



Komentarz dnia:

Warszawski rynek mierzony indeksem WIG20 zniżył się wczoraj ponad 2%, zachowując się tym samym gorzej niż większość globalnych giełd. Utrzymały się wysokie obroty, na poziomie 820 mln PLN. W trakcie sesji wyprzedawane były przede wszystkim banki w reakcji na publikację Sądu Najwyższego dotyczącą kredytów walutowych. Wczoraj opublikowano także szczegóły założeń budżetu na 2020 rok. Dzisiejsze wyniki, opublikowane przez PZU oraz Cyfrowy Polsat, były zgodne z oczekiwaniami rynkowymi. Wyniki Amrestu były lekko powyżej oczekiwań.

WIG30:

Cyfrowy Polsat - Wyniki Cyfrowego Polsatu w II kw. 2019 roku vs. konsensus PAP

Cyfrowy Polsat - Liczba usług świadczonych przez Cyfrowy Polsat wzrosła w II kw. o 85,2 tys.

Eurocash - Eurocash przewiduje w '19 stabilizację wyniku EBITDA grupy

PZU - Zysk netto grupy PZU w II kw. '19 wyniósł 734 mln PLN, zgodny z konsensem

PZU - PZU podtrzymuje plan wypłacania rosnącej dywidendy

Pozostałe informacje:

Sektor energetyczny - Polska sprzedała na aukcji uprawnienia do emisji CO2 po cenie 26,00 euro/EUA

Sektor finansowy - ZUS przekazał w tym tygodniu do OFE 104,31 mln PLN

AmRest - Wyniki AmRestu w II kw. 2019 r. vs konsensus PAP

Atal - Atal ma warunkową umowę nabycia gruntu w Dreźnie za 44,25 mln euro

BNP Paribas BP - Zysk netto BNP Paribas BP w II kw. '19 wyniósł 217,1 mln PLN

Elektrotim, Tauron - Oferta konsorcjum Elektrotimu za 22 mln PLN netto najkorzystniejsza w przetargu Tauronu

Famur - Famur ma umowę na dostawę sprzętu do Rosji o wartości 89,9 mln PLN

Lokum Deweloper - Lokum Deweloper planuje przekazać w 2019 roku 750-800 lokali

Marvipol - Marvipol rozpoczął sprzedaż 47 lokali w Warszawie

Ten Square Games : kolejny sygnał kupna



Wczorajszą białą świecę kurs przebił linię oporu generując sygnał kupna. Takie zachowanie, szczególnie podczas silnej spadkowej sesji na GPW, jest wyrazem siły popytu. Minimalny zasięg dla ruchu w górę można oszacować na 137,95 – 139,57 zł a potencjalny na 147,75 – 149,70 zł. Wsparciem dla kursu jest 119,80 zł.

Indeksy GPW		zmiana
WIG otw.	56 108,9	0,2%
WIG zam.	54 846,5	-1,9%
obrot (mln PLN)	819,5	-48,5%
WIG 20 otw.	2 098,9	-0,1%
WIG 20 zam.	2 051,4	-2,1%
FW20 otw.	2 100,0	0,2%
FW20 zam.	2 051,0	-2,4%
mWIG40 otw.	3 751,4	0,2%
mWIG40 zam.	3 675,6	-1,9%

Największe wzrosty	kurs	zmiana
Ten Square Games	128,00	4,9%
Eurocash	18,80	3,6%
Neuca	330,00	3,1%
Apator	23,40	2,6%
Jeronimo Martins	14,63	2,3%

Największe spadki	kurs	zmiana
Millennium	6,38	-13,3%
Santander Bank Pl	282,00	-6,9%
mBank	311,00	-5,6%
Bogdanka	32,90	-4,5%
Lotos	80,66	-3,7%

Najwyższe obroty	kurs	obrot
Nornickel	23,34	165
Erste Group	29,07	92
PZU	36,30	87
Pekao	95,50	84
OTP Bank	11 850,00	78

Indeksy zagraniczne		zmiana
BUX	39 107,9	0,0%
RTS	1 266,7	0,6%
PX50	1 024,1	-1,0%
DJIA	26 036,1	1,0%
NASDAQ	7 856,9	0,4%
S&P 500	2 887,9	0,7%
DAX XETRA	11 701,0	-0,2%
FTSE	7 114,7	0,4%
CAC 40	5 368,8	-0,3%
NIKKEI	20 479,4	0,1%
HANG SENG	25 615,5	-0,2%

Waluty i surowce		zmiana
WIBOR 3m (%)	98,33	1,0%
EUR/PLN	4,390	0,2%
USD/PLN	3,964	0,6%
EUR/USD	1,108	-0,5%
miedź (USD/t)	5 653,0	-0,2%
miedź (PLN/t)	22 409,1	0,5%
ropa Brent (USD/bbl)	60,49	1,6%

29 sierpnia 2019 r.

WIG30:

Cyfrowy Polsat

Wyniki Cyfrowego Polsatu w II kw. 2019 roku vs. konsensus PAP

mln PLN	wyniki II kw. 2019	kons.	różnica	r/r	kw/kw	YTD 2019	r/r
Przychody	2923,0	2863,6	2,1%	12%	5%	5714,6	16%
EBITDA	1076,1	1058,8	1,6%		4%	2114,4	
EBITDA (MSR 17)	959,9	949	1,1%	1%	4%	1881,9	3%
EBIT	522,5	503,2	3,8%	10%	6%	1013,7	11%
zysk netto j.d.	263,6	236,6	11,4%	12%	-10%	555,5	4%
marża EBITDA	36,8%	33,2%	3,62	36,81	-0,38	37,0%	37,00
marża EBIT	17,9%	17,4%	0,48	-0,39	0,28	17,7%	-0,67
marża netto	9,0%	8,1%	0,94	-0,04	-1,44	9,7%	-1,12

Konsensus odnosi się do wyników według standardu MSSF 16.

(PAP Biznes)

Według poprzedniego standardu rachunkowości (MSR 17) zysk EBITDA wyniósł 959,9 mln PLN i był o 1,1% wyższy od konsensusu. Wynik wzrósł o 1,4% r/r. Spółka podała, że wpływ konsolidacji Netii, przejętej w maju 2018 roku, na zysk EBITDA sięgnął 47 mln PLN - bez tego wpływu wynik grupy spadłby rok do roku o 3,5%.

