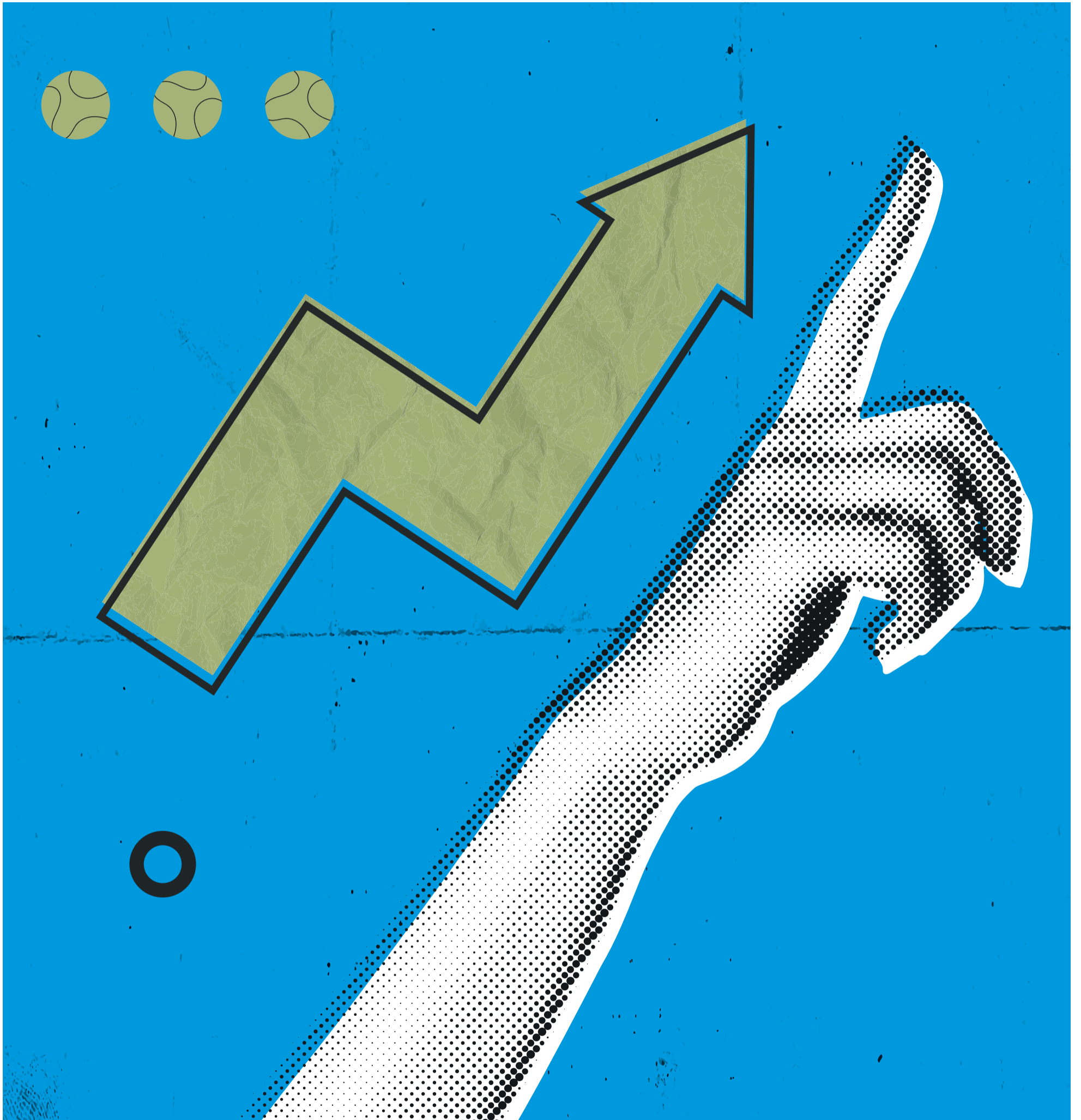


**Puls  
Biznesu**

# GIEŁDOWA SPÓŁKA ROKU 2025

## DODATEK SPECJALNY



Organizator



Partnerzy strategiczni



Partner



Partner wspierający



Patron medialny





## Komentarz Partnera Strategicznego

# Polska na drodze do dojrzałości rynkowej

Tegorocznymi laureatami Giełdowej Spółki Roku Pulsu Biznesu zostały niemal wyłącznie firmy z sektora deep tech, biotech oraz nowoczesnych usług cyfrowych. Wyróżnienia trafiły do spółek Creotech Instruments, cyber\_Folks oraz Bioceltix. W tegorocznym zestawieniu wyraźnie widoczna była silna reprezentacja podmiotów z sektora medycznego i biotechnologicznego, które stanowiły prawie połowę czołówki rankingu. Może to sugerować, że w przyszłości Polska ma szansę rozwijać się jako regionalny ośrodek innowacji medycznych. Ranking może wskazywać na jakościową zmianę w strukturze tworzenia wartości na polskim rynku kapitałowym. Poprzedni rok pokazał, że polscy inwestorzy coraz częściej kierują uwagę ku spółkom, które konsekwentnie wdrażają strategie oparte na nowych technologiach oraz działają opierając się na uporządkowanych procesach operacyjnych. Wpisuje się to w globalny trend przesunięcia w stronę innowacji i technologii jako głównych obszarów wzrostu.

Ranking Giełdowa Spółka Roku 2025 odzwierciedla te tendencje, pokazując rosnące znaczenie innowacji technologicznych, kompetencji zarządczych i transparentnej komunikacji z inwestorami. Dlatego Polska, mimo globalnych turbulencji, ma szansę coraz wyraźniej zaznaczyć swoją rolę jako regionalny ośrodek innowacji, zdolny reagować na zmiany w gospodarce i wykorzystywać nowe możliwości. Firmy z silnymi innowacyjnymi produktami i transparentnym zarządzaniem mogą tylko zyskiwać na zaufaniu inwestorów.

Wyniki rankingu Giełdowa Spółka Roku 2025 wskazują, że polski rynek kapitałowy jest w fazie organicznego rozwoju. Zmiany te wpisują się w szerszy kontekst międzynarodowy. Globalny rynek IPO w 2025 r. pozostał stabilny po długim okresie niepewności, a region EMEA, do którego należy Polska, zanotował znaczącą liczbę debiutów. Może to świadczyć o rosnącym znaczeniu tego obszaru na światowym rynku kapitałowym. Poprawa nastrojów inwestorów, wspierana przez obniżki stóp procentowych i bardziej przewidywalną politykę monetarną, przełożyła się na lepsze wyniki nowych ofert na rynkach wtórnych. Jednak pierwszy kwartał tego roku przyniósł nowe wyzwania na arenie międzynarodowej. Niestabilność polityczna i geopolityczna na Bliskim Wschodzie oraz eskalacja tamtejszych konfliktów, wpłynęły na globalne rynki finansowe. Spowodowało to wzrost niepewności i ostrożności wśród inwestorów. Ryzyko geopolityczne zwiększyło zmienność na rynkach surowcowych, zwłaszcza energetycznych. W konsekwencji wzrosły koszty finansowania i pojawiły się obawy związane z ciągłością i stabilnością łańcuchów dostaw. Są to czynniki, które również wpływają na warunki funkcjonowania spółek obecnych na polskim rynku kapitałowym.

