

czwartek, 23 sierpnia 2018 | opracowanie cykliczne

Dziennik

Opracował: Daniel Cegielka (+48 22 697 4914, daniel.cegielka@mbank.pl)

DJIA	S&P 500	Nasdaq	US10Y Bonds	US2Y Bonds	Dolar (spot)	Gold \$/Oz	Oil \$/b
25733,6	2861,82	7889,097	2,8189	2,5912	95,146	1195,5	67,86
-88,69 (-0,34%)	-1,14 (-0,04%)	29,92 (0,38%)	-0,0054 (-0,19%)	0,0062 (0,24%)	0,19 (0,2%)	-7,35 (-0,61%)	-0,13 (-0,19%)

Informacje ze spółek i sektorów

Lowe's Cos.
(LOW US)

Wyniki za 2Q'18 powyżej oczekiwań, ale obniżenie prognoz na '18 (=/-)

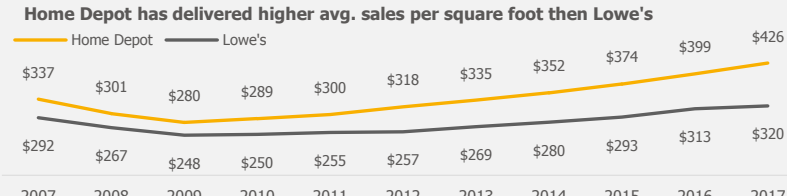
- Przychody: \$20.89 mld (+7.1% r/r) vs oczekiwane \$20.81 mld (+0.38%)
- Adj. EPS: \$2.07 (+31.8% r/r) vs oczekiwane \$2.02 (+2.5%)
- Comparable sales: +5.2% vs oczekiwane +5%

Prognoza na '18:

- Adj. EPS: \$4.5/\$4.6 vs poprzednio \$5.4/\$5.5 (-16.7%/-16.4%)
- Net Sales Growth: +4.5% r/r
- Comp Sales Growth: +3% r/r vs poprzednio +3.5%
- Store Openings: +9

Komentarz: Wyniki za 2Q były powyżej oczekiwań, spółka obniżyła jednak prognozy na cały '18. Lowe's planuje zamknąć wszystkie 99 sklepów Orchard Supply Hardware i najprawdopodobniej właśnie ten czynnik mógł stać za obniżeniem prognoz. W poprzednim kwartale Lowe's zanotowała bardzo słabą sprzedaż porównywalną (comparable sales), która wyniosła zaledwie 0.6% r/r vs np. 4.2% r/r w przypadku konkurenta Home Depot. W 2Q sprzedaż porównywalna wzrosła o 5.2% r/r vs oczekiwane 5% r/r, ale wartość ta i tak była istotnie niższa niż w przypadku Home Depot (+8% r/r). Lowe's musi więc popracować nad produktywnością, gdyż obecnie ustępuje konkurencji.

Home Depot has delivered higher avg. sales per square foot than Lowe's



Year	Home Depot	Lowe's
2007	\$337	\$292
2008	\$301	\$267
2009	\$280	\$248
2010	\$289	\$250
2011	\$300	\$255
2012	\$318	\$257
2013	\$335	\$269
2014	\$352	\$280
2015	\$374	\$293
2016	\$399	\$313
2017	\$426	\$320

Target Corp.
(TGT US)

Wyniki za 2Q'18 i prognozy na '18 powyżej oczekiwań rynku (+)

- Przychody: \$17.78 mld (+6.9% r/r) vs oczekiwane \$17.28 mld (+2.9%)
- Adj. EPS: \$1.47 (+21.5% r/r) vs oczekiwane \$1.40 (+6.4%)
- Sane-store sales: +6.5% vs oczekiwane +3.9%
- Number of Stores: 1 835
- Prognoza EPS na 3Q'18: \$1.0/\$1.2 vs oczekiwane \$1.09
- Prognoza EPS na '18: \$5.3/\$5.5 vs oczekiwane \$5.29

Komentarz: Wyniki za 2Q były powyżej oczekiwań. Sprzedaż porównywalna w 2Q była najsilniejsza od 13 lat.

