

Redaktor wydania: Krzysztof Pado / Anna Madziar

KOMENTARZ PORANNY

Niedzwiedzie nie oddają parkietu

Mimo dobrego początku, ubiegły tydzień na GPW zakończył się sporymi spadkami. Po publikacji wtorkowych danych o CPI w USA, niedzwiedzie przejęły parkiet i się na nim rozgościły. WIG w ciągu tygodnia stracił -2,7%, a WIG20 spadł -2,1%. Najmocniejszą przecenę odnotował indeks średnich spółek, który zniżkował aż -5,5%, z kolei relatywnie lepiej zachował się sWIG80, który odnotował „tylko” -1,3% spadku. W ujęciu sektorowym najbardziej ucierpiali spółki energetyczne, które straciły aż -8,1%, a po -6% tracili media i motoryzacja. Jedynym indeksem sektorowym, który zakończył miniony tydzień na plusie był WIG-Gry (+0,2%). Dużą zmiennością wykazał się indeks spółek ukraińskich, który mocno zyskiwał od poniedziałku do środy, w czwartek i piątek spadł po -2,5% i -2,9%, a i tak zakończył tydzień +7% powyżej zamknięcia z poprzedniego piątku. Czerwień zawiadnęła także pozostałymi europejskimi rynkami. DAX w ciągu tygodnia stracił -2,7%, CAC40 spadł -2,2%, a FTSE100 -1,6%. Za oceanem przecenę były bardziej dotkliwe. S&P stracił -4,8%, DJI -4,1%, a Nasdaq zakończył tydzień -5,5% poniżej punktu odniesienia. W tym tygodniu w centrum uwagi będzie środowa decyzja FOMC ws. stóp procentowych i konferencja prasowa po posiedzeniu. Konsensus zakłada wzrost o 75 p.b. Oprócz tego poznamy dane na temat produkcji przemysłowej oraz rynku pracy w Polsce, a pod koniec tygodnia czeka nas seria zagranicznych indeksów PMI. Poniedziałek zaczynamy dalszymi spadkami na rynku azjatyckim. Shanghai Composite traci o poranku -0,2%. Dzisiejsza sesja odbędzie się bez inwestorów z Japonii i Wielkiej Brytanii. Kontrakty terminowe na DAX świecą na zielono, jednak na rynku amerykańskim dalej panuje czerwień.

Anna Madziar

SKRÓT INFORMACJI ZE SPÓŁEK

- **Selena FM:** Konferencja wynikowa za 2Q'22 [podsumowanie BDM];
- **Amica:** Konferencja wynikowa za 2Q'22 [podsumowanie BDM];
- **Seco-Warwick:** Konferencja wynikowa za 2Q'22 [podsumowanie BDM];
- **Witthen:** Konferencja wynikowa po raporcie za 2Q'22 [podsumowanie BDM];
- **Enea/Bogdanka:** Bogdanka może nie dostarczyć Enei w 2022 r. ok. 1,4 mln ton węgla
- **GTC:** Spółka planuje mniejszą skalę emisji akcji serii P;
- **Bogdanka:** RN odwołała Artura Wasilę ze składu zarządu;
- **Mercator:** Spółka ma zakaz odsprzedawania akcji własnych z powodu zabezpieczenia roszczenia;
- **PKN/Energa:** PKN Orlen pokryje do 2,5 mld PLN kosztów budowy elektrowni CCGT w Gdańsku;
- **Syngtik:** Spółka ma umowę na 54 mln CZK;
- **PKN Orlen, Unimot:** Rząd wycofuje się ze zmian w przepisach dotyczących biopaliw
- **Instal Kraków:** Wyniki 2Q'22 pod wpływem małej liczby przekazanych mieszkań [komentarz BDM – zaległy].

Notowania: piątek, 16 września 2022

	Wartość	Zmiana	
		1D	YTD
WIG20	1 501,9	-2,5%	-33,7%
WIG30	1 842,7	-2,6%	-33,4%
mWIG40	3 775,0	-3,4%	-28,7%
sWIG80	16 719,4	-0,5%	-16,6%
WIG	49 350,1	-2,4%	-28,8%
NC Index	305,2	0,1%	-21,7%
WIG Banki	5 025,5	-4,1%	-41,8%
WIG Bud	3 498,7	-2,6%	-7,0%
WIG Chemia	9 330,9	-2,2%	-5,0%
WIG Dew	2 529,1	0,4%	-11,0%
WIG Energia	2 229,7	-2,2%	-7,7%
WIG Games	13 510,2	-2,9%	-39,4%
WIG IT	4 070,5	-2,1%	-13,5%
WIG Media	5 775,3	-3,7%	-34,1%
WIG Paliwa	5 436,3	-0,9%	-16,3%
WIG Spoż	2 158,3	-0,3%	-51,8%
WIG Surowce	3 190,2	-2,4%	-29,7%
WIG Odzież	4 651,3	-2,7%	-50,9%
DAX	12 741,3	-1,7%	-19,8%
FTSE100	7 236,7	-0,6%	-2,0%
CAC40	6 077,3	-1,3%	-15,0%
BUX	40 057,2	-1,6%	-21,0%
S&P500	3 873,3	-0,7%	-18,7%
DJIA	30 822,4	-0,5%	-15,2%
Nasdaq Comp	11 448,4	-0,9%	-26,8%
Bovespa	109 280,4	-0,6%	4,3%
Nikkei225	27 875,9	0,2%	-3,2%
Shanghai Comp.	3 126,4	-2,3%	-14,1%
S&P/ASX 200	6 739,1	-1,5%	-9,5%
EUR/PLN	4,72	-0,1%	2,9%
USD/PLN	4,71	-0,2%	16,8%
CHF/PLN	4,89	-0,6%	10,4%
EUR/USD	1,00	0,1%	-11,9%
USD/JPY	142,92	-0,4%	24,2%

FW20

	Wartość	Zmiana	
Kurs otwarcia	1 534	5	0,33%
Kurs zamknięcia	1 503	-47	-3,03%
Kurs min.	1 493	-30	-1,97%
Kurs max.	1 538	-15	-0,97%
Wolumen obrotu	66 132	-4 653	-6,57%
Otwarte pozycje	63 519	-2 292	-3,48%

Indeksy GPW

Indeks	Open	Low	High	Close	1D	Obrót
WIG20	1 526,0	1 487,4	1 529,2	1 501,9	-2,5%	1 900
WIG30	1 877,7	1 826,6	1 878,1	1 842,7	-2,6%	1 978
MWIG40	3 911,2	16 647,0	16 831,9	3 775,0	-3,4%	173
sWIG80	16 831,9	3 774,6	3 912,0	16 719,4	-0,5%	86
WIG-PL	51 041,2	50 404,0	51 041,2	50 404,0	-2,4%	2 137
WIG	50 321,1	49 031,0	50 333,4	49 350,1	-2,4%	2 180

