

Informacja reklamowa

Bartosz Szymańskizarządzający
funduszami akcyjnymi**Michał Cichosz**zarządzający funduszami
akcyjnymi**Paulina
Brandstätter**zarządzająca funduszami
akcyjnymi**Komentarz do wyniku w sierpniu 2026 roku**

Fundusz Skarbiec Top Brands odnotował w sierpniu niewielką stratę na poziomie -0.3% na tle benchmarku, który wzrósł w tym czasie o 2.3%.

Sierpień przyniósł dalszy wzrost amerykańskiego rynku akcji, ale wyniki sektorów konsumenckich pozostawały wyraźnie słabsze od segmentów związanych z technologią i energią. Indeks S&P 500 wzrósł w ujęciu cenowym o około 2.5%, natomiast jego całkowita stopa zwrotu wyniosła około 2.7%. Na tym tle stopa zwrotu sektora Consumer Discretionary wyniosła około 0.5%, a Consumer Staples zakończył miesiąc w pobliżu zera, tracąc około 0.1%. Był to zatem miesiąc pozytywny dla szerokiego rynku, ale nie dla przeciętnej spółki konsumenckiej.

W kontekście wyników kwartalnych najważniejszym wnioskiem płynącym z sierpniowych publikacji finansowych jest dalsze różnicowanie się kondycji amerykańskiego konsumenta. Podobnie jak w poprzednich kwartałach, popyt nie załamał się, ale przesuwa się w kierunku niższych cen, promocji, marek oferujących wyraźną wartość oraz zakupów dokonywanych w kanałach cyfrowych. Jednocześnie słabsze pozostają wydatki na duże projekty mieszkaniowe i część dóbr o charakterze dyskrecyjnym. Spółki nadal pozyskujące klientów i zwiększające wolumeny radziły sobie dobrze, natomiast przedsiębiorstwa próbujące kompensować spadek wolumenów wyłącznie podwyżkami cen napotykały coraz większy opór.

Dodatkowym negatywnym elementem rynkowej układanki wpływającej na zachowanie sektora konsumenckiego była geopolityka i konflikt wokół Cieśniny Ormuz. Dwa wcześniejsze porozumienia o zawieszeniu broni – z kwietnia i czerwca – szybko się załamały. W sierpniu administracja USA zapowiedziała najszerszą dotąd presję ekonomiczną, a pakiet sankcji ogłoszony 24 sierpnia zagroził partnerom handlowym Iranu odcięciem od systemu dolarowego, choć okazał się łagodniejszy od najbardziej skrajnych obaw. Ryzyko dla żeglugi utrzymało Brent powyżej 90 USD pod koniec miesiąca. Wzrost cen energii wspierał sektor energetyczny, ale jednocześnie podnosił oczekiwania inflacyjne, co dalej negatywnie wpływało na skłonność konsumentów do zmiany dotychczasowego ostrożnego podejścia do swoich wydatków.

Przechodząc do wyników kwartalnych, w pozytywnie wyróżniał się Target. Sprzedaż porównywalna wzrosła o 3.8%, w tym dzięki zwiększeniu ruchu o 3%. Sprzedaż internetowa wzrosła o 8.7%, a dostawy realizowane tego samego dnia o ponad 25%. Wynik EPS wyniósł 4,11 USD, jednak aż 1,65 USD na akcję pochodziło ze zwrotów wcześniej zapłaconych ceł. Po wyłączeniu tego efektu zysk na akcję wzrósł o około 20%. Wyniki wskazują na realną poprawę operacyjną, lecz ich raportowana skala istotnie zawyżała tempo normalizacji rentowności. Bardzo dobrze prezentował się segment off-price. TJX zwiększył sprzedaż o 5%, sprzedaż porównywalną o 4%, a skorygowany EPS – po wyłączeniu zwrotów ceł – o 11%. Szczególnie dobre wyniki osiągnęły HomeGoods oraz działalność międzynarodowa, gdzie sprzedaż porównywalna wzrosła odpowiednio o 7%. Spółka podniosła prognozę marży i zysku na cały rok. Ross Stores zaraportował natomiast wzrost sprzedaży o 13% i sprzedaży porównywalnej o 10%. Wyniki obu przedsiębiorstw potwierdziły, że konsument nie rezygnuje całkowicie z zakupów odzieży i wyposażenia domu, ale coraz częściej poszukuje markowych produktów w niższej cenie. Odporna pozostała również turystyka. Airbnb zwiększył przychody o 17% do 3,6 mld USD, wartość rezerwacji o 16%, a liczbę zarezerwowanych noclegów i miejsc o 10%. Skorygowana EBITDA wzrosła o 21%, przy marży 35%. Pomimo słabszych nastrojów gospodarstwa domowe nadal relatywnie chętnie przeznaczały środki na podróże i doświadczenia, ograniczając wcześniej zakupy części dóbr materialnych. Estée Lauder zakończył rok fiskalny powrotem do wzrostu – sprzedaż organiczna zwiększyła się w czwartym kwartale o 5%, a w całym roku o 3%. Skorygowana marża operacyjna wzrosła o 320 pkt bazowych do 11.2%. Najsilniejszą kategorią pozostawały zapachy, ze wzrostem sprzedaży o 10%, a poprawa w Chinach i travel retail zwiększała wiarygodność procesu restrukturyzacji. Spółka podtrzymała prognozę organicznego wzrostu na rok fiskalny 2027 w przedziale 3-5% i podniosła oczekiwania dotyczące marży.