Apple
(AAPL US)

Alphabet
(GOOG US)

Coraz więcej firm buntuje się przeciwko wysokim opłatom w sklepach Google i Apple (=/-)

Komentarz: Apple i Google uruchomiły swoje sklepy z aplikacjami w 2008 r. i wkrótce stały się dominującymi graczami, przyciągając wielu niezależnych programistów aplikacji mobilnych. W zamian za sprzedaż aplikacji w swoich sklepach firmy te pobierały 30% wartości sprzedaży uzyskiwanej przez deweloperów (tzw. *app store tax*). W zeszłym roku wartość tego rynku wzrosła do \$82 mld, a prognozy wskazują, że do '22 rynek ten wzrośnie do \$157 mld. Mniej więcej dwa lata temu Google i Apple zaczęły uginać się pod naciskiem deweloperów i w niektórych przypadkach obniżyły pobierane opłaty do 15% wartości sprzedaży. Według szacunków firm analitycznych, jeżeli pobierane opłaty spadną do przedziału od 5% do 15%, to w '20 EBIT może spaść nawet o ok. 21% w przypadku Apple oraz ok. 20% w przypadku Google.

Zynga
(ZNGA US)

Zynga podpisała z Disney'em wieloletnią umowę, na przygotowanie mobilnej gry "Star Wars" (+)

Zynga ogłosiła wieloletnią umowę licencyjną z Disneyem na opracowanie nowej gry mobilnej w uniwersum Gwiezdnych Wojen, z opcją na drugą grę.

Komentarz: Zynga w swojej strategii skoncentrowała się na bardziej złożonych grach o wyższej jakości. Podpisanie partnerstwa z Disneyem pokazuje, że przyjęcie takiej strategii było słuszną decyzją, na coraz bardziej konkurencyjnym rynku gier wideo.

Hartford (HIG US)

Navigators (NAVG US)

Hartford Financial Services zgodził się przejąć Navigators Group za \$2.1 mld w gotówce (=)

Navigators działa w USA, Europie, Azji oraz Ameryce Południowej, oferując ubezpieczenia przemysłu morskiego, budowlanego i energetycznego.

Analog Devices
(ADI US)

Wyniki za 3Q'FY18

- Przychody: \$1.57 mld (+9.7% r/r) vs oczekiwane \$1.52 mld, w tym:
 - Industrial: \$793.3 mln (+14% r/r)
 - Automotive: \$246.8 mln (+6% r/r)
 - Consumer: \$208.6 mln (-17% r/r)
 - Communications: \$323.9 mln (+27% r/r)
- Adj. EPS: \$1.53 (21.4% r/r) vs oczekiwane \$1.46
- Adj. Gross Margin: +71.2% vs oczekiwane +71.5%

Prognozy na 4Q'FY18

- Przychody: \$1.17/\$1.97 mld
- Adj. EPS: \$1.46/\$1.58 vs oczekiwane \$1.53
- Adj. Gross Margin: +71% vs oczekiwane +71.6%

Komentarz: Przychody w 3Q wzrosły o 9.7% r/r do \$1.57 mld, głównie dzięki popytowi w obszarze B2B. Lekko negatywnie zaskakują prognozy na 4Q. Spółka zadeklarowała \$0.48 DPS; ustalenie 31 sierpnia, wypłata 12 września.

IPO
Arabia Saudyjska rezygnuje z IPO państwowego producenta ropy Aramco

IPO Aramco miało być największą tego typu ofertą w historii światowych giełd i wynieść nawet \$2 bln.

Ropa
Zapasy paliw w USA wg DoE

- Ropa: 408.36 mln baryłek (-5.84 mln baryłek vs oczekiwane -2 mln baryłek)
- Benzyna: 234.33 mln baryłek (+1.2 mln baryłek)
- Destylaty: 130.84 mln baryłek (+1.85 mln baryłek)

Komentarz: Odczyt zapasów ropy pozytywnie przełożył się na jej ceny, co powinno być wsparciem dla upstreamu (firmy wydobywające ropę). Rosnące zapasy benzyny, przy spadających zapasach ropy, mogą wywierać presję na marże rafineryjne, co jest negatywne dla spółek paliwowych z przewagą downstreamu (rafinerie).