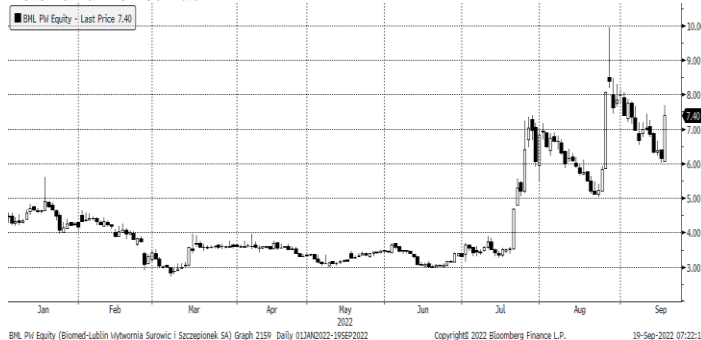
WIG20

	Close	MC	1D	YTD
Allegro	25,30	26 740	-2,3%	-34,9%
Asseco Poland	73,90	6 134	-1,3%	-14,5%
CCC	35,80	1 964	-4,9%	-66,1%
CD Projekt	88,77	8 943	-3,2%	-54,0%
Cyfrowy P.	18,77	12 004	-3,7%	-45,9%
Dino	350,30	34 343	-0,4%	-4,6%
JSW	36,63	4 301	-2,8%	5,0%
Kęty	510,00	4 922	-2,5%	-16,4%
KGHM	88,92	17 784	-2,3%	-36,2%
LPP	8 225,00	15 251	-2,5%	-52,2%
mBank	251,60	10 674	-2,9%	-41,9%
Orange	5,59	7 339	-3,0%	-33,8%
Pekao	34,42	19 792	-3,4%	-26,0%
Pepco	68,20	17 900	-3,9%	-44,1%
PGE	6,66	14 943	-2,3%	-17,4%
PGNIG	5,13	29 654	-2,0%	-18,5%
PKN Orlen	56,58	35 444	-0,4%	-23,9%
PKO BP	23,66	29 575	-3,8%	-47,3%
PZU	27,57	23 807	-2,8%	-22,0%
Santander Polska	213,20	21 787	-5,0%	-38,8%

WYKRES DNIA

W piątek najmocniej rosnącą spółką na GPW był Biomed Lublin (+20,1%). Spółka poinformowała o zawarciu umowy na dostawę linii technologicznej do mycia, depyrogenacji, rozlewu aseptycznego, liofilizacji i zamykania fiolek o wartości 5,2 mln EUR w ramach budowy zakładu produkcyjnego Onco BCG. Projekt jest aktualnie kluczowy dla dalszego rozwoju spółki, a powyższa umowa jest kamieniem milowym w jego realizacji.

Notowania Biomed Lublin



Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., Bloomberg

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	
11 bit st.	507,00	1 207	-5,1%	-8,5%	Handlowy	61,10	7 983	-1,1%	3,6%
Alior	27,15	3 545	-4,3%	-50,4%	Huuuge	22,96	1 934	-1,5%	-8,5%
Amrest	19,40	4 259	-4,4%	-30,0%	ING BSK	143,00	18 604	-5,9%	-46,4%
Asbis	15,20	844	-2,8%	-30,0%	Inter Cars	361,00	5 115	-5,0%	-23,7%
Asseco	40,90	2 122	-2,6%	-20,7%	Kernel	18,98	1 595	-0,1%	-67,7%
Azoty	35,68	3 539	-2,2%	5,6%	Kruk	245,00	4 686	-2,9%	-25,1%
Benefit	606,00	1 778	-4,4%	-4,7%	Livechat	113,40	2 920	-2,9%	-2,9%
BNP	46,70	6 893	-5,3%	-48,8%	Mabion	21,88	354	-8,2%	-64,2%
Bogdanka	38,88	1 322	0,0%	21,5%	Mercator	45,88	488	-2,0%	-52,7%
Budimex	221,00	5 642	-4,7%	-2,6%	Millennium	3,86	4 687	-5,3%	-52,8%
Celon	14,18	724	-6,7%	-57,2%	MoBruk	310,50	1 091	-0,2%	-19,4%
Ciech	33,20	1 750	-2,9%	-21,0%	Neuca	680,00	3 006	-1,4%	-19,0%
Comarch	154,20	1 254	-3,6%	-14,3%	PKP Cargo	12,40	555	-2,1%	-11,6%
DataWalk	144,68	743	0,8%	-36,0%	Polenergia	95,00	8 375	-7,8%	29,1%
Develia	2,20	982	-1,6%	-26,1%	Pracuj	43,35	2 959	-0,7%	-40,2%
Dom Dev.	91,50	2 338	-1,6%	-23,8%	Selvita	82,70	1 518	-2,5%	0,9%
Enea	7,57	4 675	0,3%	-11,1%	Tauron	2,30	4 027	-1,5%	-13,4%
Eurocash	12,08	1 681	-3,4%	11,4%	TEN	109,50	803	-0,5%	-68,6%
Famur	3,20	1 839	-3,6%	-4,5%	WP.PL	92,80	2 717	-5,8%	-34,2%
GPW	34,10	1 431	-1,4%	-17,7%	XTB	21,24	2 493	-1,2%	26,6%

	Cena	1D	1W	MTD	YTD	1R
Ropa Brent [USD/bbl]	91,9	1,2%	-1,0%	-4,7%	18,2%	22,0%
Gaz USA HH [USD/MMBTu]	7,6	-8,5%	-4,8%	-16,6%	104,1%	49,1%
Gaz EU TTF 1M [EUR/MWh]	187,8	-12,4%	-9,3%	-21,7%	167,0%	196,9%
CO2 [EUR/t]	72,9	2,0%	10,9%	-8,5%	-9,2%	23,0%
Węgiel ARA [USD/t]	331,0	-1,8%	-1,8%	-9,8%	140,6%	98,3%
Miedź LME [USD/t]	7 869,0	0,3%	-0,7%	0,3%	-19,2%	-15,8%
Aluminium LME [USD/t]	2 268,2	-1,3%	-0,3%	-4,3%	-19,2%	-20,6%
Cynk LME [USD/t]	3 184,1	-0,9%	0,0%	-9,8%	-11,3%	3,7%
Ołów LME [USD/t]	1 874,0	-1,7%	-2,2%	-3,7%	-19,8%	-14,9%
Stal HRC [USD/t]	789,0	-1,4%	-3,5%	1,2%	-45,0%	-59,0%
Ruda żelaza [USD/t]	98,1	-2,5%	-4,0%	-6,4%	-12,8%	-14,4%
Węgiel koksujący [USD/t]	247,0	-0,4%	-5,0%	-11,7%	-29,7%	-32,0%
Złoto [USD/oz]	1 669,3	0,3%	-2,8%	-2,4%	-8,7%	-5,4%
Srebro [USD/oz]	19,4	1,3%	2,9%	7,9%	-16,7%	-12,8%
Platyna [USD/oz]	907,8	0,0%	2,7%	6,9%	-6,3%	-0,7%
Pallad [USD/oz]	2 098,1	-1,6%	-3,0%	1,5%	9,7%	3,9%
Bitcoin USD	18 804,7	-5,3%	-11,7%	-6,9%	-59,4%	-60,5%
Pszenica [USD/bu]	853,5	1,0%	0,0%	5,5%	10,7%	20,4%
Kukurydza [USD/bu]	678,3	0,1%	-2,9%	0,7%	14,3%	28,6%
Cukier ICE [USD/lb]	17,6	-1,8%	-1,5%	-1,2%	-4,7%	-5,2%

WIG20



WIG20 Index (WIG20) graph 1550 Daily 19MAR2022-19SEP2022
 Źródło: Bloomberg, Dom Maklerski BDM S.A.

Copyright© 2022 Bloomberg Finance L.P.

19-Sep-2022 07:23:37

S&P500



SPX Index (S&P 500 INDEX) G1598 Daily 19MAR2022-19SEP2022
 Źródło: Bloomberg, Dom Maklerski BDM S.A.

Copyright© 2022 Bloomberg Finance L.P.

