. W 1Q'22 był to wpływ o połowę niższy niż w 4Q'21 (BDM: ok. 100 mln PLN). Przy spadku cen gazu można osiągnąć negatywny efekt, ale spółka monitoruje sytuację

- **jakie scenariusze alternatywne bierze spółka pod uwagę w momencie wstrzymania dostaw gazu od PGNiG ? Historycznie zdarzały się już takie okresy. Co musi się stać, aby dostawy do spółek GA mogły zostać wstrzymane ?** Potencjalnie dostawy wstrzymuje operator czyli Gaz-System, może na takie decyzje wpływać mroźna zima. Jeśli doszłoby do ograniczeń to częściowych. Na razie spółka nie widzi takiego zagrożenia;

- **strata w tworzywach w Puławach i duży zysk w Tarnowie. Z czego to wynika ? Jaki wpływ na wyniki Tarnowa i Puław ma polityka cen transferowych ?** Tarnów ma wyżej przetworzony produkt oparty na tańszym kaprolaktamie z fenolu (Puławy z benzenu). Równomierny podział zysków w transakcjach wewnątrzgrupowych;

- **skąd tak duży spadek wolumenów sprzedaży w Compo (-28% r/r) ? Czy to problemy logistyczne, które nasiliły się w kolejnych kwartałach czy efekt wysokiej bazy ?** To inny rynek niż nawozów azotowych, więc spowolnione zakupy tych nawozów, susze na rynkach docelowych Compo + logistyka, ale spółka poprawiła EBITDA r/r;

- **jak spółka ocenia popyt i marże na podstawowych produktach chemicznych (melamina, OXO, biel) w 2Q'22 ? Okres 2Q'22 może nie być dobry jak 1Q'22 ale różnica nie powinna być istotna;**

- **jaka część rekordowego wyniku w segmencie chemicznym przypadła na melaminę ?** Jak kształtowały się tendencje na tym produkcie w 2Q'22 ? **20% EBITDA w Chemii to melamina.** Okres 2Q'22 ma swoje wyzwania z uwagi na potencjalny import z Azji (duża różnica cen). Okres 2Q'22 będzie większym wyzwaniem również z uwagi na popyt;

- **w jakiej części spółka ma już zabezpieczone koszty zakupu praw do emisji CO2 w 2023 roku, czy wykorzystała marcową przecenę?** Spółka ma zabezpieczone ok. 80% potrzebnego CO2 na 2023 rok; sporo niżej niż to co obecnie na rynku;

- **wpływ wysokich kosztów transportu na Chemię ?** problemy logistyczne mają kluczowe znaczenia dla Chemii, i te problemy nie znikną w najbliższym czasie;

- **pośredni wpływ braku importu nawozów do Polski ?** brak importu saletry do Polski ma pozytywny wpływ na wyniki;

- **jak duży wpływ surowców po awarii w Policach ?** To dotyczyło gazu, łączny wpływ obniżenia kosztów tej awarii ok. 25 mln PLN;

- **podatek od nadzwyczajnych zysków ?** spółka płaci podatki zgodnie z prawem;

- **która z inwestycji ma największy wpływ na wyniki ?** inwestycja kwasu azotowego i wytwórnia nawozów granulowanych przyczynia się do poszerzenia portfolio. Elektrownia w Puławach to poprawa efektywności. Wszystkie inwestycje są opłacalne

Podsumowanie czatu na Stockwatch:

- **Dlaczego w 1Q'22 zmieniono zasady alokacji kosztów ogólnego zarządu na poszczególne segmenty?** Uprzednio rozliczenie tych kosztów odbywało się na podstawie klucza udziału kosztu wytworzenia poszczególnych produktów w koszcie produkcji sprzedanej ogółem. Od 2022 zmiana klucza podziału uwzględnia podejście oparte na marży na kosztach zmiennych realizowanej przez poszczególne segmenty w sumie marży na kosztach zmiennych danej jednostki, w której wydzielono segmenty sprawozdawcze. Marża oparta na kosztach zmiennych segmentów uwzględnia koszty zmienne produkcji sprzedanej oraz koszty sprzedaży;

- **Czy możliwe jest w obecnym reżimie prawnym (UE) wprowadzenie przez rząd dopłat do nawozów dla rolników?** Takie dopłaty w wysokości 500 PLN do hektara gruntu ornego i 250 PLN do hektara użytków zielonych już zostały wprowadzone. Będą wypłacane rolnikom na podstawie faktur lub imiennych paragonów za zakup nawozów dokonany do 15 maja bieżącego roku;

- **Jaka część z 60 mln PLN zaraportowanych strat po awarii w Policach przypadła na 1Q'22, a jaka na 2Q'22 ?** Czy obecnie spółka prowadzi produkcję bez ograniczeń? Całość skutków przypadła na okres 1Q'22. Spółka Grupa Azoty Police przywróciła zdolności produkcyjne na swoich instalacjach do stanu sprzed awarii;

- **wpływ niskiego importu nawozów na wyniki ?** Mniejszy import wynika m. in. z faktu utrzymywania w Polsce niższych niż w pozostałych krajach cen nawozów. Powoduje to, że rynek krajowy stał się mniej atrakcyjny dla importerów. Wpływ na to ma również wysoki koszt transportu. W związku z bardzo dynamicznymi zmianami na rynku surowców i paliw nie można przewidzieć jak długo utrzyma się taka sytuacja;

- **W 1Q'22 ok. 45 tys. ton tworzyw. Jaki procent z tego stanowiły compoundy?** Sprzedaż compoundów stanowiła ok. 15% łącznego wolumenu tworzyw.

