

## Branża wypatruje **lepszyc** czasów

Apanet, Apator, LUG, ES-System, Lena Lighting, Elektromont, Grodno i Vigo System – 7 z 21 spółek z giełdowej branży elektrycznej ma po trzech kwartałach 2017 r. wyższe zarówno przychody, jak i zysk netto w porównaniu z analogicznym okresem 2016 r. Jak na sytuację, w której gospodarka pędzi w tempie około 4 proc. (jeśli mierzyć ją dynamiką PKB) to niewiele, ale inwestycje w kluczowych sektorach (jak energetyka) przez wiele miesięcy stały w miejscu. Nie stały w miejscu natomiast ceny surowców i wynagrodzenia, co przełożyło się na często skokowy wzrost kosztów. Stąd aż sześć spółek poniosło stratę. Jest jednak realna szansa na to, że już

od czwartego kwartału wyniki większości będą się już tylko poprawiać, bo poprawę koniunktury i odblokowanie inwestycji sygnalizują przedstawiciele zarządów wielu firm. Często są to zresztą nowe twarze – jak w Radpolu Michał Jarczyński czy w Apatorze Mirosław Klepacki. Zmian kadrowych było więcej, bo z fotelem prezesa Relpolu żegna się Rafał Gulka, z TIM-u odchodzi długoletni wiceprezes Artur Piekarczyk. Są też zmiany innego formatu – Luxima, branżowy outsider ma nowych akcjonariuszy i staje się de facto nową firmą po przejściu Led Lease.

Kamil Zatoński

### Alumast sygnalizuje poprawę

Nie jest dobrze, ale będzie lepiej – przekonuje zarząd Alumastu, producenta słupów i masztów, którego przychody w pierwszych trzech kwartałach 2017 r. wyniosły 5,86 mln zł i były o jedną czwartą niższe niż w analogicznym okresie 2016 r. Ponad dwukrotnie wzrosła strata netto. Coś jednak w końcu drgnęło. Po drugim kwartale ton informacji, płynących ze spółki, był bowiem jednoznacznie pesymistyczny – podkreślano, że przedłuża się zastój w segmencie budownictwa infrastrukturalnego i choć ruszyły inwestycje i remonty na terenach kolejowych, to z opóźnieniem i nie w skali, której się spodziewano. Zastój był też w budownictwie energetycznym. W trzecim kwartale odnotowano jednak znaczne zwiększenie zamówień (w sumie o wartości 3 mln zł) i zapytań o produkty spółki, przyjęto też zamówienia o wartości, w związku z czym zdecydowano się na uruchomienie drugiej, a później także trzeciej zmiany w zakładzie produkującym kompozyty. Ponieważ Alumast nigdy nie narzekał na nadmiar gotówki, to aby obsłużyć zwiększoną produkcję, konieczna była kolejna emisja akcji. Za 1 mln zł objęła je firma Colo-Colo Podwykonawstwo Logistyczne, która stała się z miejsca znaczącym akcjonariuszem (17 proc. w podwyższonym kapitale) i głównym rozgrywającym we władzach spółki – ma uzyskać prawo powołania nawet czterech członków zarządu i pięciu członków rady nadzorczej, a wspólnymi siłami z dotychczasowymi decydentami w Alumacie ma doprowadzić do tego, by jeszcze przed końcem 2017 r. udało się odzyskać rentowność i zbudować podstawy do trwałego rozwoju. W 2016 r. Alumast miał 831 tys. zł straty netto.

w mln zł			
Alumast	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	5,86	7,80	-25%
Wynik operacyjny	-2,1	-1,1	
Wynik netto	-2,4	-1,1	

### Ampli nadal dryfuje

W lipcu minęły 3 lata od złożenia przez władze Ampli wniosku do sądu o ogłoszenie upadłości z możliwością zawarcia układu z wierzycielami. Sąd błyskawicznie przychylił się do wniosku, a firmie pozostawiono własny zarząd. Wprowadził on program naprawczy, w ramach którego zmieniono profil działalności na import i dystrybucję źródeł światła i opraw oświetleniowych pod własną marką. Z perspektywy wyników zmieniło się przez ten czas niedużo, bo przychody utrzymują się na śladowym poziomie (3 mln zł po trzech kwartałach, to o 17 proc. mniej niż w analogicznym okresie 2016 r.), a Ampli balansuje na progu rentowności operacyjnej. Niemal całość przychodów spółka osiąga dzięki sprzedaży do jednostek powiązanych – spółek należących do jej menedżerów. Straty netto na działalności powstają głównie z powodu kosztów odsetek, naliczanych od zobowiązań powstałych przed zgłoszeniem do sądu wniosku o ogłoszenie upadłości.