Przychody detaliczne od klientów wzrosły rok do roku o 9% (1,616 mld PLN), przychody hurtowe o 16,6% (861,6 mln PLN), a przychody ze sprzedaży sprzętu były wyższe o 11% (379,3 mln PLN).

Koszty operacyjne wzrosły o 13,2% do 2,41 mld PLN - wzrost dotyczył wszystkich istotnych pozycji kosztowych, ale najmocniej w ujęciu bezwzględnym rosły koszty kontentu (wzrost o 93 mln PLN do 415,8 mln PLN, ze względu na zakup licencji na transmisję Ligi Mistrzów UEFA i Ligi Europy UEFA oraz zakupionych w maju 2018 roku kanałów Eleven Sports Network) oraz koszty amortyzacji (wzrost o 83 mln PLN do 553,6 mln PLN, głównie ze względu na konsolidację Netii).

Cyfrowy Polsat podał, że segment usług dla klientów indywidualnych i biznesowych wypracował (z wyłączeniem nowego standardu rachunkowego) w II kw. 2,459 mld PLN przychodów, o 9% więcej r/r oraz 804 mln PLN EBITDA, o 1% więcej. Wzrost wyników spowodowany był głównie pełną konsolidacją wyników grupy Netia.

Segment nadawania i produkcji telewizyjnej Cyfrowego Polsatu wypracował 520 mln PLN przychodów, o 26% więcej niż w analogicznym okresie 2018 roku. Zysk EBITDA segmentu wzrósł o 3% do 156 mln PLN. Wyniki segmentu były pod wpływem włączenia do oferty hurtowej nowych kanałów telewizyjnych - w szczególności pakietów Eleven Sports Network oraz Polsat Sport Premium.

Przychody grupy z reklamy i sponsoringu wzrosły o 1,1% rok do roku, do 325 mln PLN, podczas gdy cały rynek stracił 0,7% W efekcie udział w rynku reklamy telewizyjnej i sponsoringu grupy wzrósł do 27,2%.

Skorygowane wolne przepływy pieniężne, po uwzględnieniu kosztów odsetek, wyniosły w II kw. 392 mln PLN wobec 394 mln PLN rok wcześniej - przepływy za ostatnie cztery kwartały łącznie sięgnęły 1,385 mld PLN i były o 7,4% niższe niż w 2018 roku.

Na koniec czerwca **zadłużenie netto** Cyfrowego Polsatu wynosiło - bez uwzględnienia standardu MSSF 16, czyli zgodnie z wymogami umowy kredytowej - 9,62 mld PLN i stanowiło 2,57-krotność zysku EBITDA grupy za ostatnie cztery kwartały. Kwartał wcześniej wskaźnik ten wynosił 2,66.

Grupa wydała w II kw. na **inwestycje** 276,3 mln PLN, o 57% więcej niż w analogicznym okresie 2018 roku.

Liczba usług świadczonych przez grupę Cyfrowego Polsatu wzrosła w II kw. 2019 roku o 85,2 tys. do 17,06 mln. Wzrost o 120,6 tys. miał miejsce w przypadku usług świadczonych w modelu abonamentowym, a liczba usług przedpłaconych (prepaid) spadła o 35,5 tys.

Średnie miesięczne przychody na klienta (ARPU) usług abonamentowych wzrosły o 0,5 PLN kwartalnie do 83,4 PLN, tyle samo wyniósł wzrost w ujęciu rok do roku. Spółka podała, że na wyższy wskaźnik wpłynęła dosprzedaż usług - na koniec czerwca klient Cyfrowego Polsatu posiadał średnio 2,56 usługi grupy wobec 2,43 przed rokiem.

Na koniec czerwca z oferty usług pakietowych grupy korzystało 1,898 mln klientów, co stanowi wzrost o 15% rok do roku. Od końca marca liczba klientów wzrosła o 43 tys. Nasylenie bazy klientów kontraktowych

29 sierpnia 2019 r.

usługami łączonymi wyniosło 34 proc., o jeden punkt procentowy więcej niż na koniec marca. (PAP Biznes)
(PAP)

Cyfrowy Polsat

Liczba usług świadczonych przez Cyfrowy Polsat wzrosła w II kw. o 85,2 tys.

	2018			2019	
	II kw.	III kw.	IV kw.	I kw.	II kw.
Łączna liczba usług (na koniec okresu)	16 698 622	16 851 153	16 906 133	16 973 770	17 058 921
zmiana	119 285	152 531	54 980	67 637	85 151
USŁUGI KONTRAKTOWE					
liczba usług (na koniec okresu)	13 929 804	14 057 045	14 259 264	14 330 995	14 451 610
-zmiana	133 651	127 241	202 219	71 731	120 615
w tym:					
Płatna telewizja	5 027 520	5 038 210	5 098 917	5 077 221	5 058 740
-zmiana	43 129	10 690	60 707	-21 696	-18 481
Telefonia komórkowa	7 098 239	7 209 240	7 345 213	7 452 479	7 597 611
-zmiana	100 389	111 001	135 973	107 266	145 132
Internet	1 804 045	1 809 595	1 815 134	1 801 295	1 795 259
-zmiana	-9 867	5 550	5 539	-13 839	-6 036
Liczba klientów na koniec okresu	5 724 492	5 712 151	5 706 147	5 672 790	5 652 912
-zmiana	-19 340	-12 341	-6 004	-33 357	-19 878
ARPU na klienta (PLN) wg MSR 18	82,9	84	84	82,9	83,4
-zmiana	2,1	-	0,4	-1,1	0,5
USŁUGI PRZEDPŁACONYCH					
Łączna liczba usług (na koniec okresu)	2 768 818	2 794 108	2 646 869	2 642 775	2 607 311
-zmiana	-14 366	25 290	-147 239	-4 094	-35 464
w tym:					
Płatna telewizja	59 722	91 261	95 685	144 586	87 176
-zmiana	-15 437	31 539	4 424	48 901	-57 410
Telefonia komórkowa	2 545 749	2 550 355	2 423 774	2 387 672	2 418 370
-zmiana	6 347	4 606	-126 581	-36 102	30 698
Internet	163 347	152 492	127 410	110 517	101 765
-zmiana	-5 276	-10 855	-25 082	-16 893	-8 752
ARPU na usługę (PLN)	20,4	20,8	20,3	20,1	20,8
-zmiana	0,3	0,4	-0,5	-0,2	0,7
NADAWANIE I PRODUKCJA TELEWIZYJNA					
Udział w oglądalności (proc.)	24,2	25,1	24,2	23,4	24,9
Udział w rynku reklamy (proc.)	26,7	27,6	27,7	28	27,2

(PAP Biznes)

(PAP)

29 sierpnia 2019 r.

