



mWIG40					Surowce											
	Close	MC	1D	YTD	Close	MC	1D	YTD								
11 bit st.	524,00	1 247	-0,6%	-5,4%	Handlowy	55,60	7 265	-2,1%	-5,8%	Ropa Brent [USD/bbl]	85,3	1,5%	-5,9%	-11,6%	9,7%	7,9%
Alior	25,62	3 345	3,8%	-53,2%	Huuuwy	22,38	1 885	2,0%	-10,8%	Gaz USA HH [USD/MMBTu]	6,7	-2,8%	-13,0%	-26,5%	79,9%	14,9%
Amrest	18,80	4 128	3,9%	-32,2%	ING BSK	138,00	17 954	-1,3%	-48,3%	Gaz EU TTF 1M [EUR/MWh]	186,1	7,1%	-4,2%	-22,4%	164,6%	143,2%
Asbis	14,76	819	2,5%	-32,0%	Inter Cars	360,50	5 108	2,4%	-23,8%	CO2 [EUR/t]	68,0	-2,9%	-3,9%	-14,6%	-15,3%	5,7%
Asseco	44,40	2 304	4,7%	-14,0%	Kemel	18,38	1 544	2,5%	-68,7%	Węgiel ARA [USD/t]	325,6	0,0%	0,6%	-11,3%	136,7%	61,4%
Azoty	32,24	3 198	5,2%	-4,6%	Kruk	234,20	4 480	-1,8%	-28,4%	Miedź LME [USD/t]	7 422,0	-0,1%	-5,2%	-5,4%	-23,8%	-20,8%
Benefit	590,00	1 731	0,0%	-7,2%	Livechat	108,60	2 796	-2,2%	-7,0%	Aluminium LME [USD/t]	2 092,3	-1,3%	-6,0%	-11,7%	-25,4%	-27,0%
BNP	49,00	7 232	2,1%	-46,3%	Mabion	21,95	355	3,5%	-64,1%	Cynk LME [USD/t]	2 875,0	-2,1%	-8,6%	-18,6%	-19,9%	-5,9%
Bogdanka	34,24	1 165	-0,9%	7,0%	Mercator	51,70	550	5,1%	-46,7%	Ołów LME [USD/t]	1 737,5	-0,1%	-6,7%	-10,7%	-25,7%	-20,4%
Budimex	235,00	6 000	3,1%	3,5%	Millennium	3,49	4 231	-0,9%	-57,4%	Stal HRC [USD/t]	775,0	-3,0%	-2,9%	-0,6%	-46,0%	-59,9%
Celona	13,66	697	3,5%	-58,8%	MoBruk	307,00	1 078	-2,8%	-20,3%	Ruda żelaza [USD/t]	98,6	0,2%	0,3%	-5,9%	-12,3%	-18,1%
Ciech	32,20	1 697	2,1%	-23,3%	Neuca	659,00	2 913	3,0%	-21,5%	Węgiel koksujący [USD/t]	272,0	0,1%	6,9%	-2,7%	-22,6%	-26,0%
Comarch	154,00	1 253	4,1%	-14,4%	PKP Cargo	11,10	497	1,8%	-20,8%	Złoto [USD/oz]	1 624,2	0,1%	-2,4%	-5,1%	-11,2%	-6,3%
DataWalk	143,68	738	5,6%	-36,4%	Polenergia	90,00	7 934	3,8%	22,3%	Srebro [USD/oz]	18,2	-1,0%	-5,7%	1,0%	-22,1%	-19,1%
Develia	2,18	976	2,8%	-26,6%	Pracuj	36,20	2 471	4,2%	-50,1%	Platyna [USD/oz]	843,6	-1,0%	-8,7%	-0,6%	-12,9%	-12,8%
Dom Dev.	86,40	2 207	-1,8%	-28,0%	Selvita	87,00	1 597	3,6%	6,1%	Pallad [USD/oz]	2 076,9	2,0%	-3,7%	0,5%	8,6%	6,6%
Enea	6,44	3 977	-1,2%	-24,4%	Tauron	2,14	3 750	-1,7%	-19,4%	Bitcoin USD	18 694,1	-2,2%	-1,5%	-7,4%	-59,7%	-55,3%
Eurocash	12,17	1 694	2,6%	12,3%	TEN	96,10	705	-1,1%	-72,5%	Pszenica [USD/bu]	870,0	1,4%	-2,7%	7,5%	12,9%	23,1%
Famur	3,15	1 810	-0,9%	-6,0%	WP.PL	95,60	2 799	1,7%	-32,2%	Kukurydza [USD/bu]	664,8	-0,2%	-3,9%	-1,3%	12,1%	24,8%
GPW	32,70	1 372	-0,3%	-21,1%	XTB	20,64	2 423	-0,3%	23,0%	Cukier ICE [USD/lb]	17,6	-0,2%	-1,2%	-1,0%	-4,6%	-3,0%

WIG20



WIG20 Index (WIG20) graph 1550 Daily 28MAR2022-28SEP2022  
 Źródło: Bloomberg, Dom Maklerski BDM S.A.

S&P500



SPX Index (S&P 500 INDEX) G1598 Daily 28MAR2022-28SEP2022  
 Źródło: Bloomberg, Dom Maklerski BDM S.A.