Sierpień potwierdził, że amerykański konsument pozostaje aktywny, ale stał się bardziej selektywny. Nie obserwujemy jeszcze szerokiego załamania popytu. Widzimy natomiast coraz większą polaryzację pomiędzy gospodarstwami domowymi oraz kategoriami wydatków. W segmencie Consumer Discretionary preferowane przez inwestorów pozostają przedsiębiorstwa zdobywające udziały rynkowe dzięki atrakcyjnej relacji ceny do jakości, rosnącemu ruchowi klientów oraz sprawnym kanałom cyfrowym. W Consumer Staples sama defensywność popytu nie jest wystarczającym argumentem inwestycyjnym. Kluczowe pozostają wzrost wolumenów, elastyczność łańcucha dostaw, zdolność do ograniczania kosztów oraz utrzymanie przewagi marki bez nadmiernych podwyżek cen. Najlepszą sytuacją nadal mają sprzedawcy detaliczni oferujący „value for money” oraz producenci konsekwentnie zdobywający udziały.

Największym krótkoterminowym ryzykiem pozostaje sytuacja geopolityczna, która dalej przekłada się to negatywnie na dużo wyższą amplitudę zmian sentymentu i podwyższa poziom zmienności rynkowej, do czego powinniśmy się w najbliższych tygodniach przyzwyczaić.

Pozycjonowanie i strategia

Portfel lokuje aktywa w akcje spółek zagranicznych charakteryzujących się ugruntowaną pozycją rynkową oraz silnymi przewagami konkurencyjnymi. Zdecydowanie ponad połowa aktywów ulokowana jest w USA a reszta spółek prowadzi działalność na rynkach rozwiniętych. W związku z tym, że globalne, rozpoznawalne marki możemy znaleźć praktycznie w każdym sektorze, dywersyfikacja sektorowa jest w tym funduszu bardziej dostrzegalna. Spółki te może nie rosną tak szybko i intensywnie w ujęciu nominalnym jak przedsiębiorstwa wyselekcjonowane do portfela Skarbiec Spółek Wzrostowych, ale to właśnie dzięki selekcji globalnych liderów w swoich branżach charakteryzujących się silnymi przewagami konkurencyjnymi, których biznesy rosną relatywnie szybciej niż całej branży, ryzyko inwestycyjne portfela rozumiane przez jego zmienność jest na niższym poziomie niż w przypadku Skarbiec Spółek Wzrostowych.

Konsekwentnie wierzymy w filozofię działania i strategię, która naszym zdaniem jest w stanie zapewnić znaczący sukces biznesowy zarówno w krótkim jak i długim terminie. Fundusz realizuje strategię inwestowania tematycznego w spółki wygrywające w swoich segmentach. Inwestując w firmy B2C oraz B2B skupiamy się na obszarach takich jak rozrywka, wygoda, dobra luksusowe, transport, nowoczesny przemysł czy finanse, które biznesowo wygrywają dzięki swojej marce. Niejednokrotnie są to spółki działające globalnie, charakteryzujące się silną i rozpoznawalnym brandem, dzięki czemu osiągają ponadprzeciętne wyniki w swoich branżach.

Nota prawna

Subfundusz Skarbiec Top Brands wydzielony w ramach SKARBIEC FIO. Wymagane prawem informacje dotyczące Subfunduszu, w tym o czynnikach ryzyka inwestycyjnego, znajdują się w prospekcie informacyjnym SKARBIEC FIO i dokumentach zawierających kluczowe informacje dostępnych w siedzibie SKARBIEC TFI SA, w serwisie skarbiec.pl i w sieci sprzedaży. Subfundusz nie gwarantuje realizacji określonego celu i wyniku inwestycyjnego, a uczestnik ponosi ryzyko utraty części wpłaconych środków. Wartość Aktywów Netto Subfunduszu może się charakteryzować dużą zmiennością wynikającą ze składu portfela lub z przyjętej techniki zarządzania portfelem. Prezentowane wyniki inwestycyjne nie stanowią gwarancji osiągnięcia podobnych wyników w przyszłości, są wynikiem inwestycyjnym osiągniętym w konkretnym okresie historycznym. Tabela opłat manipulacyjnych oraz informacje o podatku bezpośrednio obciążającym dochód z inwestycji dostępne są pod numerem infolinii: (22) 588 18 43, w serwisie skarbiec.pl.

Opisy ryzyk

Z inwestycją w Subfundusz związane jest ryzyko rynkowe wynikające z faktu inwestowania przez Subfundusz w akcje i inne udziałowe papiery wartościowe (warranty subskrypcyjne, prawa do akcji, prawa poboru i kwity depozytowe, emitowane przez spółki publiczne), z czym wiążą się określone kategorie ryzyka charakterystyczne dla danego rodzaju papierów wartościowych. Ceny papierów wartościowych i innych instrumentów na giełdzie lub rynku, na którym są notowane, w większym lub mniejszym stopniu podlegają zmianom w zależności od ogólnej sytuacji na rynku, czyli od stanu koniunktury giełdowej. Pogorszenie się koniunktury giełdowej może prowadzić do spadku cen większości notowanych papierów wartościowych i instrumentów finansowych, co z kolei może wpływać na spadki wartości jednostek uczestnictwa.

Szczegółowe informacje dotyczące ryzyk związanych z inwestycją w Subfundusz znajdują się w prospekcie informacyjnym Funduszu, w części dotyczącej Subfunduszu, w punkcie opisującym ryzyka inwestycyjne związane z przyjętą polityką inwestycyjną Subfunduszu.