Budownictwo

Sprzedż domów na rynku wtórnym w USA w lipcu wyniosła 5.34 mln vs oczekiwane 5.40 mln.

Pozostałe informacje
4fun Media

4fun Media kupił za 2.48 mln PLN od cypryjskiej Nova Group 51% udziałów w spółce naEkranie.pl, właścicielu serwisu internetowego o kulturze masowej.

Alumetal

Wywiad z prezesem:

- Alumetal jest spokojny o realizację celów finansowych na '18
- nie ma też planów zmiany założeń na kolejne dwa lata

Bank Handlowy
Wyniki za 2Q'18

mln PLN	2Q'18	kons.	różnica
Wynik odsetkowy	270,6	282,2	-4%
Wynik z prowizji	138,8	141,7	-2%
Koszty ogółem	280,3	290	-3%
Saldo rezerw	-27	-19,6	38%
Zysk netto	182,4	175	4%

Benefit Systems
Wyniki za 2Q'18

mln PLN	wyniki	kons.	różnica	r/r	q/q
Przychody	303,4	296,3	2,4%	28,9%	6,6%
EBITDA	45,8	44,6	2,7%	21,5%	18,7%
EBIT	36,1	33,8	6,7%	24,8%	26,5%
zysk netto j.d.	24,3	25	-3,0%	5,1%	11,9%

CDRL

CDRL chce kupić większościowy pakiet udziałów w sieci sklepów dziecięcych za granicą.

Cyfrowy Polsat

Liczba usług świadczonych przez grupę Cyfrowego Polsatu wzrosła w 2Q o 119,3 tys., najmocniej od 3Q'17.

Cyfrowy Polsat
Wyniki za 2Q'18

mln PLN	wyniki	kons.	różnica	r/r*	q/q
Przychody	2603,2	2572,6	1,2%	5,4%	11,0%
EBITDA	946,4	927,2	2,1%	-1,8%	6,3%
EBIT	475,6	450,9	5,5%	-8,0%	9,1%
zysk netto j.d.	235,8	261	-9,7%	-19,0%	-21,6%
marża EBITDA	36,4%	36,0%	0,38	-2,67	-1,58
marża EBIT	18,3%	17,4%	0,84	-2,66	-0,32
marża netto	9,1%	10,1%	-1,09	-2,72	-3,76

Dino Polska

Wywiad z prezesem:

- Dino Polska zakłada w '18 niski dwucyfrowy wzrost LFL i wzrost marży EBITDA o ok. 0,2 p.p.
- nie wyklucza w '19 lekkiego podniesienia celu strategicznego dot. rozwoju sieci

ES-System

ES-System liczy w '18 co najmniej na jednocyfrowy wzrost sprzedaży krajowej, dzięki dobrej koniunkturze na rynku budowlanym w Polsce oraz terminowej realizacji projektów zamówień. Marża ma utrzymać się na poziomie ok. 40%. Spółka nie przewiduje w '18 poprawy sprzedaży eksportowej r/r.

GTC**Wyniki za 2Q'18**

mln EUR	wyniki	kons.	różnica	r/r	q/q
Przychody	37,7	37,2	1,4%	33,6%	-4,6%
EBIT	33,5	32,1	4,4%	-20,0%	-9,2%
zysk netto j.d.	21,5	21,1	2,0%	-21,8%	-10,8%
marża EBIT	88,9%	86,4%	2,55	-59,65	-4,49
marża netto	57,1%	56,8%	0,3	-40,44	-3,94

Mercor

Konferencja z zarządem:

- Mercor liczy na utrzymanie obecnej dynamiki wzrostu zamówień
- z racji potrzeb inwestycyjnych wypracowany zysk planuje przeznaczyć na dalszy rozwój
- wyniki 1Q'FY18/'19 istotny wpływ miały czynniki jednorazowe

Polska

Sprzedaż detaliczna w lipcu: -0.3% m/m i 9.3% r/r vs oczekiwane -0.2% m/m i 8.2% r/r.

Tauron

Zysk netto Tauronu w 1H'18 wyniósł 568,4 mln zł, zgodnie z wcześniejszymi szacunkami.