- **Kiedy uruchomienie Polimery Police ?** Aneks wydłużył harmonogram o pół roku do 3Q'23, ale rozpoczęcie produkcji planowane jest jednak już na etapie rozruchu instalacji co planowane jest na 1Q'23;

- **wzrost zadłużenia netto q/q ?** Wzrost długu netto wyliczanego wg definicji umów o finansowanie Grupy w 1Q'22 wynikał przede wszystkim z planowego wykorzystania nadwyżek finansowych, przeznaczonych na zmniejszenie zobowiązań w ramach umów faktoringu odwrotnego o kwotę ok. 1 mld PLN (m.in. w celu ograniczenia kosztów finansowania), przy jednoczesnym zmniejszeniu zobowiązań wobec dostawców o kwotę ok. 1 mld PLN (przede wszystkim w związku ze skumulowaną terminową zapłatą faktur za dostawy gazu z 4 miesięcy);

Komentarz BDM: Ocena wyników i perspektyw w [Komentarzu Analityka](#) (Krystian Brymora).

Enter Air	Spółka zawarła z TUI Poland umowę czarteru lotniczego (lato 2022 - zima 2022/2023) o szacunkowej wartości 125,8 mln USD (543,32 mln PLN) netto.
TIM	<p>Podsumowanie czatu na SII po wynikach 1Q'22 (26.05.2022)</p> <ul style="list-style-type: none">- Jak wojna w Ukrainie wpłynęła na funkcjonowanie spółki TIM? Wojna w Ukrainie spowodowała ponadprzeciętny wzrost sprzedaży w marcu.- Jaki wzrost liczby nowych klientów TIM szacuje w dalszej części 2022 roku? W TIM oprócz pozyskiwania nowych klientów duży nacisk kładziemy na zwiększanie lojalności tych, których już pozyskaliśmy a baza ta w ostatnich latach rosła bardzo mocno. Jeżeli chodzi o przyszłość przy takiej zmienności rynku trudno jest precyzyjnie szacować takie liczby. Zupełnym minimum dla nas jest 10% przyrost liczby nowych klientów natomiast będziemy dążyć do tego aby utrzymywać tempo w okolicy 20%.- Jaki poziom wydatków inwestycyjnych TIM i 3LP przewiduje w najbliższych latach? W TIM przewidujemy na kolejne 1,5 roku ok 20-25 mln zł na rozwój systemów IT, natomiast w 3LP w automatykę i wyposażenie hal magazynowych ok 80 mln do końca 2023 .r.- Jakie podmioty stanowią dla Grupy TIM największą konkurencję na rynku europejskim? Główni gracze w naszej branży dystrybucji materiałów elektrotechnicznych na rynku europejskim to: Sonepar, WEG, Rexel S.A., Kesko S.A., Solar A.S. W logistyce są to: GXO, Rhenus, ID Logistics, No Limit, Spedimex.- Kiedy spółka 3LP planuje uruchomienie oferty dla rynku niemieckiego? W 2023 roku.- Przychody z logistyki rosły 7% w 1 kwartale, jak to może wyglądać w całym roku ? Zakładamy dwucyfrowy wzrost- Jak wielki jest rynek w PL na którym działa TIM? czy można oszacować jaki spółka posiada udział? Według Związku Pracodawców Dystrybucji Elektrotechniki SHE TIM w 2021 r. TIM miał 12,4% udziałów w rynku. (Krystian Brymora)
Inter Cars	Kredytodawcy spółki wyrazili zgodę na podwyższenie maksymalnej łącznej wysokości kredytów terminowych o 78 mln PLN, a kredytów odnawialnych o 122 mln PLN.
Onde	Spółka skupiła w celu umorzenia 517.241 akcji własnych po 58 PLN za sztukę. Łącznie na buyback trafiło 30 mln PLN. W ramach skupu złożono oferty sprzedaży obejmujące łącznie 52.675.178 akcji spółki, a średnia stopa redukcji ofert wyniosła 98,19%.
Bumech	PG „Silesia” zawarło nową umowę sprzedaży z krajową spółką, która zwiększyła cenę węgla energetycznego o ok. 45%. Dostawy węgla realizowane będą w okresie czerwiec'22-wrzesień'22. Szacunkowe przychody z tytułu realizacji umowy powinny wynieść ok. 19,5 mln PLN netto.
Wielton	Wielton boi się o popyt. Ochłodzenie koniunktury w branży transportowej nie wróży łatwego roku firmie. – Parkiet
CFG (NC)	<p>Spółka podjęła decyzję o dokonaniu odpisu aktualizacyjnego wartości produkowanych gier, wynikającego z utraty wartości aktywów. Odpisy aktualizacyjny obejmujący 4 produkcje wynosi łącznie 779.5 tys. PLN, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none">- 6,1 tys. PLN - gra Plantom Doctrine Mobile,- 609,2 tys. PLN - gra Grand Heist,- 64,2 tys. PLN - gra The Pit,- 100 tys. PLN - gra planszowa Phantom Doctrine. <p>- dodatkowo dokonane zostały odpisy aktualizujące wartość udziałów w spółce Garlic Jam S.A. (27 tys. PLN) oraz wartość pożyczki udzielonej tej spółce (81,1 tys. PLN).</p> <p>Odpis zostanie ujęty w jednostkowym i skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok 2021 w pozycji "Pozostałe koszty operacyjne", tym samym wpłynie na wysokość wykazanego wyniku finansowego oraz wartości zapasów. Odpis ten jest operacją księgową niemającą wpływu na przepływy finansowe ani na stan gotówki. Dokonanie ww. odpisów nie ma wpływu na bieżącą płynność finansową Spółki i Grupy Kapitałowej.</p>