INFORMACJE ZE SPÓLEK

Sunex

Spółka opublikowała wyniki za 2Q'22

Wyniki za 2Q'22 [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
<b>Przychody</b>	<b>14,6</b>	<b>17,8</b>	<b>16,7</b>	<b>13,1</b>	<b>20,0</b>	<b>24,5</b>	<b>22,5</b>	<b>17,5</b>	<b>23,0</b>	<b>33,2</b>	<b>34,6</b>	<b>39,7</b>	<b>56,2</b>	<b>69,5</b>
w tym do jednostek powiązanych	3,7	3,3	3,6	4,1	6,4	7,2	5,2	4,6	5,2	7,7	8,5	5,9	11,1	13,5
produkty	10,8	13,5	11,8	8,9	12,8	17,7	16,7	11,3	17,6	26,6	30,0	34,1	50,7	59,0
towary i materiały	3,8	4,3	4,9	4,2	7,2	6,8	5,8	6,3	5,4	6,6	4,6	5,6	5,5	10,6
<b>Zysk (strata) brutto ze sprzedaży</b>	<b>2,7</b>	<b>3,4</b>	<b>3,2</b>	<b>1,8</b>	<b>3,3</b>	<b>5,8</b>	<b>5,3</b>	<b>3,0</b>	<b>4,8</b>	<b>5,1</b>	<b>6,2</b>	<b>5,8</b>	<b>11,0</b>	<b>16,5</b>
w tym do jednostek powiązanych	0,6	0,6	0,6	0,7	1,1	1,3	1,0	0,5	5,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
produkty	1,7	2,4	2,1	1,0	1,8	4,3	3,8	1,7	3,7	4,0	5,3	8,0	10,1	14,3
towary i materiały	0,9	1,0	1,2	0,7	1,5	1,4	1,5	1,3	1,1	1,2	0,9	-2,3	1,0	2,1
SG&A	1,4	1,6	1,7	1,4	1,7	1,9	1,8	1,7	2,2	3,2	3,2	3,7	3,8	5,7
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>1,3</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>0,3</b>	<b>1,6</b>	<b>3,9</b>	<b>3,4</b>	<b>1,3</b>	<b>2,6</b>	<b>2,0</b>	<b>3,0</b>	<b>2,1</b>	<b>7,3</b>	<b>10,8</b>
PPO/PKO	-0,1	-0,2	0,0	-0,1	0,0	0,1	-0,1	-0,2	-0,1	0,0	0,4	0,1	0,7	0,6
<b>EBITDA</b>	<b>1,7</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>	<b>0,8</b>	<b>2,1</b>	<b>4,5</b>	<b>4,0</b>	<b>1,7</b>	<b>3,5</b>	<b>2,9</b>	<b>4,4</b>	<b>3,1</b>	<b>8,9</b>	<b>12,4</b>
<b>EBIT</b>	<b>1,2</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>0,3</b>	<b>1,6</b>	<b>4,0</b>	<b>3,4</b>	<b>1,1</b>	<b>2,6</b>	<b>2,0</b>	<b>3,4</b>	<b>2,2</b>	<b>7,9</b>	<b>11,4</b>
Zysk brutto	1,1	1,6	1,2	0,6	0,3	4,2	3,0	0,7	2,2	1,9	2,7	1,7	6,9	10,4
<b>Zysk netto</b>	<b>0,8</b>	<b>1,3</b>	<b>1,0</b>	<b>0,4</b>	<b>0,2</b>	<b>3,3</b>	<b>2,4</b>	<b>0,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,3</b>	<b>2,2</b>	<b>0,8</b>	<b>5,9</b>	<b>8,5</b>
<b>CFO</b>	<b>-1,4</b>	<b>-0,8</b>	<b>3,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>0,7</b>	<b>-1,7</b>	<b>4,0</b>	<b>-6,0</b>	<b>-3,1</b>	<b>-3,4</b>	<b>-0,2</b>	<b>2,8</b>	<b>7,3</b>
<b>Marża zysku brutto ze sprzedaży</b>	<b>18,2%</b>	<b>19,0%</b>	<b>19,4%</b>	<b>13,5%</b>	<b>16,4%</b>	<b>23,5%</b>	<b>23,3%</b>	<b>17,2%</b>	<b>21,0%</b>	<b>15,5%</b>	<b>17,9%</b>	<b>14,6%</b>	<b>19,7%</b>	<b>23,7%</b>
produkty	16,2%	18,0%	17,5%	11,6%	13,8%	24,5%	22,6%	14,7%	21,1%	15,0%	17,6%	23,6%	19,9%	24,3%
towary i materiały	24,0%	22,3%	24,1%	17,7%	21,1%	20,9%	25,7%	21,5%	20,9%	17,6%	20,0%	-40,2%	17,5%	20,1%
Marża EBITDA	11,3%	11,6%	12,5%	6,4%	10,6%	18,2%	17,7%	9,9%	15,1%	8,7%	12,6%	7,8%	15,8%	17,8%
Marża EBIT	8,3%	9,2%	9,7%	2,0%	7,9%	16,2%	15,0%	6,3%	11,3%	6,0%	9,9%	5,4%	14,1%	16,3%
Marża zysku netto	5,7%	7,3%	5,8%	3,0%	1,1%	13,4%	10,6%	3,2%	8,0%	4,0%	6,4%	2,0%	10,5%	12,2%

Źródło: DM BDM S.A., spółka

Komentarz BDM:

- Wzrost sprzedaży o 110% r/r (znaczący wzrost własnej produkcji)
- Marża brutto ze sprzedaży najwyższa w historii spółki. Mimo presji kosztowej na ceny materiałów i energii, spółka zwraca uwagę, że nie ma problemów z przenoszeniem wzrostów na klientów (wzrost kosztów energii generuje popyt na produkty spółki).
- Rekordowe wyniki na poziomie EBITDA oraz zysku netto.
- Pozytywny CF operacyjny (+7,3 mln PLN w 2Q'22 vs -3,1 mln PLN w 2Q'21)
- CAPEX po 1H'22: 3,6 mln PLN. Dywidendę wypłacono w 2Q'22.
- Dług netto na poziomie 37,2 mln PLN.

Echo

Spółka opublikowała wyniki za 2Q'22

Wyniki za 2Q'22 [mln PLN]

	2Q'21	2Q'22	zmiana r/r	1H'21	1H'22	zmiana r/r
<b>Przychody</b>	<b>265,5</b>	<b>314,5</b>	<b>18,4%</b>	<b>420,9</b>	<b>598,1</b>	<b>42,1%</b>
Zysk brutto ze sprzedaży	40,5	114,1	181,9%	106,9	211,2	97,6%
Zysk (strata) z nieruchomości inwestycyjnych	-40,3	-9,1	—	2,4	51,2	2074,2%
Koszty administracyjne	11,1	19,4	75,2%	18,4	34,4	86,8%
Koszty sprzedaży	13,3	11,5	-13,5%	20,1	22,6	12,3%
Koszty ogólnego zarządu	34,5	16,6	-51,9%	54,6	42,2	-22,7%
<b>Zysk (strata) na sprzedaży</b>	<b>-58,7</b>	<b>57,5</b>	<b>—</b>	<b>16,2</b>	<b>163,3</b>	<b>907,7%</b>
Saldo PPO/PKO	46,7	-2,9	—	44,8	-0,7	—
<b>EBITDA</b>	<b>-8,8</b>	<b>58,2</b>	<b>—</b>	<b>65,9</b>	<b>170,3</b>	<b>158,2%</b>
<b>EBIT</b>	<b>-12,0</b>	<b>54,6</b>	<b>—</b>	<b>61,0</b>	<b>162,7</b>	<b>166,7%</b>
Saldo finansowe	37,3	-31,6	—	-5,4	-71,6	—
Wynik na jedn. stowarzysz.	-5,9	8,0	—	1,1	12,9	—
Zysk (strata) brutto	19,4	31,1	59,9%	56,7	104,0	83,4%
<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>22,7</b>	<b>10,4</b>	<b>-54,1%</b>	<b>47,3</b>	<b>61,9</b>	<b>30,9%</b>

Źródło: DM BDM S.A., spółka

Konsensus PAP zakładał 255,8 mln PLN przychodów, 55,5 mln PLN EBIT i 13 mln PLN zysku netto.

Sonel

Spółka w 1H'22 miała 89,5 mln PLN przychodów, 7,3 mln PLN EBIT oraz 6,7 mln PLN zysku netto.

Prochem

Spółka w 1H'22 miała 102,9 mln PLN przychodów, -3,7 mln PLN EBIT oraz 0,1 mln PLN zysku netto n.j.d.

Skotan

Spółka w 1H'22 miała 4,6 mln PLN przychodów, -1,5 mln PLN EBIT oraz 2,3 straty netto.

Trans Polonia

Spółka w 1H'22 miała 91,7 mln PLN przychodów, 2,8 mln PLN EBIT oraz 2,6 zysku netto n.j.d.

