



mWIG40									
	Close	MC	1D	YTD		Close	MC	1D	YTD
11 bit st.	497,00	1 183	1,6%	-10,3%	Huuuge	18,90	1 592	0,0%	-24,7%
Alior	34,00	4 439	3,3%	-37,8%	ING BSK	194,80	25 343	-0,6%	-27,0%
Amrest	18,70	4 106	2,7%	-32,5%	Inter Cars	407,00	5 766	1,9%	-14,0%
Asbis	12,80	710	0,9%	-41,0%	Kernel	27,28	2 292	2,9%	-53,5%
Asseco	46,40	2 408	-0,9%	-10,1%	Kęty	609,00	5 877	-0,2%	-0,2%
Azoty	54,35	5 391	2,5%	60,8%	Kruk	273,00	5 222	2,8%	-16,5%
Benefit	590,00	1 731	2,8%	-7,2%	Livechat	88,80	2 287	3,1%	-24,0%
Biomed-L.	3,47	226	1,7%	-21,8%	Mabion	26,98	436	1,8%	-55,8%
Budimex	222,00	5 668	-1,6%	-2,2%	Mercator	63,46	676	1,4%	-34,6%
Celon	16,34	834	-0,8%	-50,7%	Millennium	4,92	5 969	3,7%	-40,0%
Ciech	41,38	2 181	1,8%	-1,5%	Mo-Bruk	322,00	1 131	3,9%	-16,4%
Comarch	182,00	1 480	2,4%	1,1%	Neuca	757,00	3 384	-0,3%	-9,9%
Datawalk	145,80	712	2,0%	-35,5%	Polenergia	71,80	6 330	0,8%	-2,4%
Develia	2,78	1 242	-3,0%	-6,6%	PKP Cargo	11,80	528	1,9%	-15,8%
Dom Dev.	100,20	2 560	-0,4%	-16,5%	PlayWay	310,00	2 046	4,7%	-25,8%
Enea	9,02	4 778	0,1%	6,0%	Selvita	78,00	1 432	2,8%	-4,9%
Eurocash	11,48	1 598	0,8%	5,9%	Tauron	3,41	5 980	-1,3%	28,6%
Famur	2,87	1 648	3,4%	-14,4%	TEN	133,50	975	4,3%	-61,7%
GPW	38,64	1 622	1,7%	-6,7%	WP.PL	99,80	2 921	-0,2%	-29,2%
Handlowy	62,50	8 166	4,0%	5,9%	XTB	20,26	2 378	-0,5%	20,7%

Surowce						
	Cena	1D	1W	MTD	YTD	1R
Ropa Brent [USD/bbl]	123,3	3,3%	8,7%	12,8%	58,6%	77,9%
Gaz USA HH [USD/MMBTu]	8,7	-0,1%	-0,3%	20,3%	133,7%	191,9%
Gaz EU TTF 1M [EUR/MWh]	86,8	0,1%	3,8%	-11,9%	13,1%	246,2%
CO2 [EUR/t]	83,6	-0,3%	7,5%	-0,5%	4,2%	64,1%
Węgiel ARA [USD/t]	292,0	-11,0%	-12,0%	-8,5%	113,5%	239,9%
Miedź LME [USD/t]	9 537,5	0,9%	-0,5%	-2,4%	-2,1%	-6,9%
Aluminium LME [USD/t]	2 858,4	0,5%	-2,6%	-5,7%	1,9%	16,3%
Cynk LME [USD/t]	3 922,3	1,4%	3,2%	-5,5%	9,3%	28,9%
Ołów LME [USD/t]	2 167,0	0,5%	-1,4%	-4,1%	-7,3%	-1,3%
Stal HRC [USD/t]	1 200,0	0,4%	-13,4%	-14,3%	-16,4%	-27,9%
Ruda żelaza [USD/t]	133,8	0,3%	-0,4%	-11,3%	18,9%	-35,0%
Węgiel koksujący [USD/t]	444,0	-1,5%	-10,9%	-14,9%	26,3%	184,2%
Złoto [USD/oz]	1 852,3	-0,1%	-0,1%	-2,4%	1,3%	-2,9%
Srebro [USD/oz]	21,9	-1,1%	0,3%	-4,0%	-6,2%	-22,0%
Platyna [USD/oz]	961,2	0,3%	0,0%	2,3%	-0,8%	-19,2%
Pallad [USD/oz]	2 013,5	-1,5%	2,4%	-12,7%	5,3%	-28,7%
Bitcoin USD	31 680,4	10,3%	8,1%	-17,4%	-31,6%	-13,7%
Pszenica [USD/bu]	1 131,0	-2,3%	-5,0%	8,4%	46,7%	70,5%
Kukurydza [USD/bu]	770,3	-0,9%	-2,0%	-5,9%	29,8%	17,3%
Cukier ICE [USD/lb]	19,6	0,0%	-0,8%	2,4%	6,6%	23,5%

## WIG20



WIG20 Index (WIG20) g1599 Daily 01DEC2021-31MAY2022  
 Źródło: Bloomberg, Dom Maklerski BDM S.A.

Copyright © 2022 Bloomberg Finance L.P.

30-May-2022 23:17:24

## S&P500



SPX Index (S&P 500 INDEX) g1598 Daily 01DEC2021-31MAY2022  
 Źródło: Bloomberg, Dom Maklerski BDM S.A.

Copyright © 2022 Bloomberg Finance L.P.

30-May-2022 23:17:56

**INFORMACJE ZE SPÓLEK**

**Playway**

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22

**Wyniki za 1Q'2022 [mln PLN]**

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22P BDM	odchyl.	1Q'22kons.	odchyl.
Przychody	47,1	58,1	23,4%	60,1	-3,3%	55,2	5,3%
EBITDA	28,8	38,1	32,0%	37,7	0,8%	31,5	21,1%
EBIT	28,7	37,8	31,6%	37,4	1,2%	31,0	21,9%
Zysk (strata) brutto	30,4	44,2	45,2%	32,5	35,7%	-	-
Zysk (strata) netto	30,4	40,3	32,4%	32,5	23,8%	-	-
Zysk (strata) netto j.d.	25,5	32,8	28,5%	26,9	22,0%	24,2	35,5%
Marża EBITDA	61,2%	65,5%		62,8%		56,9%	
Marża EBIT	61,0%	65,0%		62,2%		56,1%	
Marża zysku netto	64,6%	69,3%		54,1%		-	
Marża zysku netto j.d.	54,2%	56,4%		44,7%		43,9%	

Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., spółka

**BDM:**

- Spółka na poziomie przychodów w 1Q'22 wypracowała 58,1 mln PLN (+23,4% r/r), z czego 52,6 mln PLN to przychody netto ze sprzedaży produktów i usług (90,5% całości), a 5,4 mln PLN zmiana stanu produktów.
- W omawianym okresie PLW na poziomie EBITDA wypracował 38,1 mln PLN (+32,0% r/r), a zysk netto n.j.d. wyniósł 32,8 mln PLN (+28,5% r/r).
- W omawianym okresie spółka zaraportowała 5,2 mln PLN zysku z udziału w jednostkach stowarzyszonych.
- Na koniec marca '22 PLW posiadał 286,1 mln PLN środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (+64,4 mln PLN q/q).
- Od początku 2022r. do 20.05.2022r. spółka sprzedała na platformie Steam (sprzed. ilościowa w tys. sztuk brutto): CMS21=134, Thief Simulator = 137, Uboat = 48, CMS18= 39, DLC do CMS21= 300.
- Po 5 dniach od premiery DLC „HF Pets” wypracowało 841 tys. USD brutto na platformie Steam (najwięcej ze wszystkich DLC do HF w tym okresie).