Przyszłość spółki zależy od ustosunkowania się wierzycieli do przekazanych propozycji układowych. Obecnie prowadzona jest weryfikacja przesłanych do sądu zgłoszeń wierzytelności i – jak przekonuje zarząd – trudno jest precyzyjnie określić datę zgromadzenia wierzycieli i głosowania na propozycjach układowych. Taki stan rzeczy utrzymuje się od wielu miesięcy, podobnie jak zawieszenie notowań spółki na warszawskiej giełdzie.

w mln zł			
Ampli	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	3,0	3,6	-17%
Wynik operacyjny	0,07	0,28	-75%
Wynik netto	-0,38	-0,28	35%



### W Apanecie niesnaski i zyski

Po trzech kwartałach 2017 r. przychody Grupy Apanet, dostawcy inteligentnych systemów oświetlenia ulic, wynoszą 4,3 mln zł i są ponad 12 razy wyższe niż w analogicznym okresie 2016 r., a jednocześnie wystarczające, by zanotować dodatni wynik operacyjny (0,92 mln zł) i netto (0,70 mln zł). W największym stopniu przyczyniło się do tego zakończenie kontraktu na zaprojektowanie i uruchomienie systemu oświetlenia drogowego na trasie autostrady A1, wartego 1,38 mln zł.

W cieniu działalności operacyjnej toczył się jednak konflikt największych akcjonariuszy, który rozpoczął się po wyborach do rady nadzorczej, przeprowadzonych w czerwcu 2017 r. Oś sporu przebiega między Andrzejem Lisem a Piotrem Leszczyńskim, którzy na zmianę zasiadali w fotelu prezesa zarządu Apanetu i jego spółki zależnej Apanet Green System (AGS). To ona jest perłą w koronie grupy i o nią toczyła się gra. Według ostatnich komunikatów, każdy z menedżerów uważa się za prezesa AGS, a Piotr Leszczyński zarzuca adwersarzowi niekorzystne dla akcjonariuszy zmiany w statucie spółki-córki oraz bezzasadne pobranie wynagrodzenia w wysokości 450 tys. zł.

Andrzej Lis i Piotr Leszczyński to założyciele Apanetu. Pierwszy ma 40 proc. akcji spółki, drugi – 30 proc. Jej wartość rynkowa to niespełna 10 mln zł.

w mln zł	Apanet	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody		4,32	0,35	1135%
Wynik operacyjny		0,92	-0,66	
Wynik netto		0,70	-0,65	

### Aparator ma nowego sternika

Mirosław Klepacki od listopada 2017 r. jest nowym prezesem Aparatora. Zastąpił na tym stanowisku Andrzeja Szostaka i już na „dzień dobry” przyszedł mu się tłumaczyć przed uczestnikami rynku ze słabszych od oczekiwani wyników po trzech kwartałach. Zmusiły one zarząd do korekty planu na cały rok, który zakładał osiągnięcie 75-80 mln zł zysku netto. Nie uda się tego zrealizować, a wynik będzie bliższy 60-65 mln zł. Korekta związana była z jednorazowymi wydarzeniami, dotyczącymi spółek zależnych Aparator Elkomtech i Aparator Telemetry oraz aktualizacją wartości zapasów. Nie zmienił się natomiast plan przychodów (900-950 mln zł). Po trzech kwartałach wynoszą one 671 mln zł, a w samym trzecim kwartale grupa odnotowała znaczący, 25-procentowy wzrost sprzedaży w segmencie opomiarowania gazu — m.in. dzięki dostawom na rynek holenderski i brytyjski — oraz w segmencie opomiarowania wody i ciepła (o 22 proc.) — m.in. dzięki dużemu, wartemu prawie 15 mln zł kontraktowi w Etiopii. Firma oczekuje spadku sprzedaży w segmencie opomiarowania energii elektrycznej z powodu wyszanszania linii liczników indukcyjnych, a także wzrostu przychodów w segmentach opomiarowania wody i ciepła i aparatury łączeniowej. W przypadku opomiarowania gazu przychody powinny być stabilne. Dodatkowo spółka odczuje spadek przychodów z wyszanszanej działalności w segmencie górniczym, która w tym roku przyniosła około 30 mln zł przychodów, a w przyszłym roku dorzuci do wyniku grupy tylko kilka milionów zł.