OT Logistics

Spółka opublikowała wyniki za 2Q'22

Wyniki za 2Q'22 [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
<b>Przychody</b>	<b>245,7</b>	<b>260,6</b>	<b>252,5</b>	<b>226,3</b>	<b>207,2</b>	<b>214,2</b>	<b>211,0</b>	<b>220,9</b>	<b>219,2</b>	<b>241,3</b>	<b>258,7</b>	<b>71,8</b>	<b>69,1</b>	<b>78,8</b>
Żegluga	29,4	30,9	32,9	25,7	25,8	29,6	9,9	0,4	0,4	0,4	0,5	3,0	0,0	0,0
Usługi portowe	66,7	67,8	67,8	58,4	59,3	58,4	63,0	68,2	44,2	39,5	32,7	36,2	67,8	96,0
Spedycja	185,2	203,7	166,0	167,9	149,0	155,3	167,4	183,9	207,0	227,5	245,3	53,7	23,8	18,0
Usługi kolejowe	24,8	22,9	20,5	16,6	12,0	6,8	8,8	8,5	8,9	9,8	7,1	6,3	6,3	6,4
Pozostałe	4,0	4,0	3,3	4,1	3,8	4,3	2,2	2,4	3,0	2,0	2,1	1,7	2,2	3,0
Wyłączenia	-64,5	-68,6	-38,0	-46,4	-42,7	-40,2	-40,3	-42,7	-44,2	-37,9	-29,1	-29,0	-31,0	-44,6
<b>Zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>29,0</b>	<b>34,1</b>	<b>36,5</b>	<b>23,0</b>	<b>21,6</b>	<b>24,6</b>	<b>26,0</b>	<b>30,9</b>	<b>27,5</b>	<b>27,8</b>	<b>27,8</b>	<b>8,8</b>	<b>16,9</b>	<b>19,8</b>
Żegluga	2,9	2,1	5,5	0,9	1,2	2,4	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0
Usługi portowe	11,7	14,7	13,9	8,2	9,4	9,3	12,3	14,0	6,8	5,4	1,9	0,0	7,9	17,3
Spedycja	16,5	18,5	18,5	16,5	13,2	14,7	15,3	17,9	19,5	23,2	25,5	7,7	8,5	1,1
Usługi kolejowe	-0,2	-0,8	-0,6	-0,4	-0,5	-1,3	0,4	-1,2	0,9	-1,1	0,3	0,9	0,7	0,6
Pozostałe	0,6	1,0	0,9	0,4	0,6	1,2	-0,6	0,9	1,4	1,4	1,7	0,6	0,8	0,9
Wyłączenia	-2,6	-1,5	-1,6	-2,6	-2,2	-1,6	-1,3	-0,8	-1,1	-1,1	-1,7	-0,8	-1,0	-0,1
<b>Zysk na sprzedaży</b>	<b>-1,9</b>	<b>3,7</b>	<b>5,7</b>	<b>-11,8</b>	<b>-7,8</b>	<b>-4,8</b>	<b>-1,2</b>	<b>-3,3</b>	<b>11,9</b>	<b>13,1</b>	<b>12,2</b>	<b>0,8</b>	<b>9,5</b>	<b>12,1</b>
<b>EBITDA</b>	<b>31,0</b>	<b>33,8</b>	<b>33,8</b>	<b>-27,7</b>	<b>20,2</b>	<b>13,7</b>	<b>43,5</b>	<b>-26,5</b>	<b>32,9</b>	<b>30,3</b>	<b>74,2</b>	<b>27,7</b>	<b>21,0</b>	<b>21,9</b>
<b>EBITDA skoryg.</b>	<b>26,2</b>	<b>32,3</b>	<b>34,2</b>	<b>19,4</b>	<b>18,6</b>	<b>19,2</b>	<b>21,0</b>	<b>15,7</b>	<b>24,6</b>	<b>25,0</b>	<b>23,7</b>	<b>11,9</b>	<b>19,4</b>	<b>22,1</b>
<b>EBIT</b>	<b>2,9</b>	<b>5,2</b>	<b>5,3</b>	<b>-58,9</b>	<b>-6,2</b>	<b>-10,2</b>	<b>21,3</b>	<b>-45,5</b>	<b>20,2</b>	<b>18,4</b>	<b>62,8</b>	<b>16,6</b>	<b>11,1</b>	<b>11,9</b>
Saldo finansowe	-10,2	-22,1	-17,7	-25,9	-38,1	-11,6	-17,5	-17,9	27,5	-7,1	-7,5	-25,7	-5,7	16,6
Zysk (strata) brutto	-4,9	-13,8	-9,9	-82,6	-41,6	-18,3	6,6	-60,2	48,7	10,5	55,2	-9,1	5,5	28,6
<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>-4,9</b>	<b>-11,7</b>	<b>-12,4</b>	<b>-75,3</b>	<b>-37,4</b>	<b>-13,0</b>	<b>5,2</b>	<b>-61,2</b>	<b>47,2</b>	<b>9,4</b>	<b>54,1</b>	<b>-6,3</b>	<b>5,9</b>	<b>27,7</b>
Marża zysku brutto ze sprzedaży	11,8%	13,1%	14,5%	10,2%	10,4%	11,5%	12,3%	14,0%	12,5%	11,5%	10,7%	12,2%	24,5%	25,1%
Marża EBITDA	12,6%	13,0%	13,4%	-12,2%	9,7%	6,4%	20,6%	-12,0%	15,0%	12,5%	28,7%	38,6%	30,5%	27,8%
Marża EBITDA skoryg.	10,7%	12,4%	13,5%	8,6%	9,0%	9,0%	9,9%	7,1%	11,2%	10,4%	9,1%	16,6%	28,1%	28,0%
Marża EBIT	1,2%	2,0%	2,1%	-26,0%	-3,0%	-4,8%	10,1%	-20,6%	9,2%	7,6%	24,3%	23,1%	16,1%	15,2%
Marża zysku netto	-2,0%	-4,5%	-4,9%	-33,3%	-18,1%	-6,1%	2,5%	-27,7%	21,5%	3,9%	20,9%	-8,8%	8,5%	35,2%

Źródło: DM BDM S.A., spółka

Big Cheese Studio

Spółka opublikowała wyniki za 2Q'22:

Wyniki za 2Q'2022 [mln PLN]

	2Q'21	2Q'22	zmiana r/r	2Q'22P BDM	odchyl.	1H'21	1H'22	zmiana r/r
Przychody	3,2	5,8	82,2%	3,4	70,5%	7,5	11,7	55,0%
EBITDA	2,4	3,2	31,9%	2,6	20,4%	5,8	7,9	37,6%
EBIT	2,4	3,1	29,0%	2,5	21,6%	5,8	7,8	35,0%
Zysk (strata) brutto	2,4	3,3	39,4%	2,5	31,4%	5,9	8,2	39,5%
Zysk (strata) netto	2,1	2,9	35,3%	2,4	19,4%	5,5	7,5	37,3%
Marża EBITDA	75,4%	54,6%		74,9%		76,7%	68,1%	
Marża EBIT	75,4%	53,4%		77,4%		76,7%	66,8%	
Marża zysku netto	67,0%	49,8%		71,1%		72,6%	64,3%	