**PCF**

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22

**Wyniki za 1Q'2022 [mln PLN]**

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22P BDM	odchyl.	1Q'22P kons.	odchyl.
Przychody	30,9	50,4	63,1%	50,1	0,5%	55,3	-8,9%
EBITDA	9,3	16,5	77,1%	16,3	1,4%	21,1	-22,0%
EBIT	6,8	13,2	94,6%	13,3	-0,3%	17,9	-26,0%
Zysk brutto	8,5	15,4	81,0%	13,1	17,2%	-	-
Zysk netto	7,8	13,9	78,2%	12,3	13,6%	16,8	-17,1%
Marża EBITDA	30,2%	32,8%		32,5%		37,9%	
Marża EBIT	22,0%	26,3%		26,5%		32,0%	
Marża zysku netto	25,3%	27,7%		24,5%		30,2%	

Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., spółka

**BDM:**

- Spółka w 1Q'22 na poziomie przychodów wypracowała 50,4 mln PLN przychodów (+63,1% r/r), z czego za 98,9% odpowiadała produkcja gier na zlecenie.
- Grupa nie otrzymała od wydawcy wynagrodzenia w formie tantiem do 31.03.2022 r., co oznacza, że wpływy netto ze sprzedaży gry Outriders nie zapewniły wydawcy zwrotu poniesionych przez niego kosztów związanych z produkcją, dystrybucją i promocją gry.
- Na poziomie zysku EBITDA spółka wypracowała 16,5 mln PLN (+77,1% r/r). W omawianym okresie deweloper odnotował 2,7 mln PLN przychodów finansowych (z czego 2,2 mln PLN dotyczyło różnic kursowych).
- Na poziomie zysku netto spółka odnotowała 13,9 mln PLN (+78,2% r/r).
- Na koniec marca '22 spółka posiadała 135,8 mln PLN środków pieniężnych i ekwiwalentów (-1,3 mln PLN q/q).

**Bumeh**

Spółka po sesji opublikowała wyniki za 1Q'22

„1Q'22 to czas zawierania kolejnych umów na sprzedaż węgla, to także czas pierwszych pozytywnych rozmów z dotychczasowymi kontrahentami w sprawie renegotjacji cen dostaw tego surowca. Ostatnie wydarzenia geopolityczne wzmocniły znacznie pozycję węgla w gospodarce narodowej, która zaczęła nadrabiać przestoje po stagnacji okresu pandemii, na skutek czego wzrósł popyt na energię generowaną ze strony energetyki zawodowej i mniejszych odbiorców. Zbiegło się to z dynamicznym wzrostem cen węgla na rynkach światowych. Równocześnie w 2Q'22 w Polsce wprowadzono embargo na import węgla z federacji rosyjskiej. **Zaistnienie tych faktów dało argument do renegotjacji cen oraz kontraktowania nowej sprzedaży węgla na wyższych poziomach.**” „W celu wykorzystania dobrej koniunktury na węgiel, na KWK „Silesia” zwiększono moce produkcyjne poprzez rozpoczęcie eksploatacji trzeciej ściany wydobywczej, co przełoży się na zwiększenie przychodów.”

**Wybrane dane finansowe [mln PLN]**

	1Q'20	2Q'20	3Q'20	4Q'20	1Q'21	2Q'21	3Q'21	4Q'21	1Q'22	2020	2021
Przychody	21,4	15,8	19,8	21,6	85,1	117,6	114,2	110,2	116,1	78,6	427,1
Produkcja wyrobów gumowych	1,1	1,3	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4	3,0	1,8	5,2	7,3
Wydobywanie węgla	0,0	0,0	0,0	0,0	65,9	102,6	103,6	100,8	98,7	0,0	372,9
Usługi górnicze	21,9	14,4	21,4	20,6	21,0	26,3	14,7	13,8	11,7	78,2	75,9
Pozostałe	1,1	1,5	1,4	2,6	5,3	2,0	10,8	5,6	15,8	6,5	23,7
Usługi górnicze - zagranica	6,2	6,1	4,9	5,4	4,5	1,3	3,1	2,3	1,8	22,6	11,2
Zysk brutto	5,6	1,3	3,4	0,3	20,9	17,3	47,1	-50,9	27,4	10,7	34,4
Produkcja wyrobów gumowych	-0,2	-0,2	-0,2	-0,1	-0,4	-0,1	-0,3	0,2	-0,6	-0,7	-0,7
Wydobywanie węgla	0,0	0,0	0,0	0,0	18,7	17,7	35,0	-12,4	32,3	0,0	59,0
Usługi górnicze	4,2	1,1	3,7	0,8	1,9	4,4	-0,6	0,2	-0,9	9,8	5,9
Pozostałe	0,0	0,0	0,4	0,5	1,3	0,2	1,2	1,2	-1,3	0,9	3,8
Usługi górnicze - zagranica	1,4	0,6	-0,5	0,0	-0,3	-2,5	-0,6	-2,3	-1,4	1,4	-5,7
EBITDA	7,1	-9,1	5,3	11,5	23,2	16,3	48,6	185,6	51,4	14,8	273,7
<b>EBITDA adj. (bez PDO)</b>	<b>7,3</b>	<b>3,3</b>	<b>4,2</b>	<b>2,2</b>	<b>14,5</b>	<b>12,7</b>	<b>38,4</b>	<b>-40,8</b>	<b>37,6</b>	<b>16,9</b>	<b>24,7</b>
EBIT	4,3	-12,1	2,7	8,6	16,3	8,4	40,6	151,2	26,0	3,5	216,5
Zysk brutto	2,8	-12,6	1,9	7,6	1,1	20,8	37,6	143,9	21,9	-0,4	203,4
Zysk netto	2,4	-10,0	1,3	7,8	1,2	20,0	38,0	344,7	19,4	1,6	404,0
Marża brutto	26%	8%	17%	1%	25%	15%	41%	-46%	24%	14%	8%
Produkcja wyrobów gumowych	-16%	-18%	-12%	-10%	-28%	-8%	-22%	6%	-31%	-14%	-9%
Wydobywanie węgla					28%	17%	34%	-12%	33%		16%
Usługi górnicze	19%	8%	17%	4%	9%	17%	-4%	1%	-7%	13%	8%
Pozostałe	0%	-2%	27%	20%	24%	10%	11%	21%	-8%	13%	16%
Usługi górnicze - zagranica	22%	10%	-11%	0%	-6%	-201%	-19%	-102%	-82%	6%	-51%
OCF	1,3	1,6	0,5	3,2	5,6	37,1	-13,3	-24,7	13,5	6,6	4,7
CAPEX	0,3	0,3	3,3	-0,2	3,6	4,7	10,0	-4,9	12,6	3,8	13,4
<b>FCF</b>	<b>1,0</b>	<b>1,3</b>	<b>-2,8</b>	<b>3,4</b>	<b>2,0</b>	<b>32,3</b>	<b>-23,3</b>	<b>-19,7</b>	<b>0,9</b>	<b>2,8</b>	<b>-8,7</b>
FCFyield	0,1%	0,3%	0,2%	0,6%	0,8%	7,1%	3,0%	-1,8%	-2,0%	0,6%	-1,8%
Dług netto	13,0	9,6	11,7	9,3	81,1	70,3	104,3	88,3	88,1	9,3	88,3
/EBITDA	0,9	9,7	1,6	0,6	2,6	1,2	1,0	0,3	0,3	0,6	0,3
P/E						16,1	7,3	1,2	1,2		1,2
EV/EBITDA						9,9	6,0	2,1	1,9		2,1
EV/EBITDA adj.						16,7	8,8	23,3	12,1		23,3