Ponad połowa przychodów grupy pochodzi z eksportu i to właśnie rynki zagraniczne mają napędzać sprzedaż. Nowy prezes, który ma doświadczenie na rynku niemieckim, liczy właśnie na nowe kontrakty za zachodnią granicą.

w mln zł	Aparator	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody		671,0	607,5	10%
Wynik operacyjny		62,0	49,1	26%
Wynik netto		45,2	34,0	33%

### To nie jest dobry rok dla Elektrobudowy

Choć zasada „jaki początek roku, taki cały rok” w branży budowlanej zwykle nie ma zastosowania, to w przypadku Elektrobudowy rok 2017 zapowiada się tak, jak sugerował to pierwszy kwartał, który zakończył się stratą w wysokości 1,6 mln zł, wobec oczekiwanych przez analityków 6 mln zł zysku netto. O jedną trzecią rok do roku spadły też przychody, co tłumaczono przesunięciem realizacji na kluczowych kontraktach. Sygnalizowano wówczas przyspieszenie tempa prac od kwietnia, ale dopiero w trzecim kwartale dynamika przychodów przestała być ujemna.

„Zarząd na konferencji po raporcie za pierwsze półrocze zapowiadał, że w kolejnych kwartałach sprzedaż zdecydowanie przyspieszy. Rzeczywiście w trzecim kwartale była większa niż w pierwszym czy drugim kwartale, jednak sporo zabrakło do oczekiwanego pulapu przynajmniej 300 mln zł” — podkreślają analitycy DM BDM.

Władze Elektrobudowy podtrzymały mimo wszystko prognozy na cały rok, zakładając osiągnięcie 1,07 mld zł przychodów i 51 mln zł skonsolidowanego zysku netto, co oznacza, że zapowiada się ostry finał w ostatnim kwartale, kiedy trzeba będzie zaksięgować 460 mln zł przychodów i ponad 20 mln zł czystego zysku. Przed rokiem w tym okresie sprzedaż była o ponad połowę niższa, a zysk wyniósł niespełna 15 mln zł. Dlatego analitycy DM BDM uważają, że prognoza jest mało realistyczna, a sukcesem będzie osiągnięcie 290-300 mln zł przychodów. Większe szanse są na uzyskanie zakładanego wyniku netto za sprawą np. rozwiązywania rezerw z lat poprzednich. Poziom pozyskanych zamówień Elektrobudowy w pierwszych trzech kwartałach to 487 mln zł, wobec 746 mln zł w analogicznym okresie 2016 r.

w mln zł	Elektrobudowa	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody		607,6	779,9	-22%
Wynik operacyjny		36,4	42,9	-15%
Wynik netto		30,1	40,1	-25%

### Elektromont trochę się poprawił

Mamy nadzieję, że posiadany portfel zleceń na 2017 r. oraz zapowiedzi zwiększenia inwestycji spowodują zarówno wzrost przychodów, jak i rentowności spółki — mówił u progu 2017 r. Marek Błazków, prezes Elektromontu, który przyznawał też, że 2016 r. był jednym z najgorszych w ostatnich latach. Wówczas przychody spadły o 36 proc. do 24,7 mln zł, ale firma zanotowała dodatni wynik finansowy (w 2015 r. strata wyniosła 2,9 mln zł).

Po wynikach za trzeci kwartał zapowiada się na powtórkę z ubiegłego roku, bo oczekiwanego zwiększenia inwestycji w gospodarce spółka się nie doczekała (boom spodziewany jest dopiero w 2018 r.), dlatego ilość i wartość realizowanych kontraktów jest tylko nieznacznie większa r/r. W przeszłości nie raz zdarzało się jednak, że duże kontrakty przeradzały się w duże kłopoty. Ten najnowszy to nie wywiązanie się firmy Animals Way z umowy związanej z inwestycją pn. „Modernizacja i udrożnienie Kanalu powodziowego i Starej Odry od dolnego stanowiska Jazu Psie Pole do mostów kolejowych Poznańskich”. Szczegółowego wyjaśnienia problemu nie przedstawiono, ale Elektromont złożył pod koniec sierpnia w łęskim sądzie pozew o zapłatę na kwotę co najmniej kilkuset tysięcy złotych.

w mln zł	Elektromont	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody		21,05	18,80	12%
Wynik operacyjny		0,42	0,30	40%
Wynik netto		0,26	0,24	9%



### Elektrotim zmienia trend, ale...

Notowania akcji wrocławskiego Elektrotimu są najniższe od 2014 r. i nie zmieniły tego nawet wyniki za trzeci kwartał, które w opinii analityków są bardzo dobre.

– *Elektrotim zaraportował bardzo dobre wyniki, odwracając negatywny trend, utrzymujący się od sześciu kwartałów. Spodziewamy się kontynuacji dodatniej dynamiki w czwartym kwartale* – komentuje Piotr Zybala, analityk Domu Maklerskiego mBanku.