Źródło: BDM S.A., spółka

BDM:

- Na przełomie 1/2Q'22 spółka przekroczyła próg 10 mln USD przychodów z Cookinga co przełożyło się na zmniejszenie prowizji do 25% na tej platformie. Efekt niższej prowizji jest już w pełni widoczny w wynikach za 2Q'22 i będzie miał wpływ na wyniki w kolejnych okresach.
- 27.07 miała miejsce premiera gry Cooking Simulator na platformę Oculus VR. Do 25.09 (czyli po 60 dniach od premiery) sprzedano prawie 72 tys. sztuk gry i BCS jest na pograniczu przekroczenia poziomu przy którym udział spółki w przychodach wzrośnie do 60%. Od samego początku sprzedaży przelicznik komentarz sprzedania kopia jest powyżej średniej rynkowej i tak sam początek kształtował się na poziomach przekraczających 160 sztuk. Po pierwszych kilkunastu dniach sprzedaży przelicznik przekroczył poziom 200 sztuk i cały czas utrzymuje się na tym poziomie. – dla porównania po 85 dniach sprzedaży (wliczając przedsprzedaż) gra „Green Hell” VR na tą samą platformę osiągnęła wynik 117,1 tys.
- Na koniec czerwca'22 spółka posiadała 18,7 mln PLN środków pieniężnych i ich ekwiwalentów (+1,8 mln PLN q/q).
- Wzrost półproduktów i produktów w toku o 0,8 mln PLN q/q, spadek produktów gotowych o 0,2 mln PLN q/q.

**Ailleron**

Spółka opublikowała wyniki za 2Q'22

**Wyniki za 2Q'2022 [mln PLN]**

	2Q'21	2Q'22	zmiana r/r	2Q'22P BDM	odchyl.	1H'21	1H'22	zmiana r/r
Przychody	46,2	101,7	119,9%	93,8	8,5%	85,2	178,4	109,4%
EBITDA	7,5	10,2	35,8%	16,2	-37,2%	13,4	22,3	66,2%
EBIT	4,7	7,0	49,0%	12,8	-45,2%	8,6	16,4	91,1%
Zysk (strata) brutto	4,7	10,8	132,8%	11,1	-2,1%	7,4	17,0	130,9%
Zysk (strata) netto	2,3	8,5	271,2%	8,5	-0,1%	4,1	12,5	206,5%
Zysk (strata) netto n.j.d	2,3	3,0	29,4%	3,3	-9,0%	1,9	2,3	22,6%
Marża EBITDA	16,2%	10,0%		17,3%		15,8%	12,5%	
Marża EBIT	10,2%	6,9%		13,7%		10,1%	9,2%	
Marża zysku netto	5,0%	8,4%		9,1%		4,8%	7,0%	
Marża zysku netto n.j.d.	5,0%	2,9%		3,5%		2,2%	1,3%	

Źródło: Dom Maklerski BDM S.A., spółka

**BDM:**

- Spółka w 2Q'22 na poziomie przychodów wypracowała 101,7 mln PLN (+119,9% r/r). Za 15,0% odpowiadał segment Fintech generując 15,3 mln PLN (+29,7% r/r, +19,5% q/q), Technology Services wygenerował 84,8 mln PLN (+159,0% r/r, +34,8% q/q) i odpowiadał za 83,3%, a 1,0 mln PLN (-18,9% r/r, +41,9% q/q) dał od siebie Hoteltech.
- W omawianym okresie na poziomie EBIT spółka wypracowała 7,0 mln PLN (+49,0% r/r). Fintech wygenerował 0,6 mln PLN straty (vs -2,7 mln PLN w 1Q'22), Technology Services wygenerował 8,1 mln PLN (+48,2% r/r, -38,4% q/q); spadek marży EBIT z 21% w 1Q'22 do 10% w 2Q'22), a -0,5 mln PLN wygenerował Hoteltech (vs -1,1 mln PLN w 1Q'22).
- Przychody finansowe sięgnęły 2,4 mln PLN (vs 0,4 mln PLN w 1Q'22), a koszty finansowe = 1,4 mln PLN (vs 3,6 mln PLN w 1Q'22).
- Zysk netto w 2Q'22 wyniósł 8,5 mln PLN (+271,2% r/r), a zysk n.j.d. sięgnął 3,0 mln PLN (+29,4% r/r).
- „Konsekwentnie realizujemy swój nadrzędny cel budowy Grupy będącej liderem w wybranych specjalizacjach sektorowych i technologicznych. Dokonane dotychczas przez Spółkę akwizycje przynoszą wieloaspektowe korzyści - od możliwości ekspansji i rekrutacji na nowych rynkach, aż po znaczącą i przede wszystkim systematyczną poprawę kluczowych parametrów finansowych widoczną na poziomie raportów. Dodatkowo, ukierunkowanie całej grupy na eksport i trzymanie się wysokomarżowych produktów pozwala wciąż z dużym optymizmem patrzeć w przyszłość, co jest również istotne z punktu widzenia naszych inwestorów” - członek zarządu Tomasz Król.

**Banki**

- "Mapa Drogowa" Narodowej Grupy Roboczej ds. reformy wskaźników referencyjnych zakłada w 2025 r. gotowość do zaprzestania kalkulacji i publikacji Stawek Referencyjnych WIBID i WIBOR i powszechne stosowanie nowego wskaźnika referencyjnego typu RFR.

- Zgodnie z założeniami Mapy Drogowej Narodowej Grupy Roboczej zakłada się gotowość do zaprzestania kalkulacji i publikacji Stawek Referencyjnych WIBID i WIBOR.

- Po wejściu w życie rozporządzenia MF, instytucje finansowe dokonują konwersji istniejących umów i instrumentów stosujących WIBOR, z uwzględnieniem zasad określonych w rozporządzeniu. W klauzulach odsetkowych stosuje się zamiennik i spread korygujący wskazane w Rozporządzeniu MF.

**mBank**

mBank, z powodu dodatkowych kosztów ryzyka prawnego oraz wakacji kredytowych, zapowiada osiągnięcie przez grupę w 2022 roku ujemnego wyniku netto i brak wypłaty dywidendy w 2023 roku. Koszty ryzyka prawnego mBanku w związku kredytami CHF w 3Q'22 wyniosły 2 336 mln PLN.

W związku z tym całkowita wartość rezerw utworzonych na ryzyko prawne związane z hipotecznymi kredytami walutowymi na dzień 27 września 2022 roku wyniesie 6 803 mln PLN.

**Kruk**

Kruk Investimenti - spółka zależna Kruka - zawarł umowy z podmiotami z Grupy BNP Paribas, tj. Findomestic Banca S.P.A, Autoflorence 1 S.R.L. oraz Florence SPV S.R.L. Przedmiotem umów jest nabycie trzech portfeli niezabezpieczonych wierzytelności detalicznych o wartości nominalnej ok. 85,2 mln EUR (ok. 405,7 mln PLN). Spółka informowała 7 września o wygraniu przetargu na zakup trzech portfeli wierzytelności na rynku włoskim.