Źródło: BDM, spółka

**Selvita**

Spółka opublikowała raport za 1Q'22

**Wybrane dane finansowe vs konsensus [mln PLN]**

	1Q'22	kons.	różnica	r/r
Przychody	93,5	92,8	0,8%	35%
EBITDA	16,7	15,5	7,7%	-6%
EBIT	7,9	7,1	10,7%	-35%
zysk netto j.d.	5,9	4,7	26,4%	-37%
marża EBITDA	17,9%	16,7%	1,15	-7,75
marża EBIT	8,4%	7,6%	0,77	-9,02
marża netto	6,3%	5,0%	1,31	-7,19

Źródło: BDM, PAP, Spółka

**Capitea**

Strata operacyjna spadła w 1Q'22 do 16,6 mln PLN z 43,5 mln PLN w 1Q'21. Strata netto wyniosła 67,4 mln PLN, rok wcześniej wyniosła 87,9 mln PLN.

**Dekpol**

EBIT w 1Q'21 wyniósł 18,9 mln PLN, w porównaniu do 14,8 mln PLN w 1Q'22. Przychody netto wyniosły 313,5 mln PLN, rok wcześniej wyniósł 195,1 mln PLN. Zysk netto w 1Q'22 urósł do 17,2 mln PLN z 7,5 mln PLN w 1Q'21.

<b>Unibep</b>	EBIT w 1Q'22 wyniósł 17,3 mln PLN, rok temu wyniósł 5,1 mln PLN. Zysk netto uplasował się na poziomie 15 mln PLN, w porównaniu do 9,8 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku. Przychody wyniosły w ostatnim kwartale 419 mln PLN, rok temu wyniosły 307,5 mln PLN.
<b>GPW</b>	<p>Zysk netto Spółki w 1Q'22 wyniósł 38,1 mln PLN, zgodnie z szacunkami. Spółka uzyskała 110,2 mln PLN przychodów. EBITDA wyniosła 50,7 mln PLN, a EBIT 40,9 mln PLN. Wyniki są zbieżne z wcześniejszymi szacunkami. Spółka szacowała zysk netto w pierwszym kwartale 2022 r. na 38 mln PLN, przychody na 110,2 mln PLN, EBITDA na 50,7 mln PLN, a EBIT na 41 mln PLN. Dla porównania, w pierwszym kwartale 2021 r. zysk netto wyniósł 38,9 mln PLN, przychody 111,5 mln PLN, EBITDA 53,9 mln PLN, a EBIT 45,1 mln PLN.</p> <p>Rentowność netto na koniec pierwszego kwartału 2022 r. wyniosła 34,5%, a marża EBITDA 46%. Koszty operacyjne wzrosły do 68,8 mln PLN z 65,8 mln PLN przed rokiem. Wynik netto Towarowej Giełdy Energii w pierwszym kwartale 2022 r. ukształtował się na poziomie 5,9 mln PLN (spadek o 10,6%). Zysk EBITDA wyniósł 9,9 mln PLN (-9,5% w stosunku do zysku osiągniętego w pierwszych trzech miesiącach 2021 r.).</p> <p>Nakłady inwestycyjne grupy w pierwszych trzech miesiącach 2022 r. wyniosły łącznie 11,5 mln PLN, z czego 4,1 mln PLN stanowiły nakłady na środki trwałe (w okresie trzech miesięcy 2021 r.: 1,7 mln PLN), a 7,4 mln PLN nakłady na wartości niematerialne (w okresie trzech miesięcy 2021 r.: 9,1 mln PLN).</p>
<b>Medicalgorithmics</b>	Strata netto w 1Q'22 wyniosła 59 mln PLN w porównaniu do 1 mln PLN straty w 1Q'21. Przychody ze sprzedaży spadły do 28,8 mln PLN w 1Q'22 z 31,4 mln PLN w analogicznym okresie poprzedniego roku. EBIT Wyniósł w ostatnim kwartale -60 mln PLN. Dla porównania w 1Q'21 wyniósł -5 mln PLN.
<b>Enel-Med</b>	Strata netto w 1Q'22 wyniosła 6,9 mln PLN w porównaniu do 1,5 mln PLN w 1Q'21. Przychody w pierwszym kwartale wyniosły 115 mln PLN, rok wcześniej 106 mln PLN.
<b>BoomBit</b>	<p>Podsumowanie konferencji wynikowej za 1Q'22 (30.05.2022 r.):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>BBT</i></li><li>- w 1Q'22 zmieniła się struktura UA, w tym okresie <i>BBT</i> więcej wydawała na gry <i>Mid-Core</i> (ponad 31%) vs 4Q'21 (niecałe 28%);</li><li>- konsekwencją wyższego udziału gier <i>Mid-core</i> były większe koszty prowizji platform;</li><li>- w grach <i>Mid-Core</i> rev share jest wyższy niż w przypadku pozostałych gier;</li><li>- <i>HC</i> -&gt; wyraźne odbicie przychodów w kwietniu dzięki nowym premierom (m.in. „Try to Fly”);</li><li>- <i>Mid-core</i> -&gt; w tym roku spółka planuje co najmniej jeszcze jedną grę <i>idle</i>, sportową i liczy, że w tym roku pojawi się jeszcze jedna gra typu <i>merge</i>;</li><li>- 1,3 mln PLN kosztu projektów związanych z <i>PAE</i> w 1Q'22;</li><li>- spółka doświadcza presji płacowej;</li></ul> <p><b>Q&amp;A</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- <i>BoomBit</i> jest zadowolony z wyników swoich gier w maju;</li><li>- koszty na <i>PAE</i> – spółka rozwija zespół <i>blockchainowy</i>, projektem ten powinien stać się samofinansujący przed końcem tego roku;</li><li>- „<i>Hunters On-Chain</i>” -&gt; przed końcem 2Q'22 będzie miał miejsce <i>soft launch</i> tej gry a do <i>global launchu</i> trafi ona w 3Q'22;</li><li>- spółka nie obawia się wpływu spowolnienia gospodarczego na branżę gier. Zdaniem spółki <i>gaming</i> jest najtańszą formą rozrywki. Ludzie prędzej ograniczą wyjścia do restauracji czy kina, niż wydatki na gry. Z drugiej strony ok. 90% przychodów z reklam spółki, to przychody z reklam innych gier, a nie budżety reklamowe dużych marek np. samochodów. Spółka nie sądzi, aby spowolnienie gospodarcze miało jakiś większy wpływ na jej przychody;</li><li>- <i>BBT</i> obserwuje stabilizację na rynku reklam mobilnych po perturbacjach związanych z polityką prywatności <i>Apple</i>. Po zmianach <i>Android</i> był ciężkim rynkiem, bo tam przesunęły się budżety reklamowe. Teraz wygląda na to, że to powoli ustabilizowało się i nie ma presji cenowej na <i>Androidzie</i>;</li><li>- pozytywną zmianą na rynku reklamowym jest również osłabienie dominującej pozycji <i>Facebooka</i>. Są obecnie domy mediowe które kupują bardzo duże wolumeny użytkowników. To jest pożądana zmiana, która daje większą dywersyfikację;</li><li>- „<i>Hunt Royale</i>” – spółka będzie nadal dążyć do rozwoju tej gry, z miesiąca na miesiąc ma coraz więcej użytkowników. Jest w stanie skalować tę grę i mogłoby ją skalować mocniej. W pewnym momencie <i>BBT</i> może wydać sporo więcej na pozyskiwanie graczy;</li><li>- „<i>Baseball Club</i>” – gra cały czas znajduje się we wczesnej fazie, zarabia pieniądze ale to jeszcze nie są te poziomy, które by spółkę satysfakcjonowały;</li><li>- spółka obserwuje większą ilość dostępnych specjalistów (<i>mobilny gamedev</i>) w ostatnim czasie.</li></ul> <p>(Krzysztof Tkocz)</p>
<b>Krynica Vitamin</b>	EBIT w 1Q'22 wyniósł 2,9 mln PLN, w 1Q'21 wyniósł 0,6 mln PLN. Zysk netto w ostatnim kwartale wyniósł 2,5 mln PLN, dla porównania w analogicznym okresie 2021 r wyniósł 0,5 mln PLN. Przychody wyniosły 339 mln PLN, w porównaniu do 277,4 mln PLN rok wcześniej.