PCC Rokita

Podsumowanie czatu SI po wynikach za 1Q'22 (26.05.2022)

- **słabsze wyniki w Poliuretanach ?** wciąż dobre, efekt wysokiej bazy. „Teraz pomimo tego, że ceny polioli nadal trzymają relatywnie wysoki poziom, obserwujemy ich nadpodaż na rynku europejskim”
- **czynniki wpływające na wyniki 1Q'22 ?** Gł. ceny chloroalkaliów. W 1Q'22 osiągnęły one historycznie najwyższe poziomy. Średnia cena ługu wzrosła o 90% r/r. Ceny sody kaustycznej poszły w górę jeszcze bardziej, o prawie 130% r/r. To było najważniejszą przesłanką tak wysokich wyników, ale dodam tylko, że dobra sytuacja panowała w każdym z segmentów produkcyjnych.
- **czy 2022 znowu będzie rekordowy?** To co obecnie zauważamy, to rekordy jakie biją ceny chloroalkaliów. Wciąż też relatywnie wysokie są ceny poliuretanów. Także segment Inna działalność chemiczna wypracował najwyższe w swojej historii wyniki. Przed nami jednak wciąż jeszcze większa część roku.
- **skąd wysokie ceny ługu/sody?** To przede wszystkim kryzys energetyczny, który pomimo tego, że dotyka nas wszystkich, na razie dużo mocniej dotknął zachodnich producentów. Wzrosty cen mediów energetycznych (m.in. gazu, węgla, a w efekcie cen energii elektrycznej) dla zachodnich przedsiębiorstw okazały się tak duże, że na rynku dochodziło do natychmiastowych podwyżek cen ługu, tak aby zrekompensować koszty produkcji.
- **wpływ osłabienia na rynku budowlanym ?** Rynek budowlany jest dla nas ważny, ale dywersyfikacja biznesu jest na tyle duża, że wpływ będzie ograniczony. Oczywiście część biznesów odczuje je bardziej niż inne, ale niektóre mogą na tym nawet skorzystać. Jako potwierdzenie powyższej tezy, podam argument, że duża ilość europejskich elektroliz jest bezpośrednio powiązanych z produkcją PCW, a PCW ma bardzo silne powiązanie z branżą budowlaną. W momencie kiedy spada zapotrzebowanie na PCW, część producentów ługu, musi ograniczać jego produkcję, gdyż nie ma możliwości lokowania półproduktu powstającego podczas jego produkcji (chloru) w żadnym innym produkcie. W przeszłości w takiej sytuacji cena ługu miała tendencję wzrostową.

Komentarz BDM: konferencja potwierdziła rekordowe ceny chloroalkaliów w 2Q'22 (ceny sody wzrosły o 40% q/q i 122% r/r), choć spółka nie odpowiedziała na żadne przez nas zadane pytanie. Wszystkie publikujemy poniżej:

- czy w związku z dalszym wzrostem cen sodu kaustycznej w 2Q'22 o kolejne 40% q/q do ok. 1300 EUR/t wyniki segmentu w 2Q'22 powinny być lepsze q/q (>107 mln PLN EBITDA) ? Co jest gł. czynnikiem wspierającym ceny sody ? jakie oczekiwania zarządu co do cen na 2H'22 ?
- proszę o podanie struktury sprzedaży ługu/sody kaustycznej ? W jakim stopniu są to obecnie kontrakty roczne/kwartalne/miesięczne ? Czy zaszły tu jakieś istotne zmiany w ostatnim czasie ?
- czy spółka dostrzega możliwość powrotu marż w Chloropochodnych w 2022 do rekordowych poziomów z 2018 roku (>30% EBITDA) biorąc pod uwagę wzrosty cen, zabezpieczone ceny energii i kontynuację wsparcia dla energochłonnych?
- prezydent 18.02.22 podpisał ustawę o wsparciu dla przedsiębiorstw energochłonnych wydłużając okres takiej pomocy. Zmieniło się wiele parametrów. Jak nowelizacja wpłynie na wyniki spółki biorąc pod uwagę, że w 4Q'21 spółka rozliczyła z tego tytułu 32 mln PLN przychodów? Wg wiedzy zarządu będzie to więcej/mniej w 2022 roku ?
- czy spółka obserwuje zatrzymanie popytu w segmencie Poliuretany ? Jak obecnie kształtują się ceny polioli ?
- jak spółka zapatruje się na nowe instalacje do produkcji polioli w regionie (np. MOL w 4Q'22) ? Jak one zmieniają bilans popyt-podaż ? Czy widzi ryzyko powrotu do marż do jednocyfrowych poziomów, sprzed pandemii ? (ok. 10% EBITDA vs 30% w '21) ?
- Czy zarząd może skwantyfikować budżet potencjalnych inwestycji energetycznych (farmy PV, wiatraki, kocioł na gaz wodór ?). Czy będzie to mniej niż 300 mln PLN ? W jakim stopniu spółka będzie pokrywać swoje zapotrzebowanie po ukończeniu inwestycji ? Czy powyżej 50% ?
- jaki plan CAPEX na 2022 rok ? Mniej czy powyżej 300 mln PLN ?
- czy spółka obserwuje znaczące wzrosty cen soli do elektrolizy ? Jak to wygadało na przestrzeni ostatnich lat ?
- Spółka podtrzymuje, że rozważa zwiększenie zdolności instalacji elektrolizy (wykorzystanie mocy 95%) i kwasu solnego, gdzie sprzedaż w ostatnich 2 latach wzrosła o 40%. Jaki jest to CAPEX (rzęd wielkości) i o ile zwiększą się zdolności ?
- czy spółka kontynuuje politykę zabezpieczania cen energii nawet przy poziomach >1000 PLN/MWh (a nawet 1200 PLN/MWh !) ? Dlaczego do tej pory nie podpisała żadnej większej umowy PPA i czy zmieni się coś w tej kwestii ?
- czy spółka jest w stanie utrzymać rekordowe wyniki z 1Q'22 (21 mln PLN EBITDA) w IDCh w kolejnym kwartale ? Jakie perspektywy segmentu ?

Ocenę wyników i perspektywy przedstawiliśmy w [Komentarzu Analityka](#) po wynikach za 1Q'22. (Krystian Brymora).

Kino Polska TV

Spółka nie obawia się fluktuacji na rynku reklamy, na swoje przychody, ponieważ w ok. 2/3 są one zależne od długoterminowych umów z klientami. Jednocześnie nie planuje też automatycznej indeksacji umów ze względu na inflację. Sygnały z rynku wskazują na jego jednocyfrowy wzrost w tym roku. W ocenie zarządu pozytywny wpływ na Kino Polska TV ma zmiana grupy widowni komercyjnej z 16-49 na 16-59.

Lokum Developer

Zarząd spółki rekomenduje, aby z zysku netto za 2021 rok na dywidendę trafiło łącznie 29,7 mln PLN, co oznacza 1,65 PLN dywidendy na akcję.

Dekpol

Zarząd spółki ocenia, że osiągnięcie ponad 50 mln PLN oczyszczonego zysku netto - czyli tyle, ile spółka wypracowywała w latach 2020 i 2021 - jest do powtórzenia w tym roku. Spółka będzie rozważać wypłatę dywidendy.

JWW Invest

Spółka przyjęła zamówienie na modernizację przegrzewacza, montaż układu magazynowania i podawania paliwa, układu recyrkulacji popiołu oraz systemu DSI w ramach modernizacji kotła K7 w zakładach produkcyjnych sody Solvay Sodi. Łączna kwota wynagrodzenia wynosi ok. 1,1 mln EUR netto.

STS Holding

Podsumowanie konferencji wynikowej za 1Q'22 (26.05.2022):

- W 1Q'22 wartość zawartych zakładów przez klientów grupy STS wyniosła niemal 1,1 mld PLN. Liczba aktywnych użytkowników wyniosła 350 tysięcy. Grupa pozyskała 64 tys. nowych rejestracji, natomiast liczba klientów, którzy dokonali pierwszego depozytu wyniosła 41 tys.
- W kwietniu spółka miała więcej first time depositors [nowych klientów] niż w kwietniu 2021. Kwiecień był jednym z najlepszych miesięcy w historii, jak chodzi o obroty firmy. To był jeden z trzech najlepszych miesięcy w historii. Wyniki sportowe były też dobre, więc nie będzie niespodzianek. Maj też idzie póki co dobrze, jeśli chodzi o wyniki, o zainteresowanie. Pod tym względem biznes ma się dobrze;
- Spółka dalej oczekuje bardzo dobrego 2H'22. Póki co, przygląda się temu 2Q'22, bo on idzie lepiej niż w poprzednim roku. Oczywiście, te dwa tygodnie Euro, które były od połowy czerwca'21 to tu będzie trudno się do tego porównywać, ale trzeba pamiętać, że Euro to są też duże koszty i spółka jest raczej spokojna, jak chodzi o wynik za 1H'22. Oczekuje też znakomych obrotów, akwizycji i bardzo dobrego NGR w 2H'22;
- W tym roku reprezentacja Polski w piłce nożnej w czerwcu zagra 4 mecze, więc zdaniem spółki czerwiec powinien być dla niej dobry. Liczy, że będzie on mocny akwizycyjnie, że będzie zainteresowanie;
- Spółka nie ma zadłużenia bankowego;
- Przedłużono umowę z BetGames na kolejne 3 lata (na wyłączność);
- Założenia na 2022r. -> spółka podtrzymuje to, co wcześniej komunikowała. W tym roku przewiduje wzrost NGR pomiędzy 15 a 20%, oczywiście dyskontując trudne otoczenie makroekonomiczne. Przewidują, że EBITDA będzie rosła szybciej niż NGR. Dążą do tego, by marża EBITDA przekroczyła 40% w tym roku. Jeśli chodzi o capex, tutaj poziomy historyczne, czyli 2 do 4% względem NGR;
- W kolejnych miesiącach spółka zamierza przedstawić nowe produkty;
- Zdaniem prezesa spółki kurs akcji jest zdecydowanie zaniżony;