Eurocash

Eurocash przewiduje w '19 stabilizację wyniku EBITDA grupy

Grupa Eurocash przewiduje w tym roku stabilizację wyniku EBITDA grupy. Trzeci kwartał zaczął się dla spółki dobrze, a proces integracji w detalu przebiega zgodnie z planem.

Członek zarządu Jacek Owczarek poinformował, że jak dotąd, w drugim półroczu, nie widać zmiany trendów. Dodał, że trzeci kwartał zaczął się dobrze oraz że spółka jest na dobrej drodze, by pokazywać nadal dobre wyniki w hurcie i nie zaskakiwać negatywnie w detalu. Owczarek stwierdził, że może uda się pokazywać pierwsze oznaki poprawy w spółce.

Owczarek poinformował, że integracje biznesu detalicznego, tj. Delikatesów Centrum z EKO Holding oraz Mila, przebiega zgodnie z planem. Na przełomie trzeciego i czwartego kwartału ma zakończyć się remodeling przejętych sklepów Mila. Rebranding planowany jest na kolejny rok.

Podkreślił przy tym, że wzrost LFL w II kwartale wyniósł ok. 8%, na poziomie lidera rynkowego. Owczarek podtrzymał, że celem grupy na 2019 rok jest wzrost LFL zarówno w hurcie, jak i detalu.

W I półroczu dynamika sprzedaży LFL dla stałej liczby hurtowni dyskontowych Eurocash Cash&Carry wyniosła 2,07%. Wzrost sprzedaży detalicznej w sklepach Delikatesy Centrum w ujęciu LFL wyniósł 3,35%.

Narastająco, od początku roku, przychody grupy Eurocash wzrosły o 11% r/r do 11,92 mld PLN. Raportowana EBITDA grupy sięgnęła 338 mln PLN, a EBITDA przed MSSF 16 wyniosła 160 mln PLN, czyli o 2% więcej niż rok wcześniej.

W samym drugim kwartale sprzedaż wzrosła o blisko 12% r/r do 6,44 mld PLN. EBITDA wyniosła 216 mln PLN, natomiast EBITDA przed MSSF 16 wzrosła o ponad 8% r/r do 126 mln PLN.

W segmencie hurtowym grupa zanotowała w I półroczu wzrost sprzedaży o ponad 5% r/r do 8,99 mld PLN. EBITDA segmentu wyniosła 278 mln PLN, a przed MSSF 16 prawie 180 mln PLN, co oznacza wzrost o ponad 14% r/r.

Owczarek stwierdził, że spółka kolejny kwartał z rzędu odnotowuje wysoką poprawę sprzedaży w hurcie. Wzrost organiczny wynosi 5% rocznie, co daje w skali grupy ponad 400 mln PLN. Stwierdził, że skala ta pomaga w poprawie efektywności, bo wzrost EBITDA (bez MSSF16) o 14% r/r to dobry rezultat.

Dodał, że Eurocash jest beneficjentem wzrostów sprzedaży sklepów małoformatowych. Według danych Nielsen, sprzedaż za ostatnie 12 miesięcy, zakończonych w lipcu, wzrosła w małym formacie o 6% w porównaniu ze wzrostem w dyskontach o 9%. Z kolei sprzedaż większych supermarketów i hipermarketów skurczyła się w tym czasie po 0,3%.

W segmencie detalicznym w I półroczu wzrost sprzedaży wyniósł prawie 36% r/r, do 2,83 mld PLN. EBITDA wyniosła ponad 129 mln PLN, a przed MSSF 16 niemal 53 mln PLN, czyli o 5% więcej niż przed rokiem. Wyniki te według Owczarka udało się osiągnąć głównie dzięki konsolidacji sklepów Mila i Lewiatan. Dodał również, że wysokie dynamiki sprzedaży odnotowano również w delikatesach Centrum oraz Inmedio. Owczarek ocenił, że wzrost EBITDA o 5% r/r jest symptomem stabilizacji sytuacji w segmencie.

Owczarek poinformował, że w przyszłym roku sieć marketów alkoholowych Duży Ben może osiągnąć rentowność.

Owczarek poinformował, że największymi ryzykami dla działalności są koszty pracy i brak pracowników. Dodał również, że dalsze transfery socjalne przy silnym wzroście dochodów rozporządzalnych będą kompensować postępującą inflację, więc wewnętrzna konsumpcja nie powinna być zagrożona.

Jego zdaniem część planowanego podatku od sprzedaży detalicznej branża będzie się starała przełożyć na konsumentów i na producentów. Nie sądzi jednak, by udało się to w 100%.

Eurocash będzie chciał wypłacić dywidendę za 2019 rok. (PAP)

29 sierpnia 2019 r.

PZU

Zysk netto grupy PZU w II kw. '19 wyniósł 734 mln PLN, zgodny z konsensem

w mln zł	wyniki II kw. 2019	konsensus	różnica
		PAP	
Składka przypisana brutto	5938	6006,3	-1%
Wynik na dział. lokacyjnej*	2084	2289	-9%
Odszkodowania netto	3971	3893,5	2%
Koszty operacyjne	2479	2523,3	-2%
Zysk netto j.d.	734	733,9	0%

	wyniki II kw. 2019	wyniki II kw. 2018	r/r	wyniki I kw. 2019	kw/kw
Składka przypisana brutto	5938	6050	-2%	5901	1%
Wynik na dział. lokacyjnej	2084	2270	-8%	2496	-17%
Odszkodowania netto	3971	3719	7%	3958	0%
Koszty operacyjne	2479	2495	-1%	2413	3%
Zysk netto j.d.	734	783	-6%	747	-2%

*Wynik na działalności lokacyjnej z uwzględnieniem banków i kosztów odsetkowych (według wyliczeń PAP).