**ATM Grupa**

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22

**Wyniki za 1Q'2022 [mln PLN]**

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22P BDM	odchyl.
Przychody	52,9	46,6	-12,0%	47,9	-2,7%
EBITDA	9,7	8,6	-11,3%	9,3	-7,3%
EBIT	5,1	4,7	-9,1%	4,9	-3,8%
Zysk brutto	6,1	5,3	-13,4%	5,5	-3,4%
Zysk netto	5,1	4,4	-12,8%	4,4	0,2%
Marża EBITDA	18,3%	18,5%		19,4%	
Marża EBIT	9,7%	10,0%		10,1%	

Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., spółka

**BDM:**

- Spółka w 1Q'22 na poziomie przychodów wypracowała 46,6 mln PLN (-12,0% r/r, spadek przychodów związany jest między innymi z zakończeniem nadawania kanału ATM Rozrywka TV oraz niższymi przychodami ze sprzedaży jednostek mieszkalnych w segmencie działalności deweloperskiej). Na poziomie EBITDA w tym okresie spółka wygenerowała 8,6 mln PLN (-11,3% r/r), EBIT wyniósł 4,7 mln PLN (-9,1% r/r), zysk netto 4,4 mln PLN (-12,8% r/r), a zysk netto n.j.d. 4,3 mln PLN (-14,0% r/r).
- Segment produkcji filmowej wygenerował w 1Q'22 33,5 mln PLN przychodów (-5,7% r/r), 3,2 mln PLN EBITDA (-25,8% r/r) oraz 2,2 mln PLN zysku netto (-23,6% r/r).
- Segment zarządzania aktywami trwałymi wygenerował w 1Q'22 12,9 mln PLN przychodów (+66,6% r/r), 5,9 mln PLN EBITDA (+21,3% r/r) oraz 2,1 mln PLN zysku netto (+130,6% r/r).
- Działalność deweloperska w tym okresie wypracowała zaledwie 33 tys. PLN przychodów (vs 6,9 mln PLN w 1Q'21), 0,3 mln PLN EBITDA (-63,9% r/r) oraz 0,1 mln PLN straty netto (vs 0,5 mln PLN zysku netto w 1Q'21).
- Działalność pozostała wygenerowała 0,2 mln PLN przychodów (+82,2% r/r), -0,2 mln PLN EBITDA (vs -0,1 mln PLN w 1Q'21) oraz 0,3 mln PLN straty netto (vs 0,1 mln PLN straty w 1Q'21).
- Zysk netto z produkcji gier komputerowych wyniósł 0,6 mln PLN zysku netto (-48,5% r/r).

**Enter Air**

Spółka opublikowała wyniki za 1Q'22

**Wyniki za 1Q'2022 [mln PLN]**

	1Q'21	1Q'22	zmiana r/r	1Q'22P BDM	odchyl.
Przychody	85,0	215,1	153,1%	223,3	-3,7%
Usługi lotnicze	80,7	206,8	156,1%	214,3	-3,5%
Sprzedaż pokładowa	4,3	8,4	97,2%	9,0	-6,8%
Wynik brutto ze sprzedaży	-60,2	-22,2	-	-15,6	-
Usługi lotnicze	-61,0	-24,2	-	-16,0	-
Sprzedaż pokładowa	0,9	2,0	130,3%	0,5	330,6%
EBITDA MSSF 16	-17,7	18,1	-	34,7	-47,8%
EBIT MSSF 16	-67,5	-36,2	-	-25,4	-
Wynik brutto	-142,1	-82,2	-	-59,6	-
Wynik netto	-116,3	-68,7	-	-48,3	-
Marża brutto ze sprzedaży	-145,5%	-10,3%		-7,0%	
Marża EBITDA MSSF 16	-50,7%	8,4%		16,9%	
Marża EBIT MSSF 16	-139,1%	-16,8%		-11,4%	
Marża zysku netto	-104,6%	-31,9%		-18,4%	

Źródło: BDM S.A., spółka

Więcej w **Komentarzu Analityka**

**Global Cosmed**

Strata operacyjna w 1Q'22 wyniosła -0,8 mln PLN, w 1Q'21 wyniosła 2,5 mln PLN. Strata netto w ostatnim kwartale wyniosła 8,7 mln PLN, dla porównania w analogicznym okresie 2021 r. Spółka zaraportowała stratę netto w wysokości 5,7 mln PLN. Przychody wyniosły 171,5 mln PLN, w porównaniu do 95,8 mln PLN rok wcześniej.

**GK Immobile**

EBIT w 1Q'22 wyniósł -3 mln PLN, w 1Q'21 wyniósł -2,5 mln PLN. Zysk netto w ostatnim kwartale wyniósł 17,6 mln PLN, dla porównania w analogicznym okresie 2021 r wyniósł 32,3 mln PLN. Przychody wyniosły 339 mln PLN, w porównaniu do 277,4 mln PLN rok wcześniej.