**PKN Orlen, PGNiG**

Zarząd PKN Orlen zgodził się na zawarcie porozumienia ze Skarbem Państwa w związku z planowanym połączeniem z PGNiG.

Państwo dostanie kontrolę nad Orlenem po szykowanej fuzji z PGNiG. Ale rząd nie chce zachować kontroli państwa nad firmą kierowaną przez Daniela Obajtka i sprzeda część państwowych akcji Orlenu. – Gazeta Wyborcza

**PKN Orlen**

W zakładzie produkcyjnym PKN Orlen w Płocku doszło we wtorek do zapłonu pieca na instalacji Hydroodsiarczania Gudronu, która była uruchamiana po planowanym remoncie. Zakładowa straż pożarna oraz odpowiednie służby PKN Orlen niezwłocznie podjęły działania ratownicze, co umożliwiło ugaszenie pożaru w ciągu pół godziny.

**PGNiG**

PGNiG będzie mogło sprowadzić z Norwegii do Polski przez otwierany dziś oficjalnie gazociąg Baltic Pipe co najmniej 6,5 mld m<sup>3</sup> gazu ziemnego w 2023 r., co oznacza, że spółka wypełni co najmniej 80% zarezerwowanej przepustowości nowego gazociągu. W 2024 r. wolumen dostaw wzrośnie o ponad 1 mld m<sup>3</sup>, a stopień wykorzystania zarezerwowanej przez PGNiG mocy przesyłowej Baltic Pipe przekroczy 90%.

**Elektrotim**

Podsumowanie konferencji wynikowej za 2Q'22 (27.09.2022):

**2Q'22/1H'22**

-negatywny wpływ kontraktów pozyskanych w 2021 roku (aktualizacja marż do obecnych warunków rynkowych, spółka nadal stara się o dopłaty od klientów, ale nie wszędzie jest to możliwe i na razie zakończono tylko niewielką część rozmów)  
-niewielki wpływ kontraktu na granicy białoruskiej (część projektowa)

**Perspektywy**

-w 2H'22 zarząd spodziewa się wyraźnie lepszych wyników (duży wpływ projektu na granicy i szanse na waloryzację starszych kontraktów)

-zaawansowanie prac na kontrakcie na granicy postępuje zgodnie z harmonogramem, spółka ma udostępniony pełny front robót, przychody powinny być zaksięgowane w pełni w 2022 roku, natomiast część płatności może przypaść na 2023 rok, nie można wykluczać pozyskania prac dodatkowych

-w średnim terminie spółka chciałaby trwale utrzymać poziom 400-500 mln PLN przychodów rocznie, które implikuje obecny backlog, przy czym organizacja będzie musiała jeszcze przystosować się do tego poziomu

-zarząd identyfikuje pozytywne trendy, ale też wskazuje na ryzyka (np. ekspozycja na kursy walut przy zakupie materiałów)

**Backlog**

-obecnie nie ma presji na branie słabych zleceń, ponieważ spółka posiada duży portfel

-backlog po 3Q'22 będzie wyższy q/q

-na części nowych kontraktów pojawiają się częściowe możliwości stosowania klauzul waloryzacyjnych, ale nie pokrywają one całego ryzyka

-na rynku przybywa projektów z obszaru wojskowego, spółka chce pozyskiwać kolejne umowy w tym zakresie (raczej mniejsze niż obecny projekt na granicy – rozbudowa lotnisk, centra logistyczne, garaże)

Elektrotim szykuje się na udane 2H'22. Choć pierwszych sześć miesięcy roku zakończyło się stratą netto, to za cały rok firma ma pokazać zysk. - Parkiet

**Ferro**

Podsumowanie konferencji wynikowej za 2Q'22 i ogłoszonej strategii (27.09.2022):

**2Q'22**

-w armaturze sanitarnej było już widać wahanie klientów w kwestii popytu

-w źródłach ciepła w 2Q'22 brakowało podzespołów, od połowy sierpnia jest już do stępnosc,

-koszty energii i gazu <1% przychodów (spółka planuje inwestycje we własną moc PV)

**Perspektywy**

-spółka nie spodziewa się w 2H'22 odpisów na zapasach czy należnościach

-nastroje na polskim rynku są raczej słabe (klienci pod wpływem inflacji, nowych podatków, wojny), natomiast stabilniej wyglądają obecnie rynki zagraniczne

-w 1H'23 przewidziane jest uruchomienie centrum logistycznego w Rumunii (obiekt będzie wynajmowany i ujęty jako leasing w zobowiązaniach).

**Strategia**

-bez podjęcia działań strategicznych spółka celowałaby w 1,05 mld PLN przychodów i 150 mln PLN EBITDA w 2026 roku - strategia zakłada odpowiednio 1,40 mld PLN i 193 mln PLN (największy pozytywny wpływ z tytułu ekspansji rynkowej, w dalszej kolejności z rozwoju własnej produkcji i ekspansji produktowej).

-CAPEX: inwestycje mogą być realizowane skokowo (ale tak, by średnia w strategii była max. 30 mln PLN/rok)

-spółka chce w krótkim terminie wyjść zagranicę z produktami Termetu (konieczne jest przy tym zbudowanie serwisu czy certyfikacja)

-nowe rynki zbytu mają być budowane głównie w Europie Południowej, rozszerzana ma być także oferta produktowa na już istniejących rynkach w Europie Środkowej (głównie w źródłach ciepła i technice instalacyjnej)

**Termet**

-spółka chce rozwijać się w kierunku innowacyjności technologii, a jednocześnie chce być dostępna cenowo

-rynek nakotły gazowe będzie nadal duży (zarówno w Polsce, jak i w regionie)

-spółka chce być mocno obecna na rynku pomp ciepła (inwestycje podmiotów zagranicznych w budowę fabryk w Polsce postrzegane jako szansa na zbudowanie rynku czy zwiększenie dostępności komponentów, w segmencie kotłów gazowych spółka także mierzy się z międzynarodowymi podmiotami).

**M&A**

-rynek PL + CEE

-spółkę interesują producenci lub platformy handlu e-commerce

-oferta komplementarna z wysokim potencjałem wzrostu (głównie w kierunku źródła ciepła i technika instalacyjna)

Zarząd producenta i dystrybutora armatury sanitarnej i instalacyjnej oraz źródeł ciepła ferro stawia na ekspansję i dywersyfikację rynków zbytu oraz oferty produktowej. - Parkiet