Q&A:

- Rekomendacja dywidendy pojawi się jutro;
- Zgodnie z polityką dywidendową STS Holding wypłaci 100% jednostkowego zysku netto akcjonariuszom. Ze względu na holdingową strukturę grupy będą one wypłacane w transzach, z czego pierwsza w sierpniu, a druga w grudniu;
- Poprawa efektywności to jeden z najważniejszych celów spółki na ten rok. Chcą rosnąć dalej, ale przy tej wielkości chcą jak najbardziej efektywnie ten biznes prowadzić;
- Koszty pozyskania użytkownika - koszt ten rośnie i STS zakłada, że będzie on nadal rósł - pojawiają się spółki, które chcą wejść na rynek i mają bardzo dużo pieniędzy;
- Konkurencja cały czas się rozwija i jest jej coraz więcej (jest ich 20 a za chwilę pewnie będzie 25), ważne żeby Ci klienci w dłuższym terminie grali w STS;
- Konkurencja bardzo mocno walczy ale przepala przy tym pieniądze;
- M&A -> sytuacja na rynku jest inna niż była kilka msc. temu – wyceny spadają, na dzisiaj jednak nic się nie zmieniło jeżeli chodzi o potencjalną inwestycję;
- EBITDA była oczyszczona o koszty programu motywacyjnego;
- Inflacja raczej będzie miała ogólny wpływ na klienta, pytanie czy będzie on dalej wydała na bukmacherkę;
- Inflacja wpływa na koszty -> materiały i pensje poszły w górę, a nie są w stanie przerzucić tego na klienta;
- Lech Poznań -> będą na jesień rozmawiać o przedłużeniu sponsoringu;
- Spółka pracuje, żeby zagranica cały czas była rentowna;
- Sponsoring klubów -> spółka ma kilkanaście takich umów (w tym m.in. reprezentację Polski), to nie jest już ich taka duża część budżetu ale jest bardzo ważna;
- Ministerstwo Finansów nie pracuje nad zmianami podatku dla branży bukmacherskiej i tak pewnie pozostanie przez najbliższe dwa lata;
- Entain -> jest raczej zainteresowany przejęciami niż rozwojem organicznym, raczej nie będą przepalać pieniędzy jak inne firmy.

(Krzysztof Tkocz)

Stalprofil

WZ spółki zdecydowało o przeznaczeniu na dywidendę kwoty 21 mln PLN, co daje 1,2 PLN dywidendy na akcję.

Soho Development

Spółka otrzymała oferty sprzedaży obejmujące łącznie 22,6 mln szt. akcje własne. Spółka nabydzie łącznie 5,99 mln szt. akcji własnych po cenie 3,27 PLN za sztukę, czyli łącznie za 19,6 mln PLN.

NTT System

Zarząd spółki rekomenduje wypłatę dywidendy w wysokości nieprzekraczającej 0,3 PLN na akcję, co daje łącznie 4,1 mln PLN.

Pamapol

Pamapol skorzystał na wzmożonym popycie. Skok zapotrzebowania na żywność dla Ukraińców pomógł giełdowemu producentowi osiągnąć rekordowe wyniki. Sytuacja już się stabilizuje. Wiceprezes Bartosz Półgrabia ocenia, że spółka ma szansę na znaczne zwiększenie sprzedaży w całym roku przy dobrym wyniku operacyjnym. – Puls Biznesu

Pointpack (NC) Spółka podpisała umowę o współpracy ze spółką Ruch. Dotyczy ona świadczenia przez Pointpack usług obsługi przesyłek w sieci punktów nadawczo-odbiorczych i ma charakter długoterminowy.

Euro-Tax.pl (NC) Spółka planuje wypłacenie w formie dywidendy za 2021 rok łącznie 1,5 mln PLN, czyli 0,3 PLN na akcję.