**BioMaxima**

Podsumowanie konferencji po wynikach za 1Q'22

- wysoka rentowność dzięki efektowi skali;
- wzrost zapasów związany z gotowymi wyrobami do wysłania związanymi z istotnym zamówieniem, aktualnie wróciły do poziomu parunastu mln PLN;
- popyt na krążkowe systemy AST jest większy niż możliwości produkcyjne; w zakresie systemów bibułowych sprzedaż sięgnęła pełnię mocy wytwórczych;
- aktualnie wartość zamówień na krążkowe systemy AST przekracza 1,8 mln PLN; na realizację oczekują zamówienia o wartości 0,8 mln PLN;
- spółka podejmuje działania mające na celu zwiększenie wydajności w zakresie AST w 3Q'22 (przed otwarciem nowego zakładu produkcyjnego);
- spółka ma gotowy szybki test antygenowy na obecność Wirusa Małpiej Osipy oraz test genetyczny, który jest rekomendowany jako główne narzędzie do diagnostyki tej choroby; spółka oczekuje, że w przeciągu 14 dni będzie mogła wprowadzić produkty do oferty;
- w kolejnych latach wschodzące gospodarki będą głównym obszarem wzrostu popytu na systemy AST – spółka oczekuje, że będzie beneficjentem tych tendencji.

**Q&A:**

- z czego wynika zainteresowanie wyrobami spółki zagranicą? Czy zarząd widzi potencjał do wzrostu w tym obszarze? Tak, widzi potencjał wzrostu, ponieważ jest to tak duży rynek, że całość przychodów spółki to tylko kropla w morzu, jeśli chodzi o udział w którymkolwiek segmencie, w którym działa spółka; ograniczeniem jest postrzegalność marki, efektywność sieci dystrybucyjnej na świecie oraz moce wytwórcze, które stopniowo są rozwijane; przewagą spółki jest europejska marka i jakość w konkurencyjnej cenie w porównaniu z firmami niemieckimi, francuskimi czy amerykańskimi; spółka uczestniczy we wszystkich znaczących targach i wystawach międzynarodowych, pozyskała dotacje na nie do końca 2023 r.; duże zainteresowanie eksportowe systemów AST jest również wynikiem udziału w takich targach, pozyskiwania nowych dystrybutorów i przygotowywania atrakcyjnej oferty;
- przyczyny wzrostu świadczeń pracowniczych w 1Q'22? Spółka wyprodukowała dużo więcej niż w 1Q'22, dlatego trzeba było zatrudnić więcej osób lub zapłacić obecnym pracownikom nadgodziny; część pracowników tymczasowych, w ramach mobilizacji część pracowników z innych wydziałów została przeniesiona do produkcji, teraz wrócili do swoich zadań;
- w jakich obszarach diagnostycznych spółka widzi potencjał do rozwoju? Spółka działa wyłącznie na dużych i szybko rosnących rynkach związanych z mikrobiologią kliniczną, przemysłową, diagnostyką molekularną, rozwija segment oznaczania lekowrażliwości i to jest aktualnie kluczowy obszar; rynek mikrobiologii przemysłowej, w Polsce spółka jest liderem, rynek krajowy rośnie w tempie dwucyfrowym;
- wzrost AST – rynek krajowy czy zagraniczny? Głównie zagraniczny, na rynku krajowym, jako polska marka jest trudniej, ale poziom zapotrzebowania z zagranicy jest na tyle duży, że spółka jest w stanie wykorzystywać całość mocy produkcyjnych w celu zaspokojenia popytu międzynarodowego;
- czy krążkowe systemy dyfuzyjne należą do systemów bibułowych? Systemy bibułowe są zarówno krążkowe, jak i paskowe;
- czy wyniki 1Q'22 zarząd ocenia jako możliwe do powtórzenia? Wiele zależy od przebiegu pandemii covid i ewentualnie przyszłych pandemii, ale w całym czasie trwania pandemii spółka sprzedawała również tradycyjny asortyment, trwają prace rozwojowe nad tym asortymentem; w długim okresie spółka pracuje nad tym, żeby móc szybko odpowiadać na nowe zapotrzebowania rynku na czas i w odpowiednim wolumenie;
- w jakich obszarach ewentualne przejęcia i kiedy? Spółka analizuje takie możliwości wyłącznie w obszarach działania spółki (AST, szybkie testy, mikrobiologia, biochemia), jeżeli znajdą się atrakcyjne podmioty, to jest możliwe przejęcie;
- czy spółka sądzi, że może być celem przejęcia? Trudno powiedzieć, w tym momencie nie toczą się tego rodzaju rozmowy, w przeszłości było kilka spotkań z podmiotami, które chciały dokonać przejęcia;
- wzrost cen materiałów budowlanych i usług a koszt budowy zakładu produkcyjnego? Podpisana umowa jest powyżej tego, co spółka planowała, sytuacja na rynku budowlanym będzie miała wpływ na koszty budowy; umowa jest skonstruowana w sposób symetryczny – jeżeli ceny materiałów spadną w okresie realizacji umowy, jest możliwość obniżenia kosztów, spółka jest przygotowana na oba warianty.

**Dom Development**

WZ zdecyduje 30 czerwca w sprawie zmiany statutu w zakresie upoważnienia zarządu do podwyższenia kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego.

Projekt uchwały zakłada możliwość pozbawienia akcjonariuszy w całości lub części prawa poboru w stosunku do akcji oraz warrantów subskrypcyjnych uprawniających do zapisu na akcje.

Zarząd ma mieć możliwość do jednego lub kilku podwyższeń kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego przez okres 3 lat.

Udzielenie zarządowi upoważnienia do podwyższenia kapitału zakładowego ma na celu umożliwienie spółce wywiązywania się ze zobowiązań wynikających z Programu V Opcji Menedżerskich Dotyczących 250.000 akcji oraz zapewnienie spółce możliwości elastycznego podwyższania kapitału zakładowego dla pozyskania dodatkowego finansowania przeznaczonego na realizację celów spółki, w tym projektów inwestycyjnych lub wykorzystywania nadarżających się możliwości inwestycyjnych np. dokonywania ewentualnych przejęć.