<b>Asbis</b>	Asbis otworzył w Almaty - największym mieście w Kazachstanie - salon iSpace, który ma status Apple Premium Partner. Jest on 7. salonem Apple prowadzonym przez Asbis w Kazachstanie i największym salonem tej marki w Azji Centralnej.
<b>Bumech</b>	Bumech zawarł z południowoafrykańską spółką umowę określającą warunki, na jakich będzie kupował z Republiki Południowej Afryki węgiel energetyczny o określonych parametrach jakościowych.
<b>XTPL</b>	XTPL otrzymał patent brytyjskiego Urzędu Własności Intelktualnej dotyczący metody formowania linii o szerokości rzędu kilkuset nanometrów z wykorzystaniem opracowanego tuszu zawierającego nanocząstki srebra. Wynalazek pozwala w szczególności na usuwanie w trakcie procesu druku ewentualnych lokalnych przewężeń w nanoszonych liniach, przez co zwiększona zostaje ich przewodność elektryczna oraz ich wytrzymałość prądowa i mechaniczna.
<b>PKO BP</b>	Automarket.pl - platforma należąca do PKO Leasing - sprzedał sierpniu 2022 r. o 30% więcej samochodów niż rok wcześniej.
<b>IMC</b>	IMC i OneSoil podpisały umowę badawczo-rozwojową w zakresie analityki i rolnictwa cyfrowego. W okresie pięciu lat firmy będą wspólnie wdrażać technologię zmiennego dawkowania na polach grupy notowanej na GPW. Głównym celem strategicznego porozumienia jest zwiększenie rentowności działalności rolniczej grupy oraz uzyskanie wymiernych i perspektywicznych wyników dzięki wspólnym eksperymentom rolniczym z OneSoil.
<b>BoomBit</b>	<p>Podsumowanie konferencji wynikowej za 2Q'22 (27.09.2022 r.):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Spółka na różnych etapach testów ma wiele tytułów (Hyper-Casual). BBT wierzy, że to w połączeniu ze starszymi grami pozwoli to w kolejnych okresach dalej osiągać satysfakcjonujące przychody w tym segmencie;</li><li>- „Hunt Royale” – spółka uważa, że ostatnie rekordowe wyniki tej gry, to nie jest jej szczyt możliwości, planowane jest dalsze intensywne skalowanie po wdrożeniu do niej kilku nowych elementów, które powinny pozytywnie wpłynąć na retencję graczy i konwersję na graczy płacących;</li><li>- W tym roku spółka planuje jeszcze co najmniej jednej gry idle, jednej gry sportowej oraz pierwszej gry merge;</li><li>- Spółka stworzyła nowy zespół pracujący nad grami mid-core i casual i rozbudowuje zespół pracujący nad grą „Hunt Royale”;</li><li>- W 2Q'22 spółka dokonała zmiany w BoomHitsie, zmniejszono zespół o połowę, te zmiany będą miały pozytywny wpływ na kolejne kwartały (spadek kosztów osobowych o kilkaset tys. PLN kwartalnie);</li><li>- Niszy koszt studiów zewnętrznych -&gt; ograniczono liczbę studiów obsługiwanych przez BoomHits, zrezygnowano z tych najdroższych;</li><li>- Pozostałe koszty -&gt; wzrost związany z rozwojem PaE;</li><li>- Spadek CAPEX-u oraz inwestycji q/q o 0,4 mln PLN do 6,7 mln PLN związany z ograniczeniem kosztów spółek zewnętrznych;</li><li>- BoomPick – w pipeline są obecnie 2 tytuły, z czego pierwszy „Royale merge” powinien się ukazać jeszcze w 4Q'22;</li><li>- BoomLand – w 4Q'22 planowane jest uruchomienie platformy i wydanie pierwszej gry „Hunter's On-Chain”. Spółka prowadzi rozmowy z deweloperami zainteresowanymi wydawaniem gier na tej platformie. BBT liczy, że na koniec 1H'23 będą mogli pochwalić się co najmniej 2 grami oraz współpracą ze zewnętrznymi studiami;</li><li>- PlayEmber – jeszcze w tym roku będą dostępne pierwsze gry mobilne z portfolio spółki z dodanym SDK PlayEmber. Wstępne wyniki pokazują, że projekt ten jest całkiem obiecujący;</li></ul> <p>Q&amp;A</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- partnerstwo z Polygon – jest to jeden z wiodących „chainsów”, został wybrany przez Metę do obsługi NFT, które pojawią się na platformie Facebooka; opierają się na jednym z największych systemów, udzielają pomocy i będą promować produkty;</li><li>- pozostała część 2022r. – zagrożenia to czynniki niezależne od nich, szanse – spółka ma kilka fajnych gier w produkcji oraz platforma blockchain;</li><li>- nowe gry wydane we wrześniu – „Falling Art” jest jedną z najlepszych gier w tej chwili, druga jest na początkowym stadium, spółka jest zadowolona z ich wyników;</li><li>- wrzesień – jeszcze miesiąc się nie skończył, wyniki będą podobne do poprzedniego miesiąca;</li><li>- PaE – w przyszłym roku będzie wpływ na wyniki z tego tytułu;</li><li>- spółka cały czas jeszcze bardziej się dywersyfikuje;</li><li>- rynek reklamy – w tej chwili spółka nie może narzekać, jej zdaniem kolejne miesiące powinny być dużo lepsze;</li><li>- „Hunt Royale” – spółka celuje w skalowanie gry jeszcze w 4Q'22, jednak efekty tego prawdopodobnie będą widoczne już w 2023r.</li><li>- dywidenda – spółka nie zakłada, że dywidenda wypłacona za 2021r. będzie ostatnią, dalej będzie chciała się dzielić zyskiem;</li><li>- sprzedaż przyszłych tokenów od 3Q'22 będzie pokazywana w bilansie na zobowiązaniach dopóki nie zostaną wyemitowane i dopóki nie pojawią się platforma z grą, jak powyższe czynniki zostaną zrealizowane to pojawią się w RZiS.</li></ul> <p>(Krzysztof Tkocz)</p>
<b>KGHM</b>	KGHM chce przyspieszyć transformację energetyczną w sto sunku do celu założonego w strategii. Grupa jest zainteresowana rozwojem własnych projektów PV i wiatrowych na lądzie, w ciągu 2-3 lat planuje też intensywne działania akwizycyjne w tym obszarze. Spółka liczy na uzyskanie wspólnie z TotalEnergies pozwolenia na 1-2 projekty offshore.
<b>Mercor</b>	Dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Gdańsku stwierdził, że zobowiązanie podatkowe Mercora w podatku dochodowym od osób prawnych za rok podatkowy 1 kwietnia 2013 r. - 31 marca 2014 r. uległo przedawnieniu. Dyrektor uchylił decyzję organu pierwszej instancji (PUCS) w całości i umorzył postępowanie w sprawie.
<b>Creepy Jar, Incuvo (NC)</b>	Incuvo wyda grę Green Hell VR na platformach sprzętowych Pico i podtrzymuje datę premiery na pierwszą połowę października 2022. Gra Green Hell VR zostanie wydana na platformach sprzętowych Pico Neo 3 i Pico 4 oraz przyszłych kompatybilnych urządzeniach. Gra będzie dostępna za pośrednictwem platformy dystrybucyjnej Pico Store.