W trzecim kwartale zysk netto spółki wyniósł 4,1 mln zł (cztery razy więcej niż przed rokiem), a przychody wzrosły o 38 proc. do 84,2 mln zł. Dzięki temu narastająco po trzech kwartałach przychody sięgają 183,7 mln zł i są o 14 proc. wyższe niż przed rokiem, a strata netto zmniejszyła się do 2 mln zł. Piotr Zybala liczy na udaną końcówkę roku i osiągnięcie przez spółkę aż 6 mln zł zysku netto w ostatnim kwartale.

Andrzej Diakun, prezes grupy, wypowiada się bardziej ostrożnie, choć zapewnia, że w całym roku uda się wypracować dodatni wynik operacyjny i netto. Słabe wyniki za pierwsze półrocze tłumaczy niższą marżą na kontraktach i wzrostem kosztów pracy, który określił jako „niekontrolowany” i trudny do powstrzymania nawet dzięki imigracji z Ukrainy. Prezes Elektrotimu jest natomiast przekonany, że rynek w końcu się rozpedzi, zwłaszcza w segmencie infrastruktury kolejowej i energetyki. Priorytetem dla spółki ma być jednak rentowność, a nie wzrost przychodów. Na koniec trzeciego kwartału portfel zamówień miał wartość 301 mln zł i był tylko o 9 proc. większy niż przed rokiem.

w mln zł

Elektrotim	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	183,7	160,95	14%
Wynik operacyjny	-1,07	-2,2	-
Wynik netto	-1,9	-3,2	-

### W ES-System nuta optymizmu

Choć w poszczególnych kwartałach 2017 r. wyniki ES-System są raz lepsze, raz gorsze, to sumarycznie zapowiada się na zdecydowanie lepszy rok niż 2016 – przede wszystkim, jeśli chodzi o rentowność. Przychody w pierwszym i trzecim kwartale były zbliżone do odnotowanych w analogicznym okresie ubiegłego roku, skokowo (o 20 proc.) wzrosły natomiast w drugim.

– *Po skokowym wzroście przychodów w II kwartale w kraju jak i za granicą, kolejny kwartał przyniósł uspokojenie w realizacji projektów. Wypracowane narastająco solidne zyski pozwalają myśleć optymistycznie o wyniku w całym 2017 roku* – komentuje Rafał Gawrylak, prezes ES-System.

Ponad trzy czwarte przychodów osiągnięto na rynku krajowym. Były one o 3,6 proc. wyższe niż przed rokiem. Eksport zwiększył się natomiast o 18 proc.

– *W 2017 roku umociliśmy swoją pozycję na rynku Unii Europejskiej, gdzie sprzedaż ukształtowała się na poziomie 19,3 mln zł, co oznacza 5-procentowy wzrost r/r. Największy procentowy wzrost – 68 proc. r/r do poziomu 6,8 mln zł odnotowaliśmy w sprzedaży do Azji i na Bliski Wschód. Jest to pochodna realizacji kilku dużych projektów pozyskanych dzięki m.in. uczestnictwu w targach oświetleniowych w 2016 r.* – dodaje Rafał Gawrylak.

Największą dynamikę odnotowano w segmencie oświetlenia zewnętrznego (15 proc.). W segmencie oświetlenia architektonicznego wzrost wyniósł 5,2 proc., spadek zanotowano natomiast w oświetleniu przemysłowym (o 0,6 proc.).

Spółka zakłada dalszy rozwój na rynku krajowym w dotychczasowych segmentach działalności. Jednocześnie pod koniec 2017 roku planowane jest wprowadzenie nowej kolekcji „Urban Style”.

w mln zł

ES-System	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	136	127,7	6%
Wynik operacyjny	4,6	0,95	384%
Wynik netto	4,8	1,29	271%

### Energoaparatura szuka sposobu

W plebiscycie na powtarzalność wiadomości, płynących ze spółki, Energoaparatura z pewnością byłaby bardzo wysoko wśród ponad 400 firm z warszawskiej giełdy. Dla akcjonariuszy pewna stabilność jest zaletą, bo choć przychody katowickiej spółki od lat utrzymują się na zbliżonym poziomie i nie mogą dobić do okrągłej bariery 50 mln zł (po raz ostatni powyżej niej były w 2013 r.), to nawet przy zmiennej koniunkturze w gospodarce i branży energetycznej Energoaparatura rok w rok notuje dodatni wynik finansowy. Strata po raz ostatni pojawiła się w 2007 r., kiedy przychody zadołowały do 35 mln zł. Po trzech kwartałach 2017 r. sprzedaż wynosi jednak zaledwie 18,3 mln zł (-25 proc. r/r), i choć wynik netto jest dodatni i wyższy niż przed rokiem, to nawet biorąc pod uwagę sezonowość działalności (w IV kw. 2016 r. przychody przekroczyły 16 mln zł) nie można wykluczyć, że przychody będą najniższe od dekady.