(PAP Biznes)

W I połowie 2019 roku zysk netto wyniósł 1,48 mld PLN i był to najwyższy wynik finansowy netto przypisany jednostce dominującej za I półrocze w ciągu ostatnich pięciu lat. Zysk wzrósł 5% r/r.

Wskaźnik ROE wynosi 20,3% i 23,9% narastająco za ostatnie cztery kwartały.

Składka przypisana z ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w II kwartale wyniosły 3,3 mld PLN, co oznacza stabilny poziom w ujęciu r/r z wyłączeniem długoterminowego kontraktu zawartego w II kwartale 2018 r.

PZU zanotowało przyśpieszenie dynamiki składki z detalicznych ubezpieczeń pozakomunikacyjnych do 6% r/r. Wzrost składki z indywidualnych ubezpieczeń ochronnych wyniósł w II kwartale 2019 roku 37% r/r.

Składka przypisana brutto w pierwszej połowie 2019 roku wyniosła 11,8 mld PLN, czyli spadła 0,4% r/r.

PZU podało, że spadek dotyczył głównie ubezpieczeń OC komunikacyjnych w segmencie ubezpieczeń masowych w wyniku spadku liczby ubezpieczeń, wynikających między innymi ze wzmożonej aktywności cenowej wśród konkurentów.

Sprzedaż ubezpieczeń od ognia i innych szkód rzeczowych w segmencie ubezpieczeń korporacyjnych była niższa r/r głównie ze względu na zawarcie długoterminowej umowy o wysokiej wartości jednostkowej przez TUW PZUW w analogicznym okresie 2018 roku, która podwyższyła bazę w I półroczu 2018 r.

Odszkodowania w I połowie roku wyniosły 7,9 mld PLN, co oznacza wzrost o 8% r/r.

PZU podało, że wzrost dotyczył w szczególności ubezpieczeń na życie w związku z wyższym wynikiem z działalności inwestycyjnej w większości portfeli produktów unit-linked wobec ujemnych wyników osiągniętych w roku ubiegłym.

Wskaźnik mieszany w segmencie majątkowym w Polsce w I półroczu 2019 r. wyniósł 89,2%, a w II kwartale 2019 r. był na poziomie 91,4%.

Wskaźnik Solwency II na koniec I kw. 2019 r. wyniósł 225% po uwzględnieniu rekomendowanej wypłaty dywidendy. (PAP)

29 sierpnia 2019 r.

PZU

PZU podtrzymuje plan wypłacania rosnącej dywidendy

PZU po wynikach pierwszego półrocza 2019 roku ocenia, że obietnica zapewnienia akcjonariuszom rosnących dywidend jest jak najbardziej realna.

Członek zarządu PZU Tomasz Kulik powiedział, że poprawa wskaźnika wypłacalności Solvency II w I kwartale 2019 roku potwierdza efektywne gospodarowanie kapitałem.

W maju Zwyczajne Walne Zgromadzenie PZU zdecydowało o wypłacie 2,8 PLN dywidendy na akcję z zysku za 2018 rok. Na dywidendę trafiło 75 skonsolidowanego zysku netto i 89% zysku jednostkowego. W latach 2017-2018 było to odpowiedniego 1,4 PLN i 2,5 PLN. (PAP)

29 sierpnia 2019 r.

Pozostałe informacje:

Sektor energetyczny **Polska sprzedała na aukcji uprawnienia do emisji CO2 po cenie 26,00 euro/EUA**
Polska sprzedała na aukcji na giełdzie EEX łącznie 2.214.500 uprawnień do emisji CO2 po cenie 26,00 euro/EUA. Na poprzedniej aukcji, 14 sierpnia Polska uplasowała uprawnienia po cenie 27,15 euro/EUA.
Całkowite zapotrzebowanie na uprawnienia do emisji, zgłoszone przez uczestników aukcji, wyniosło 4.482.500 EUA. W aukcji uczestniczyły 23 podmioty. Przychód ze sprzedaży uprawnień EUA wyniósł 57,6 mln euro.
W 2019 r. przedmiotem sprzedaży ma być w sumie 103.861.000 polskich uprawnień EUA. (PAP)

Sektor finansowy **ZUS przekazał w tym tygodniu do OFE 104,31 mln PLN**
Zakład Ubezpieczeń Społecznych przekazał otwartym funduszom emerytalnym (OFE) w tym tygodniu 104,31 mln PLN. W sierpniu OFE otrzymały 269,01 mln PLN.
W 2019 roku OFE otrzymały 2.206,7 mln PLN. W 2018 roku OFE otrzymały 3.047,5 mln PLN. (PAP)

AmRest Wyniki AmRestu w II kw. 2019 r. vs konsensus PAP

Wyniki AmRestu w II kw. 2019 r. vs konsensus PAP

2Q2019	wyniki	kons.	różnica	r/r	q/q	YTD 2019	rdr
Przychody	482,8	471,8	0,023	0,326	0,085	927,7	0,304
EBITDA	52,4	49	0,07	0,269	0,245	94,5	0,277
EBIT	21,6	18,1	0,192	0,565	0,479	36,2	0,484
zysk netto j.d.	12,8	8,3	0,544	0,391	1,065	19	0,429
marża EBITDA	0,109	0,104	0,47	-0,49	1,39	0,1019	-0,21
marża EBIT	0,045	0,038	0,63	0,68	1,19	0,039	0,47
marża netto	0,027	0,018	0,89	0,13	1,26	0,0205	0,18

(PAP Biznes)

(PAP)

Atal **Atal ma warunkową umowę nabycia gruntu w Dreźnie za 44,25 mln euro**
Spółka Atal Development GmbH zawarła warunkową umowę nabycia gruntu pod budownictwo mieszkaniowe dla inwestycji wieloetapowej na terenie Drezna za 44,25 mln euro.
Umowa zakupu ma być realizowana etapami, a całkowite zamknięcie transakcji przewidziane jest na 15 stycznia 2020 r.
Jak podano, umowa została zawarta z warunkami zawieszającymi skutek przeniesienia prawa własności i zapłaty pełnej ceny sprzedaży.
Atal posiada 49% udziałów w spółce Atal Development GmbH, a pozostałe 51% posiada Juroszek Investments Sp. z o.o. (PAP)

29 sierpnia 2019 r.