<b>Grodno</b>	Akcjonariusze Grodna zdecydowali, by spółka wypłaciła 0,84 PLN dywidendy na akcję, czyli łącznie 12,92 mln PLN.
<b>Ferrum</b>	Feerum zawarł umowę na wykonanie obiektu magazynowo-suszącowego w Baranowie Sandomierskim o wartości 11,6 mln PLN brutto.
<b>Betacom</b>	Betacom wypłaci 0,4 PLN dywidendy na akcję. Dzień dywidendy to 4 października, a jej wypłaty 18 października 2022 roku.
<b>Grupa Pracuj</b>	Podsumowanie konferencji wynikowej za 2Q'22 (27.09.2022):

- Liczba projektów rekrutacyjnych pracuj.pl wzrosła w 2Q'22 o 14% r/r. W porównaniu do 1Q'22 liczba projektów spadła z 152 tys. do 146 tys. Jest to wynik mniejszej liczby dni roboczych, ponieważ aktywność pracodawców była podobna.
- W 1H'22 89% przychodów pochodzi z pracuj.pl, 6% z eRecruiter. Ukraiński biznes był odpowiedzialny za 5% przychodów (w zeszłym roku 12%).
- Na Ukrainie liczba projektów rekrutacyjnych spadła o ponad 73% r/r, jest to efekt wojny. Spółka zakładała, że mógł być nawet większy spadek, ale mimo konfliktu widać aktywność na rynku pracodawców na Ukrainie.
- Wysokie przychody przekładają się na wysoką rentowność operacyjną. Marża skorygowana EBITDA spadła w 2Q'22 do 59% z 63% rok wcześniej. 1H'22 miało taką samą marżę skorygowanej EBITDA jak 1H'21 (57%).
- Wzrost kosztów w pracowników jest spowodowany wzrostem liczby osób jak i wzrostem średniego wynagrodzenia.
- Zarząd jest zadowolony z akwizycji Softgarden. Uważa, że spółka zależna posiada świetny produkt.
- Softgarden będzie zaniżał marżę całej grupy. Dojście do docelowego poziomu marży zajmie ok 3-4 lata. Spółka zależna w tym roku miała 12 mln EUR przychodów (+55% r/r) oraz 1,8 mln EUR EBITDA (+197% r/r).
- Wzrost cen produktów będzie widoczny jeszcze przez cały rok, ze względu na roczne umowy z pracodawcami.
- Algorytm spółki działa coraz lepiej, potrafi analizować i przetworzyć dane pracodawcy i pracownika aby znaleźć relatywne połączenie.
- Produkty stają się coraz bardziej dostępne dla mikro i małych biznesów. Spółka (też zależnie od lokalizacji) reguluje ceny aby znalezienie kandydata było atrakcyjne również dla małych firm. Zarząd uważa, że jest to obszar w którym grupa może się mocno rozwijać.
- Spółka planuje mocno odświeżyć serwis pracuj.pl (pracuj 3.0). Serwis ma być mocno personalizowany pod każdego użytkownika. Ma to oszczędzić czas i być docenione przez użytkowników. Dodatkowo zarząd zamierza zmienić politykę cenową w pracuj 3.0. Nowe produkty mają też podnieść poziom przychodów.

#### **Q&A**

##### **Pytanie dotyczące trendów w cenach oraz różnicach pomiędzy pracownikami fizycznymi a intelektualnymi.**

Różnica jest stabilna, w 2Q'22 nie było widać żadnej zmiany. Znalezienie kandydata do pracy fizycznej będzie relatywnie tańsze, jest to plan naszej strategii ponieważ chcemy zachęcić małe przedsiębiorstwa do korzystania z usług. Jeśli chodzi o wzrost ceny to było to ok 15%, celem średnio-długoterminowym jest szybszy wzrost ceny usługi w porównaniu do kosztów zatrudnienia.

##### **Czy w 2Q'22 widać podobne dynamiki jeśli chodzi o pozyskiwanie klientów i cenę usługi w eRecruiterze?**

W eRecruiterze widać stałą dynamikę pozyskania nowych klientów. Zespół jest stabilny i realizuje zakładane targety. Dzisiaj dzięki inflacji oferujemy mniejsze rabaty, co przekłada się na większe przychody. Obecnie w regulaminie mamy również zapis który pozwala zmienić cenę przy kolejnym roku kontraktu, dzięki czemu jest ona indeksowana o inflację.

##### **Pytanie o pozyskanie klientów i przychody z Softgarden?**

Średnie pozyskanie jest podobne od początku roku. Nie widzimy nic negatywnego w porównaniu do danych historycznych. Prowadzimy rozmowy o podniesieniu cen w okolicach kilkunastu procent. Ceny są ustalone rocznie, przed okresem wypowiedzenia należy je zmienić. Niemcy są mniej wrażliwi na ceny, Softgarden to bardzo dobre rozwiązanie i są oni w stanie zapłacić za usługę więcej.

##### **Pytanie dotyczące rynku pracy w Polsce oraz przewidywań na 3Q'22 i 4Q'22.**

Nie wiemy wszystkiego, obecnie widzimy stabilizację. Nie ma wzrostu w porównaniu do poprzedniego roku. Może być mniej rekrutacji związanej z rozwojem firm, jednak wakaty zawsze się pojawiają, zwłaszcza jak pracownicy zmieniają pracę dla lepszej pensji.

##### **Czy wyniki Softgarden są zgodne z oczekiwaniami?**

Najważniejszy jest efekt bazy, 2Q'22 był lepszy od 1Q'22. Jesteśmy zadowoleni z wyników, są zgodne z założeniami oraz planem rozwoju.

##### **Ile wynosi wzrost kosztu wynagrodzeń pracownika?**

Nie dysponujemy dokładnymi danymi, ale ok 5-10%. Wzrost liczby pracowników to ok. 10-15%.

##### **Jakiego efektu spółka się spodziewa w związku ze spowolnieniem koniunktury?**

Rynek rekrutacyjny jest w jakimś stopniu powiązany z koniunkturą, można założyć, że ilość projektów rekrutacyjnych może spaść. Oczekujemy jednak, że eRecruiter oraz Softgarden będą rosły w ciężkich czasach, zobaczymy jaki będzie to miało wpływ na całą grupę.

##### **Czy podatek od zysków nadmiarowych was dotknie?**

Za wcześniej by powiedzieć, musimy poczekać na regulację. Będziemy analizować to szczegółowo, jednak jest zbyt wcześnie żeby ocenić to prawidłowo.

##### **Pytanie o przyszłą politykę cenową.**

Wzrost cen w styczniu nie był bardzo wysoki, koszty pracowników nie były wysokie. Nie możemy zmieniać polityki cenowej co 4-5 miesięcy.