„Na rynku energetycznym panuje stagnacja, co znajduje swoje negatywne odzwierciedlenie w portfelu zamówień spółki” – przyznają władze spółki, które w końcu zdecydowały się na rozszerzenie działalności produkcyjnej i usługowej o nowy obszar aparatury rozdzielczej i sterowniczej oraz innych urządzeń przeznaczonych dla zakładów górniczych. Firma zamierza „pozyskiwać składniki majątku, w tym zarówno środki trwałe, jak i wartości niematerialne i prawne”, by zrealizować ten cel. Górnictwo przeżywa okres prosperity ze względu na wysokie ceny węgla na rynkach światowych i politykę polskiego rządu, który wbrew ogólnosiwiatowym tendencjom stawia na wytwarzanie energii z czarnego surowca.

w mln zł

Energoaparatura	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	18,34	24,53	-25%
Wynik operacyjny	1,18	0,64	83%
Wynik netto	0,67	0,48	39%

### Słabsza koniunktura spowalnia wzrost Grodna

Po trzech kwartałach roku obrotowego 2016/2017 (trwa od 1 kwietnia do 31 marca) przychody Grodna przekraczają 251 mln zł i są o 2 proc. wyższe niż w analogicznym okresie poprzedniego roku obrotowego. Są jednocześnie na rekordowym poziomie w tym okresie, ale dynamicznie daleko jest do rekordowej – rok wcześniej po trzech kwartałach wzrost sprzedaży sięgał 38 proc. Teraz nie było na to szans ze względu na niski poziom inwestycji publicznych oraz spadek produkcji budowlano-montażowej.

Wzrost przychodów Grodna nie wystarczył do utrzymania marż – jej spadek nie był jednak tak drastyczny jak w innych spółkach, a zysk netto jest po trzech kwartałach ledwie 3,6 proc. niższy niż rok wcześniej. Spadek rentowności to po części konsekwencja poszerzenia zasięgu geograficznego działalności poprzez uruchamianie własnych lub przejmowanych punktów handlowych. Wiąże się to z natychmiastowym wzrostem kosztów wynagrodzeń, któremu nie towarzyszy równie szybki wzrost przychodów. W lutym 2017 r. Grodno przejęło spółkę Bargo, dzięki czemu liczba placówek wzrosła z 57 do 66.

– *Zrealizowane przejęcie oznacza zarówno wzmocnienie naszych rozwojowych obszarów (elektronarzędzia i kable), jak również nowe kompetencje w zakresie energetyki* – komentuje Andrzej Jurczak, prezes Grodna.

Spółka zakończyła także na początku tego roku rozbudowę hali w centrum dystrybucji w Małopolu, przez co powierzchnia magazynowa obiektu zwiększyła się dwukrotnie.

w mln zł

Grodno	I-III kw. 2017/2017	I-III kw. 2016/2017	zmiana r/r
Przychody	195,80	158,2	24%
Wynik operacyjny	2,80	2,35	19%
Wynik netto	1,57	1,49	5%



### Lena Lighting nie narzeka

Po trzech kwartałach 2017 r. Lena Lighting, jeden z czterech notowanych na warszawskiej giełdzie producentów opraw oświetleniowych, ma 8,8 mln zł zysku netto, o ponad 50 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2016 r. To także około dwukrotnie więcej niż zarobili rywale – LUG i ES-System – choć pod względem przychodów wielkopolska firma jest mniejsza (103 mln zł wypracował LUG, 136 mln zł ES-System). Władze Leny tłumaczą, że poczynione nakłady w latach ubiegłych na prace badawczo-rozwojowe oraz działania prowadzone na rzecz usprawnienia procesów technologicznych spowodowały wzrost marży i zwiększenie ich udziału w sprzedaży ogólnej spółki. Wpływ na wzrost wyniku za trzy kwartały 2017 r. miała także lepsza koniunktura w budownictwie w Polsce oraz sprzedaż nieruchomości (zysk z tej transakcji wyniósł 2,6 mln zł). W samym trzecim kwartale zysk netto wyniósł 3,68 mln zł (+61 proc. r/r). W strukturze sprzedaży udział sprzedaży krajowej (jest wyższa r/r) jest porównywalny z eksportem.

Jak podkreśla zarząd, w czwartym kwartale 2017 r. na wyniki spółki mogą mieć wpływ koszty implementacji nowych technologii do produktów spółki, koszty promocji i reklamy wdrażanych produktów oraz rosnąca koniunktura w budownictwie w Polsce. Jeśli uda się powtórzyć wyniki z trzeciego kwartału, to Lena Lighting pobije swój rekord rocznego zysku netto – to 11,1 mln zł, które osiągnięto w... 2005 r.

w mln zł

Lena Lighting	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	95,70	92,80	3%
Wynik operacyjny	11,30	7,10	59%
Wynik netto	8,80	5,80	52%

### LUG idzie po rekord

Notowania akcji LUG, zielonogórskiego producenta opraw oświetleniowych, urosły od początku roku o ponad 200 proc. i niewiele już brakuje do rekordu z 2007 r. Na rekord idą też wyniki spółki. Po trzech kwartałach przychody sięgają 103 mln zł i są prawie o jedną piątą wyższe niż przed rokiem, a zysk netto to 4,3 mln zł. Tak wysoki nie był nigdy nie tylko w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku, ale w ogóle w skali całego roku.