BNP Paribas BP

Zysk netto BNP Paribas BP w II kw. '19 wyniósł 217,1 mln PLN

w mln zł	wyniki II kw. 2019	konsensus	różnica
		PAP	
Wynik odsetkowy	794,7	781,2	2%
Wynik z prowizji	201,2	207,4	-3%
Koszty ogółem	710,6	680,5	4%
Saldo rezerw	-112,4	-112,8	0%
Zysk netto	217,1	235,4	-8%

	wyniki II kw. 2019	wyniki II kw. 2018	r/r	wyniki I kw. 2019	kw/kw
Wynik odsetkowy	795	496	60%	770,4	3%
Wynik z prowizji	201	132	52%	205,9	-2%
Koszty ogółem	711	435	63%	744,6	-5%
Saldo rezerw	-112	-55	104%	-93,2	21%
Zysk netto	217	103	110%	161,6	34%

(PAP Biznes)

Czynnikiem zaburzającym porównywalność wyników banku w ujęciu rok do roku było ujęcie w I kwartale 2019 roku przychodów i kosztów nabytej podstawowej działalności Raiffeisen Bank Polska. Zamknięcie tej transakcji nastąpiło 31 października 2018 r.

Koszt ryzyka kredytowego wyniósł w I półroczu 2019 r. 0,55%.

Bank podał, że w I półroczu 2019 roku koszty integracji wyniosły 162,8 mln PLN.

Łączny współczynnik kapitałowy grupy na koniec czerwca 2019 r. wyniósł 15,12 proc i wzrósł w stosunku do grudnia 2018 r. o 0,49 pp.

Elektrotim, Tauron

Oferta konsorcjum Elektrotimu za 22 mln PLN netto najkorzystniejsza w przetargu Tauronu

Oferta konsorcjum, którego liderem jest Elektrotim, za 22 mln PLN netto została wybrana jako najkorzystniejsza w przetargu Tauronu Dystrybucja na budowę stacji 110/20 kV Jawor Strefa.

Jak wynika z komunikatu, członkiem konsorcjum jest PUH EL Professional Mariusz Maszota. (PAP)

Famur

Famur ma umowę na dostawę sprzętu do Rosji o wartości 89,9 mln PLN

Famur podpisał z rosyjską firmą OOO Polskie Maszyny umowę na dostawę sprzętu i nadzór nad ich montażem. Łączna wartość umowy wynosi 20,5 mln euro, co wg średniego kursu EUR/PLN ze środę oznacza kwotę 89,9 mln PLN.

Jak podano, zakres dostaw obejmuje sekcje obudowy zmechanizowanej oraz zestaw przenośników zgrzebłowych, w tym przenośnika ścianowego i przenośnika podścianowego, z urządzeniami pomocniczymi.

Zgodnie z umową, urządzenia i maszyny powinny zostać dostarczone w marcu i kwietniu 2020 r. (PAP)

Lokum Deweloper

Lokum Deweloper planuje przekazać w 2019 roku 750-800 lokali

Lokum Deweloper planuje przekazać w 2019 roku 750-800 lokali. Grupa zakłada utrzymanie marż do końca 2019 roku.

Lokum Deweloper rozpoznał w wyniku pierwszego półrocza 498 lokali wobec 24 przed rokiem. Grupa podała w środę, że potencjał rozpoznać na 2019 rok wynosi 892 lokale. Jak podano, potencjał rozpoznać na 2020 rok wynosi 362 lokale, a na 2021 rok 1.406 lokali.

Lokum Deweloper opublikował w środę półroczny raport finansowy. Grupa miała w tym czasie 193,2 mln PLN przychodów wobec 13,5 mln PLN przed rokiem i 48,9 mln PLN zysku netto wobec straty rok wcześniej na poziomie 7,6 mln PLN.

Marża brutto grupy wyniosła w pierwszej połowie 2019 roku 36,8%, a marża zysku netto 25,3%. Wiceprezes Tomasz Dotkuś spodziewa się jej utrzymania do końca roku.

Lokum Deweloper sprzedał w pierwszym półroczu 171 lokali wobec 531 rok wcześniej. Liczba lokali objętych rezerwacjami wyniosła 133. Grupa podała, że spadek sprzedaży spowodowany jest uszczupleniem oferty.

Grupa miała w realizacji na koniec czerwca 701 lokali, a w przygotowaniu 10.896. Oferta grupy na koniec półrocza obejmowała 435 lokali, co oznacza spadek r/r o 53%.

Prezes Bartosz Kuźniar stwierdził, że spółka spodziewa się, iż na wiosnę przyszłego roku nastąpi kumulacja uruchomień wielu inwestycji i też kumulacja sprzedaży.

Na początku lipca - z uwagi na przedłużający się proces uzyskiwania decyzji administracyjnych - Lokum Deweloper obniżył cel sprzedażowy grupy na 2019 rok do 400 lokali z 800, o których informował na początku tego roku. (PAP)

Marvipol

Marvipol rozpoczął sprzedaż 47 lokali w Warszawie

Marvipol Development rozpoczął sprzedaż 47 apartamentów w ramach inwestycji Unique Tower realizowanej na warszawskiej Woli. Dotyczy to lokali położonych na piętrach od 17. do 28. w 29 kondygnacyjnym budynku. (PAP)

Neuca

Neuca zakłada wzrost przychodów w III kw.; podtrzymuje oczekiwania wobec rynku w '19

Neuca zakłada, że przychody grupy w trzecim kwartale wzrosną, ale kluczowy będzie wrzesień. Grupa podtrzymuje całoroczną prognozę wzrostu rynku hurtu aptecznego na poziomie 3-4%, spodziewa się wzrostu zysku netto w 2019 roku.