Comp Podsumowanie konferencji po wynikach za 1Q'22 (26.05.2022)- 32 uczestników:

- spółka z sukcesem ukończyła realizację strategii 2019-2021;
- pozycja lidera w cyberbezpieczeństwie czy płatnościach elektronicznych z aplikacji;
- kasy wirtualne zwiększają rynek spółki (pod względem fiskalizacji);
- cykl inwestycyjny w kluczowych produktach (szyfratory) na ukończeniu;
- od 2019 roku CAPEX<amortyzacji i ta tendencja się utrzyma;
- oferta z udziałem Enigmy wybrana przez MS + potencjał eksportowy (projekty w Armenii i Rumunii);
- źródła wzrostu do 2022 roku to nie tylko IT, ale usługi abonamentowe (VAS), e-płatności/e-paragon, M/platform (Przewozy osobowe, M/analytics, M/promo+, Novicloud);
- z M/platform oczekiwana sprzedaż 20 mln PLN vs 12,6 mln PLN w 2021 roku i break-even;
- spółka dostrzega potencjał zmian organizacyjnych/usprawnień;
- ryzyko wzrostu kosztów pracy się materializuje, ale spółka zmniejsza organizację;
- spółka na ten moment podtrzymuje dywidendę (ok. 5 PLN/akcję) i buyback;
- komunikacja nowej strategii pod koniec 2Q'22;
- w 2022 roku gro wyników w II części roku;
- wzrost zapasów zabezpiecza sprzedaż w kolejnych kwartałach;
- spadek wyników w 1Q'22 to efekt wysokiej bazy (w segmencie IT jeden duży kontrakt rok temu), w tym roku spółka w segmencie IT oczekuje wzrostu (backlog 196 mln PLN), w segmencie retail 2021 rekordowy z uwagi na fiskalizację największej grupy podatników;

Q&A:

- **pytanie o opcje strategiczne** ? Spółka tego nie wyłącza, różne scenariusze możliwe;
- **czy widać spowolnienie w którymś obszarze działalności** ? liczba nowych biznesów coraz mniejsza (liczba zafiskalizowanych kas). Po styczniu 2022 widać wyraźny spadek nowych urządzeń;
- **marże w retailu i negatywny wpływ wysokiego USD/PLN** ? Spółka zrobiła spore zakupy wcześniej bojąc się o dostępność. W 2022 roku nie widać negatywnego wpływu. W segmencie IT nie obserwuje się spadku popytu. Spółka mierzy się z dostępnością towarów, a zabezpieczyć się przed tym nie da. Wydłuża to cykle dostaw;
- **pytanie o potencjał M/platform** ? 2 narzędzia kluczowe: M/analytics wzrost 2-krotny (5 mln PLN), w M/promo+ szacunki marży na tym produkcie ok. 8 mln PLN. W 2023 roku wpływ nowych klientów przez cały rok + wejście nowych klientów. Potencjał M/promo+ jest większy niż M/analytics;
- **strategia pozyskiwania punktów handlowych** ? To wspieranie klientów w konkurencji z sieciami handlowymi. Obecnie ponad 100 sieci.
- **wzrost w obszarze militarnym** ? są pewne projekty rozwojowe+ zakup szyfratorów od II połowy roku. W przyszłym roku nowe komercjalizacje produktów. Na razie jest zapowiedź zwiększenia budżetu MON do 3% PKB;
- **trzytyfrowa EBITDA w 2023 roku** ? na bazie tego co dziś zarząd widzi + zmiany organizacyjne nie wydaje się to cel niemożliwy do realizacji;
- **czy kontrakty z DataWalk są możliwe do powtórzenia z innymi klientami** ? To już 3 projekt z DataWalk. Były systemy KAS i dla 2 dla Policji. Za część technologiczną odpowiada DataWalk. Są rozmowy z SG.

Liczba zafiskalizowanych urządzeń online							
Miesiąc	2019		2020		2021		2022
Styczeń			19 631		17 403*		19 275*
Luty			16 084		18 437*		14 161*
Marzec			14 263		20 252*		14 726*
Kwiecień			6 936		23 139*		14 352*
Maj	5 055	2Q	11 007	2Q	43 114*	2Q	10 386**
Czerwiec	8 278	13 333	15 587	33 530	141 750*	208 003*	
Lipiec	10 979		15 490		25 097*		
Sierpień	8 922		12 476		16 079*		3Q
Wrzesień	12 884		32 785		43 011		16 739*
Paźdz.	14 674		15 497		16 335*		
Listopad	22 334		15 429		18 326*		4Q
Grudzień	64 416		101 424		60 585*		91 511*
Suma	147 542		218 030*		376 966*		72 900*

* Z uwzględnieniem kas wirtualnych (ok. 8 tys. szt.)

**Dane na dzień 23.05.2022r.

Źródło: prezentacja Comp;

Genomed (NC) Spółka planuje skup do 21,5 tys. akcji własnych za cenę nie mniejszą niż 36 PLN i nie większą niż 42 PLN za sztukę. Łącznie na buyback spółka zamierza wydać 0,8 mln PLN. Akcje własne będą nabywane w celu zaoferowania ich do nabywcia pracownikom i współpracownikom spółki.

Caspar Asset Management (NC) Zarząd rekomenduje walnemu zgromadzeniu, by spółka wypłaciła w formie dywidendy za 2021 rok łącznie 6,7 mln PLN, co oznacza kwotę 0,68 PLN na akcję.