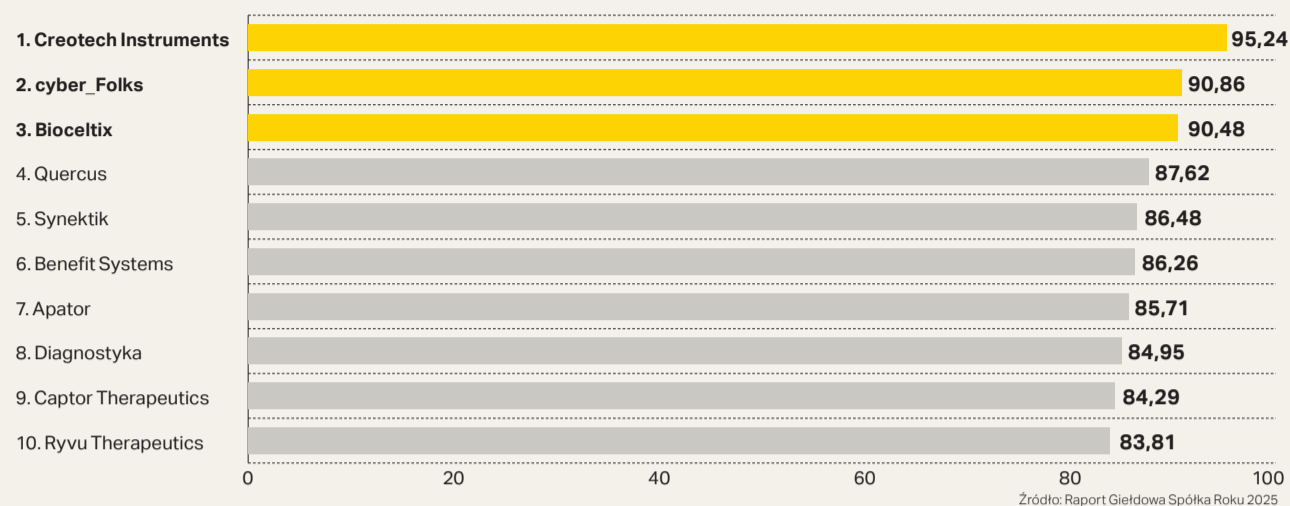
PARTNEREM PUBLIKACJI JEST  
EY



Anna Zaremba – Partnerka EY, liderka zespołu CFO Consulting  
(FOT. TOMASZ BONIECKI)

## Najlepsze spółki giełdowe 2025 r.

► Ranking główny (wyniki w pkt)



## KOMENTARZ

# Każdy rok ma swojego bohatera



KAMIL ZATOŃSKI  
szef działu Puls Inwestora

Choć akcje Creotechu Instruments pod względem stopy zwrotu nie przebiły się do pierwszej dziesiątki w 2025 r., to analitycy, maklerzy i zarządzający funduszami nie mieli wątpliwości: to najlepsza spółka GPW. Ich ocena dotyczyła kompetencji zarządu, relacji z inwestorami, innowacyjności, perspektyw rozwoju i dokonań w ubiegłym roku.

**W zestawieniu, przygotowywanym przez PB od 27 lat, rzadko się zdarza, by spółka osiągnęła aż tak wysoką notę łączną.** 95,2 pkt to aż o 8 pkt więcej niż otrzymało XTB, zeszłoroczny zwycięzca. Maksymalna była nota w kategorii „Innowacyjność” (100 pkt na 100 możliwych) i niemal idealne w kategoriach „Sukces w 2025 r.” (98,4 pkt) i „Kompetencje zarządu” (96,83 pkt). Pod względem perspektywy rozwoju równie wysoko oceniono Bioceltix, jedynie po relacjach z inwestorami kosmicznej spółki rynkowi eksperci oczekiwali by trochę więcej.

Firma kierowana przez Grzegorza Bronę w szybkim tempie zwiększyła kapitalizację najpierw do 1 mld zł, a później nawet do dwóch. Jej akcje, sprzedawane przed rokiem, rozeszły się jak świeże bułeczki, a ci, którzy kupowali je wówczas po 160 zł, dziś mogą się cieszyć z krociowych zysków.

**Emisję akcji w ubiegłym roku uplasował też cyber\_Folks, a cena zbliżona do rynkowej była wynikiem zaufania, jakie zarządowi udało się zbudować, oraz wiary w perspektywy rozwoju.** Już na początku tego roku wiara ta została

trochę zachwiana, ale analitycy uważają, że sztuczna inteligencja będzie orężem grupy, a nie technologią, która skruszy fundamenty. Cyber\_Folks po raz trzeci z rzędu zajął drugie miejsce na podium rankingu GSR, natomiast drugi raz na trzecim stopniu stanął Bioceltix.

**W pierwszej dziesiątce zestawienia za 2025 r. znalazły się trzy spółki, które były w czołówce rankingu za 2024 r.** Oprócz cyber\_Folksa i Bioceltixu także Synektik. Firma kierowana przez Cezarego Kozaneckiego jeszcze nigdy nie stanęła na podium, ale w jego pobliżu jest już od czterech lat. Do regularnie wyróżnianych spółek należą też m.in. Benefit Systems i Ryvu Therapeutics, już w debiutanckim roku na giełdzie wysokie noty zebrała Diagnostyka, a w drugiej dziesiątce zestawienia nie brakuje laureatów z poprzednich lat, jak XTB, LPP czy CD Projekt. Nieco dalej trzeba szukać spółek z udziałem skarbu państwa. Najwyżej sklasyfikowany został Tauron (26 miejsce), a dość wysoko jest też PKO BP (28 miejsce), ale niektóre spółki – jak JSW czy Grupa Azoty – okupują dolne rejony tabeli. Faktem jest jednak, że od zmiany ekipy rządzącej w 2023 r. oceny narodowych czempionów generalnie poszły w górę, także w kategorii „Kompetencje zarządu”.

**Choć ranking PB nie jest jednoznaczny wskazówką dla inwestorów, na które spółki warto postawić, to jego niezaprzeczalnym walorem jest to, że w przeszłości niemal nie wygrywały go gwiazdy jednego sezonu.** Do niechlubnych wyjątków można zaliczyć właściwie tylko Bioton, który podbił giełdę w 2005 r. Biotechnologiczna firma kusila perspektywami rozwoju w wówczas nowej dla inwestorów branży, ale szybko się okazało, że globalna ekspansja nie jest wcale taka łatwa. Oby Creotech nie zachłysnął się sukcesami i nie powtórzył tej ścieżki, a wygraną w rankingu GSR potraktował jako zobowiązanie wobec całego rynku kapitałowego. © P

## Jak powstaje ranking

► Wyboru Giełdowej Spółki Roku „Pulsu Biznesu” dokonują specjaliści w dziedzinie rynków kapitałowych: analitycy giełdowi, maklerzy i zarządzający funduszami. Ocena spółek została dokonana w toku specjalnej ankiety online, w której spółki do oceny były przyporządkowane zgodnie z kompetencjami zawodowymi badanych. Ankieta była aktywna od 19 lutego do 11 marca 2026 r. Wypełniło ją 80 osób. Obiektem oceny były spółki notowane na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych wchodzące w skład indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80 (według stanu na koniec listopada 2025 r.) Uczestnik sondażu oceniał od kilku do kilkudziesięciu spółek pod kątem kompetencji zarządu, relacji z inwestorami, innowacyjności produktów i usług, perspektyw rozwoju i szeroko pojmowanego sukcesu w 2025 r.

W poszczególnych kategoriach przyznawano oceny na 7-punktowej skali według zasady: im korzystniejsza ocena, tym większa liczba przydzielanych punktów. Wyniki sondażu zostały uszeregowane według średniej wartości ocen. Dla większej przejrzystości wyniki zostały przeliczone na 100-punktową skalę, co oznacza, że maksymalna ocena mogła wynieść 100 punktów. W rankingu uwzględniliśmy spółki, które oceniło co najmniej trzech ekspertów. W przypadku identycznej liczby punktów w rankingach cząstkowych o kolejności decydowała wyższa ocena ogólna. W rankingu uwzględniono spółki, które oceniły co najmniej trzy osoby.

## Najlepsi w poszczególnych kategoriach

► **Kompetencje zarządu**

spółka	liczba punktów
1. Creotech Instruments	96,83
2. cyber_Folks	95,24
3. Quercus	95,24
4. Synektik	93,33
5. Ryvu	92,86
6. Kruk	92,21
7. Budimex	91,84
8. Diagnostyka	91,43
9. Dadelo	91,43
10. Develia	91,07

► **Innowacyjność produktów i usług**

1. Creotech Instruments	100
2. XTPL	97,14
3. Bioceltix	95,24
4. Captor Therapeutics	94,64
5. Ryvu	92,86
6. Vigo Photonics	91,84
7. cyber_Folks	87,62
8. Aparator	85,71
9. Selvita	84,13
10. Synektik	83,81

► **Relacje z inwestorami**

1. Quercus	95,24
2. cyber_Folks	91,43
3. Bioceltix	90,48
4. Aparator	90,48
5. Budimex	87,76
6. LPP	87,3
7. CD Projekt	87,3
8. Orange Polska	87,01
9. Dom Development	87,01
10. Kruk	87,01

► **Perspektywy rozwoju**

1. Creotech Instruments	95,24
2. Bioceltix	95,24
3. Benefit Systems	92,52
4. cyber_Folks	89,52
5. LPP	85,71
6. Enter Air	85,71
7. Dadelo	85,71
8. Selvita	84,13
9. Captor Therapeutics	83,93
10. CD Projekt	83,33