„Będziemy robić wszystko, by w IV kwartale powtórzyć wyniki z III kwartału, zarówno na poziomie przychodów, jak i zysku netto” – zapewnia Ryszard Wtorkowski, prezes LUG.

Znacząca poprawa to zasługa szybko rosnącej sprzedaży zagranicznej, której udział w przychodach wzrósł do 59 proc. (przed rokiem 49 proc.), a w samym trzecim kwartale dynamika eksportu wyniosła 42 proc., wobec spadku o 6 proc. na rynku krajowym). Istotne znaczenie dla przychodów zagranicznych w końcówce III kw. 2017 r. miały także pierwsze dostawy na rynek argentyński.

„30 sierpnia br. zakończyliśmy proces rejestracji LUG Argentina SA, a we wrześniu wysłaliśmy pierwszą partię opraw do Argentyny, rozpoczynając tym samym realizację naszego kontraktu z Rządem Provincji Misiones. W końcowej fazie budowy znajduje się także nowa fabryka LUG w argentyńskim mieście Posadas” – dodaje Ryszard Wtorkowski.

LUG zarejestrował też spółkę BIOT, utworzoną wraz z partnerem z branży IT, która będzie zajmowała się prowadzeniem badań i stymulowaniem rozwoju w segmencie nowych technologii oświetleniowych.

w mln zł

LUG	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	103,0	86,6	19%
Wynik operacyjny	3,6	2,1	67%
Wynik netto	4,3	1,8	137%

### Luxima zaczyna nowe życie

14 sierpnia 2017 r. to data, która na pewno zapisze się w historii niewielkiej spółki Luxima. Tego dnia odbyło się walne zgromadzenie akcjonariuszy, które zdecydowało o emisji 1,6 mld akcji. Na konta spółki z tytułu tej emisji nie trafiła jednak ani złotówka, bo walory opłacono wkładem niepieniężnym w postaci akcji spółki Led Lease, kontrolowanej przez Kamilę Wiraszkę. Automatycznie stała się ona największą akcjonariuszką Luximy (76 proc.), a łącznie osoby powiązane z Led Lease kontrolują ponad 98 proc. akcji spółki z NewConnect. Led Lease prowadzi działalność polegającą na sprzedaży oraz instalacji produktów oświetleniowych opartych na technologii LED do użytku wewnętrznego (biura, centra handlowe, hale przemysłowe i magazynowe, budynki użyteczności publicznej i samorządu terytorialnego) oraz zewnętrznego (np. ulice i parkingi).

„Działalności obu podmiotów uzupełniają się w ramach jednego rynku rozwiązań oświetleniowych, a dzięki synergii ich pozycja rynkowa (i pozycja całej grupy kapitałowej) uległa poprawie i będzie dalej budowana” – przekonuje Tadeusz Hapon, prezes Luximy.

27 września Led Lease podpisał z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości umowę na dofinansowanie projektu „Budowa zakładu produkcyjnego innowacyjnych oszczędnych lamp LED przeznaczonych do upraw roślin pod szklą”. Maksymalna wartość dofinansowania na inwestycję wynosi 19 mln zł, co stanowi 70 proc. kosztów kwalifikowanych. Jednocześnie zdecydowano się na sprzedaż nieruchomości w Elku, co przyniosło 2 mln zł gotówki i ponad 1,2 mln zł zysku netto, co w pełni przyczyniło się do odnotowania przez Luximę dodatniego wyniku po trzech kwartałach. Z podstawowej działalności strata ze sprzedaży wyniosła 451 tys. zł.

w mln zł

Luxima	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	0,80	0,90	-11%
Wynik operacyjny	1,47	-0,26	
Wynik netto	1,34	-0,34	

### W Radpolu idzie ku lepszemu

Choć pierwszy kwartał 2017 r. zakończył się dla Radpolu stratą netto, to w dwóch kolejnych kwartałach wynik powrócił „nad kreskę” i w księgach jest wyraźnie lepszy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. W przypadku spółki, której rezultaty w ostatnich kwartałach zaborzone były przez rozmaite odpisy aktualizujące najlepiej patrzeć na przychody (po trzech kwartałach są o 4 proc. lepsze r/r, ale nie ma szans na to, by w całym roku choćby zbliżyły się do rekordowych 205 mln zł, osiągniętych w 2014 r.) oraz oczyszczone EBITDA, czyli skorygowany o zdarzenia jednorazowy zysk operacyjny, powiększony o amortyzację.