**Cavatina**

Spółka przed poniedziałkową sesją opublikowała raport za 1Q'22;

**Wybrane dane finansowe [mln PLN]**

	1Q'21	1Q'22	r/r	2019	2020	2021	r/r
Przychody z najmu i aranżacji	9,5	13,5	42%	35,1	59,0	40,4	-31%
Wynik z najmu i aranżacji	3,2	6,7	113%	16,3	33,0	22,2	-32%
Zysk z wyceny i sprzedaży	85,8	57,4	-33%	234,3	266,8	279,5	5%
EBITDA	84,1	55,7	-34%	211,9	248,9	245,7	-1%
EBIT	83,3	55,0	-34%	210,8	246,5	242,0	-2%
Zysk netto	54,0	30,3	-44%	159,4	145,7	189,6	30%

Źródło: BDM, spółka

**Podsumowanie konferencji wynikowej:**

- Cel 1 mln planowanych i wybudowanych m<sup>2</sup> GLA do 2025 r. pozostaje niezmienny.
- Zarząd uważa, że wyższa marża niż rynkowa wynika z posiadania własnego GW w strukturach grupy.
- 1Q'22 był rekordowy pod względem podpisanych umów najmu, zostało wynajęte ponad 24 tys. m<sup>2</sup> GLA.
- Dodatkowo w kwietniu i w maju Spółka wynajęła kolejne 11 tys. m<sup>2</sup> GLA, w całym '22 to już ok. 35 tys. m<sup>2</sup> GLA.
- Najwięcej nowego najmu przypadło na Kraków i Wrocław, było widać wzrost popytu na powierzchnie biurową, który był naruszony od początku pandemii.
- W ostatnich dniach 1Q'22 Spółka dostała pozwolenie na użytkowanie obu wież w Global Office Park w Katowicach.
- 69% umów w miastach regionalnych są „nowe”, czyli najemcy nie przedłużają umów, tylko pojawiają się nowi.
- Oznacza to, że dostępna powierzchnia biurowa powinna zniknąć z rynku.
- Podaż powierzchni biurowych w 1Q'22 również jest wysoka, wyniosła 240 tys. m<sup>2</sup> GLA. Obecna podaż nie została uzupełniona nowymi projektami. Na początku 1Q'22 w budowie znajdowało się 1,25 mln m<sup>2</sup> GLA, na koniec kwartału w budowie znajdowało się już tylko 1 mln m<sup>2</sup> GLA. Spółka ma nadzieję, że te informacje oraz brak aktywności w pozyskiwaniu pozwoleń na budowę zmniejszy konkurencję dla Spółki, która ma duży pipeline projektów.
- Widać wzrost zapytań o najem spółek które m.in. miały się ulokować na Ukrainie czy w Rosji.
- Spółka w kwietniu opublikowała raport ESG, w planach jest publikacja takiego raportu co rok. Raport jest dostępny pod linkiem: <http://ir.cavatina.pl/esg/>.

**Q&A**

**Pytanie o to który projekt może zostać sprzedany jako pierwszy?**

Patrząc na poziom najmu to Carbon Tower (98% komercjalizacji) lub Ocean Office Park A (91% komercjalizacji). Tishnera Office mimo jedynie 78% komercjalizacji jest w stanie się sprzedać dzięki atrakcyjnym najemcom. Global Office Park C mimo 100% komercjalizacji będzie pakietowo sprzedawany z Global Office Park A1 i A2, które obecnie mają 65% komercjalizacji. Spółka nie może zdradzić kiedy dojdzie do transakcji, lecz informuje o tym, że prowadzone są bardzo intensywne prace w tym zakresie.

**Pytanie o koszty budowy i stawki najmu.**

Koszty budowy rosną, lecz równolegle rosną też czynsze. Wszystkie umowy indeksują najem raz do roku o inflację, w tym roku było to ok 6-8% zależnie od użytego wskaźnika. Stawki najmu same w sobie też zostały podniesione, z 13,5 EUR do ponad 14 EUR za metr kwadratowy. Wzrost kosztów budowy jest kompensowany wyższymi stawkami, nie tylko u nas, ale też u konkurencji.

**Pytanie o zainteresowanie zagranicznych inwestorów nabyciem polskich biurowców.**

Agresja Rosji polskiemu rynkowi na pewno nie pomogła, było można zauważyć przerwę w części procesów, oraz to, że inwestorzy czekali na rozwój sytuacji. Wydaje się, że ten efekt zanika i inwestorzy wracają do swojej aktywności pod kontem akwizycji. Inwestorzy przez pryzmat oczekiwanych stóp zwrotu, na które wpływa też premia za ryzyko, oczekują wynagrodzenia na analogicznym poziomie jak przed covidem.

**Pytanie o projekty mixed use**

Sama grupa nie buduje budynków mieszkalnych, robi to siostrzana i nienotowana Spółka. Właścicielami budynków są inne podmioty, działki są odrębne i budynki mogą być przedmiotem osobnej sprzedaży. Mimo tego budynki sobie nawzajem pomagają. Setki mieszkań na wynajem pomaga w wynajmie biur i vice versa.

**Czy planują Państwo sprzedaż pozostałych udziałów w Chmielna 89?**

Jak najbardziej, jednak jesteśmy uzależnieni od partnera, który posiada 65% udziałów. Nie spieszy nam się ze sprzedażą tego projektu, zwłaszcza, że generuje sporo gotówki. Chcemy go sprzedać w możliwie najlepszych warunkach, liczymy na atrakcyjny yield, lepszy niż przy pierwszej sprzedaży. Nasz partner też zakłada, że po 2-3 latach chciałby wyjść z tej inwestycji.

(Kajetan Sroczyński)

**Tarczyński**

EBIT w 1Q'22 wyniósł 28,5 mln PLN, w 1Q'21 wyniósł 39,9 mln PLN. Zysk netto w ostatnim kwartale wyniósł 17,6 mln PLN, dla porównania w analogicznym okresie 2021 r wyniósł 32,3 mln PLN. Przychody wyniosły 339 mln PLN, w porównaniu do 277,4 mln PLN rok wcześniej.

**All In! Games**

Strata operacyjna w 1Q'22 wyniosła 4,8 mln PLN, w 1Q'21 zysk operacyjny wyniósł 6,5 mln PLN. Strata netto w ostatnim kwartale wyniosła 3,5 mln PLN, dla porównania w analogicznym okresie '21 firma zaraportowała zysk netto w wysokości 8,6 mln PLN. Przychody wyniosły 4,9 mln PLN, tyle samo co rok wcześniej.



**Introl**

EBIT w 1Q'22 wyniósł 6,3 mln PLN, w 1Q'21 wyniósł 8,5 mln PLN. Zysk netto w ostatnim kwartale wyniósł 3,6 mln PLN, dla porównania w analogicznym okresie 2021 r. wyniósł 6,4 mln PLN. Przychody wyniosły 118,6 mln PLN w porównaniu do 112,9 mln PLN rok wcześniej.

**Ferro**

Podsumowanie konferencji po 1Q'22 (30.05.2022)

- w dniu wybuchu wojny na Ukrainie spółka wstrzymała sprzedaż na rynki wschodnie (Rosja, Białoruś);
- rekordowe przychody to efekt zarówno podwyżek cen jak i wolumenów;
- ekspansja zagraniczna sprzedaży kotłów w Rumunii i na Węgrzech od 2H'22;
- słabsze nastroje konsumenckie bardziej dotyczą „armatury sanitarnej” (46% w strukturze sprzedaży) niż „źródeł ciepła” (21%);
- dynamika podwyżek cen na innych rynkach jest różna (inny, lepszy sentyment w Polsce w syt. przyjęcia uchodźców). W armaturze sanitarnej/installacyjnej trzeba praktycznie z każdym klientem negocjować, adaptacja do nowych cen trwa tutaj dłużej (wtedy poprawa marż, ale nie do poziomu z 2020 roku);
- jeśli popyt się utrzyma to są pozytywne sygnały jak stabilizacja dolara, miedzi, mosiądzu etc.;
- wzrost kosztów transportu, oszczędności po rozbudowie centrum dystrybucyjnego w Rumunii (w listopadzie koniec budowy);
- spółka wdraża nowy system ERP (być może na zakończenie roku);
- farma PV w Skawinie zapewni 50% zapotrzebowania na energię, spółka myśli o jej rozbudowie, podobne rozwiązanie ma być w Czechach;
- spółka podjęła wiele działań efektywnościowych, które przeciwdziałają negatywnym trendom (nastroje konsumenckie, koszty);
- w kolejnych okresach ostrożny optymizm w kwestii popytu (duża niepewność, spółka ma różne scenariusze);
- łańcuchy dostaw wyglądają relatywnie dobrze na tle rynku, przejściowe zawirowania
- CAPEX ok. 30 mln PLN w 2022 roku (logistyka+ ERP + odtworzeniowy);