► **Sukces w 2025 r.**

1. Creotech Instruments	98,41
2. Benefit Systems	91,16
3. cyber_Folks	90,48
4. Quercus	90,48
5. Newag	89,29
6. Dadelo	88,57
7. Rainbow Tours	87,14
8. Asbis	87,01
9. Synektik	86,67
10. Diagnostyka	85,71

Źródło: Raport Giełdowa Spółka Roku 2025

I MIEJSCE

# Creotech sięgnął gwiazd i wciąż ma paliwo

Sukces, kompetencje, innowacyjność – to kategorie, w których producent satelitów wygrał w rankingu Giełdowa Spółka Roku. Bardzo udany 2025 r. według analityków nie jest anomalią



Marcel Zatoński  
m.zatonski@pb.pl

Rakieta to w slangu inwestorów giełdowych określenie gwałtownego wzrostu kursu spółki giełdowej, który czasem nie ma uzasadnienia w fundamentach. W przypadku Creotechu, którego kurs giełdowy w 2025 r. skoczył o ponad 120 proc. (a potem wzrósł jeszcze bardziej) fundamentalne uzasadnienie było. I były nim produkty wystrzeliane na raketach w kosmos.

– Ubiegły rok był dla Creotechu przełomowy. Przychody wystrzeliły i spodziewam się, że sięgną prawie 200 mln zł dzięki realizacji projektów Mikroglob i Camila. Spółka rozpoznaje pierwsze faktury za osiągnięcie kamieni milowych w tych projektach, ale to jeszcze nie koniec – wchodzi w dalsze fazy i sądzę, że w 2026 r. przychody będą jeszcze wyższe – mówi Lukas Cinikas, analityk z Biura Maklerskiego Pekao.

## Wielkie kontrakty

Mikroglob to projekt realizowany na zlecenie Agencji Uzbrojenia, wart ponad 550 mln zł brutto. Umowę na jego realizację podpisano w grudniu 2024 r. W jego ramach Creotech odpowiada za stworzenie mikrokonstelacji satelitów obserwacyjnych na potrzeby wojska. Warta 52 mln EUR (ponad 220 mln zł) Camila, zlecona przez Europejską Agencję Kosmiczną (ESA), zakłada stworzenie analogicznej konstelacji na potrzeby cywilne – dane obserwacyjne z satelitów mają być m.in. wykorzystywane przez polską administrację.

– W ubiegłym roku Creotech wszedł do wyższej ligi kosmicznej, zbierając owoce wieloletniej pracy. Przełomem okazało się pozyskanie dwóch kluczowych kontraktów – wojskowego projektu Mikroglob oraz projektu Camila realizowanego na zlecenie ESA. Ten skok pod względem skali działalności i charakteru realizowanych projektów zasługuje na szczególne wyróżnienie. Warto też podkreślić, że pod koniec roku



► **ROZWÓJ I PODZIAŁ:** Creotech Instruments, którym kieruje Grzegorz Brona, powstał półtorej dekady temu, w 2021 r. zadebiutował na NewConnect, a rok później przeniósł się na główny parkiet GPW. W tym roku podzielił się na dwie spółki: działalność kosmiczną pozostawił w większej (Creotech Instruments), natomiast biznes związany z rozwojem technologii kwantowych znajdzie się w również notowanej spółce Creotech Quantum. [FOT. MW]

potwierdzono prawidłowe działania na orbicie wszystkich satelitów w konstelacji Piast – mówi Piotr Chodyra, analityk Trigona.

Piast to projekt realizowany przez konsorcjum pod przewodnictwem Wojskowej Akademii Technicznej i z udziałem Creotechu. W jego ramach na orbitę trafiły trzy satelity.

– To satelity, na których polskie podmioty zarówno komercyjne, jak i naukowe współpracujące z siłami zbrojnymi rozwijały i testowały swoje rozwiązania w przestrzeni kosmicznej, a także sprawdzały ich wzajemną interoperacyjność. Udało się to osiągnąć na niespotykaną dotychczas w Polsce skalę. Pokazaliśmy, że polskie firmy i instytucje naukowe potrafią skutecznie współpracować. To oznacza, że jesteśmy zdolni do budowania niezależnych, krajowych rozwiązań satelitarnych – tłumaczył niedawno w PB Grzegorz Brona, prezes i znaczący akcjonariusz Creotechu.

## Gorąca branża

W rankingu GSR Creotech wygrał klasyfikację ogólną, uzy-

skwał też najwyższe noty w czterech z pięciu punktowanych podkategorii. Analitycy i zarządzający najwyższą ocenili kompetencje jego zarządu, sukces w 2025 r., innowacyjność (tu spółka uzyskała maksymalną możliwą liczbę punktów, czyli 100), a także perspektywy rozwoju. W tej czwartej podkategorii kosmiczna spółka wygrała ex aequo z weterynaryjnym Bioceltiksem. Niżej, choć też wysoko, oceniono relacje z inwestorami – w tej kategorii Creotech był czternasty.

To wszystko ma odzwierciedlenie w kursie. Po skoku o 120 proc. w 2025 r. od początku tego roku Creotech zdrożał o prawie 50 proc. Na koniec pierwszego kwartału 2026 r. jest wyceniany na GPW na 1,8 mld zł. Przez specjalistów rynkowych nadal jest postrzegany jako atrakcyjna inwestycja. W dodatkowej kategorii i zarządzający byli pytani o atrakcyjność inwestycyjną spółek w 2026 r. (ta ocena nie była brana pod uwagę przy obliczaniu oceny głównej), zajął dziesiąte miejsce.

– Perspektywy nadal są dobre. Inwestorzy powinni zwrócić uwagę na podwyższenie polskiej składki do ESA w ostatnim kwartale 2025 r. Mniej więcej 80 proc. tej składki wraca do polskich firm w formie kontraktów zleczanych przez ESA, a Creotech jest w krajowej branży jednym z najbardziej naturalnych beneficjentów takich kontraktów – tym bardziej że spora część pieniędzy może zostać przeznaczona na satelitarną obserwację ziemi, czyli na to, w czym spółka się specjalizuje – mówi Lukas Cinikas.

W listopadzie ubiegłego roku Polska zadeklarowała, że przez najbliższe trzy lata wpłaci do ESA 731 mln EUR wobec 194 mln EUR w poprzednim trzylatku. Czy Creotech będzie największym beneficjentem tej składki?

– Na pewno liczymy na jej dużą część. Creotech dostarcza znaczący kawałek do większości realizowanych systemów kosmicznych. Jest nim platforma satelitarna, bez której nie odbędzie się żadna misja kosmiczna. Chcemy uczestniczyć w wielu projektach, mieć

udział właściwie w każdej polskiej misji kosmicznej, która będzie wymagała obecności satelity. Chcemy w ten sposób stać się polską firmą integracyjną – podkreślał w PB Grzegorz Brona.

## Na dobrej ścieżce

Spółka, która jeszcze w 2024 r. notowała straty, po trzech kwartałach ubiegłego roku miała ponad 5 mln zł zysku na poziomie EBITDA. Przychody wzrosły ponad cztery razy.

– Mimo dynamicznego wzrostu wyników w 2025 r. wciąż widzimy duży potencjał dalszej poprawy w kolejnych okresach. Długoterminowe perspektywy spółki oceniamy bardzo pozytywnie zarówno w segmencie kosmicznym, jak i w wydzielanym obecnie biznesie kwantowym Creotech Quantum. Uważam, że spółka weszła już na ścieżkę trwałego generowania dodatnich wyników finansowych i jako największy polski podmiot branży kosmicznej będzie nadal wyznaczać kierunek jej rozwoju w kraju – mówi Piotr Chodyra.

Poza realizowanymi już projektami dla Agencji Uzbrojenia i ESA, z których przepływały pieniądze będą pojawiały się wraz z osiągnięciem kolejnych kamieni milowych, wyniki Creotechu mogą poprawić kolejne duże umowy.

