

GIEŁDA W GÓRĘ, BRANŻA W DÓŁ

..,WWW.RYNEKELEKTRYCZNY.PL (2018-08-13 00:00:00)
www.rynekelektryczny.pl/2018/08/13/gielda-w-gore-branza-w-dol/

Indeks Rynku Elektrycznego spadł w sierpniu co prawda zaledwie o 1,1 proc., ale w znacznej mierze było to zasługą największego gracza, Apatora, którego kurs zyskał aż 26 proc. dzięki m.in. wynikom za pierwsze półrocze. W tym okresie zysk netto zwiększył się r/r o 25 proc. do 36,7 mln zł, a w samym drugim kwartale wyniósł 21,6 mln zł, czyli o 74 proc. więcej niż przed rokiem. Notowania większości pozostałych spółek spadły ...

Indeks Rynku Elektrycznego spadł w sierpniu co prawda zaledwie o 1,1 proc., ale w znacznej mierze było to zasługą największego gracza, Apatora, którego kurs zyskał aż 26 proc. dzięki m.in. wynikom za pierwsze półrocze. W tym okresie zysk netto zwiększył się r/r o 25 proc. do 36,7 mln zł, a w samym drugim kwartale wyniósł 21,6 mln zł, czyli o 74 proc. więcej niż przed rokiem.

Notowania większości pozostałych spółek spadły, bo – jak innych małych i średnich – determinowane są na naszym rynku przede wszystkim trendami w napływach i odpływach do funduszy inwestycyjnych. I choć w lipcu te o czysto akcyjnej strategii zanotowały najlepszy wynik od sześciu miesięcy, to i tak przeważały odpływy, czyli umorzenia jednostek przez klientów. Co gorsza, setki milionów złotych co miesiąc są wycofywane z funduszy absolutnej stopy zwrotu. To kategoria, która była bardzo popularna wśród klientów TFI w latach 2015-2017, czyli w czasie, kiedy małe i średnie spółki miały bardzo wysokie notowania – głównie właśnie dzięki kapitałowi z tej grupy funduszy. Rykoszetem w związku z głośną sprawą GetBacku (to firma windykacyjna, która z hukiem upadła, zostawiając nabywców swoich obligacji praktycznie z niczym) dostały towarzystwa funduszy inwestycyjnych, które współpracowały z bankrutem. Część ich klientów zdecydowała się na umorzenia jednostek, co zmusiło zarządzających do wyprzedaży akcji z portfeli. W największym stopniu bija to właśnie w notowania maluchów i średniaków.

Część spółek sama jednak nie daje argumentów za kupnem swoich akcji. Przykład? Zarząd Leny Lighting poinformował o spadku zysku netto w I półroczu 2018 r. o 48 proc. do 2,6 mln zł, mimo 3-procentowego wzrostu przychodów do 61,5 mln zł. Spadek wyniku to konsekwencja nie tylko wysokiej bazy (w I półroczu 2017 r. Lena sprzedała nieruchomości, na czym zaksięgowwała ekstra zysk w wysokości 2,6 mln zł), ale także wyższych nakładów na zwiększenie zatrudnienia w związku z inwestycjami w park maszynowy. Spółka poniosła też wyższe koszty działań marketingowych w stosunku do roku ubiegłego spowodowane udziałem w Międzynarodowych Targach Light&Building w Frankfurcie, które odbywają się raz na dwa lata.

Dużo lepsze wieści dla akcjonariuszy ma LUG, inny z giełdowych producentów opraw oświetleniowych. Jego notowania w lipcu wyraźnie wzrosły, podobnie jak wyniki w drugim kwartale. Przychody zwiększyły się o jedną czwartą do 41,65 mln zł, a EBITDA (czyli zysk operacyjny powiększony o amortyzację) o 36 proc. do 5,8 mln zł. Zysk netto wzrósł natomiast o 15 proc. do 1,49 mln zł. LUG w ostatnich tygodniach rozrósł się o kolejną spółkę zależną. W Istambule założono nową spółkę akcyjną LUG Turkey, w której polska firma będzie mieć 50 proc. udziałów. Spółka będzie prowadzić działalność handlową, produkcyjną

i doradcą z zakresu profesjonalnych rozwiązań oświetleniowych.

Naszym zadaniem na kolejne lata jest wzrost przychodów z eksportu do poziomu 75 procent całkowitych przychodów firmy. Rynek Eurazji ma pod tym względem duży potencjał. W samej Turcji jako główne źródło wzrostu gospodarczego wymienia się inwestycje, w tym megaprojekty infrastrukturalne i eksport. Obiecująco wyglądają także prognozy urbanizacji w regionie Państw Eurazji i samej Turcji – mówi Ryszard Wtorkowski, prezes LUG.