**Q&A:**

- **segment źródeł ciepła najbardziej rentowny w grupie także w długim terminie ?** Tak, to efekt struktury klientów i skali działalności. Wbrew obawom rynkowych klienci przyspieszają instalację kotłów gazowych, żeby zdążyć przed zmianą regulacji w UE.
- **Czy widać jakieś oznaki spowolnienia popytu na kotły gazowe Termetu (wysokie ceny gazu i niepewność co do przyszłości tego źródła energii od wojny)?** Nie widać spowolnienia sprzedaży Termetu;
- **poziom sprzedaży zagranicznych spółek ? czy podobna rentowność ?** cel to ekspansja zagraniczna i produktowa Termetu. Ten segment wymaga jednak więcej czasu na rozwój (certyfikaty, dokumentacja, szkolenia instalatorów) i spółka jest w trakcie tego, więc sprzedaż w 2H'22 nie będzie znacząca;
- **geograficzna struktura dostawców Termetu ?** Dostawcy to Polska (blachy), pompy/zawory to Włochy/Niemcy, kilka innych rzeczy to Turcja, niewiele Chiny;
- **obecne wykorzystanie mocy w Świebodzicach (Termet) ?** zależne od miesiąca, dostępności pracowników (część pracowników z Ukrainy). Wzrost zdolności jest tam możliwy poprzez inwestycje w składowanie (logistyka wewnętrzna). Można zwiększyć wydajność o ok. 30%;
- **Na ile wzrost w przychodów to efekt cen/wolumenów/nowych produktów?** Armatura sanitarna sprzedaż +31% r/r, instalacyjna +45% r/r. Nie ma spowolnienia popytu na rynku. Nie tylko ceny ale również wolumeny. W armaturze sanitarnej wszystko zależy od rynku. Popyt jeszcze wszędzie rośnie, ale trudno powiedzieć jak te czynniki wpływają na przychody;
- **Ile, kiedy i w jakim stopniu wprowadzili Państwo podwyżki cen w 2022? Czy one są już widoczne „na półkach” w detalu?** W 2022 roku spółka wprowadza podwyżki „non stop” (ciągłe), proces czasochłonny;
- **Czy spadek marż (1Q'22 vs 1Q'21) jest trwały i należy zakładać go na podobnym poziomie w całym 2022?** Spółka stara się we wszelkich obszarach bronić rentowności, trzyma koszty w ryzach. Lata pandemiczne 2020-2021 specyficzne, duży popyt (siła nabywcza) i optymalizacja kosztowa.
- **Jakie są obecnie nastroje konsumenckie w branży wykończeniowej? Czy popyt jest równie silny jak przez ostatnie 2 lata? Jak wygląda popyt w 2Q'22 ?** Popyt jest zmienny, zależy też od rynków. Jak ktoś zamierza budować w przyszłym roku to często kupuje już (obawa o inflację);
- **Jak wygląda obecnie sytuacja logistyczna z transportem/zakupami z Chin?** Polityka zero-covid „życia nie ułatwia”, obecnie nie zamyka się całych regionów, kieruje się zakłady na testy, zdarzają się przestoje, ale max kilkuniedniowe, transport powoli się normalizuje, nie ma problemów z dostępnością kontenerów;
- **Kiedy publikacja nowej strategii?** Zakończenie prac w 2022 roku. Spółka zastanawia się nad publikacją bo sytuacja zmienia się bardzo dynamicznie, otoczenie bardzo niepewne;
- **Sezonowo, który kwartał powinien być obecnie najwyższy a który najniższy w bieżącej strukturze grupy? (poprzednie 2 lata były zaburzane przez covid) ?** zawsze 4Q jest najniższy. Okres 2-3Q bardziej sprzyjający;
- **podwyżki wynagrodzeń i wzrost zatrudnienia ?** Podwyżki już w styczniu były (+6% średnio), możliwe kolejne (spółka się przygląda sytuacji). Decyzje pod koniec 1H'22. Obecnie ponad 900 pracowników i tak pewnie zostanie (900-950 os.);
- **Jaki udział w sprzedaży Termetu w 1Q'22 miały pompy ciepła i zbiorniki do nich? Jak to wygląda w porównaniu r/r? Jakie perspektywy za 1-2 lata?** Sprzedaż pomp wyższa r/r, ocena sprzedaży po 1H'22 (większa koncentracja na tym obszarze, sprzedaż się rozpędza), wszyscy „skazani” na pompy ciepła;
- **otoczenie konkurencyjne ?** pandemia pokazała, że firmy które sobie dobrze radziły wypadły jeszcze lepiej. Nikt nie ma problemów; (Krystian Brymora)

**EMC Instytut Medyczny**

Spółka zaraportowała za 1Q'22 stratę netto w wysokości 3,8 mln PLN, w porównaniu do straty 0,9 mln PLN w 1Q'21. Przychody ze sprzedaży wyniosły odpowiednio 133,6 mln PLN i 129,9 mln PLN. EBIT w pierwszym kwartale '22 wyniósł 03 mln PLN, rok wcześniej wyniósł 0,8 mln PLN.