– Creotech może liczyć na udział w dwóch innych dużych projektach. Pierwszy to Iris<sup>2</sup>, czyli plan stworzenia europejskiej sieci mikrosatelitów telekomunikacyjnych przez konsorcjum z udziałem Eutelsatu. Creotech może wziąć udział w tym projekcie, choć jeszcze nie wiadomo, czy jako dostawca podzespołów, co wiązałoby się z mniejszym strumieniem pieniędzy, czy jako podwykonawca i dostawca całych platform satelitarnych. Spółka pod koniec lutego informowała też o zaawansowanych rozmowach z globalnym partnerem satelitarnym, z którym współpraca w latach 2026-35 może być warta 350 mln EUR. Do końca tego roku kurs mogą więc podbić informacje o kolejnych kontraktach – uważa Lukas Cinikas. ©

## II MIEJSCE

# Success story, czyli cyber\_

Udana ekspansja zagraniczna, co nie jest regułą wśród polskich firm, oraz poprawa wyników i obiecujące przejęcia, które wprowadziły poznańską grupę do europejskiej elity. Kolejny rok na podium rankingu Giełdowa Spółka Roku wydaje się zasłużony

Zbigniew Kazmierczak  
z.kazmierczak@pb.pl



Na podium rankingu PB Giełdowa Spółka Roku cyber\_Folks, koncentrujący się na dostarczaniu rozwiązań technologicznych, trafił w 2023 r. Od razu na drugą pozycję i okupuje ją do tej pory. Najnowszy ranking – za 2025 r. – potwierdził bardzo dobre opinie ekspertów o spółce, która uplasowała się w czołówce we wszystkich

kategoriach. Największe uznanie zdobyła w zestawieniach: „sukces w 2025 r.”, „kompetencje zarządu” oraz „relacje z inwestorami”.

### Na międzynarodowych wodach

– cyber\_Folks to spółka, która generalnie podoba się inwestorom. Od dłuższego czasu konsekwentnie realizuje strategię. Rozwija się przez przejęcia, dobrze rośnie też organicznie – mówi Dominik Niszczyński, analityk Domu Maklerskiego Trigon.

Jego zdaniem wyniki spółki poprawiają się w satysfakcjonującym tempie. Przy czym analityk ma na myśli głównie przychody, zysk operacyjny czy EBITDA (zysk operacyjny powiększony o amortyzację). Bo sam zysk netto jest nieco zniekształcony przez zdarzenia jednorazowe. Przykładem jest m.in. duża transakcja sprzedaży firmy Profitroom w 2024 r.

W ubiegłym roku przychody grupy sięgnęły 855,2 mln zł, co oznacza wzrost o 30 proc., a skorygowana EBITDA zwiększyła się o 66 proc. do 291,7 mln zł.

– Jestem bardzo pozytywnie nastawiony do cyber\_Folksa. To przykład jednego z najbardziej spektakularnych success storys w sektorze TMT (technologie, media, telekomunikacja) i jeden z nielicznych przykładów udanej ekspansji polskiej firmy za granicą. Za to na pewno trzeba docenić spółkę – dodaje Piotr Raciborski, analityk Wood & Company.

cyber\_Folks należy postrzegać jako grupę stojącą na trzech filarach: Shoper, oferujący rozwiązania technologiczne dla sklepów in-

ternetowych, Vercom, wyspecjalizowany w rozwiązaniach pomagających automatyzować komunikację oraz segment hostingowy, czyli udostępnianie przestrzeni na serwerach.

– I w każdym z tych sektorów grupa dobrze sobie radzi – twierdzi Dominik Niszczyński.

### Zarząd ma nosa

Ekspert podkreśla udane akwizycje cyber\_Folksa i chwali zarząd za umiejętny dobór spółek, które wzajemnie się uzupełniają i wspierają.

– Mam na myśli głównie przejęcie MailerLite'a w 2022 r. i PrestaShopu na początku tego roku. Dzięki temu grupa cyber\_Folks stała się globalną platformą do kompleksowej obsługi sklepów internetowych. Sama spółka plasuje siebie pod tym względem już na drugim miejscu w Europie. Jest w stanie zaspokoić potrzeby najbardziej wymagających klientów – wyjaśnia Piotr Raciborski.

Dzięki przejęciu MailerLite'a, międzynarodowego dostawcy narzędzi do komuni-

## III MIEJSCE

# Bioceltix w blokach startowych po lekowe miliony

Weterynaryjny biotech jest na ostatniej prostej przed rejestracją pierwszego leku na rynku unijnym. Wyniki badań były dobre, ale procedury trwają dłużej, niż oczekiwano

Marcel Zatoński  
m.zatonski@pb.pl



Biotechnologia jest ryzykowna i wymaga dużej cierpliwości, ale zawsze przykuwa uwagę ekspertów giełdowych. Od 2018 r. w pierwszej dziesiątce rankingu Giełdowa Spółka Roku nieprzerwanie był co najmniej jeden przedstawiciel branży, zazwyczaj na podium, a czasem nawet na jego najwyższym stopniu (w 2020 r. wygrała Selvita, a w 2022 r. powstała w wyniku jej podziału na dwie spółki Ryvu).

W tym roku pierwszą dziesiątkę zestawienia zamykają szukające leków na raka Captor i Ryvu. Na najniższym stopniu podium natomiast drugi raz z rzędu jest Bioceltix, wśród giełdowych biotechów wyjątkowy dlatego, że pracuje nad lekami nie dla ludzi, lecz dla zwierząt. A to sprawia, że jest znacznie szybszy.

– Bioceltix wyróżnia się na tle notowanych na GPW spółek biotechnologicznych stopniem zaawansowania prac, bo złożone zostały już wnioski o rejestrację dwóch kandydatów na

leki – na osteoartrozę u psów oraz na zapalenie stawów u koni, a w przypadku rejestracji u psów planowane jest też rozszerzenie wskazań o atopowe zapalenie skóry. Oczywiście w biotechnologii weterynaryjnej dojście do tego etapu jest mniej skomplikowane niż w przypadku leków przeznaczonych dla ludzi, ale dane z badań klinicznych stanowią silny proof of concept dla projektów z portfela spółki – mówi Beata Szparaga-Waśniewska, analityczka z Biura Maklerskiego mBanku.

### Perspektywiczne leki

Najbardziej zaawansowany w badawczym portoflio spółki jest lek na osteoartrozę (zwyrodnieniowe zmiany stawów) u psów. Już w 2023 r. Bioceltix chwalił się wstępnie pozytywnymi wynikami badań jego skuteczności, a teraz jest w procesie rejestracyjnym produktu w Europejskiej Agencji ds. Leków (EMA). Docelowo lek będzie produkować samodzielnie w zakładzie, którego budowę sfinansował m.in. z emisji akcji, ale prawa do jego dystrybucji zamierza sprzedawać większym partnerom branżowym. Spółka



► **LEKI DLA PSIECI:** Bioceltix, którego prezesem jest Łukasz Bździon, a członkiem zarządu Paweł Wielgus, w listopadzie 2021 r. wszedł na NewConnect, a 10 miesięcy później przeniósł się na główny parkiet. Teraz jest wyceniany na blisko 400 mln zł, choć na razie nie generuje przychodów, lecz ma spore koszty. Rynek liczy jednak, że leki weterynaryjne zostaną zmonetyzowane znacznie szybciej, niż wymagające dłuższych badań i bardziej skomplikowanych procedur rejestracyjnych leki ludzkie, nad którymi pracują giełdowe biotechy. [FOT. TOMASZ WALKÓW]

rozwija też leki na atopowe zapalenie skóry u psów i osteoartrozę u koni.

Badawcze portfolio jest na tyle mocne, że Bioceltix – ex aequo ze zwycięzcą całego rankingu Giełdowa Spółka Roku, czyli Creotechem – zebrał

najwyższe oceny od analityków i zarządzających w kategorii „perspektywy rozwoju”. W kategorii „innowacyjność” jest trzeci, za Creotechem i XTPL, a przed Captorem i Ryvu. Na tym samym miejscu jest też w kategorii „relacje z in-

westorami”. Gorzej wypadł pod względem kompetencji zarządu (13 miejsce) i sukcesu w 2025 r. (20 miejsce).

Wskazywano go jednak często jako atrakcyjną inwestycję na 2026 r. – w tej podkategorii, której nie uwzględniamy przy wyliczaniu oceny głównej, był piąty. Na razie akcje są jednak o prawie 30 proc. tańsze niż rok temu.