Wydobycie

Spółki Skarbu Państwa planują zwiększyć wydobycie węgla energetycznego w tym roku o ok. 1,5 mln ton.

Handel

Stacje paliw gonią sklepy. Pomaga niedzielny zakaz. Choć stacji paliw jest mniej niż 7 tys., to sklepy przy nich generują już ponad 12 mld zł obrotów. Walka o klientów będzie się zaostrzać, zwłaszcza z kurczącym się sektorem handlu tradycyjnego. – Rzeczpospolita

Sklepy muszą być gotowe na nowinki. W branży trwa prawdziwy wyścig w stronę innowacyjnych rozwiązań. Kasy samoobsługowe czy aplikacje do skanowania to tylko początek. – Rzeczpospolita

Dyrektywa zmieni sprzedaż internetową. Od 28 maja e-sklepy powinny skończyć z nieuczciwymi promocjami czy fałszywymi opiniami. Nie wiadomo, czy Polska dotrzyma terminu. Za naruszenie nowych zasad grozić będzie kara do 10% rocznych obrotów. - Rzeczpospolita

Budownictwo

W branży budowlanej brakuje nawet 150 tys. osób. Problemy kadrowe w budownictwie potęguje wojna w Ukrainie. Rozwiązaniem może być prefabrykacja i automatyzacja. – Rzeczpospolita

Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., spółki, PAP



WYDZIAŁ ANALIZ I INFORMACJI:

Krzystian Brymora

Dyrektor Wydziału

tel. (+48) 501 238 443

e-mail: krystian.brymora@bdm.pl

[strategia, chemia, przemysł, energetyka](#)

Krzysztof Tkocz

Analityk rynku akcji

tel. (+48) 516 086 705

e-mail: krzysztof.tkocz@bdm.pl

[gry komputerowe](#)

Anna Madziar

Młodszy analityk rynku akcji

tel. (032) 208 14 35

e-mail: anna.madziar@bdm.pl

Kajetan Sroczyński

Młodszy analityk rynku akcji

tel. (032) 208 14 38

e-mail: kajetan.sroczyński@bdm.pl

WYDZIAŁ OBSŁUGI KLIENTÓW INSTYTUCJONALNYCH:

Leszek Mackiewicz

Dyrektor Wydziału

tel. (022) 62-20-848

e-mail: leszek.mackiewicz@bdm.pl

Tomasz Ilczyszyn

tel. (022) 62-20-854

e-mail: tomasz.ilczyszyn@bdm.pl

Maciej Fink-Finowicki

tel. (022) 62-20-855

e-mail: maciej.fink-finowicki@bdm.pl

Piotr Komorowski

tel. (022) 62-20-851

e-mail: piotr.komorowski@bdm.pl

Nota prawna:

Opracowanie nie jest podstawą żadnej rekomendacji kupna bądź sprzedaży w rozumieniu obowiązującego prawa i nie powinien być tak interpretowany. BDM nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie niniejszego raportu ani za szkody poniesione w wyniku tych decyzji inwestycyjnych. Materiał ma charakter czysto informacyjny, a podmioty opisujące w opracowaniu są dobrane subiektywnie przez autora.

Niniejszy raport został po raz pierwszy udostępniony klientom BDM 27.05.2022 roku, 08:10 CEST.

Raport skierowany jest do wszystkich klientów, z którymi Dom Maklerski BDM S.A. (dalej: BDM) zawarł Umowę o świadczenie usług maklerskich na podstawie Regulaminu świadczenia usług maklerskich przez Dom Maklerski BDM S.A. lub Umowę o świadczenie usług maklerskich dla klientów, których rachunek papierów wartościowych prowadzony jest przez bank depozytariusz. Niniejszy raport, przy wykorzystaniu medialnych kanałów dystrybucji, może dotrzeć również do innych podmiotów na podstawie decyzji Dyrektora Wydziału Analiz. Nie może być on jednak publikowany bądź powielany bez uprzedniej pisemnej zgody BDM, w szczególności nie może zostać przekazany lub wydany osobom w USA, Australii, Kanadzie, Japonii.

Opracowanie ma charakter informacyjny i nie stanowi reklamy ani nie stanowi oferty lub zaproszenia do subskrypcji lub zakupu instrumentów finansowych.

Inwestor powinien mieć świadomość, że każda decyzja inwestycyjna na rynku kapitałowym jest obciążona szeregiem ryzyk, które mogą finalnie skutkować poniesieniem przez niego straty finansowej. Stopa zwrotu z poszczególnych inwestycji może ulegać wahanom w zależności od różnych czynników, na które inwestor nie będzie miał wpływu. Dlatego, klient podejmujący pojedynczą decyzję inwestycyjną powinien nie tylko sprawdzić aktualność i poprawność poszczególnych założeń dokonanych przez analityka w raporcie ale i dokonać niezależnej oceny i przeprowadzić własne analizy (bazujące także na innych scenariuszach niż przedstawione przez analityka) uwzględniając poziom akceptowalnego przez siebie ryzyka. Decydując się na aktywność na rynku kapitałowym, inwestor powinien uwzględniać, że struktura portfelową inwestycji (dywersyfikacja inwestycji poprzez posiadanie więcej niż jednego instrumentu finansowego) może redukować ryzyko ekspozycji na poszczególny instrument przynoszący negatywną stopę zwrotu w danym okresie. Jednocześnie jednak, może to prowadzić do ograniczenia dodatknej stopy zwrotu jaką inwestor mógłby osiągnąć na pojedynczym instrumencie finansowym w danym okresie czasowym. Inwestor powinien być świadomy, że struktura portfelową inwestycji i jakkolwiek strategia inwestycyjna dla rynku akcji nie gwarantuje osiągnięcia przez niego dodatknej stopy zwrotu i nie chroni go przed finalnym poniesieniem straty.