19-Sep-2022 07:24:18

INFORMACJE ZE SPÓLEK

Selena FM

Podsumowanie konferencji wynikowej po 2Q'22 (16/09/2022)

1H'22/Perspektywy

- zarząd ocenia wyniki jako bardzo dobre
- ze względu na sytuację w Europie Wschodniej spółka przekierowuje obecnie uwagę na Europę Zachodnią i USA
- wzrost cen produktów vs 1H'21 jest znaczący, natomiast wolumeny w 1H'22 były słabsze r/r (m.in. za sprawą rynku rosyjskiego)
- marża w 2Q'22 była pod wpływem rosnących cen surowców
- zarząd spodziewa się stabilizacji marży w 2H'22
- sezonowo 2H zwykle jest lepsze
- dług netto w 2H'22 powinien sezonowo spadać
- spółka nie widzi ryzyka dla płynności, ocenia wskaźnik DN/EBITDA jako bezpieczny
- otoczenie makro w Polsce będzie wpływało negatywnie na popyt, zarząd podkreśla jednak ekspozycję na remonty czy termomodernizację

Rosja

- sytuacja jest dynamiczna , ale zarząd nie widzi ryzyka odpisów
- ekspozycja została zmniejszona, ale spółka nie chce zupełnie opuszczać tego rynku

Chiny

- spółka nadal w trakcie negocjacji w sprawie przyszłości zakładu produkcyjnego

Zużycie gazu/energii

- zdaniem zarządu nie jest na relatywnie wysokim poziomie
- spółka pracuje by zapobiegać ryzyku wstrzymania produkcji, zarząd na ten moment nie spodziewa się kłopotów
- najwięcej energii zużywane jest w Matizolu (podgrzewanie bitumenów do produkcji pap)

Surowce

- nadal duża niepewność na rynku surowców
- spółce ciężko przewidzieć rozwój sytuacji
- ceny energii/gazu mogą doprowadzić do ograniczeń w dostawach surowców chemicznych, ale surowce których używa spółka są relatywnie mniej dotknięte takim ryzykiem

Ceny

- podwyżki szły w ślad za cenami surowców, na przełomie 2021/22 były istotne
- spółka będzie dostosowywać ceny do zmian na rynku surowców

M&A

- spółka chce się rozwijać przez ten kierunek (tak jak zagraniczni konkurencji, jak Soudal czy Sika)

Termomodernizacje

- spółka dostrzega duży potencjał rynku, produkty spółki są używane w tym zakresie, ale obszar należy bardziej postrzegać jako przyszłość niż teraźniejszość
- widać większy popyt na niektórych rynkach w związku z dopłatami rządowymi (np. Włochy)

(Krzysztof Pado)

**Enea/
Bogdanka**

Kopalnia Bogdanka szacuje na ok. 1,44 mln ton wolumen węgla, którego może nie być w stanie dostarczyć do końca 2022 roku w scenariuszu pesymistycznym spółkom z grupy Enea. Informacje z Bogdanki nie odnoszą się do dostaw w kolejnych latach - zaznaczyła Enea. W Bogdance doszło ostatnio do zaciśnięcia nowej ściany wydobywczej.

Spółka poinformowała też, że w takiej sytuacji dla utrzymania wymaganego systemowo poziomu zapasów paliwa oraz dla wywiązania się z zawartych kontraktów na sprzedaż energii elektrycznej na rok 2022 potrzeba ok. 965 tys. ton paliwa od dostawców innych niż Bogdanka. W związku z tym trwa proces przeglądu otrzymywanych ofert oraz kontraktacji dostaw węgla od dostawców alternatywnych.

Enea zaznaczyła, że z uwagi na obecną sytuację geopolityczną zakup węgla oznaczać będzie konieczność poniesienia dodatkowych, istotnych - jak zaznaczono - kosztów. Szczegółowe analizy w zakresie oszacowania koniecznych do poniesienia dodatkowych kosztów oraz wysokości rezerw z tego tytułu pozostają w toku.

Bogdanka

Rada nadzorcza Bogdanki podjęła uchwałę w sprawie odwołania Artura Wasila ze składu zarządu. Obowiązki prezesa powierzono Arturowi Wasilewskiemu, zastępcy prezesa ds. ekonomiczno-finansowych. Artur Wasil został powołany na stanowisko prezesa Bogdanki w marcu 2018 roku

GTC

GTC zmniejsza planowaną emisję akcji serii P do 200 mln z 312 mln zakładanych wcześniej. Decyzję w tej sprawie podejmie walne zgromadzenie zwołane na 20 września. Jak podało GTC, decyzja o zmniejszeniu wielkości planowanej emisji akcji wynika z zastrzeżeń zgłaszanych przez akcjonariuszy mniejszościowych.

Mercator

Sąd Okręgowy w Krakowie udzielił spółce Central Fund of Immovables zabezpieczenia roszczenia o stwierdzenie nieważności czterech uchwał NWZ Mercator Medical z lipca tego roku poprzez zakazanie Mercatorowi dalszego odsprzedawania 876,7 tys akcji własnych, jakie nabył do 27 lipca na podstawie uchwał ZWZ z 2020 i 2021 roku. Chodzi o uchwały nr 4, 5, 6 i 7 NWZ z 27 lipca 2022 roku.

Mercator podał, że treść postanowienia jest przedmiotem analizy, w rezultacie której spółka podejmie decyzję o wniesieniu zażalenia.

Seco-Warwick

Podsumowanie konferencji wynikowej po 2Q'22 (16/09/2022)

2Q'22

- pozytywny wpływ kursów walut na przychody i marże (głównie ekspozycja na EUR i USD po stronie przychodowej, po stronie kosztowej materiały w walutach, ale wynagrodzenie głównie w PLN)
- konkurencyjność spółki poprawiła się względem podmiotów z USA i Europy
- realizacja kontraktów w Chinach na wysokich marżach (piece aluminiowe)
- poprawa marży w Aftersales (klienci nadrabiają okres pandemii)
- dodatnie różnice kursowe na depozytach w RUB
- wzrost zapasów ze względu na utrudniony dostęp do części materiałów
- w 2Q'22 spółka pozyskała 296 mln PLN zleceń (vs 162 mln PLN rok temu)

Perspektywy

- rekordowy portfel zleceń 521 mln PLN (vs 351 mln PLN rok temu) - z czego do realizacji na 2H'22 jest ok. 269 mln PLN
- 2H'22 wygląda nadal obiecująco w kontekście pozyskiwania zleceń
- zerwane łańcuchy dostaw (covid i Rosja) sprzyjają przenoszeniu mocy produkcyjnych do Europy i USA – np. głównym dostawcą tytanu dla przemysłu lotniczego była Rosja
- duży popyt generuje przemysł obronny i elektromobilność
- piece topialne – perspektywa wyraźnego wzrostu sprzedaży na bazie pozyskanego backlogu (2 duże zlecenia w USA) w Retechu
- spółka zabezpiecza kontrakty na rynku walutowym
- CAPEX 10 mln PLN w 2022, porównywalny w 2023

Koszty

- proces produkcyjny nie jest energochłonny (spółka szacuje negatywny wpływ na rentowność na poziomie 0,5-1,0 pp), gaz zużywany głównie do ogrzewania
- inflacja kosztowa (wysokie koszty materiałów, komponentów, usług) wywiera presję na marże częściowo neutralizowaną przez korzystne kursy walut
- wyraźna presja na wynagrodzenia i ograniczona dostępność pracowników
- spółka chce transferować swoje technologie, aby lepiej zarządzać kosztami (Chiny, Indie, USA)