– Obecnie Bioceltix łapie trochę opóźnień i przygotowuje odpowiedzi na pytania EMA, stąd korekta kursu, ale w maju należy spodziewać się tych odpowiedzi, a w połowie roku ostatniego zestawu pytań od regulatora. Potencjalna rejestracja leku w pierwszym wskazaniu [osteoartrozie u psów – red.] jest możliwa w końcówce roku – tłumaczy Beata Szparaga-Waśniewska.

### Transakcja na horyzoncie

Pod koniec ubiegłego roku Paweł Wielgus, członek zarządu Bioceltixu, uspokajał inwestorów, że opóźnienia w projektach biotechnologicznych nie są rzeczą niezwykłą, bo branża jest silnie regulowana. Zapewniał, że spółka ma wszystko pod kontrolą, a jej wzmoczona ostroż-

ność w procesie rejestracyjnym w EMA wynika z wycofania się z procedury przez konkurencyjną francuską firmę Vetbiobank, która również pracuje nad lekami weterynaryjnymi wykorzystującymi komórki macierzyste.

Równolegle Bioceltix buduje nowy zakład produkcyjny i prowadzi badania nad kolejnymi lekami. Spółka z ostatniej emisji akcji w październiku ubiegłego roku pozyskała ponad 50 mln zł. Rynek czeka natomiast na sprzedaż praw dystrybucyjnych.

– Zakładam, że umowa z większym partnerem branżowym zostanie podpisana już po uzyskaniu rejestracji – w weterynarii wartość transakcji jest z zasady znacznie wyższa niż po dopuszczeniu leku na rynek, gdy znikają regulacyjne czynniki ryzyka. Moja cena docelowa dla spółki w przypadku rejestracji leku na osteoartrozę wyniosłaby ponad 180 zł za walor, potencjał wzrostu kursu z dzisiejszych poziomów byłby więc duży. O ile nie będzie dalszych opóźnień czy przeszkód w procesie rejestracyjnym spółka wciąż może mieć bardzo udany 2026 r. – mówi Beata Szparaga-Waśniewska. ©

# Folks znów na podium

kacji mejlowej, Vercom stał się globalnym graczem na rynku CPaaS, dostarczającym usługi do prawie 57 tys. klientów w 180 krajach. Wartość transakcji wyniosła ok. 400 mln zł, co oznacza, że była to jedna z największych transakcji dokonanych przez polską firmę technologiczną w ciągu ostatnich lat.

Natomiast PrestaShop to jedna z największych na świecie platform open-source dla e-commerce'u.

„Transakcja ta stanowi przełomowy etap w rozwoju grupy i jednocześnie istotny moment dla europejskiego rynku technologii handlu internetowego. Dzięki połączeniu skali działalności, zasięgu geograficznego oraz kompetencji wszystkich trzech organizacji cyber\_Folks buduje jeden z największych w Europie ekosystemów technologii e-commerce” – twierdzi zarząd spółki, uzasadniając przejęcie.

Eksperti są zgodni, że cyber\_Folks nie powiedział jeszcze ostatniego słowa, a perspektywy dalszego rozwoju ciągle są obiecujące.

– Moim zdaniem grupa jest na dobrej drodze, żeby dalej poprawiać wyniki – twierdzi Dominik Niszczyński.

– Działalność cyber\_Folksa jest skorelowana ze wzrostem międzynarodowego rynku e-commerce, a więc prognozy na przyszłość są dobre – uzupełnia Piotr Raciborski.

## AI: bardziej sprzymierzeniec niż rywal

Pewne wątpliwości wzbudza jedynie kwestia tego, jak na biznesy firm technologicznych wpłynie sztuczna inteligencja. Obawy, że popysuje ona rynek, zaowocowały wyprzedzającą akcją w wielu sektorach, od producentów gier do firm informatycznych. Odczuł to też cyber\_Folks, a szczególnie zależny Shoper. W ciągu trzech

lat kapitalizacja spółki matki urosła prawie trzykrotnie, ale od styczniowego szczytu na poziomie 222 zł kurs obniżył się o ok. 20 proc.

– Zachowanie wielu inwestorów było całkowicie irracjonalne – mówił w rozmowie z PB Jakub Dwernicki, prezes Shopera i cyber\_Folksa, a także znaczący akcjonariusz drugiej ze spółek.

Jego zdaniem inwestorzy wyprzedający akcje spółek IT mają błędne wyobrażenie co do możliwości agentów AI i nie do końca rozumieją, jak złożone ekosystemy stworzyli producenci oprogramowania dla e-commerce'u.

Podobnego zdania są eksperci.

– Można dostrzec pewne ryzyko związane z nowymi technologiami. Spółka będzie musiała w tym zakresie dostosować się do nowych realiów, ale zakładam, że tak właśnie się stanie. cyber\_Folks

stworzył duży ekosystem dla swoich klientów, który trudno będzie zastąpić innymi rozwiązaniami. Widać, że zarząd ma kompetencje i dobrze sobie radzi w tej sytuacji, co zapowiada dalszy rozwój firmy – uważa analityk Trigona.

– Moim zdaniem AI w większym stopniu stanowi wsparcie niż zagrożenie. Ułatwi poprawę jakości oferowanych produktów. Poza tym pozwoli na oszczędności kosztowe dzięki wykorzystaniu nowych aplikacji – dodaje specjalista Wood & Company. ©

► **EUROPA KUSI:** Patrząc w przyszłość, naszym celem pozostaje budowa paneuropejskiego lidera technologii dla biznesu internetowego – zapowiada Jakub Dwernicki, prezes cyber\_Folksa.

[FOT. WOJCIECH ROBAKOWSKI]



REKLAMA

52177

# 65 LAT

## KGHM

Polska Miedź

## INNOWACYJNY ŚWIAT WYRASTA Z MIEDZI

Od 65 lat rozwijamy polskie górnictwo, łącząc tradycję z nowoczesnością, czerpiąc siłę z miedzi, srebra i doświadczenia naszych ludzi. To dzięki nim historia i przyszłość należą do nas.



www.kghm.com

## RELACJE INWESTORSKIE

# Quercus TFI wygrywa w IR dzięki prezesowi

Relacje inwestorskie giełdowego TFI to wzór transparentności i szybkości reakcji. Prezes Sebastian Buczek osobiście dba o komunikację z rynkiem



Kamil Kosinski  
k.kosinski@pb.pl

Pod względem oceny ogólnej Quercus TFI znalazło się w tegorocznym rankingu tuż za podium, ale w kategorii relacje z inwestorami nie miało sobie równych.

Wystarczy choć raz wziąć udział w konferencji wynikowej Quercusa, by zauważyć jeden z elementów, którym relacje inwestorskie tej spółki różnią się od innych. Choć strona internetowa wskazuje, że są one w domenie jednego z członków zarządu, to w historii spółki nie ma chyba kwartalnego spotkania powynikowego, w którym by on uczestniczył. W praktyce relacjami inwestorskimi parą się Sebastian Buczek, prezes i wraz z rodziną największy akcjonariusz TFI, a zarazem zarządzający kilkoma funduszami Quercusa.

– Często jestem po drugiej stronie i zakładam, że rozumiem, czego inwestorzy potrzebują, a zarazem nienajgorzej znam spółkę – nieco kokieteryjnie tłumaczy powody zajęcia się relacjami inwestorskimi Sebastian Buczek.

Podstawą relacji z inwestorami w przypadku Quercusa są konferencje wynikowe. Rynek docenia, że raporty okresowe i następujące po nich konferencje wynikowe odbywają się relatywnie szybko po zamknię-

ciu okresu sprawozdawczego, np. wyniki za 2025 r. Quercus opublikował 23 marca 2026 r. rano i tego samego dnia odbyło się spotkanie z uczestnikami rynku. Raport za pierwszy kwartał 2026 r. spółka ujawni już 17 kwietnia.

– To, co bym wyróżnił, to relatywnie wczesne terminy konferencji dla inwestorów. Na raporty roczne trzeba poczekać trochę dłużej, bo wymagają audytora, ale raporty kwartalne są przekazywane szybko. Tymczasem są spółki, które wyniki roczne publikują 30 kwietnia, a więc już po tym, jak poznają wyniki pierwszego kwartału. Quercus tak nie robi. Szybka publikacja to duży plus – komentuje Sobiesław Kozłowski, dyrektor departamentu doradztwa inwestycyjnego Ipopemy Securities.