W pierwszym półroczu 2019 roku przychody Neuki wzrosły r/r o 5% do 4,12 mld PLN. Rynek hurtu aptecznego wzrósł w tym czasie o 3,2%. W samym drugim kwartale przychody grupy wzrosły o 12% do 1,99 mld PLN, a rynek hurtu aptecznego wzrósł o 7,7%. Spółka podała, przyczyną wzrostu przychodów w drugim kwartale było przesunięcie sezonu zachorowań na kwiecień i maj.

Prezes Piotr Sucharski stwierdził, że dynamikę hurtu aptecznego w trzecim kwartale wraca do oczekiwanego przedziału, podobnego do tego z ubiegłych lat.

Wiceprezes Grzegorz Dzik poinformował, że spółka podtrzymuje prognozę wzrostu rynku hurtu aptecznego w całym 2019 roku na poziomie 3-4%. Grupa zakłada też kontynuację wzrostu przychodów w trzecim kwartale.

Zysk netto grupy wyniósł w drugim kwartale 2019 roku 28,8 mln PLN wobec 15,7 mln PLN przed rokiem. W całym pierwszym półroczu zysk netto wzrósł do 65,1 mln PLN z 46,6 mln PLN rok wcześniej.

Sucharski ocenił, że po pierwszych sześciu miesiącach spółka jest pewna poprawy wyniku rok do rok.

Neuca zakłada wydatki inwestycyjne w 2020 roku na poziomie zbliżonym do amortyzacji. Wiceprezes Dzik stwierdził, że Neuca nie planuje żadnej istotnej inwestycji. Chce jedynie dokończyć inwestycję biurową w Toruniu. (PAP)

OT Logistics

Akcjonariusze OT Logistics zdecydują ws. emisji do 2,3 mln akcji serii E

Nadzwyczajne Włone Zgromadzenie OT Logistics zdecyduje w sprawie emisji od 250 tys. do 2,3 mln akcji serii E z pozbawieniem dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru.

Emisja akcji serii E nastąpi w formie subskrypcji prywatnej. Cena emisyjna akcji nie może być niższa niż 8 PLN.

Zgodnie z projektem uchwały, zarząd spółki, po uzyskaniu uprzedniej zgody rady nadzorczej, może zadecydować o emisji akcji serii E w drodze oferty publicznej. (PAP)

Sanok Rubber Company

Wyniki Sanoka w I pół. '19 pod presją w związku ze spowolnieniem w automotive

Wyniki Sanok Rubber Company za I półrocze 2019 były pod presją na obniżenie kosztów przez producentów aut, w związku ze spowolnieniem w branży automotive oraz wyższych kosztów grupy z powodu uruchamiania produkcji do nowych modeli samochodów.

Prezes spółki Piotr Szamburski stwierdził, że w perspektywie krótkoterminowej pierwszego półrocza spiętrzenie nowych projektów przy niższej skali tych najbardziej dojrzałych powoduje istotny spadek rentowności. Dodał również, że w początkowym okresie realizacji kontraktów marże znajdują się zdecydowanie poniżej zakładanych docelowo, czyli po okresie optymalizacji procesu produkcyjnego, który trwa przynajmniej 6-9 miesięcy.

Przychody grupy w I półroczu wzrosły o 6,3% do blisko 540 mln PLN, EBITDA spadła o 26% do niecałych 49 mln PLN, a zysk netto zmniejszył się o 23% do 27 mln PLN.

Segment wyrobów dla motoryzacji odpowiada za około 60% sprzedaży grupy. Poza zakładami w Polsce Sanok ma zakłady zlokalizowane w Niemczech oraz w Meksyku.

Prezes powiedział, że niemiecki Draftex rozpoczął realizację nowych kontraktów dla jednego z producentów samochodów segmentu premium w oparciu o nową technologię produkcji uszczelek, co stanowiło dla spółki duże wyzwanie. Poinformował również, że w sierpniu grupa realizowała pierwsze sprzedaże z uruchomionego zakładu w Meksyku.

29 sierpnia 2019 r.

Spółka buduje obecnie dodatkową halę w Sanoku na potrzeby produkcji uszczelki karoserii samochodowych. Zgodnie z harmonogramem, zakończenie prac powinno nastąpić pod koniec bieżącego roku.

W samym drugim kwartale 2019 roku grupa odnotowała 13% wzrost sprzedaży uszczelki budowlanych. W związku z suchym latem, o 5% spadła sprzedaż w segmencie przemysł i rolnictwo, w tym w szczególności w grupie produktowej pasów klinowych dla rolnictwa.

Piotr Dołęga, członek zarządu ds. finansowych poinformował, że Sanok utrzymuje bezpieczne wskaźniki finansowe i silną pozycję gotówkową, pozwalającą realizować zarówno program inwestycyjny, jak również politykę dywidendową. (PAP)

VRG

VRG podtrzymuje cele na '19; liczy na poprawę w Bytomiu

Vistula Retail Group (VRG) podtrzymuje po pierwszym półroczu cele na 2019 rok, czyli dwucyfrowy wzrost przychodów i poprawę marży brutto na sprzedaży o 1 p.p. Liczy, że sezon jesień-zima będzie lepszy dla Bytomia. Dodał, że przedłużają się rozmowy w sprawie akwizycji w Czechach.

Po pierwszym półroczu 2019 roku grupa ma 484,6 mln PLN przychodów (wzrost o 37% r/r), ale od grudnia ub.r. konsolidowane są wyniki Bytomia. EBITDA wyniosła 81,5 mln PLN. Wynik EBITDA przed zastosowaniem MSSF16 wyniósł 39,4 mln PLN wobec 29,7 mln PLN rok wcześniej.

W samym drugim kwartale sprzedaż wzrosła do 270,2 mln PLN ze 192,9 mln PLN przed rokiem. EBITDA wyniosła 56,7 mln PLN, a EBITDA bez MSSF16 34,8 mln PLN (wobec 23,6 mln PLN rok wcześniej).

Marża brutto za II kwartał 2019 r. w segmencie odzieżowym wyniosła 53,8% (II kw. 2018 r.: 52,9%), a w segmencie jubilerskim wyniosła 52,9%, co oznacza poprawę o 2 p.p. r/r.