Współpraca z Green Iron

- pierwszy etap współpracy obejmuje dostawę 2 pieców do przetwarzania metali z odpadów poprodukcyjnych bez użycia paliw kopalnych (inne technologie „zielone” znajdują głównie zastosowanie w produkcji stali i będą generować odpady)
- uruchomienie pierwszego pieca planowane na 3Q'23 w Szwecji w Green Iron, kolejny będzie zainstalowany u zewnętrznego klienta
- docelowo spółki widzi produkt jako osobną linię biznesową i możliwość pozycjonowanie się jako spółka „zielona”
- inne technologie są do produkcji stali (na skalę przemysłową będą gotowe za kilka lat) i będą generować odpady i energochłonność
- w pierwszym etapie nie jest wymagany CAPEX, w przypadku większej produkcji będzie konieczne przeanalizowanie koniecznych nakładów i współpracy z podwykonawcami

(Krzysztof Pado)

Wyniki za ostatnie okresy [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	2Q'22
Przychody ze sprzedaży	111,0	120,4	105,9	114,2	101,0	91,8	90,0	106,7	104,3	116,6	114,1	128,1	122,3	150,1
Piece Próżniowe	31,9	33,4	23,0	37,9	27,7	23,3	25,2	21,0	27,0	37,2	35,1	37,7	47,8	49,5
Piece Atmosferowe	14,7	14,2	15,8	10,8	9,6	4,6	4,6	3,6	2,1	-0,4	0,1	0,6	0,0	0,0
Aluminium Process + CAB	20,8	16,8	26,3	10,7	18,1	7,8	10,2	16,9	22,8	24,5	24,2	26,4	25,7	38,0
Piece Topialne	24,1	36,5	13,4	29,2	22,3	34,8	28,0	44,3	32,2	32,8	28,3	34,0	21,2	33,2
Aftersales	19,6	19,4	27,4	25,7	23,2	21,3	22,0	20,6	20,3	22,5	26,4	29,3	27,3	29,0
Nieprzypisane	0,1	0,0	0,1	-0,2	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,4
Zysk brutto ze sprzedaży	24,2	29,9	25,5	31,9	20,7	24,3	18,1	21,9	22,6	25,8	25,0	30,9	26,6	35,5
Piece Próżniowe	7,6	8,8	6,1	4,8	7,2	5,1	4,5	3,9	6,1	9,1	9,1	7,4	10,5	10,5
Piece Atmosferowe	1,7	1,5	2,8	2,7	0,8	0,9	0,3	-1,0	-0,1	-1,6	-0,2	-0,5	0,0	0,0
Aluminium Process + CAB	7,1	6,0	9,7	3,7	4,8	2,6	3,7	4,1	5,3	5,4	3,8	3,7	5,0	9,5
Piece Topialne	2,6	5,7	-1,1	6,8	2,6	7,1	4,1	7,7	5,4	8,1	4,7	11,9	2,9	4,8
Aftersales	6,5	7,9	9,2	12,2	7,2	8,2	5,8	7,4	6,1	4,9	7,5	8,6	8,0	10,8
Nieprzypisane	-1,3	0,0	-1,3	1,7	-1,9	0,4	-0,3	-0,2	-0,1	-0,1	0,0	-0,2	0,1	0,1
SG&A	18,8	24,2	19,6	21,8	17,9	17,6	16,5	21,3	18,5	19,9	18,2	19,8	20,0	22,4
Saldo PPO/PKO	0,2	-0,5	0,0	-3,7	-0,4	0,5	-0,1	7,3	0,3	-0,9	-0,3	-3,0	-0,2	-0,7
EBITDA	7,8	7,4	8,4	10,6	5,1	10,4	5,4	11,1	7,6	8,1	9,9	11,3	9,9	16,0
EBIT	5,5	5,2	5,8	6,3	2,4	7,2	1,5	8,0	4,4	5,0	6,5	8,1	6,3	12,5
Saldo finansowe	0,0	-1,4	0,5	-1,7	2,3	-3,2	-0,1	-1,0	-0,1	-1,8	-0,4	-2,1	-3,9	1,5
Zysk brutto	5,5	3,7	6,3	4,7	4,6	4,1	1,5	7,0	4,3	3,2	6,1	5,9	2,2	13,8
Zysk netto	4,1	3,3	4,3	3,6	2,6	3,1	0,6	7,4	3,2	3,2	4,5	6,0	1,2	11,9
Marża zysku brutto ze sprzedaży	21,8%	24,8%	24,0%	27,9%	20,5%	26,5%	20,1%	20,6%	21,7%	22,1%	21,9%	24,1%	21,7%	23,7%
Piece Próżniowe	23,8%	26,3%	26,5%	12,7%	25,9%	22,1%	17,9%	18,7%	22,5%	24,5%	25,9%	19,7%	22,0%	21,1%
Piece Atmosferowe	11,7%	10,7%	17,9%	24,9%	8,1%	18,5%	7,0%	-28,7%	-7,1%	421,1%	-153,7%	-81,4%	---	---
Aluminium Process + CAB	34,1%	35,8%	36,9%	34,5%	26,3%	33,2%	36,4%	24,5%	23,3%	21,9%	15,9%	14,1%	19,6%	24,9%
Piece Topialne	10,7%	15,5%	-8,0%	23,1%	11,5%	20,3%	14,5%	17,4%	16,7%	24,7%	16,7%	35,1%	13,6%	14,4%
Aftersales	33,4%	40,8%	33,7%	47,4%	31,2%	38,7%	26,2%	35,9%	30,1%	21,7%	28,4%	29,3%	29,4%	37,1%
Nieprzypisane	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
S&GA/przychody	17,0%	20,1%	18,5%	19,1%	17,7%	19,2%	18,3%	20,0%	17,7%	17,0%	16,0%	15,5%	16,4%	14,9%
Marża EBITDA	7,1%	6,2%	7,9%	9,3%	5,0%	11,3%	6,0%	10,4%	7,3%	7,0%	8,7%	8,8%	8,1%	10,6%
Marża EBIT	5,0%	4,3%	5,5%	5,5%	2,3%	7,9%	1,6%	7,5%	4,2%	4,3%	5,7%	6,3%	5,2%	8,3%
Marża zysku netto	3,7%	2,7%	4,1%	3,1%	2,6%	3,4%	0,7%	6,9%	3,1%	2,7%	3,9%	4,7%	1,0%	7,9%

Źródło: DM BDM S.A., spółka

Amica

Podsumowanie konferencji wynikowej po wynikach za 2Q'22 (16.09.2022):

- Przychody spółki wzrosły dzięki polityce podnoszenia cen.
- Ceny zostały podniesione w tym roku dwukrotnie, na początku roku i w okresie wakacyjnym.
- Spółka ogółem sprzedaje mniej produktów, najgorszą dynamikę mają rynki wschodnie i południowe.
- Na rynku wschodnim przychody spadły o 14% r/r. Priorytetem jest ograniczenie ekspozycji na ryzyko należności.
- Rynek ukraiński zaczął mocno odbudowywać sprzedaż. Mamy też pozytywny sygnał od ubezpieczyciela. Obecnie 35% należności jest ubezpieczone. Dodatkowo spółka skrupulatnie dba o politykę limitów i sposobów płatności aby nie generować dodatkowego ryzyka.
- Rynek północy Europy wzrósł o 18% r/r. Rynek skandynawski jest kluczowy i wspiera spółkę w tej trudnej sytuacji.
- Przychody wzrosły również na rynku Polskim i zachodnioeuropejskim.
- Sprzedaż towarów wzrosła o 22% r/r. Sprzedaż sprzętów grzejnych spadła: wolnostojących o 16% r/r, do zabudowy o 14% r/r, pozostałych o 13% r/r.
- Bardzo ciężko jest odbudować ubytki z rynku wschodniego, Amica stara się skupić na innych rynkach, ale krótkoterminowo odbudowanie takiej ilości wolumenu nie jest możliwe.
- 60% sprzedaży w 1H'22 to były towary, sprzęty odpowiadały za 40%.
- Stara na zysku operacyjnym wynika w głównej mierze kosztów ogólnego zarządu (spółka stara się ciąć wydatki, obecnie oszczędności wynoszą ok 10 mln PLN r/r, głównie dzięki zredukowaniu kosztów marketingu) oraz kosztów sprzedaży (biznes nadal boryka się z wysokimi kosztami logistycznymi).