Dom Maklerski mBanku

ul. Wspólna 47/49
00-684 Warszawa
www.mbank.pl/mDM

Zespół Prywatnego Maklera

Kamil Szymański, CFA, dyrektor
tel. +48 22 697 4706
kamil.szymanski@mbank.pl

Jarosław Banasiak
tel. +48 22 697 4870
jaroslaw.banasiak@mbank.pl

Joanna Gębal
tel. +48 22 697 4762
joanna.gebal@mbank.pl

Rafał Włóka
tel. +48 22 697 4809
rafal.wloka@mbank.pl

Marcin Bieguński
tel. +48 22 697 4984
marcin.bieganski@mbank.pl

Paweł Rudowski
tel. +48 22 697 4852
pawel.rudowski@mbank.pl

Zespół Wsparcia Sprzedaży

Daniel Cegiełka
tel. +48 22 697 4914
daniel.cegielka@mbank.pl

Remigiusz Lemke
tel. +48 22 697 4848
remigiusz.lemke@mbank.pl

Piotr Neidek, analiza techniczna
tel. +48 22 697 4766
piotr.neidek@mbank.pl

Departament Sprzedaży Instytucjonalnej

Piotr Gawron, dyrektor
tel. +48 22 697 4895
piotr.gawron@mbank.pl

Departament Analiz

Kamil Kliszcz, dyrektor
tel. +48 22 438 2402
kamil.kluszcz@mbank.pl

Wyjaśnienia użytych terminów i skrótów

EPS - (Earnings per Share) – Zysk netto przypadający na jedną akcję
EBIT - Zysk operacyjny
EBITDA - EBIT przed operacjami finansowymi, opodatkowaniem i amortyzacją
P/E - (Cena/Zysk) - Cena dzielona przez roczny zysk netto przypadający na jedną akcję
CAPEX - Wydatki inwestycyjne na rozwój
ROE - (Return on Equity) - Zwrot na kapitale własnym
DPS - (Dividend per Share) dywidenda przypadająca na jedną akcję
Ex-div. – Pierwszy dzień notowania akcji bez prawa do dywidendy
DY, DYield - Stopa dywidendy
RN - Rada Nadzorcza
CFO - Dyrektor finansowy
ABB - Przyśpieszona książka popytu
M&A - Fuzje, przejęcia, akwizycje
AUM - Assets Under Management - Aktywa pod zarządzaniem
MF, MinFin - Ministerstwo Finansów, Minister Finansów
ME, MinEng - Ministerstwo Energetyki, Minister Energetyki

Dokument sporządzony został w Departamencie Rynków Regulowanych mBanku S.A. w celu promocji i reklamy, zgodnie z § 9 ust. 1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 24 września 2012 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych (Dz. U. z 2015 r. poz. 878 z późn. zm.). Dokument nie stanowi badania inwestycyjnego ani publikacji handlowej w rozumieniu Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy. Dokument nie stanowi również doradztwa inwestycyjnego ani oferty w rozumieniu art. 66 § 1 Kodeksu cywilnego. Opracowanie sporządzone zostało w oparciu o najlepszą wiedzę autorów, popartą informacjami z wiarygodnych rynkowych źródeł. Wszelkie oceny zawarte w niniejszym dokumencie wyrażają opinie w dniu wydania materiału i mogą być zmienione przez autorów bez uprzedniego powiadomienia. Informacje zawarte w niniejszej publikacji oparte są na danych uzyskanych ze źródeł, które Dom Maklerski mBanku działając w dobrej wierze, uważa za wiarygodne. Dom Maklerski mBanku nie gwarantuje jednak dokładności, kompletności ani trafności tych informacji. Dom Maklerski mBanku nie jest zobowiązany do aktualizowania ani modyfikowania niniejszej publikacji, ani do informowania jej odbiorców w przypadku, gdy jakkolwiek poruszona w niej kwestia lub zawarta w niej opinia, prognoza, kalkulacja lub szacunek ulegnie zmianie lub stanie się nieaktualne. Dystrybucja lub przedruk części lub całości opracowania możliwa jest za uprzednią pisemną zgodą autorów.