– Raportowana EBITDA Radpolu w 2017 r. powinna być zauważalnie wyższa niż w 2016, ale oczyszczona będzie raczej porównywalna rok do roku – mówi Anna Kulach, dyrektor finansowy spółki, co oznacza, że wynik sięgnie około 1,6 mln zł. To o tyle ważne, że bank finansujący spółkę zastrzegł, że relacja długu netto do oczyszczonego EBITDA nie może przekroczyć 8,5, by nie było mowy o niedotrzymaniu umów kredytowych. Na koniec trzeciego kwartału wskaźnik ten wyniósł 8,23, a do końca roku – jak zapewniają władze Radpolu – powinien spać poniżej 8. Radpol szuka pomysłu na niektóre nieefektywnie wykorzystane aktywa. Jednym z nich jest zakład dawnego Wirbetu, zlokalizowany w Ostrowie Wielkopolskim, dla którego spółka rozważa znalezienie partnera biznesowego. W strategii na lata 2018-2021 zapisano też spore wydatki inwestycyjne na modernizację majątku produkcyjnego.

w mln zł

Radpol	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	120,6	115,9	4%
Wynik operacyjny	0,7	-5,7	
Wynik netto	-1,6	-6,3	



### Czas zmian w Relpolu

Od 2010 r. Rafał Gulka kierował Relpolem i wyprowadził go na spokojne wody, ale w październiku 2017 r. postanowił złożyć rezygnację. Będzie skuteczna z dniem 31 stycznia 2018 r. Decyzja o zmianie władzy zbiegła się z osiągnięciem przez spółkę dodatniej dynamiki zysku w trzecim kwartale – wynik netto wzrósł o 35 proc. do 2 mln zł. Po trzech kwartałach zysk jest jednak o jedną piątą niższy niż w analogicznym okresie 2017 r., mimo wzrostu przychodów o 6 proc. Zarząd jest zadowolony z rezultatów, bo w trzecim kwartale wzrost osiągnięto nie tylko w kluczowym dla firmy eksporcie (ma 70-procentowy udział w przychodach), ale także na rynku krajowym (o 16 proc. w trzecim kwartale i o 3,5 proc. narastająco), gdzie przez dłuższy czas utrzymywała się stagnacja ze względu na niskie nakłady na inwestycje w sektorze energetycznym i elektrotechnicznym.

„Pomimo wzrostu sprzedaży na rynku krajowym, co zawdzięczamy większej aktywności spółki uważamy, że rynek ten jeszcze nie odżył” – podkreślił jednak w komentarzu do sprawozdania finansowego.

Na rynkach zagranicznych największą dynamikę odnotowano w Azji (sprzedaż potroiła się względem 2016 r.), a największy udział (na poziomie 34 proc.) ma rynek niemiecki. Przełomu nie ma natomiast na rynku rosyjskim, gdzie narastająco od początku roku sprzedaż była niższa o 11 proc. względem analogicznego okresu 2016 r.

w mln zł

Relpol	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	93,7	88,3	6%
Wynik operacyjny	6,6	7,8	-15%
Wynik netto	5,2	6,3	-18%

### Soneli ponosi koszty ekspansji

Po trzech kwartałach 2017 r. skonsolidowany zysk netto Grupy Soneli jest o 66 proc. niższy niż w analogicznym okresie 2016 r. Wszystko przez straty spółek zależnych, dzięki którym firma miała podbijać nowe rynki. Na razie idzie to opornie. Soneli T&M, czyli podmiot działający na rynku amerykańskim, ma po trzech kwartałach 1,17 mln zł straty. Zarząd tłumaczy, że jest to związane z dużą aktywnością i wydatkami na reklamę oraz informację, co nie przekłada się jeszcze na istotny poziom przychodów. Amerykańska spółka tylko w nieznacznym stopniu oferuje mierniki Soneli, kupia się na razie na konsultingu, wsparciu technicznym i wynajmie sprzętu pomiarowego. Pierwsze regularna sprzedaż mierników ma być zanotowana w IV kwartale 2017 r. Druga ze spółek-córek – Foxytech (oferuje produkty smart Home i czujniki związane z pomiarem jakości powietrza) – poniosła 1,1 mln zł straty, a spółka działająca na rynku indyjskim też ma zbyt małe przychody, by osiągnąć rentowność. W sumie składa się to na znacznie niższe zyski, tym bardziej, że prawie 40 proc. sprzedaży pochodzi z usług montażu dla podmiotów z Grupy Lincoln, na czym Soneli osiąga niskie marże (ale przynajmniej zwiększa wykorzystanie mocy produkcyjnych zakładu w Swidnicy).