Co do szybkości reakcji Quercusa na oczekiwania uczestników rynku ma też całkiem świeże i osobiste doświadczenie związane z niedawną zmianą pracodawcy. W Ipopemie działał od początku lutego, wcześniej był związany z Noble Securities. W związku z przeprowadzką wysłał na adresy mejlowe do obsługi inwestorów prośbę o dodanie nowego adresu poczty elektronicznej do list mejlingowych. Trafiły one do spółek z indeksów WIG20, mWIG40 i sWIG80, a więc łącznie 120.

– Quercus był wśród pierwszych trzech, jeśli chodzi o czas reakcji – zapewnia Sobiesław Kozłowski.

## Pół godziny na prezentację i pół godziny na pytania

Rynek niewątpliwie docenia przygotowanie Sebastiana Buczka do konferencji wynikowych.

– Sebastian Buczek wie, jakie są oczekiwania analityków i zarządzających. Wydaje mi się, że przed spotkaniami wynikowymi przygotowuje sobie pytania i sam na nie odpowiada. Dlatego jest przygotowany – mówi Sobiesław Kozłowski.

Teoria, że przygotowując się do konferencji, prezes Quercusa sam zadaje sobie pytania, jakie mogliby zadać inwestorzy, i trenuje odpowiedzi, może być pochodną tego, że gdy pytań nie ma zbyt wiele, stymuluje dyskusję, samemu rzucając jakieś pytanie.

– Czasami jedno pytanie, które sami sobie zadamy, generuje kilka kolejnych, które łatwiej już zadać uczestnikom konferencji – tłumaczy Sebastian Buczek.

Zaprzecza jednak, by specjalnie przygotowywał się do konferencji wynikowych. Zaznacza za to, że stara się mówić językiem prostym i rozumiałym, zwłaszcza gdy porusza bardziej skomplikowane kwestie.

– Kojarzę spółki, gdzie komunikacja jest formalna, a czasem oschła. Z mojej perspektywy spółka składa się z kilku systemów. Jednym z nich jest system finansowo-księgowy, ale to tylko jeden z elementów – komentuje Sobiesław Kozłowski.

Poza omówieniem sytuacji spółki niemal stałym elementem konferencji wynikowych jest



► **FILAR:** Sebastian Buczek jest w Quercus TFI nie tylko prezesem, głównym akcjonariuszem, zarządzającym funduszami, ale również głównym specjalistą ds. relacji inwestorskich. [FOT. WM]

przedstawienie prognoz zachowania różnych klas aktywów finansowych, w jakie inwestują fundusze Quercusa, a więc np. akcji czy obligacji. Łukasz Jańczak, analityk Erste Securities Polska, uważa, że prezes TFI uprzedza w ten sposób pytania, które i tak by padły, gdyby sam tej kwestii nie poruszył.

– Sebastian Buczek jest znany zarządcą i samo poznanie jego spojrzenia na rynek jest interesującą informacją. Choćby dlatego, że ktoś może mieć zupełnie inne zdanie i porównanie takich opinii może być ciekawe – twierdzi Łukasz Jańczak.

Quercus trzyma się przy tym zasady, by konferencja wynikowa zamknęła się w jednej godzinie,

ewentualnie niewiele przekroczyła ten czas.

– Nie chciałbym generalizować, bo są spółki bardziej skomplikowane od naszej, które, by omówić różne obszary swojej działalności, potrzebują więcej czasu, ale wydaje mi się, że pół godziny na prezentację i pół godziny na pytania w zupełności wystarczy – wyjaśnia i zarazem radzi innym Sebastian Buczek.

## Prezes nie chowa głowy w piasek

Sobiesław Kozłowski dodaje, że na temat sytuacji spółki można z prezesem porozmawiać w trakcie walnych zgromadzeń, choć przyznaje, że frekwencja na nich jest symboliczna.

– Quercus jak każda spółka ma swoje informacje poufne, ale co może, to przekazuje. Prezes nie chowa głowy w piasek, nie ma rzecznika czy specjalisty od IR, można się z nim kontaktować – opowiada Sobiesław Kozłowski.

– Do Sebastiana Buczka można zadzwonić i mimo że jako prezes ma różne rzeczy na głowie, zawsze znajdzie chwilę, by odpowiedzieć na pytanie, ewentualnie oddzwoni – potwierdza Łukasz Jańczak.

Sebastian Buczek nie chowa też głowy w piasek w innym wymiarze, czego dowodem są wydarzenia sprzed ośmiu lat.

– Konferencja po wybuchu afery GetBacku była trudna, ale się odbyła – przypomina Sobiesław Kozłowski.

Raporty okresowe i prezentacje z konferencji bez trudu

można znaleźć na stronie internetowej spółki. I to nie tylko te względnie świeże. Archiwum raportów okresowych sięga roku 2009, a więc początku notowań (wtedy jeszcze na NewConnect), a prezentacji roku 2011. W przeciwieństwie do niektórych spółek Quercus nie publikuje jednak arkuszy kalkulacyjnych z danymi finansowymi.

– To jest kwestia tego, czy będąc miał do nich dostęp w 10 sekund czy w pięć minut, po tym jak sam je sobie przepiszę do arkusza. Brak takich arkuszy przygotowywanych przez spółkę może jednak wynikać z tego, że ma ona niewielkie pokrycie analityczne. Ja np. spółkę obserwuję, ale formalnych rekomendacji nie wystawiam. Zapotrzebowanie na takie pliki może się więc ograniczać do kilku osób – bagatelizuje brak arkuszy z danymi Łukasz Jańczak.

Pozytywnie za to ocenia mejle z informacjami o aktywach poszczególnych funduszy i bilansem sprzedaży, jakie Quercus wysyła co miesiąc – po tym jak przedstawi je w raporcie bieżącym.

– Są bardzo przydatne, bo pozwalają na bieżąco orientować się w trendach rynkowych. Dzięki tym informacjom można próbować szacować przychody ze stałej i zmiennej opłaty za zarządzanie, bo wartość aktywów wpływa przecież i na opłatę zmienną. Udostępnianie co miesiąc tego typu informacji generalnie zwiększa przejrzystość spółki – ocenia Łukasz Jańczak. ©

## Komentarz Partnera Strategicznego

### Relacje z inwestorami KGHM: Jak je podtrzymujemy i dlaczego to dla nas priorytet?

W ramach działań prowadzonych w obszarze relacji inwestorskich KGHM kieruje się nadrzędną zasadą otwartego dialogu ze wszystkimi uczestnikami rynku kapitałowego. Działania te realizuje zgodnie z polityką transparentności Spółki oraz najlepszymi praktykami GPW w Warszawie. Priorytetem KGHM jest zapewnienie równego dostępu do informacji wszystkim uczestnikom międzynarodowych rynków kapitałowych, a kluczowym zadaniem Departamentu Relacji Inwestorskich jest prowadzenie stałej, nieprzerwanej i przejrzystej komunikacji z analitykami oraz inwestorami instytucjonalnymi i indywidualnymi, przy jednoczesnym wypełnianiu obowiązków informacyjnych. Realizując plan komunikacji ze wszystkimi uczestnikami rynku, w 2025 r. KGHM zintensyfikował działania skierowane do środowiska inwestorskiego. Wśród najważniejszych inicjatyw znalazły się aktywności adresowane zarówno do inwestorów instytucjonalnych, jak i indywidualnych.