Q&A

Nawiązując do wywiadu, dołek wynikowy przypadnie na 3Q'22? Strata operacyjna się jeszcze pogłębi?

Pod względem marży i straty operacyjnej 3Q'22 będzie gorszy od minionego kwartału. Będzie to najtrudniejszy okres w tym roku. 4Q'22 nadal stoi pod znakiem zapytania, jednak zarząd spodziewa się sezonu na sprzęt grzejny. Czy spółka wypracuje zysk operacyjny to otwarte pytanie, zależy to od wolumenów.

Pytanie o oszczędności związane z rozpoczęciem przez spółkę własnego nadruku na szkło.

Problemy z gazem nie sprzyjają cenom szkła. Dzięki możliwości nadruku spółka ma dużo możliwości negocjacyjnych, ponieważ już nie jest zależna od producentów. Teraz potrzebuje tylko surowca. Obecnie jest szeroki wybór dostawców i firm. Spółka stara się pozyskać szkło z rynków dalekiego wschodu (atrakcyjniejsze ceny).

Pytanie o problemy z dostępnością stali w związku z włączeniami pieców hutniczych.

Jesteśmy zakontraktowani już na 1H'23. Chcielibyśmy zakontraktować się przy jakimś dołku cenowym i to zrobiliśmy. Jeśli ceny gazu i dostępność węgla się nie poprawią to huty będą stawać. Prowadzimy też rozmowy z tureckimi podmiotami i planujemy przetestować ich stal.

Pytanie o wyższy koszt sprzedaży mimo niższego wolumenu.

Powodem są duże koszty logistyczne związane z nagromadzeniem się zapasów w portach. Do tego nienaturalnie wysokie ceny frachtu. Obecnie przewoźnicy już nie mają pozycji dominującej i pod tym kątem zarząd patrzy na przyszłość bardziej optymistycznie.

Pytanie o ceny i dostępność komponentów elektronicznych.

Można mówić o pewnej stabilizacji cen. Problemy z dostępnością są i raczej pozostaną. W Amicie nie ma wysokiego zapotrzebowania na te komponenty, zarząd nie przewiduje problemów i przestojów związanych z brakiem elektroniki. Jednak obecna sytuacja wywiera presję na koszty.

Czy spółka rozważa sprzedaż aktywów rosyjskich? Czy boi się nacjonalizacji tamtych aktywów?

Na ten moment nie zakładamy sprzedaży. Według naszej wiedzy nacjonalizacja dotyczyła i dotyczy podmiotów które się wycofały z tamtego rynku. Zarząd tego nie zakłada, ale ciężko mu stwierdzić jak będzie się sytuacja kształtować.

Czy spółka zakłada obniżkę cen aby zwiększyć popyt na produkty?

Na rynku nie ma takiej tendencji i zarząd tego nie zakłada. Ceny muszą nadążyć za kosztami wytworzenia.

Pytanie o koszty pracowników.

Na ten moment podwyżki zostały wprowadzone, ale są na niskich poziomach. Strona związkowa zgodziła się na zejście poniżej swoich oczekiwań. Jest to dobry sygnał, ponieważ chcemy utrzymać poziom zatrudnienia. Ograniczyliśmy zatrudnienie przez agencje skupiamy się na własnych pracownikach.

Pytanie o czynniki wpływające na spadek sprzedaży na południu Europy. Czy to nie jest też efekt chińskiej konkurencji?

Chińskie firmy są widoczne na rynkach, nawet polskim, ale mają jeszcze długą drogę żeby zaistnieć jako istotna konkurencja. Większą konkurencją są tureckie firmy i to na większości naszych rynków. Na słabe wyniki wpływa wiele czynników, podwyżki cen na pewno nie wpłynęły pozytywnie na sprzedaż. Według zarządu główne czynniki to warunki życia, stopy procentowe i inflacja. Sprzęt AGD nie jest sprzętem pierwszej potrzeby.

Pytanie o koszty energii.

Są czterokrotnie wyższe. Zakładamy, że w '23 podwyżki mogą na nas nadal czekać. Te koszty mocniej wpływają na ceny produktów od naszych dostawców. Wpływ jest spory, bezpośrednie koszty energii są wyższe, ale nie aż tak bardzo odczuwalne.

Pytanie o przestrzeń na ograniczenie wydatków na marketing w 2H'22.

Spółka będzie podobnie ograniczać działalność marketingową, tak jak w 1H'22. Niektórych działań nie da się unikać, szczególnie w Polsce. Wsparcie marketingowe w sezonie jest bardzo ważne.

(Kajetan Sroczyński)

Budimex

Budimex złożył w tym tygodniu ofertę na roboty kolejowe w Czechach (wartość ok 60 mln PLN) i jest na pierwszym miejscu, poinformował w rozmowie z ISBnews.TV dyrektor budownictwa infrastrukturalnego Cezary Łysenko. Ambicją spółki jest, by na rynkach zagranicznych spółka miała w portfelu zamówień ok. 1 mld PLN w przyszłym roku, a przeroby roczne miałyby być na poziomie 0,3-0,4 mld PLN. - ISBnews

Wittchen

Podsumowanie konferencji po wynikach za 2Q'22 (16.09.2022) – 56 uczestników

- powrót do sprzedaży w Ukrainie online i offline;
- 7 nowych marketplace'ów w 1H'22 – wzrost sprzedaży zagranicą;
- wyższy poziom zatowarowania ze względu na ryzyko w łańcuchach dostaw;
- sprzedaż w lipcu i sierpniu'22 wzrosła +51,3% r/r;
- celem na 2022 jest współpraca z ok. 35 marketplace'ami i założenie własnego e-sklepu w Rumunii; w 2Q'22 została założona tam spółka;
- w 3Q'22 nowy salon na Węgrzech, do końca roku planowane otwarcia w Niemczech i Rumunii.

Q&A:

- czy dynamika sprzedaży online jest zadowalająca dla spółki? zarząd zawsze dąży do osiągnięcia lepszych wyników, strategia spółki działa dobrze; spółka stawia na rozwój online, przechodzenie z ilości w jakość;
- czy imigracja z Ukrainy mogła zwiększyć sprzedaż krajową? Tak, ale spółka nie upatruje w tym intensywnego wzrostu; był to jeden z elementów; głównie była to praca całego zespołu, intensyfikacja, poszerzenie asortymentu;
- strategia wejścia na nowy rynek: otwarcie własnego sklepu, wejście na najlepsze platformy w danym miejscu i otwarcie 2-3 show roomów;
- spadek wyniku operacyjnego online? Sprzedaż online jest na stabilnym poziomie r/r, historycznie intensywnie wzrasta w kolejnych kwartałach;
- jaki % zysku spółka zamierza wypłacać w formie dywidendy? Polityka dywidendowa to 30-70% zysku netto;
- spłata kredytów vs wypłata dywidendy? Podpowiedzią mogą być dynamiki wzrostów przychodów w 2Q, niższa dynamika kosztów w porównaniu do przychodów, dodatkowo 4Q zawsze jest najlepszy i stanowi ok 30-40% przychodów w ciągu roku;
- kiedy rozbudowa magazynu? Jaki poziom inwestycji? Budowa jest wstrzymana ze względu na wzrost kosztów budowy, spółka rozpatruje różne możliwości, na tę chwilę nie ma decyzji;
- dalszy potencjał online? Przy tak dużych wzrostach spółka niekoniecznie sprzedawała określoną liczbę bagażu, którą zawsze sprzedaje, więc liczy, że może być jeszcze lepiej;
- ocena zarządu wejścia na rynek węgierski? Dalsze plany? Spółka jest już tam obecna stacjonarnie i w marketplace'ach, jest zadowolona, ale oczekuje lepszych wyników;
- kiedy sprzedaż zagraniczna przekroczy krajową? Spółka nie publikuje prognoz, ale zwraca uwagę, że w 2Q'21 udział sprzedaży zagranicznej wynosił 15%, teraz już 25%; rośnie zarówno Polska jak i zagraniczna;
- rentowność sklepów zagranicą w porównaniu do krajowych? Ceny zagranicą są nieco wyższe, ale koszty transportu też;
- jak często zdarzają się reklamacje? Jak wygląda ten proces? Centrum reklamacyjne jest w Polsce, poziom reklamacji na niskim poziomie; spółka widzi satysfakcję klientów;
- marże na walizkach vs pozostały asortyment? Wartości marży nie różnią się istotnie między różnymi grupami asortymentowymi;
- możliwe plany i kierunki rozwoju w '23 i '24? Spółka kontynuuje strategię, rozwija sprzedaż zagraniczną i asortyment, chce być dostępna do coraz szerszej grupy klientów;
- presja kosztowa? To, co miało się zdarzyć w tej kwestii, stało się w 1Q'22; na pewno jeszcze wróci, ale spółka na bieżąco na to reaguje;
- jaki udział kosztów rodzajowych stanowią koszty energii? Nie są istotne; spółka ma zabezpieczone ceny energii do końca '23 na akceptowalnym poziomie, dywersyfikuje źródła ogrzewania, inwestuje w fotowoltaikę;
- na czym głównie zarabia spółka w 4Q? Na wszystkim;
- dynamiki przychodów w '23? Spółka oczekuje utrzymania wysokich dynamik;
- czy spółka bierze pod uwagę sprzedaż poza rynkiem europejskim? Tak, na razie nie ma konkretnych;
- marketplace'y – czy to 30 różnych firm, czy kilka podmiotów w poszczególnych krajach? Na ilu spółka chce być obecna pod koniec '23? Spółka współpracuje z głównymi marketplace'ami, np. Amazon, Zalando, ale też z lokalnymi liderami, typu Allegro; spółka nie ma zamiaru się wycofywać z platform, na których jest obecna, będzie wspierała dobre i nie otwierać na siłę kolejnych; nie ma sprecyzowanej liczby na koniec '23;
- wzrost kosztów najmu w galeriach i transportu? Poza galeriami to nie są znaczące koszty;
- struktura sprzedaży PL/zagranica w lipcu i sierpniu'22? Spółka nie opublikowała takich danych;
- mimo wzrostu kursu USD i przez to wzrostu cen transportu, spółce udało się utrzymać marżę bez zwiększania cen sprzedaży; stara się sprzedawać na mniejszych przecenach; ceny zagranicą wzrosły;
- pomysły na utrzymanie przychodów/zysków w '23 i '24? Spółka ostrożnie podchodzi do prognozowania kolejnych lat przy niepewnej sytuacji; nie wstrzymuje inwestycji, rozwoju, stara się dopasować na bieżąco;
- sprzedaż na początku września'22? Spółka jest zadowolona z poziomów;
- odpis na należności? Ryzyko kolejnych odpisów? Nie, to bieżąca działalność procesowa;
- czy sprzedaż na Ukrainie działa w pełnym zakresie? Tak, jedno centrum handlowe zostało zbombardowane, salon trochę ucierpiał, ale nawet ten salon jest otwarty; jest to dużo niższy poziom sprzedaży, wyższe ceny, dewaluacja hrywny;
- spółka jest w stanie kupować towar poniżej cen zeszlatorocznych – większy wolumen, dobre planowanie, skupowanie okazji na rynku surowcowym;
- przy jakim poziomie sprzedaży zagranicznej spółka rozważy inwestycję w zagraniczny magazyn centralny? To jest nie tylko kwestia ceny, ale też standardów, które spółka musi zapewnić wysyłając przesyłki do odbiorców indywidualnym;
- koszty osobowe? To, co miało się wydarzyć już się wydarzyło; spółka dba o pracowników, płaci duże premie;
- skupowanie surowców? Spółka nie jest za to odpowiedzialna, ale wpłaca większe zadatki, jeżeli to ma uzasadnienie i cena może być niższa – ważne jest budowanie relacji;
- sprzedaż B2B? jest dzielona na krajową i zagraniczną, całość ujęta w sprzedaży nieinternetowej;
- ujemne różnice kursowe? Wśród zrealizowanych różnic kursowych jest jedynie 12 tys. PLN, pozostała część to wycena;
- ile walizek miesięcznie sprzedaje grupa? Spółka nie publikuje takich danych; ilość sprzedawanych walizek zbliża się do wartości z 2019, ale zmienia się mix na korzyść wyżej marżowych walizek;
- jaka część sprzedaży eksportowej jest w EUR, a jaka w USD? Większość w EUR, ale pojawiają się w USD i rosną.