Zarząd Soneli podkreśla, że boryka się również z dużą presją płacową wśród pracowników, co mnoży koszty wynagrodzeń i dodatkowo obniża rentowność operacyjną.

w mln zł

Soneli	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	64,9	60,7	7%
Wynik operacyjny	3,86	8,1	-52%
Wynik netto	2,68	7,78	-66%

### TIM jest coraz bliżej celu

Po trzech kwartałach 2017 r. przychody grupy TIM przekroczyły po raz pierwszy w historii poziom 0,5 mld zł i były o 6 proc. wyższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Na poziomie jednostkowym TIM uzyskał dodatni wynik operacyjny i netto, ale na poziomie skonsolidowanym wciąż do tego trochę brakuje. Wszystko przez straty spółki logistycznej 3LP (operator centrum logistycznego w Siechnicach), która dopiero w 2018 r. ma osiągnąć dodatni wynik, a za 2-3 lata osiągnąć pełną zdolność operacyjną. Potrzeba do tego zwiększenia udziałów klientów zewnętrznych – na razie jest to około 15 proc., docelowo – nawet 50 proc. Wśród nowo pozyskanych klientów jest m.in. jeden z największych e-sprzedawców opon i akcesoriów samochodowych w Polsce i Europie, a także międzynarodowy internetowy dystrybutor suplementów diety, który z Siechnic wysłał zamówienia do 12 państw Unii Europejskiej.

Nadal sukcesywnie rośnie udział kanału online w przychodach TIM ze sprzedaży. W pierwszych dziewięciu miesiącach 2017 r. wyniósł 71 proc. wobec 70 proc. w 2016 r. i 67 proc. w 2015 r.

– Sukces naszego hybrydowego modelu sprzedaży i coraz lepsza sytuacja w branży budowlanej zaowocowały najlepszym kwartałem w historii pod względem poziomu obrotów. Cieszy także niemal milion złotych (974 tys. zł) zysku netto osiągniętego przez TIM SA po dziewięciu miesiącach 2017 roku. To konsekwencja zarówno naszego modelu biznesowego, jak i utrzymania dyscypliny kosztowej – komentuje Krzysztof Folta, prezes zarządu TIM.

W połowie listopada po 18 latach pracy i przejściu kilku szczebli kariery (od menedżera produktu po wiceprezesa, odpowiadającego za handel) o zamiarze pożegnania się ze spółką z końcem roku poinformował Artur Piekarczyk. Jako powód podał sprawy osobiste.

w mln zł

Tim	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	515,1	485,0	6%
Wynik operacyjny	-1,8	6,0	-
Wynik netto	-2,3	3,8	-

### Wyniki ZPUE spadły w przepaść

O ponad 50 proc. od początku roku spadły notowania ZPUE i są najniższe od 2012 r. Po publikacji wyników za trzeci kwartał wyprzedaż jeszcze przyspieszyła, choć w końcu udało się przerwać fatalną serię trzech z rzędu kwartałów, zakończonych stratą – zysk netto w minionym okresie wyniósł 2,6 mln zł. To jednak o ponad 70 proc. mniej niż przed rokiem, a końcówka 2017 r. będzie musiała być bardzo udana, by zrealizowane zostały obniżone we wrześniu prognozy, zakładające wypracowanie 3 mln zł zysku netto i 530 mln zł przychodów. Obniżka była konsekwencją późniejszego niż oczekiwano ożywienia w branży i mniejszym – od zakładanego – wzrostem poziomu inwestycji w sektorze wtórnej dystrybucji energii elektrycznej. Skalę zapasów w wynikach ZPUE pokazuje nie tylko to, że pierwotna prognoza sięgała 17,5 mln zł, ale także to, że w ostatnich kilku latach firma regularnie zarabiała po 35-40 mln zł rocznie – aby w historii znaleźć wynik na poziomie jednocyfrowym trzeba się cofnąć do początku tysiąclecia.

W strukturze sprzedaży grupy niewiele zmienił się udział eksportu (zarząd zakłada, że będzie systematycznie rósł), który w pierwszym półroczu wyniósł 13 proc., wyraźnie spadł natomiast udział przychodów w kluczowej branży – energetyce – o 5,6 pkt. proc. do 54,4 proc. z powodu spadku sprzedaży o 23 proc.

w mln zł

ZPUE	I-III kw. 2017	I-III kw. 2016	zmiana r/r
Przychody	369,10	419,1	-12%
Wynik operacyjny	-7,8	27,1	-
Wynik netto	-9,1	19,9	-