Podstawowe działania realizowane przez KGHM w obszarze relacji inwestorskich to wypełnianie obowiązków informacyjnych poprzez publikację raportów bieżących i okresowych przekazywanych przez oficjalny system raportowania (ESPI), udział w krajowych i zagranicznych konferencjach dla inwestorów i analityków i organizacja takich konferencji dedykowanych inwestorom indywidualnym oraz spotkania wynikowe – dla rynku kapitałowego z udziałem Zarządu w celu omówienia wyników finansowych Spółki i Grupy KGHM z otwartą dla wszystkich interesariuszy konferencją, transmitowaną na żywo w Internecie w języku polskim i angielskim, z możliwością zadawania pytań drogą mailową. Dodatkowo Relacje Inwestorskie KGHM w ramach działań edukacyjnych biorą udział w konferencjach dla średnio-zaawansowanych i zaawansowanych inwestorów giełdowych, którzy inwestują przede wszystkim w oparciu o analizę fundamentalną. Stała i przejrzysta komunikacja z analitykami oraz

inwestorami jest prowadzona przez KGHM za pomocą cyklicznych działań informacyjnych jak czaty inwestorskie organizowane po publikacji wyników finansowych, specjalny newsletter KGHM dla inwestorów oraz miesięczne raporty produkcyjno-sprzedawcze. Ważnym miejscem, gdzie na bieżąco zamieszczane są informacje i dokumenty wymagane i istotne dla rynku kapitałowego, jest zakładka Inwestorzy na stronie korporacyjnej spółki kghm.com. Relacje z inwestorami KGHM są realizowane również za pomocą takich działań jak analiza shareholder ID, publikacje IR Release o najistotniejszych wydarzeniach operacyjnych i finansowych, raportowanie ESG, komunikacja za pomocą profilu KGHM IR LinkedIn, spotkania z CFO w formie roundtable oraz fireside chat, a także bieżąca komunikacja z inwestorami przez e-mail czy telefonicznie. O tym jak transparentność działań wobec interesariuszy i status publiczny Spółki budują

wartość, świadczy fakt, że takie podmioty jak KGHM o najwyższej kapitalizacji (m.in. z indeksu WIG20) są dziś trwale obecne w prestiżowych, światowych zestawieniach branżowych (np. wśród najwyższyc wycenianych spółek wydobywczych na świecie). Fundamentem tych sukcesów pozostaje partnerski dialog z rynkiem oraz pełna przejrzystość działań. KGHM wierzy, że konsekwentna realizacja polityki informacyjnej oraz inicjatywy budujące relacje z akcjonariuszami są kluczem do trwałego zaufania inwestorów oraz wzmacniają reputację w międzynarodowym otoczeniu biznesowym. Zaufanie inwestorów jest jednym z najważniejszych fundamentów funkcjonowania rynku kapitałowego.

## HISTORIA RANKINGU

## Gdzie są najlepsze spółki ostatnich lat?

Stabszy pod względem wyników rok 2025 spowodował, że XTB, najlepsza giełdowa spółka w rankingu GSR latach 2023 i 2024, została oceniona niżej i spadła w klasyfikacji na początek drugiej dziesiątki. Łączna suma punktów, jakie uzyskał broker, była o cztery niższa niż w zestawieniu za 2024 r., a przyczyniła się do tego przede wszystkim wyraźnie niższa ocena dokonana w minionym roku. Nieco niżej ocenione zostały także relacje z inwestorami i perspektyw rozwoju. Tuż za XTB w rankingu GSR 2025 znalazło się LPP, trzykrotny zwycięzca z lat 2011, 2023 i 2021. Odzieżowa spółka awansowała o 9 pozycji. O tyle samo pozycji spadł CD Projekt, rekordzista rankingu pod względem liczby triumfów. Producent gier wygrał pięć razy z rzędu w latach 2015-2019, ale rok, w którym doszło do nieudanej premiery „Cyberpunka”, zepchnął ją w otchłań zestawienia. Spośród spółek, które kiedyś triumfowały w rankingu, najniżej oceniono AmRest, który zajął przedostatnie, 103 miejsce. Niewiele wyżej, bo na 94 miejscu sklasyfikowany został Cyfrowy Polsat, gdzie perturbacje w akcjonariacie negatywnie wpłynęły na postrzeganie spółki. [KZ] ©

Zwycięcy rankingu  
Giełdowa Spółka Roku

1999 Amica	2009 Asseco Poland	2017 CD Projekt
2000 BRE Bank (obecnie mBank)	2010 Cyfrowy Polsat i LW	2018 CD Projekt
2001 PGF	2011 LPP i GPW Bogdanka	2019 CD Projekt
2002 Świecie	2012 LPP	2020 Selvita
2003 Grupa Kęty	2013 Inter Cars	2021 LPP
2004 Inter Groclin Auto	2014 Kruk	2022 Ryvu Therapeutics
2005 Bioton	2015 CD Projekt	2023 XTB
2006 TVN	2016 CD Projekt	2024 XTB
2007 TVN	2016 CD Projekt	2025 Creotech Instruments
2008 AmRest		

## Komentarz Partnera

## Innowacje nie tworzą się w próżni

**K**rajowy Depozyt Papierów Wartościowych oraz Izba Rozliczeniowa KDPW\_CCP po raz kolejny miały zaszczyt zostać partnerami rankingu „Giełdowa Spółka Roku”. Jak co roku nagrodzone zostały spółki i menedżerowie najlepiej oceniani przez profesjonalnych uczestników rynku.

Tegoroczni laureaci kategorii „Innowacyjność produktów i usług” to przedsiębiorstwa, które kształtują przyszłość już teraz.

W dyskusji o innowacyjności uwaga zwykle skupia się na startupach, czy wizjonerach. Rzadziej mówi się o tym, co dzieje się za kulisami: o infrastrukturze finansowej, która pozwala tym pomysłom urosnąć z poziomu garażowej idei do skali globalnego produktu. Innowacyjne przedsiębiorstwa potrzebują kapitału: na badania, testy, zatrudnianie talentów i wchodzenie na rynki. Finansowanie bankowe rzadko lubi ryzyko – a innowacje są poniekąd jego definicją. Dlatego to rynek kapitałowy staje się naturalnym mechanizmem dla firm chcących rosnąć szybciej, niż pozwala na to tradycyjne finansowanie. Wejście na rynek kapitałowy daje przedsiębiorstwu coś więcej niż sam dostęp do pieniędzy. To także wiarygodność. Publiczna spółka, poddana ocenie inwestorów i regulacjom, buduje zaufanie partnerów biznesowych i klientów. Dla firm technologicznych – często młodych, często jeszcze

nierentownych – takie zaufanie jest niezwykle istotne. Dzięki niemu łatwiej przyciągnąć strategicznych inwestorów, ekspertów i klientów gotowych zaufać rozwiązaniom, których jeszcze nie znają.

Jeśli szukamy dowodu, że rynek kapitałowy potrafi realnie napędzać innowacje, to Creotech Instruments – tegoroczny zwycięzca całego rankingu, jak i kategorii „Innowacyjność” – jest jednym z najlepszych przykładów. To spółka, która jeszcze kilka lat temu działała w niszy przestroni technologii kosmicznych, a dziś jest największym polskim producentem zaawansowanych systemów satelitarnych i elektroniki dla sektora kosmicznego, komputerów kwantowych i kryptografii kwantowej. Jej rozwój to podręcznikowa historia wykorzystania giełdy jako trampoliny do osiągnięcia międzynarodowego sukcesu. Creotech Instruments jest więc dowodem, że polskie innowacje nie tylko mogą konkurować na światowym rynku – ale że dzięki giełdzie mogą robić to szybciej, odważniej i na znacznie większą skalę.

Serdecznie gratuluję wszystkim laureatom tegorocznego rankingu – jesteście najlepszym przykładem tego, że rynek kapitałowy wspiera rozwój przedsiębiorstw i innowacje.

**PARTNEREM PUBLIKACJI JEST  
KDPW**



Maciej Trybuchowski – Prezes Zarządu KDPW i KDPW\_CCP [FOT. ARC]

REKLAMA

5 217 8

Możesz mieć  
ogromne wpływy

bez ogromnego  
zaufania?

Zbuduj zaufanie inwestorów  
dzięki technologiom EY

#IPO



Shape the future  
with confidence

■ ■ ■  
The better the question.  
The better the answer.  
The better the world works.

# Status spółki giełdowej to prawdziwy znak jakości

Polski rynek akcji ma ogromny potencjał. Jego przyszłość może zależeć od grupy, która dotąd była na nim mniej widoczna, czyli kobiet – wynika z raportu przygotowanego przez agencję badawczo-analityczną Zymetria we współpracy z Bonnier Business Polska

Obecność na Giełdzie Papierów Wartościowych to dziś znacznie więcej niż dostęp do kapitału. Spółki notowane na GPW są postrzegane przez konsumentów jako bardziej wiarygodne, stabilne i innowacyjne niż firmy prywatne. Status giełdowy wzmacnia wizerunek lidera branży, buduje prestiż oraz zwiększa zaufanie klientów, przekładając się na realną przewagę konkurencyjną. Ten potencjał nie zawsze jednak jest w pełni wykorzystywany. Kluczowa pozostaje aktywna komunikacja faktu notowania na giełdzie przez same spółki. To wnioski z raportu „Status giełdowy jako dźwignia wartości spółki i siły marki. Reputacja, zaufanie i przewaga rynkowa”, który powstał we współpracy wydawcy „Pulsu Biznesu” z agencją badawczo-analityczną Zymetria.