<b>PZU, PFR, PKO</b>	<p>Zarząd PZU wyraził zgodę na przedłużenie porozumienia trójstronnego zawartego z PFR i PKO BP. Zostało ono przedłużone na dotychczasowych warunkach po przedłużeniu daty ostatecznej spłaty pożyczki udzielonej PFR przez PKO BP do dnia 30 maja 2024 r.</p> <p>W maju 2017 r. PFR zawarł umowę pożyczki z PKO BP w celu częściowego sfinansowania nabycia akcji Banku Pekao. Jednocześnie PFR, PZU i PKO BP zawarły porozumienie trójstronne, które przewiduje m.in. prawo pierwszeństwa dla PZU do nabycia części lub całości akcji Pekao nabytych przez PFR.</p>
<b>Orange</b>	<p>Spółka spodziewa się utrzymania do końca 2022 roku normalnego popytu na usługi po dwumiesięcznym spowolnieniu. Wewnętrznym celem grupy jest nieduży, jednocyfrowy wzrost EBITDAaL. Prezes poinformował, że widzi mocną dynamikę wzrostu w segmencie ICT (branża teleinformatyczna), która także powinna się utrzymywać. Grupa szacuje, że dzięki obywatelom Ukrainy pozyskała netto 0,3 mln kart SIM w pierwszych trzech miesiącach bieżącego roku.</p> <p>Zdaniem prezesa, jeśli duża część ukraińskich obywateli zostanie w Polsce, to przełoży się to na wzrost konsumpcji produktów i usług w Polsce, w tym także telekomunikacyjnych. W ośrodku szkoleniowym w Serocku grupa gości ponad 300 osób z Ukrainy. Około 20-30% z nich deklaruje chęć pozostania w Polsce na stałe.</p> <p>Spółka odczuwa wzrost kosztów m.in. energii, ale pracuje nad zwiększenie udziału OZE w miksie energetycznym. W 1Q'22 firma odnotowała wzrost kosztów energii o 67 mln PLN r/r w wyniku skokowo rosnących cen energii elektrycznej, gazu i paliw.</p> <p>Presję kosztową w segmencie ITC Orange Polska stara się przekładać na klientów.</p>
<b>Energa</b>	<p>Spółka rozbudowuje sieć dystrybucji. Sztandarowe inwestycje obejmują budowę trzech tzw. głównych punktów zasilania, których powstanie umożliwi przyłączenie do sieci nowych odbiorców, których cechuje duże zapotrzebowanie na moc. - Parkiet</p>
<b>Mirbud</b>	<p>Spółka nadrobi przychodami. Wzrost kosztów wykonawstwa przełoży się na niższą rentowność przerabianych kontraktów, ale nie zdemoluje wyników. W ujęciu nominalnym zyski nie powinny rok do roku być złe, bo dalej zwiększa się skala działalności. - Parkiet</p>
<b>Sanok</b>	<p>Spółka spodziewa się utrzymania tendencji wyników z 1Q'22 do końca roku. Według prezesa odbicie w branży motoryzacyjnej powinno nastąpić w ciągu roku.</p> <p>Grupa boryka się ze znacznym wzrostem m.in. cen surowców, kosztów energii. Zwyżkę kosztów stara się przenosić na klientów, ale w przypadku koncernów motoryzacyjnych jest to utrudnione. Odbicia na rynku automotive spodziewa się w ciągu roku.</p> <p>Nakłady inwestycyjne grupy mogą w bieżącym roku sięgnąć 50 mln PLN. Jednak jeśli sytuacja rynkowa będzie zła, spółka będzie dynamicznie reagować i wówczas nakłady mogą spaść nawet poniżej 50 mln PLN. Inwestycje będą miały charakter odtworzeniowy i modernizacyjny, ale nie będą dotyczyć segmentu automotive, gdzie koncentrowały się nasze nakłady w ostatnich latach. W I kwartale 2022 r. Capex grupy wyniósł 11,4 mln PLN, w porównaniu do 4,5 mln PLN rok wcześniej.</p>
<b>Venture Inc</b>	<p>Zarząd rekomenduje wypłatę 0,11 PLN dywidendy na akcję. Na ten cel miałyby zostać przeznaczone 3,3 mln PLN, planowanym dniem dywidendy jest 8 lipca, wypłata miałyby nastąpić 15 lipca 2022.</p>
<b>Action</b>	<p>Spółka może wrócić do wypłaty dywidendy po spłacie zobowiązań układowych.</p> <p>W sierpniu 2020 roku sąd zatwierdził układ w postępowaniu restrukturyzacyjnym Action. Spółka informowała w listopadzie 2021 roku, że - z uwagi na dobrą sytuację finansową firmy - chce zdobyć finansowanie na przyspieszoną spłatę układu.</p>
<b>ZEPAK</b>	<p>PAK-PCE Polski Autobus Wodorowy rozpoczął produkcję 15 autobusów.</p>
<b>Krynicki Recykling</b>	<p>W wyniku wezwania zawarto w dniu 30 maja 2022 r. transakcje na 16,3 mln akcji Spółki.</p> <p>Spółka SCR-Sibelco N.V., jako podmiot nabywający, nabędzie prawa ze wszystkich akcji, będących przedmiotem zapisów w odpowiedzi na Wezwanie w dniu rozliczenia transakcji, tj. 31 maja 2022 r.</p>
<b>Abak (NC)</b>	<p>Spółka planuje wypłacić 0,10 PLN dywidendy na akcję. Zarząd rekomenduje, by z zysku za 2021 rok na dywidendę trafiło 269 tys. PLN, co daje 0,10 PLN na jedną akcję.</p> <p>Dzień dywidendy jest wyznaczony na 22 lipca, natomiast wypłata na 2 sierpnia.</p>
<b>Energetyka</b>	<p>W przyszłym roku węgiel uderzy w ceny prądu. W zaciszu gabinetów spółek górniczych wazą się losy podwyżek cen prądu. Kopalnie chcą sprzedawać węgiel po takiej cenie jak w Europie, a to będzie widoczne w rachunkach za energię. - Rzeczpospolita</p>

**Rynek Pracy**

Sezonowi robotnicy przebiegają w ofertach. Chętni do wakacyjnych prac w fabrykach, magazynach, sklepach, restauracjach czy w sadach – zwłaszcza mężczyźni – mogą w tym roku liczyć na duży wybór propozycji i atrakcyjne stawki. - Rzeczpospolita

**Recykling**

Wielki spór o kaucje za butelki i puszki. Projekt ustawy o kaucjach trafi w czerwcu do Komitetu ds. Europejskich. Pytań jest wiele – czy będzie jeden wzór butelki, ilu ma być operatorów, ile to kosztuje? - 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](mailto:krystian.brymora@bdm.pl)

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

**Krzysztof Tkocz**

Analityk rynku akcji

tel. (+48) 516 086 705

e-mail: [krzysztof.tkocz@bdm.pl](mailto:krzysztof.tkocz@bdm.pl)

[gry komputerowe](#)

**Anna Madziar**

Młodszy analityk rynku akcji

tel. (032) 208 14 35

e-mail: [anna.madziar@bdm.pl](mailto:anna.madziar@bdm.pl)

**Kajetan Sroczyński**

Młodszy analityk rynku akcji

tel. (032) 208 14 38

e-mail: [kajetan.sroczyński@bdm.pl](mailto:kajetan.sroczyński@bdm.pl)

**WYDZIAŁ OBSŁUGI KLIENTÓW INSTYTUCJONALNYCH:**

**Leszek Mackiewicz**

Dyrektor Wydziału

tel. (022) 62-20-848

e-mail: [leszek.mackiewicz@bdm.pl](mailto:leszek.mackiewicz@bdm.pl)

**Tomasz Ilczyszyn**

tel. (022) 62-20-854

e-mail: [tomasz.ilczyszyn@bdm.pl](mailto:tomasz.ilczyszyn@bdm.pl)

**Maciej Fink-Finowicki**

tel. (022) 62-20-855

e-mail: [maciej.fink-finowicki@bdm.pl](mailto:maciej.fink-finowicki@bdm.pl)

**Piotr Komorowski**

tel. (022) 62-20-851

e-mail: [piotr.komorowski@bdm.pl](mailto: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 opisane w opracowaniu są dobrane subiektywnie przez autora.

Niniejszy raport został po raz pierwszy udostępniony klientom BDM 31.05.2022 roku, 07:28 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 wahaniom 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 portfela 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 portfela 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 się sprawdzą.

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.