Spółka Pracuj pokazała lepsze od oczekiwań analityków wyniki za 2Q'22 i ma ambitne plany rozwoju, w tym także kolejnych akwizycji. - Parkiet



- Gaming** We wrześniu WIG-gry i WIG.GAMES5 zyskały po jednej piątej. To wzrostowa korekta czy zmiana trendu? - Parkiet
- Arctic Paper** Nie obawiamy się nadchodzącej recesji w Europie, ale niewiadomą i dużym czynnikiem destabilizującym pozostaje otoczenie formalnopodatkowe, w jakim funkcjonujemy – mówi Michał Jarczyński, prezes i dyrektor generalny Arctic Paper. - Parkiet
- Ferro** Zarząd producenta i dystrybutora armatury sanitarnej i instalacyjnej oraz źródeł ciepła ferro stawia na ekspansję i dywersyfikację rynków zbytu oraz oferty produktowej. - Parkiet

**MS Warszawa** Spółka opublikowała wyniki za 2Q'22 (zaległy komentarz z wtorku)

**Wyniki za 2Q'22 [mln PLN]**

	2Q'21	2Q'22	zmiana r/r	1H'21	1H'22	zmiana r/r
Przychody ze sprzedaży	346,0	415,4	20,0%	556,3	716,3	28,8%
Zysk brutto ze sprzedaży	36,6	17,4	-52,6%	56,2	39,0	-30,6%
Zysk na sprzedaży	21,0	-0,3	—	24,0	5,3	-77,9%
EBITDA	21,1	6,0	-71,6%	29,0	18,2	-37,1%
EBIT	16,6	0,8	-94,9%	20,2	8,6	-57,4%
Zysk (strata) brutto	21,6	-3,2	—	24,7	1,4	-94,2%
Zysk (strata) netto	10,8	-1,3	—	12,2	-0,6	—
CFO	40,2	-35,0		40,1	-112,0	
Dług netto*	231,7	279,1		231,7	279,1	
Marża zysku brutto ze sprzedaży	10,6%	4,2%		10,1%	5,4%	
Marża EBITDA	6,1%	1,4%		5,2%	2,5%	
Marża EBIT	4,8%	0,2%		3,6%	1,2%	
Marża zysku netto	3,1%	-0,3%		2,2%	-0,1%	

Źródło: DM BDM S.A., spółka, \*z uwzględnieniem 202 mln PLN pożyczek od głównego akcjonariusza klasyfikowanych przez spółkę jako kapitał własny

**Komentarz BDM:**

- Wyniki zgodne ze wstępnyimi publikowanymi w drugiej połowie sierpnia.
- Słaba marża brutto ze sprzedaży (najniżej od 4Q'19) oraz wyraźnie ujemny CF operacyjny po 1H'22
- Backlog na poziomie 3,1 mld PLN (vs 3,5 mld PLN rok temu) - najniższy od 1Q'21.

**SDS Optic (NC)** Podsumowanie konferencji po wynikach 2Q'22

- w planach są badania kliniczne inProbe – pierwsza faza do końca 2022, druga faza do 3Q'23 + okres raportowania końcowego;
- I faza – badanie bezpieczeństwa, bierze w nim udział 18 pacjentek z rakiem piersi;
- II faza – badanie skuteczności – 192 pacjentki; rozpocznie się po zakończeniu fazy I;
- w 4Q'22 planowane jest uruchomienie pilotażowej linii produkcyjnej do wytwarzania części fotonicznych dla autorskich biosensorów (wartość ok. 2,4 mln PLN);
- planowana wydajność produkcyjna do 50 tys. biosensorów na rok;
- rejestracja spółki w USA w 4Q'22; otwarcie centrum R&D w tym kraju planowane na kwiecień'23;
- NWZA zwołane w celu zmian statutu – wprowadzenie kapitału docelowego; szybsza ścieżka dla przyszłych emisji;
- spółka zamierza stworzyć mapę drogową z wizją przejścia na rynek regulowany;
- po osiągnięciu zysku netto (narastająco) przekraczającego 3-krotność kapitału zakładowego, spółka chce wypłacić dywidendę.

**Q&A:**

- dotacja Horizon2020 kończy się w grudniu'22 – dalsze kroki? Spółka przystąpi do procesu składania raportów końcowych i rozliczeń; KE powinna zrefundować różnicę między uzyskaną z dotacji a kwotą wydatków; spółka szacuje wyrównanie w wysokości ok. 650-700 tys. EUR; spółka zabezpieczona kapitałowo, rozważa kolejne opcje pozyskania;
- czy centrum w USA będzie zarządzane z Polski? Spółka zależna czy oddzielny byt? Na początkowym etapie będzie zarządzanie z Polski, czas podróży na wschodnie wybrzeże jest stosunkowo krótki; będzie to oddzielny byt, na wzór polskiej spółki akcyjnej; 100% akcji będzie należeć do SDS Optic;
- jaka wielkość lab-u w USA (etaty)? Są już umowy z kilkoma osobami; spółka nie przewiduje dużego centrum, na początek będzie osoba, która będzie zarządzała pracami na miejscu i 1 lub 2 osoby techniczne;
- czy są już pierwsze sondy z własnej produkcji spółki? ostatnie urządzenie niezbędne do uruchomienia linii jeszcze nie przyjechało, pierwsza sonda jest planowana na początek 2023;
- czy projekt FiBioMed obejmie inne wirusy? Tak, koronawirus jest w pewnym stopniu opanowany; technologię spółki można zaadoptować do innych targetów;
- czy ktoś interesował się już licencją/zakupem którejś z aplikacji technologii? Spółka prowadzi rozmowy z różnymi partnerami;
- aktualny priorytet – sprzedaż technologii czy produkcja własna? Łącznie – sprzedaż technologii nie odbędzie się bez dopracowanej produkcji własnej;
- dlaczego lab w USA, a nie w Polsce? Po pierwsze łatwość w pozyskiwaniu wykwalifikowanych pracowników, po drugie kilku kluczowych partnerów jest z USA – łatwiej będzie prowadzić rozmowy partneringowe;
- zainteresowanie inwestorów instytucjonalnych zakupem akcji z nowej emisji? Tak, kilka funduszy śledzi spółkę, niektóre będą mogły dołączyć dopiero przy przejściu na rynek główny;
- na ile kwartałów starczy spółce pieniędzy? Kilka; spółka realizuje programy dotacyjne;

- zastosowanie technologii spółki w diagnostyce chorób oczu? Technologia umożliwiająca badanie markerów chorób bezpośrednio w tkance i w czasie rzeczywistym może pomóc w diagnozie chorób w dniu oka; to nieliczne z organów, z którego nie można pobrać biopsji.

**Deweloperzy**

Deweloperzy nauczyli się w pandemii dawkować podaż, a koszty budowy i materiałów wciąż rosną. Dlatego zdaniem ekspertów nie ma co liczyć na obniżki cen mieszkań. – 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:anna.madziar@bdm.pl)

**Kajetan Sroczyński**

Młodszy analityk rynku akcji

tel. (032) 208 14 38

e-mail: [kajetan.sroczynski@bdm.pl](mailto:kajetan.sroczynski@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 opisywane w opracowaniu są dobrane subiektywnie przez autora.

Niniejszy raport został po raz pierwszy udostępniony klientom BDM 28.09.2022 roku, 08:05 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 strat 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 dodatniej stopy zwrotu jaką inwestor mógłby osiągnąć na pojedynczym instrumencie finansowym w danym okresie czasowym. Inwestor powinien być świadomy, że struktura portfela inwestycji i jakiegokolwiek strategii inwestycyjna dla rynku akcji nie gwarantuje osiągnięcia przez niego dodatniej 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-mi-fid-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/animatorzy-emitenta>  
<https://www.gpw.pl/animatorzy-ryнку>  
<https://newconnect.pl/czlonkowie-animatorzy-ryнку>  
<https://gpcatalyst.pl/uczestnicy-catalyst-lista-animatorow>

Nadzór nad BDM sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.