– Na obecność firmy na giełdzie zwykle patrzy się z perspektywy pozyskiwania finansowania czy też wartości przedsiębiorstwa. Rzadziej zastanawiamy się nad potencjalnymi korzyściami marketingowymi czy też wpływem statusu spółki giełdowej na wybory konsumentów. Badania wyraźnie pokazują, że hasło „notowana na GPW” to dodatkowy kapitał, znak prestiżu, wiarygodności i stabilności firmy. Buduje zaufanie i pozytywny wizerunek marki, który może być argumentem za wyborem produktu, usługodawcy czy pracodawcy – mówi Barbara Krug, prezeska i założycielka Zymetrii.

Partnerami raportu, który powstał na podstawie badania przeprowadzonego w lutym tego roku, są KGHM, EY, KDPW i KDPW CCP.

## Kobiety to przyszłość rynku

Jeśli mielibyśmy opisać typowego indywidualnego inwestora giełdowego, będzie to mężczyzna z wyższym wykształceniem, z dużego miasta, zajmujący kierownicze stanowisko. Nasze badanie to potwierdza. Jako inwestorów giełdowych można określić 30 proc. badanych, 7 proc. inwestuje regularnie, 14 proc. okazjonalnie, a 9 proc. inwestowało w przeszłości. Do tej



” Aż 75 proc. Polaków uważa, że obecność na GPW świadczy o stabilności finansowej spółki. 77 proc. wierzy w większą dbałość o standardy i procesy biznesowe w spółkach giełdowych.

grupy coraz chętniej dołączają młodzi mężczyźni. Największy potencjał wzrostu tkwi jednak gdzie indziej. Przyszłość polskiego rynku akcji jest w rękach grupy, którą określiliśmy jako „Aspirujący”. To aż 21 proc. ankietowanych. Jeszcze nie inwestują, ale interesują się rynkiem. W tej grupie dominują kobiety. Z reguły bardziej ostrożne, ale dobrze wykształcone, w szczyście kariery zawodowej (35-49 lat). To właśnie one mogą w najbliższych latach współdecydować o tempie rozwoju rynku kapitałowego w Polsce.

Rosnąca obecność kobiet na rynku inwestycyjnym zbiega się z rozwojem nowoczesnych platform inwestycyjnych, które obniżają bariery wejścia i ułatwiają pierwsze kroki. To szansa na przyciągnięcie nowej, istotnej grupy uczestników rynku, a jednocześnie wyzwanie dla instytucji finansowych i emitentów, by lepiej odpowiadały na ich potrzeby i oczekiwania. W tym kontekście znaczenie giełdy jako miejsca budowania relacji z klientami i inwestorami znacząco rośnie.

Wnioski? Obecni uczestnicy rynku i potencjalni, aspirujący inwestorzy, a raczej inwestor-

ki, to bardzo atrakcyjna grupa konsumentów o dużym potencjale nabywczym. Giełda jako sposób na pozyskanie kapitału i budowę marki ma znaczącą przewagę nad innymi formami dokapitalizowania.

## Marka, stabilność, lojalność

Badanie potwierdza, że Polacy dobrze rozpoznają największe spółki giełdowe, takie jak Orlen, PZU, PKO BP, KGHM czy PGE. Coraz częściej wskazują również firmy o prywatnym rodowodzie, jak Allegro, InPost, Dino czy CD Projekt. To ważny przykład dla kolejnych emitentów, liderów w swoich branżach. Co ciekawe, w grupie „niezainteresowanych” inwestowaniem na giełdzie InPost – notowany w Amsterdamie, a nie Warszawie – jest drugą spółką wśród najczęściej wymienianych po Orlenie, a przed PKO BP.

Status spółki giełdowej to prawdziwy znak jakości. Obecność na giełdzie przekłada się na wartość marki i lojalność klientów, ponieważ kojarzona jest z transparentnością, wysokimi standardami oraz stabilnością działania. Aż 75 proc. Polaków uważa, że obecność na GPW świadczy o stabilności

finansowej spółki. 77 proc. wierzy w większą dbałość o standardy i procesy biznesowe w spółkach giełdowych. Ankietowani bardzo mocno akcentują jednak możliwość weryfikacji sposobu działania emitentów. 67 proc. badanych czuje się bardziej lojalna wobec firm od dawna notowanych na giełdzie. Im dłuższy staż na giełdzie, tym większa renoma i lojalność. Nie wystarczy więc wejść, przetrzymać kilka kwartałów z dobrymi wynikami i... spocząć na laurach. Wielu emitentów już się o tym przekonało. Odbudowa zaufania kosztuje znacznie więcej niż udany debiut.

Z naszego badania wynika, że efekt wzmacniania wizerunku, prestiżu i lojalności dzięki statusowi giełdowemu jest szczególnie silny wśród inwestorów. Prawie wszyscy z nich widzą wpływ obecności spółki na GPW zarówno na prestiż, jak i wartość marki oraz firmy. Czują się też bardziej lojalni wobec spółek giełdowych. Ale grupa aspirujących idzie tą samą drogą.

**Giełda buduje reputację**  
Reputacja firmy w oczach konsumentów opiera się przede

wszystkim na jakości produktów i usług, opiniach klientów oraz stabilności finansowej. Status giełdowy nie działa tu bezpośrednio. Częściej wzmacnia te elementy, budując obraz firmy jako bardziej wiarygodnej i silnej.

Firmy notowane na giełdzie wyróżniają się na tle prywatnych. Są postrzegane jako bardziej prestiżowe, stabilne, transparentne i innowacyjne, a także częściej uznawane za liderów branży. Przewaga ta jest szczególnie widoczna wśród grupy zdefiniowanej w naszym badaniu jako inwestorów. Jednocześnie raport wskazuje, że bez aktywnej komunikacji statusu giełdowego część tych atutów pozostaje niewykorzystana. Polacy rzadko samodzielnie sprawdzają, czy firma jest notowana na giełdzie, dlatego podkreślanie tego faktu w komunikacji ma kluczowe znaczenie dla budowania zaufania i przewagi konkurencyjnej. Tylko inwestorzy sami z siebie sprawdzają, czy firma ma status giełdowy czy nie.

## Wybory konsumentów

W badaniu zapytaliśmy ankietowanych, jak zachowaliby się w sytuacji wyboru między fir-

mą notowaną na GPW a przedsiębiorstwem prywatnym. Wyniki pokazują wyraźnie, że status giełdowy zwiększa szanse firmy zarówno na pozyskanie klientów, jak i pracowników. Najsilniej widać to w sektorach wymagających zaufania – takich jak energetyka czy bankowość. Ponad połowa inwestorów wybrałaby spółkę giełdową jako dostawcę energii, podczas gdy wśród osób niezainteresowanych rynkiem kapitałowym wskazuje ją tylko co czwarty badany. W ich przypadku nie oznacza to jednak preferencji dla firm prywatnych. W procesie decyzyjnym nie widać tego czynnika.

Podobne tendencje widoczne są w bankowości i ubezpieczeniach, gdzie spółki notowane na giełdzie są częściej wybierane, szczególnie przez grupę inwestorów i aspirujących. W tej drugiej wyraźna preferencja dla banków giełdowych może wynikać z potrzeby stabilności i bezpieczeństwa. W usługach telekomunikacyjnych przewaga ta jest nieco słabsza, choć nadal widoczna. Z kolei w kontekście rynku pracy status giełdowy również działa na korzyść firm, ale jego wpływ jest mniejszy niż w przypadku usług – 46 proc. inwestorów i 34 proc. aspirujących chętniej podjęłoby pracę w spółce giełdowej.

Obecność na giełdzie wzmacnia więc markę, buduje zaufanie i lojalność klientów. Szczególnie doceniana jest przez tych, którzy sami są lub chcą być uczestnikami rynku kapitałowego. © P

## O raporcie

▶ Raport „Status giełdowy jako dźwignia wartości spółki i siły marki. Reputacja, zaufanie i przewaga rynkowa” powstał we współpracy wydawcy „Pulsu Biznesu” z agencją badawczo-analityczną Zymetria. Badanie przeprowadzono metodą ankiety internetowej online na panelu badawczym w lutym tego roku na ogólnopolskiej, reprezentatywnej próbie 1000 osób w wieku 18-65 lat. Partnerami raportu są KGHM, EY, KDPW i KDPW CCP.