W opinii BDM, niniejsze opracowanie zostało sporządzone z zachowaniem zasad metodologicznej poprawności i obiektywizmu na podstawie ogólnodostępnych informacji, które BDM uważa za wiarygodne. Źródła informacji wykorzystane w raporcie to wszelkie dane na temat przedmiotowych instrumentów finansowych dostępne analitykowi, w tym m.in. raporty okresowe i bieżące spółki, raporty okresowe i bieżące podmiotów wykorzystanych do wyceny porównawczej, raporty branżowe, informacje prasowe, inne. BDM nie gwarantuje jednak dokładności ani kompletności opracowania, w szczególności w przypadku gdy informacje, na których oparto rekomendacje okazały się niedokładne, niewyczerpujące lub nie w pełni odzwierciedlały stan faktyczny. Przedstawione prognozy są oparte wyłącznie o analizę przeprowadzoną przez BDM bez uzgodnień ze spółkami ani z innymi podmiotami i opierają się na szeregu założeń, które w przyszłości mogą okazać się nietrafne. BDM nie udziela żadnego zapewnienia, że podane prognozy są sprawne.

W opinii BDM niniejszy dokument został sporządzony z zachowaniem należytej staranności i rzetelności.

Analityk (analitycy) sporządzający niniejszy dokument otrzymuje wynagrodzenie stałe a Zarząd BDM ma prawo przyznać mu wynagrodzenie dodatkowe. Dodatkowe wynagrodzenie może być pośrednio uzależnione od wyników pozostałych usług oferowanych przez BDM, w tym usługi bankowości inwestycyjnej, jednak nie jest ono bezpośrednio uzależnione od wyników finansowych pochodzących ze świadczenia innych usług, w tym bankowości inwestycyjnej, które były lub mogły być uzyskiwane przez BDM.

Inwestor powinien zakładać, że BDM świadczył, świadczy lub może złożyć ofertę świadczenia usług spółce lub innym spółkom wymienionym w niniejszym raporcie.

BDM nie ma obowiązku podejmowania jakichkolwiek działań, które miałyby spowodować, że instrumenty finansowe, będące przedmiotem wyceny zawartej w niniejszym dokumencie będą wycenione przez rynek zgodnie z ewentualną wyceną zawartą w niniejszym dokumencie.

Inwestor powinien zakładać, że pracownicy BDM lub pełnomocnicy oraz akcjonariusze, mogą posiadać długie lub krótkie pozycje w akcjach emitenta lub innych instrumentach finansowych powiązanych z akcjami emitenta, w szczególności dotyczy to sytuacji posiadania nie więcej niż 5% kapitału, i mogą dokonywać nimi transakcji również jako pełnomocnik. Każda z wyżej wymienionych osób mogła dokonać transakcji dotyczącej przedmiotowych instrumentów finansowych przed wydaniem niniejszej publikacji. Jednocześnie jednak przedmiotowe instrumenty z chwilą rozpoczęcia prac nad raportem są wpisywane na listę restrykcyjną dla pracowników Wydziału Analiz.

W opinii BDM niniejsze opracowanie zostało sporządzone z wykluczeniem jakiegokolwiek konfliktu interesów, który mógłby wpłynąć na jego treść. BDM posiada regulacje wewnętrzne, które mają na celu zapobieganie konfliktom interesów w przypadku rekomendacji lub innych opracowań Wydziału Analiz. Odbiorca raportu może zapoznać się z zasadami obowiązującymi w BDM poprzez stronę internetową BDM, w szczególności odnoszącymi się do:

- zarządzania konfliktami interesów, przyjmowania i przekazywania zachęt- informacje znajdują się pod adresem: <https://www.bdm.pl/o-nas/o-domu-maklerskim-bdm/zasady-mifid-fatca-skargi-sprawozdania-i-dokumenty-archiwalne>
- powiązań BDM z emitentami notowanymi na GPW, NewConnect, Catalyst z tytułu wykonywania na ich rzecz przez BDM funkcji animatora w celu wspomagania płynności obrotu instrumentami finansowymi- informacje znajdują się pod adresami:
<https://www.gpw.pl/animatory-emitenta>
<https://www.gpw.pl/animatory-rynku>
<https://newconnect.pl/czlonkowie-animatory-rynku>
<https://gpwcatalyst.pl/uczestnicy-catalyst-lista-animatorow>

Nadzór nad BDM sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.