Prezes Grzegorz Pilch stwierdził, że spółka jest zadowolona z drugiego kwartału. Zaznaczył, że udało się poprawić wyniki i odrobić zaległości z pierwszego kwartału. Plich powiedział, że VRG z optymizmem patrzy na drugą połowę roku. Spółka zakłada, że pozytywne tendencje się utrzymają, bo W.Kruk jest rozpędzony, a część fashion odrobiła straty.

Wskazał, że słabiej od oczekiwań w II kwartale wypadła sprzedaż w Bytomiu, ale kolekcja jesień-zima powinna się sprzedawać lepiej.

W związku z zakończeniem procesu fuzji ze spółką Bytom, priorytetem jest obecnie osiągnięcie synergii, zarówno przychodowych jak i kosztowych. Zarząd oczekuje, iż całość synergii zostanie zrealizowana w 2020 roku, ale pierwsze efekty są widoczne już w 2019 roku. Jak podała spółka, w drugim kwartale zrealizowano synergii marżowe na 1,5 mln PLN, co było skutkiem zmiany polityki cenowej i lepszej pierwszej marży na kolekcji.

Przyjęty pod koniec czerwca 2018 r. program motywacyjny grupy VRG zakłada osiągnięcie w bieżącym roku skonsolidowanego zysku netto w kwocie co najmniej 78 mln PLN oraz przynajmniej 130 mln PLN skonsolidowanej EBITDA.

Nadal trwają negocjacje w sprawie ewentualnego przejęcia sieci jubilerskiej w Czechach. Jak podała VRG w raporcie, projekt jest na etapie due diligence, a jego zakończenie powinno nastąpić w I kwartale 2020 roku.

Łączne nakłady w tym roku na rozwój sieci detalicznej, w tym rewitalizację najważniejszych lokali handlowych, systemy IT, sprzedaż online wyniosą około 25 mln PLN. Na koniec 2019 r. kanał online powinien mieć ok. 14% udziału w przychodach grupy.

Powierzchnia handlowa grupy VRG powinna na koniec 2019 roku wynieść 55,7 tys. m kw. Segment odzieżowy powinien dodać 2,7 tys. m kw. netto, rosnąc o 6% r/r, a segment jubilerski powinien wzrosnąć o 1,4 tys. m kw. netto, czyli o 15% r/r.

Na koniec pierwszego półrocza 2019 roku powierzchnia sprzedaży sieci detalicznej grupy VRG zwiększyła się do 53,4 tys. m kw., czyli 58% r/r. Wzrost powierzchni w segmencie odzieżowym wyniósł 74% (bez marki Bytom +9%), natomiast w segmencie jubilerskim powierzchnia zwiększyła się o ok. 13%. (PAP)

29 sierpnia 2019 r.

ZM Henryk Kania

RW ZM Henryk Kania zdecydowała o przedłużeniu terminu złożenia planu restrukturyzacyjnego do 13 IX
Rada Wierzycieli ZM Henryk Kania podjęła uchwałę w sprawie przedłużenia terminu złożenia planu restrukturyzacyjnego do 13 września. Nadzorca sądowy miał do 30 sierpnia złożyć plan restrukturyzacyjny oraz spis wierzycieli spornych spółki.

Aktywami Zakładów Mięsnych Henryk Kania zainteresowane są trzy podmioty: HK Trade, Tarczyński i Cedrob.

W czwartek zarząd Zakładów Mięsnych Henryk Kania złożył do nadzorca sądowego wniosek o zwołanie rady wierzycieli, która miała zdecydować w sprawie wydzierżawienia majątku produkcyjnego spółce celowej HK Trade.

W uzasadnieniu wniosku do nadzorca sądowego zarząd ZM Kania wskazał, że udało się spółce uzgodnić warunki dzierżawy przedsiębiorstwa oraz współpracy spółki celowej z dostawcami towarów oraz odbiorcami produktów. Miesięczny czynsz netto z tytułu dzierżawy wynosić ma 1,1 mln PLN przez pierwsze trzy miesiące, a następnie równowartość 90% zysku EBITDA wypracowanego przez dzierżawcę w poprzednim miesiącu, ale nie mniej niż 1,35 mln PLN.

Także w czwartek Tarczyński poinformował o złożeniu wstępnej, warunkowej oferty nabycia zorganizowanej części przedsiębiorstwa Zakładów Mięsnych Henryk Kania.

Tarczyński podał, że zainteresowany jest wstępnie przejęciem majątku restrukturyzowanej spółki ZM Henryk Kania w sytuacji, w której trwające postępowanie restrukturyzacyjne nie doprowadzi do wypracowania lepszego rozwiązania mającego na celu zaspokojenie jej interesariuszy, w tym głównie jej pracowników i wierzycieli.

Według informacji medialnych dzierżawą majątku ZM Kania jest zainteresowany również Cedrob, ale przedstawiciele spółki nie potwierdzili tych informacji.

Na początku czerwca Sąd Rejonowy Katowice-Wschód otworzył przyspieszone postępowanie układowe ZM Kania. Spółka informowała wówczas o konieczności podjęcia działań restrukturyzacyjnych w celu poprawy sytuacji finansowej. Wraz z wnioskiem spółka złożyła także propozycje układowe oraz wstępny plan restrukturyzacyjny.

Wstępny plan restrukturyzacyjny przewiduje m.in. wzmocnienie kontroli kosztów surowca, cen i marżowości produktów oraz zaostreżenie polityki reagowania na niekorzystne dla spółki zmiany w tych obszarach, a także przywrócenie wolumenu produkcji i sprzedaży do wielkości osiągniętych w trakcie 2018 roku.

Według stanu na 23 maja 2019 roku zadłużenie finansowe ZM Kania wynosiło łącznie 636,67 mln PLN, z czego 472,1 mln PLN przypadało na zadłużenie wobec banków: Bank Handlowy w Warszawie, Alior Bank, Santander Bank Polska, a kwota w wysokości 164,6 mln PLN stanowiła zadłużenie z tytułu obligacji wyemitowanych przez spółkę. (PAP)

29 sierpnia 2019 r.