W grupie kapitałowej LUG jest już sześć spółek zagranicznych. Oprócz tureckiej, gdzie w połowie sierpnia na dobre wybuchł kryzys walutowy (a kryzys gospodarczy wydaje się nieunikniony), także m.in. argentyńska, gdzie kryzys walutowy ledwo został zażegnany.

Kryzys – tyle że wewnętrzny – zażegnano chyba już w Radpolu, który przedstawił niezłe wstępne wyniki za pierwsze półrocze. Wyraźnie wzrosły w tym okresie przychody (o 17 proc. do 81,3 mln zł), a zamiast straty na poziomie operacyjnym pojawił się wyraźny zysk (2,8 mln zł). Wynik netto to 932 tys. zł – niewiele, ale przed rokiem strata przekraczała 2 mln zł.

Ku lepszemu idzie też w Timie, przekonują jego menedżerowie, na potwierdzenie chwając się wynikami sprzedaży w lipcu. Przychody w tym okresie wyniosły 66,5 mln zł, a więc były o ponad jedną czwartą wyższe niż rok temu. Był to też drugi najlepszy wynik miesięczny w historii. Po siedmiu miesiącach obroty przekraczają 423 mln zł, są więc o jedną piątą wyższe niż rok temu (w tym e-commerce przyniósł 301 mln zł, +19 proc. r/r).

W 2018 roku już trzykrotnie – w marcu, czerwcu i lipcu – nasze miesięczne obroty przekroczyły 60 mln zł. Taki poziom do niedawna zarezerwowany był tylko dla miesięcy jesiennych, na które przypada szczyt zakupów związanych z pracami budowlanymi – zauważa Piotr Tokarczuk, członek zarządu i dyrektor finansowy TIM.

Najlepszy w historii pod względem sprzedaży pierwszym kwartałem roku obrotowego 2018/2019 pochwalił się konkurent Timu – Grodna. Spółka zwiększyła przychody o 20 proc. do 110,6 mln zł, do czego przyczyniło się rozbudowanie sieci sprzedaży o kolejnych 11 punktów handlowych (do 81). W dwucyfrowym tempie wzrosły wynik operacyjny (1,1 mln zł), EBITDA (2,2 mln zł) i netto (0,6 mln zł).

Na wzrost tych pozycji wpłynęły dobre wyniki spółek zależnych BARGO i El-Corte, udanie włączonych do Grupy w 2017 r. Ich skuteczna integracja potwierdza wysokie kompetencje Grodna w budowaniu silnej pozycji grupy na konkurencyjnym rynku rozwiązań elektrotechnicznych poprzez akwizycje. W bieżącym roku obrotowym kontynuujemy działania związane z realizacją strategii na lata 2017-2020, zakładające m. in. dalszą rozbudowę sieci sprzedaży, a także rozwój oferty asortymentowej i kompleksowych usług inżynierskich. Dużo uwagi poświęcamy również perspektywnym rozwiązaniom z zakresu automatyki budynkowej oraz technologiom opartym o przetwarzanie danych i cyfryzację. Dynamicznie rozwijamy też internetowe kanały sprzedaży B2B i B2C, zakładając, że do 2020 r. powinny generować 35 proc. sprzedaży grupy – mówi Andrzej Jurczak, prezes Grodna.

Emil Popławski, analityk Polskiego Domu Maklerskiego, uważa jednak, że dla spółki wyzwaniem będzie

wzrost wynagrodzeń. Strukturę kadrową Timu – jako spółki, która postawiła na e-commerce – określa natomiast jako „łżejszą”.

Spółka

Stopa zwrotu w lipcu (w proc.)

Alumast

+19,8

Ampli

Apanet -9,8

Apator

+26,1

Aplisens -2,4

APS

Elektrobudowa -22,9

APS Energia

+15,9

Elektromont

Elektrotim -20,3

Energoaparatura -9,2

ES-System -1,6

Govena Lighting

Grodno -15,1

Introl -17,8

Lena Lightng -4,2

LUG

+16,5

Luxima

Radpol

+19,4

Relpol -4,5

Sonel

+1,6

TIM -5,9

Vigo System

ZPUE -9,8

Indeks Rynku Elektrycznego -1,1

WIG

+7,2

Kamil Zatoński