PGE	PGE przyspieszyła przygotowania do uruchomienia postępowania zakupowego na zaprojektowanie i dostawę baterijnego magazynu energii elektrycznej przy elektrowni szczytowo-pompowej Żarnowiec o mocy nie mniejszej niż 200 MW i pojemności ponad 820 MWh oraz budowę przyłącza do sieci 400 kV. Postępowanie ma zostać uruchomione jeszcze w tym roku.
PKN Orlen/Energa	PKN Orlen podpisał z Energą, wchodzącą w skład grupy kapitałowej Orłenu, porozumienie dotyczące finansowania budowy elektrowni gazowo-parowej (CCGT) w Gdańsku. Orlen pokryje w całości koszty inwestycji, ale przy założeniu, że nie będzie to więcej niż 2,5 mld PLN. PKN Orlen może odstąpić od porozumienia w przypadku braku zawarcia przez spółkę CCGT Gdańsk (spółka celowa realizująca projekt) umowy mocowej. Pokrycie nakładów inwestycyjnych nastąpi poprzez udzielenie środków pieniężnych Enerdze lub spółce CCGT Gdańsk na kapitał własny lub zasadzie finansowania dłużnego.
Rynek mebli	Produkcja sprzedana polskiej branży meblarskiej spadnie w 2023 roku o 8% do 59,5 mld zł, odbicie nastąpi w 2024 roku o 5% - wynika z analizy B+R Studio zaprezentowanej na targach branży meblarskiej.
Synektik	Synektik Czech Republic podpisał z czeską spółką Nemocnice Jihlava umowę na dostawę systemu robotycznego da Vinci. Wartość netto umowy to 53,6 mln CZK.
PKN Orlen/Unimot	Rząd wycofuje się ze zmian w przepisach dotyczących biopaliw - podał resort rolnictwa w komunikacie. W mocy pozostaną dotychczas obowiązujące przepisy. Resort podał, że decyzja o rezygnacji jest podyktowana opinią środowisk rolniczych, które zabiegały o to, żeby nie następowała proponowana redukcja maksymalnej zawartości biokomponentu w paliwie.
Energetyka/OZE	Rząd planuje przyspieszenie budowy tzw. bezpośrednich linii energetycznych - podał resort rozwoju i technologii w komunikacie. Resort podał, że budowa linii bezpośrednich ma przede wszystkim przysłużyć się rozwojowi modelu energetyki rozproszonej, gdzie energia jest wytwarzana przez małe jednostki lub obiekty produkcyjne dla użytku lokalnego. Ma również zachęcić do inwestowania w nieduże jednostki wytwórcze oparte na Odnawialnych Źródłach Energii, które będą lokalnie zasilaty obiekty.
MS Warszawa	Acciona przedłużyła spółce termin spłaty pożyczki w kwocie 13,49 mln EUR do dnia 15 lipca 2023 roku. Pożyczka może zostać spłacona również w krótszym terminie.
mBank	mBank ma wpłacić na rzecz Funduszu Wsparcia Kredytobiorców dodatkową składkę w wysokości 50,5 mln PLN. Kwota ta zostanie zaksięgowana w ciężar kosztów mBanku w trzecim kwartale.
Saule	Spółka podpisała z Rossmann Supermarkety Drogeryjne Poland umowę na pilotażowe wdrożenia produktu Saule wraz z jego oprogramowaniem w jednym z obiektów handlowych w Łodzi. Produktem jest ekspozytor towaru wykorzystujący zarówno etykiety cenowe oraz pełny ekosystem Saule jak również system oświetlenia towaru zasilany ogniwem perowskitowym ze światła sztucznego umieszczonym na szczycie ekspozytora.
Drago	Drago entertainment sprzedał w ciągu 72 godzin od premiery na platformie Steam około 15 tys. sztuk gry Food Truck Simulator. Koszty wytworzenia gry wyniosły 950 tys. PLN i zostały zwrócone w ciągu 54 godzin od pierwszej sprzedaży. Food Truck Simulator miał swoją premierę na platformie Steam w dniu 14 września.
Onico	16 września zgromadzenie wierzycieli spółki nie przyjęło układu. Spółka pozostaje w sanacji „kontynuując działalność operacyjną bez zakłóceń”. Jednocześnie zarząd analizuje sytuację i o dalszych krokach będzie informować kolejnym raportem bieżącym.
Echo	Publikacja raportu za 2Q'22 przesunięta z 22 września na 28 września.
Dekpol	Publikacja raportu za 2Q'22 przesunięta z 21 września na 29 września.
Interbud Lublin	Publikacja raportu za 2Q'22 przesunięta z 30 września na 21 września.
Rafako	Rafako ma 1,5 miesiąca, aby zamknąć wszystkie wątpliwości wokół nierozliczonych jeszcze inwestycji i móc trafić pod skrzydła Michała Solowowa. Trudność może sprawić wyjaśnienie w tym czasie sprawy bloku w Jaworznie. – Parkiet
Energetyka/przemysł	Coraz więcej rządów chce przejąć kontrolę nad kluczowymi spółkami. Sytuacja przypomina globalny kryzys finansowy, kiedy państwa musiały ratować banki - DGP

Instal Kraków

Spółka opublikowała wyniki w piątek przed sesją.

Wyniki 2Q'22 [mln PLN]

	2Q'21	2Q'22	zmiana r/r	1H'21	1H'22	zmiana r/r
Przychody	111,3	91,3	-17,9%	193,2	165,4	-14,4%
Zysk brutto ze sprzedaży	26,0	14,6	-43,8%	40,4	25,4	-37,2%
Zysk na sprzedaży	15,9	3,7	-76,9%	21,7	4,6	-78,7%
EBITDA	17,5	4,9	-72,3%	26,0	7,7	-70,5%
EBIT	15,9	3,4	-78,9%	22,8	4,6	-79,9%
Zysk (strata) brutto	15,3	3,7	-75,5%	22,1	5,2	-76,5%
Zysk (strata) netto	11,7	2,6	-77,9%	16,9	3,6	-78,9%
Marża zysku brutto ze sprzedaży	23,3%	16,0%		20,9%	15,3%	
Marża EBITDA	15,8%	5,3%		13,4%	4,6%	
Marża EBIT	14,3%	3,7%		11,8%	2,8%	
Marża zysku netto	10,5%	2,8%		8,7%	2,2%	

