

## MAKROEKONOMIA

## Do recesji w USA co najmniej cztery lata



Gospodarka amerykańska jest daleka od wejścia w recesję — twierdzi **David Rosenberg**, analityk, który do niedawna zapowiadał nadejście bessy na Wall Street. „Bazując na obecnej tendencji wyprzedzającego wskaźnika koniunktury należy się spodziewać, że

do kolejnej recesji pozostały co najmniej cztery lata” — napisał David Rosenberg, analityk biura Gluskin Sheff.

Te opinie są o tyle zaskakujące, że do niedawna był on uważany za jednego z najbardziej niedźwiedzi nastawionych. Tymczasem

portal Streettalklive.com uważa, że obecne ożywienie w USA już należy do pięciu najdłuższych w historii. Gdyby rzeczywiście miało trwać jeszcze cztery lata, pod względem długości ustąpiłoby jedynie ożywieniu w latach 90. ubiegłego wieku. [MD, DJ]

## Energoinstal ma patent na laser

Katowicka spółka będzie mogła sprzedawać swoją technologię spawania. Szykuje się do ochrony kolejnych rozwiązań.

Laserowa technologia spawania kotłów energetycznych, opracowana w Centrum Innowacyjnych Technologii Laserowych (CITL) należącym do katowickiego Energoinstalu, dostała ochronę patentową Europejskiego Urzędu Patentowego. Wniosek był badany od 2007 r.

– Uzyskanie patentu, oprócz ochrony, otwiera nam możliwość sprzedawania tego rozwiązania w Europie. Każdy klient chce, byśmy używali tej technologii w jego zamówieniu. Od budowniczych fundamentów staliśmy się spółką technologiczną — mówi Michał Więcek, prezes Energoinstalu.

Laserowe spawanie, to — według prezesa — wyższa sprawność kotła, czterokrotna oszczędność

czasu w porównaniu z technologią tradycyjnego łączenia, pięciokrotna oszczędność drutu elektrodowego i sześciokrotna prądu. Zapotrzebowanie na te usługi jest tak duże, że firma musi rozbudować CITL o dwie dodatkowe linie spawalnicze. Inwestycja pochłonie kilka milionów złotych, a nowe hale zaczną działać już pod koniec pierwszego kwartału przyszłego roku. Z powodów politycznych jednak, zawieszony jest projekt budowy fabryki w Rosji. Jeszcze wiosną spółka cieszyła się z rosnących zamówień z tego kraju i stabilnego kontrahenta, który kupuje komponenty do budowy kotłów do elektrociepłowni. Fabryka na terenie Rosji ułatwiłaby sprzedaż na terenie całej Wspólnoty Niepodległych Państw.

– Nadal realizujemy zamówienia do Rosji, a nasza sprzedaż nie została objęta embargiem. Jednak dynamika sprzedaży wyhamowała i możemy się spodziewać, że nasz kontrahent również będzie

ograniczał współpracę z nami — mówi Michał Więcek.

Sukces pierwszego patentu wzmacnia apetyt na kolejne.

– Od kilku lat prowadzimy duży program badawczy dotyczący laserowego spawania elementów kotłów wykonanych z materiałów niklowych. Prace mają być ukończone w listopadzie, zbieramy dokumenty do kolejnego wniosku. To projekt na kilka lat do przodu — mówi prezes Energoinstalu.

Po półroczu grupa wypracowała 213,6 mln zł przychodów, czyli o blisko 30 proc. więcej niż przed rokiem. Dynamika zysków nie była już tak wysoka: zysk z działalności operacyjnej wzrósł o niecałe 20 proc. do 8,5 mln zł, a zysk netto spadł o 25 proc. do 6,7 mln zł. Prezes tłumaczy to wyższym udziałem w wynikach generalnego wykonawstwa, które zapewniło znacznie mniejsze marże od montażu i sprzedaży kotłów, oraz kursem walut. [EG]

## Skromniejsza kwota z emisji JW Construction

Spółka spłaci długi wobec Józefa Wojciechowskiego. Resztę pieniędzy wyda na inwestycje do końca 2015 r.

Akcjonariusze JW Construction objeli 86 proc. emisji, która miała uratować płynność dewelopera i dać mu pieniądze na realizację projektów mieszkaniowych. Spółka chciała pozyskać 128 mln zł: 40,4 mln zł na przedterminowy wykup obligacji, które ma w portfelu główny akcjonariusz Józef Wojciechowski (pozostanie mu jeszcze około 50 mln zł), 33,5 mln zł na rozliczenie udzielonych przez niego pożyczek, a pozostała część — na inwestycje. Ostatecznie z emisji pozyskała 109,6 mln zł.

593,8

mln zł ► Tyle wynosi zadłużenie odsetkowe JW Construction po pierwszej połowie roku. Przez rok spadło o 30,6 mln zł.

– Sytuacja na giełdzie nie jest korzystna, więc uplasowanie 86 proc. emisji uważam za sukces. Ta kwota wystarczy na spłatę zobowiązań wobec głównego akcjonariusza i wkłady własne w inwestycje zaplanowane do końca 2015 r., czyli 5,1 tys. mieszkań. Dzięki dobrej koniunkturze na rynku, wyższej marży i szybszemu tempu sprzedaży kolejne inwestycje będziemy w stanie

finansować z wypracowanych zysków — mówi Małgorzata Szwarz-Sroka, członek zarządu ds. finansów JW Construction.

Spółka w pierwszym półroczu sprzedała blisko 500 lokali — o ponad 25 proc. więcej niż rok wcześniej. Całoroczną sprzedaż szacuje na co najmniej 1 tys. mieszkań.

– Do oferty wszedł już drugi etap naszej flagowej inwestycji przy ul. Kasprzaka w Warszawie, we wrześniu wejście kolejny. Tylko one powiększają pulę o blisko 1 tys. lokali — mówi Małgorzata Szwarz-Sroka.

Przychody grupy w pierwszym półroczu 2014 wyniosły 116,9 mln zł i były o 35 proc. niższe od osiągniętych przed rokiem. Zysk brutto ze sprzedaży — 28,3 mln zł — spadł o 27 proc. Wzrosła jednak marża brutto: z 21 proc. do 24 proc. [EG]

REKLAMA

30152

POLSKA POTRZEBUJE IMIGRANTÓW • JAK POWSTAJĄ RODZINNE FORTUNY

**Forbes**

BIZNES Z KAŻDEJ STRONY

11,90 zł (w tym 8% VAT) 09/2014

**DAREMNE NIET!!!**

WŁADIMIR PUTIN WYPOWIEDZIAŁ ŚWIATU HANDLOWĄ WOJNĘ, ALE POLSKI BIZNES JESZCZE NA NIEJ ZAROBI

RANKING LIDERZY BIZNESU • 10 PYTAŃ: JAK I PO CO INWESTOWAĆ

NAJNOWSZE  
WYDANIE  
JUŻ W SPRZEDAŻY

SZUKAJ RÓWNIEŻ  
W WERSJI NA TABLETY



Forbes