Kalendarz:

	Spółka	Wydarzenie
29 sierpnia	BNP Paribas Polska	Raport kwartalny
29 sierpnia	CD Projekt	Raport kwartalny
29 sierpnia	PZU	Raport kwartalny
30 sierpnia	Apator	Raport kwartalny
30 sierpnia	Bogdanka	Raport kwartalny
30 sierpnia	Comarch	Raport kwartalny
30 sierpnia	Stalprodukt	Raport kwartalny
2 września	Famur	Raport kwartalny
3 września	Atal	Raport kwartalny
3 września	MHP	Raport kwartalny



KONTAKTY

Biuro Analiz Rynkowych

Emil Łobodziński	(doradca inwestycyjny)	(022) 521 89 13	emil.lobodzinski@pkobp.pl
Paweł Małmyga	(analiza techniczna)	(022) 521 65 73	pawel.malmyga@pkobp.pl
Przemysław Smoliński	(analiza techniczna)	(022) 521 79 10	przemyslaw.smolinski2@pkobp.pl

Biuro Strategicznych Klientów Indywidualnych

Paweł Kodym	(dyrektor)	(022) 521 80 14	pawel.kodym@pkobp.pl
Michał Petruczenko		(022) 521 79 69	michal.petruczenko@pkobp.pl
Ewa Kalinowska		(022) 521 79 88	ewa.kalinowska.2@pkobp.pl
Grzegorz Klepacki		(022) 521 78 76	grzegorz.klepacki@pkobp.pl
Joanna Makowska		(022) 342 99 34	joanna.makowska@pkobp.pl
Jacek Gaszewski		(022) 342 99 28	jacek.gaszewski@pkobp.pl
Ewald Wyszymirski		(022) 521 78 39	ewald.wyszymirski@pkobp.pl
Przemysław Lasota		(022) 580 33 14	przemyslaw.lasota@pkobp.pl
Tomasz Zabrocki		(022) 521 82 13	tomasz.zabrocki@pkobp.pl

INFORMACJE I ZASTRZEŻENIA

DOTYCZĄCE CHARAKTERU REKOMENDACJI ORAZ ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA JEJ SPORZĄDZENIE, TREŚĆ I UDOSTĘPNIENIE

Niniejsza publikacja (dalej: „Publikacja”) została opracowana przez Dom Maklerski PKO Banku Polskiego (dalej: „DM PKO BP”), działający zgodnie z ustawą z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, wyłącznie na potrzeby klientów DM PKO BP.

Publikacja adresowana jest do Klientów, którzy zawarli umowę o sporządzanie analiz inwestycyjnych, analiz finansowych oraz innych rekomendacji o charakterze ogólnym w zakresie instrumentów finansowych przez DM PKO BP.

Publikacja została przygotowana z zachowaniem należytej staranności i rzetelności, jednak DM PKO BP nie gwarantuje, że informacje zawarte w Publikacji są w pełni dokładne i kompletne. DM PKO BP nie ponosi odpowiedzialności za szkody poniesione w wyniku decyzji podjętych na podstawie informacji zawartych w niniejszej Publikacji.

DM PKO BP informuje, iż inwestowanie środków w instrumenty finansowe wiąże się z ryzykiem utraty części lub całości zainwestowanych środków.

Niniejsza Publikacja nie stanowi oferty lub zaproszenia do subskrypcji lub zakupu oraz dokonania transakcji na instrumentach finansowych, ani nie ma na celu nakłaniania do nabycia lub zbycia jakichkolwiek instrumentów finansowych.

DM PKO BP informuje, że świadczy usługę maklerską w zakresie sporządzania analiz inwestycyjnych, analiz finansowych oraz innych rekomendacji o charakterze ogólnym, na podstawie zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego z dnia 7 października 2010 r. Jednocześnie DM PKO BP informuje, że przedmiotową usługę maklerską świadczy klientom zgodnie z obowiązującym „Regulaminem świadczenia usługi sporządzania analiz inwestycyjnych, analiz finansowych oraz innych rekomendacji o charakterze ogólnym w zakresie instrumentów finansowych przez Dom Maklerski PKO Banku Polskiego”, jak również umową o świadczenie usługi w zakresie sporządzania analiz inwestycyjnych, analiz finansowych oraz innych rekomendacji o charakterze ogólnym przez DM PKO BP. Podmiotem sprawującym nadzór nad DM PKO BP w ramach prowadzonej działalności maklerskiej jest Komisja Nadzoru Finansowego.

Objaśnienie używanej terminologii fachowej

min (max) 52 tyg - minimum (maksimum) kursu rynkowego akcji w okresie ostatnich 52 tygodni

kapitalizacja - iloczyn ceny rynkowej akcji i liczby akcji

EV - suma kapitalizacji i długu netto spółki

free float (%) - udział liczby akcji ogółem pomniejszonej o 5% pakiety akcji znajdujące się w posiadaniu jednego akcjonariusza i akcje własne należące do spółki, w ogólnej liczbie akcji

śr obrót/msc - średni obrót na miesiąc obliczony jako suma wartości obrotu za ostatnie 12 miesięcy podzielona przez 12

ROE - stopa zwrotu z kapitałów własnych

ROA - stopa zwrotu z aktywów

EBIT - zysk operacyjny

EBITDA - zysk operacyjny + amortyzacja

EPS - zysk netto na 1 akcję

DPS - dywidenda na 1 akcję

CEPS - suma zysku netto i amortyzacji na 1 akcję

P/E - iloraz ceny rynkowej akcji i EPS

P/BV - iloraz ceny rynkowej akcji i wartości księgowej jednej akcji

EV/EBITDA - iloraz kapitalizacji powiększonej o dług netto spółki oraz EBITDA

marża brutto na sprzedaży - relacja zysku brutto na sprzedaży do przychodów netto ze sprzedaży

marża EBITDA - relacja sumy zysku operacyjnego i amortyzacji do przychodów netto ze sprzedaży

marża EBIT - relacja zysku operacyjnego do przychodów netto ze sprzedaży

rentowność netto - relacja zysku netto do przychodów netto ze sprzedaży