Źródło: DM BDM S.A., spółka

Wyniki wg segmentów [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	2Q'22
Przychody ze sprzedaży	76,1	97,6	144,4	123,4	101,6	96,5	101,8	111,5	82,0	111,3	95,1	92,1	74,0	91,3
Budowlanka	26,3	40,1	37,5	41,8	32,9	31,4	38,6	45,9	24,3	25,8	30,8	31,3	23,5	33,9
Deweloperka	7,5	14,9	61,0	41,9	30,5	30,1	22,2	29,2	24,6	46,5	17,4	9,2	7,5	11,2
Rynek zagraniczny	16,3	16,2	16,7	15,5	16,5	13,0	16,7	16,2	15,4	16,0	16,0	16,5	16,1	15,7
Produkcja lekka	23,1	21,5	25,1	21,5	19,0	20,0	21,6	17,7	14,6	20,2	28,4	30,9	22,9	25,6
Produkcja ciężka	1,3	3,0	1,4	0,5	0,6	0,1	1,1	0,6	0,6	0,7	0,2	1,7	---	---
Pozostałe	1,6	1,8	2,7	2,2	2,1	1,9	1,8	2,0	2,5	2,0	2,3	2,5	4,1	5,0
Zysk brutto ze sprzedaży	2,8	5,5	20,6	12,2	7,0	6,6	8,9	5,0	5,9	15,9	6,4	1,9	1,0	3,7
SG&A	8,1	7,8	12,1	8,1	9,6	8,3	11,3	9,0	8,6	10,1	12,6	11,2	9,8	10,9
Zysk na sprzedaży	2,8	5,5	20,6	12,2	7,0	6,6	8,9	5,0	5,9	15,9	6,4	1,9	1,0	3,7
Budowlanka	-0,5	-0,3	1,2	0,7	0,1	-0,6	-1,1	0,0	0,3	0,9	-0,1	-0,2	-1,6	-0,7
Deweloperka	1,1	3,5	17,8	10,6	8,0	8,3	9,4	7,1	6,3	13,9	4,9	2,0	2,1	3,0
Rynek zagraniczny	0,5	0,4	-0,5	0,0	-0,2	-1,0	-0,1	-0,4	0,5	0,6	0,3	-0,2	0,3	-0,1
Produkcja lekka	2,2	2,0	1,7	0,4	-0,6	0,1	1,2	-1,2	-1,0	0,5	1,2	0,2	-0,2	0,6
Produkcja ciężka	-0,2	0,0	-0,2	-0,1	-0,6	-0,4	-0,4	-0,4	-0,6	-0,5	-0,3	0,0	---	---
Pozostałe	-0,3	-0,1	0,7	0,6	0,3	0,1	-0,1	0,0	0,3	0,4	0,5	0,0	0,4	0,9
Saldo PPO/PKO	-1,5	-0,9	-5,3	-0,2	0,3	0,7	-6,5	9,0	1,0	0,1	-0,2	5,8	0,2	-0,3
EBIT	1,3	4,6	15,3	12,0	7,3	7,3	2,4	14,0	6,9	15,9	6,3	7,7	1,2	3,4
EBITDA	2,4	5,9	16,4	13,4	8,9	8,9	4,1	15,5	8,4	17,5	8,0	9,1	2,8	4,9
Zysk (strata) brutto	1,3	4,6	15,7	11,5	8,0	7,2	2,6	13,5	6,9	15,3	6,2	7,0	1,4	3,7
Zysk (strata) netto	0,7	3,2	11,1	9,0	6,1	5,7	0,7	10,7	5,2	11,7	4,9	5,1	1,0	2,6
Przekazania mieszkań	16	39	195	140	112	108	72	106	78	139	49	22	18	28
CFO	9,5	24,8	2,5	-6,4	26,9	1,2	22,3	29,5	6,6	19,3	-1,8	3,6	6,8	-32,8
Dług (gotówka) netto	-14,2	-36,2	-23,5	-15,4	-36,7	-35,4	-40,8	-68,2	-72,6	-80,5	-62,1	-60,5	-62,4	-19,5
Przychody zmiana r/r	-42,3%	-18,2%	40,4%	-6,7%	33,5%	-1,2%	-29,5%	-9,6%	-19,3%	15,3%	-6,6%	-17,4%	-9,7%	-17,9%
Budowlanka	-40,7%	-27,3%	-30,8%	-23,0%	24,9%	-21,7%	2,9%	9,8%	-26,1%	-17,8%	-20,0%	-31,7%	-3,4%	31,3%
Deweloperka	-85,6%	-43,9%	673,0%	20,8%	305,1%	101,5%	-63,6%	-30,4%	-19,2%	54,6%	-21,8%	-68,5%	-69,6%	-75,9%
Rynek zagraniczny	-1,4%	-1,6%	-1,2%	-4,8%	1,4%	-19,6%	-0,4%	4,7%	-7,0%	22,6%	-3,7%	1,9%	4,9%	-2,0%
Produkcja lekka	50,0%	23,3%	33,5%	2,5%	-17,6%	-6,8%	-14,1%	-17,9%	-23,2%	1,3%	31,8%	74,9%	56,7%	26,4%
Produkcja ciężka	25,4%	28,7%	-55,9%	-76,3%	-52,3%	-96,6%	-24,3%	21,4%	-8,8%	586,4%	-82,9%	198,8%	---	---
Pozostałe	-34,4%	38,2%	-0,6%	-30,4%	32,7%	1,2%	-35,2%	-8,4%	18,3%	7,8%	29,9%	21,9%	62,9%	148,0%
Marża brutto ze sprzedaży	3,7%	5,7%	14,3%	9,9%	6,9%	6,8%	8,7%	4,5%	7,2%	14,3%	6,8%	2,0%	1,3%	4,0%
SG&A/przychody	10,6%	8,0%	8,4%	6,5%	9,4%	8,6%	11,1%	8,1%	10,5%	9,1%	13,2%	12,1%	13,2%	12,0%
Marża na sprzedaży	3,7%	5,7%	14,3%	9,9%	6,9%	6,8%	8,7%	4,5%	7,2%	14,3%	6,8%	2,0%	1,3%	4,0%
Budowlanka	-2,0%	-0,8%	3,2%	1,8%	0,2%	-1,8%	-2,9%	-0,1%	1,3%	3,6%	-0,3%	-0,6%	-6,7%	-1,9%
Deweloperka	15,0%	23,4%	29,2%	25,2%	26,2%	27,7%	42,2%	24,2%	25,7%	30,0%	28,0%	21,6%	28,0%	26,5%
Rynek zagraniczny	3,2%	2,6%	-3,1%	-0,2%	-1,1%	-7,9%	-0,4%	-2,7%	3,5%	4,0%	1,7%	-1,4%	1,6%	-0,8%
Produkcja lekka	9,6%	9,2%	6,6%	1,8%	-3,1%	0,3%	5,5%	-6,8%	-6,7%	2,6%	4,2%	0,8%	-0,9%	2,3%
Produkcja ciężka	-16,5%	0,5%	-15,2%	-16,9%	-93,3%	-339,8%	-38,3%	-65,5%	-109,1%	-76,2%	-138,1%	2,3%	---	---
Pozostałe	-20,5%	-3,0%	25,7%	26,5%	13,4%	6,4%	-3,5%	2,0%	11,9%	19,3%	19,9%	0,7%	9,7%	17,8%
Marża EBITDA	3,2%	6,1%	11,3%	10,9%	8,7%	9,2%	4,0%	13,9%	10,3%	15,8%	8,4%	9,9%	3,8%	5,3%
Marża EBIT	1,7%	4,8%	10,6%	9,7%	7,1%	7,6%	2,4%	12,6%	8,4%	14,3%	6,6%	8,3%	1,6%	3,7%
Marża zysku netto	0,9%	3,3%	7,7%	7,3%	6,0%	5,9%	0,7%	9,6%	6,3%	10,5%	5,1%	5,5%	1,3%	2,8%

Źródło: DM BDM S.A., spółka

Komentarz BDM:

- Wyniki skonsolidowane wyraźnie słabsze r/r za co odpowiada głównie dużo niższa liczba przekazania mieszkań w deweloperce (segment miał tylko 3,0 mln PLN zysku na sprzedaży vs 13,9 mln PLN rok wcześniej).
- Spółka już pod koniec lipca publikowała wstępne wyniki jednostkowe (deweloperka prowadzona jest przez jednostkę dominującą), które wskazywały słabsze wyniki.
- Wyraźny wzrost przychodów w segmencie budowlanym, jednak nadal przy ujemnej marży na sprzedaży.
- Słaby cash flow operacyjny w 2Q'22 (-33 mln PLN, głównie przez wzrost należności).
- Gotówka netto (wraz z aktywami finansowymi) = 19,5 mln PLN.

- W komentarzu do wyników zarząd wskazuje, że w 1H'22 oddany do użytku został II etap na osiedlu Podgaje, który w 2Q'22 miał jeszcze ograniczony wpływ na wyniki (przekazano 2 lokale, z naszych szacunków wynika, że etap ma jeszcze 64 lokale do przekazania, ale ponad połowa jest jeszcze nie sprzedana). Natomiast w 4Q'22 planowane jest ukończenie I etapu osiedla Mierzeja Wiślana (138 lokali, z tego 53 było sprzedanych po 2Q'22).
- Spółka wskazuje na osłabienie popytu na swoją ofertę mieszkaniową oraz presję kosztową w segmencie budowlanym oraz produkcyjnym.

Podatki

Przedsiębiorstwa, z powodu galopującej inflacji, mają szansę na pierwsze od lat ponowne przeliczenie wartości swojego majątku. W efekcie zapłaciłyby niższy podatek od swoich dochodów. Rządzący robią jednak wszystko, żeby temu zapobiec. - DGP

Budownictwo

Przepisy, które miały poprawić sytuację firm realizujących zamówienia publiczne, w rzeczywistości niewiele zmienia. Decyzja o ewentualnej waloryzacji, która miałaby wyrównać straty inflacyjne, będzie należeć do zamawiających. Takie są ostatecznie zapisy przyjętej w ubiegłym tygodniu ustawy. - DGP

Dadelo

Sprzedaż rowerów ostro wyhamuje. W najbliższym roku obrotowym nabywców znajdzie w Polsce nawet o jedną czwartą mniej rowerów - przewiduje Filip Wojciechowski, prezes Krossa. – Puls Biznesu

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

WYDZIAŁ ANALIZ I INFORMACJI:

Maciej Bobrowski

Dyrektor Wydziału
tel. (032) 208 14 12
e-mail: maciej.bobrowski@bdm.pl
[strategia, przemysł, media/rozrywka, TMT](#)

Krzysztof Pado

Zastępca Dyrektora
Doradca Inwestycyjny
tel. (032) 208 14 35
e-mail: krzysztof.pado@bdm.pl
[oil&gas, budownictwo, materiały budowlane, deweloperzy](#)

Krzysztof Tkocz

Analityk rynku akcji
tel. (032) 208 14 38
e-mail: krzysztof.tkocz@bdm.pl
[gry komputerowe](#)

Anna Madziar

Młodszy analityk rynku akcji
Doradca Inwestycyjny
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.sroczynski@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 opisywane w opracowaniu są dobrane subiektywnie przez autora.

Niniejszy raport został po raz pierwszy udostępniony klientom BDM 19.09.2022 roku, 07:35 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 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 wspomaganie 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.