

GIEŁDOWY KIERUNEK POLSKICH SPÓŁEK KOSMICZNYCH. ZAPOWIEDZI I EMISJA AKCJI

W ostatnich miesiącach coraz mocniej wybrzmiewają sygnały spodziewanego wejścia na warszawską Giełdę Papierów Wartościowych nawet dwóch polskich przedsiębiorstw sektora kosmicznego. Chodzi o spółki działające w segmencie konstrukcji satelitarnych, planujące w obu przypadkach wynoszenie własnych obiektów na orbitę. Obrany kierunek rozwoju tych firm wytyczono w stronę giełdowego rynku New Connect, gdzie w Polsce notowane są spółki technologiczne.

Blisko schyłku ubiegłego miesiąca (w poniedziałek 29 marca) swoje memorandum informacyjne, określające zasady wejścia spółki na rynek New Connect (MI pełni funkcję podobną do prospektu emisyjnego), wydała firma Creotech Instruments S.A. z Piaseczna. Wspomniany polski producent systemów i podzespołów satelitarnych, a także m.in. elektroniki układów sterowania komputerami kwantowymi, zaoferował inwestorom 185 tys. akcji zwykłych serii H, których emisja poprzedza debiut przedsiębiorstwa na rynku technologicznym warszawskiej giełdy.

Zapisy na akcje Creotech Instruments w Transzy Małych Inwestorów rozpoczęły się 29 marca i potrwać do 12 kwietnia 2021 r. Otwarcie oferty publicznej ma umożliwić firmie pozyskanie zakładanych dodatkowych 11 mln PLN kapitału. Środki spółka planuje przeznaczyć m.in. na dalsze prace związane z opracowaniem satelity obserwacyjnego Ziemi i podniesieniem na najwyższy poziom rozwoju swojej technologii platformy mikrosatelitarnej HyperSat, w celu stworzenia oferty modułowych platform satelitarnych - a także na dalszy wzrost sprzedaży.

Czytaj też: [Creotech w gronie najdynamiczniej rozwijających się firm w Europie](#)

W memorandum informacyjnym Creotech wskazano, że spółka notuje systematyczny wzrost przychodów do poziomu 29 mln PLN, przy EBITDA ponad 3 mln zł w 2020 roku. W planach Spółki na lata 2023-2024 jest wystrzelenie pierwszego własnego mikrosatelity obserwacyjnego oraz rozpoczęcie sprzedaży komercyjnej podobnych mikrosatelitów, których wartość oszacowano na ok. 1-4 mln USD za pojedynczy egzemplarz.

Do końca bieżącego roku zakończymy prace pozwalające osiągnąć 7. poziom gotowości technologicznej (TRL7) platformy satelitarnej, co oznacza gotowość do wdrożenia jej w misjach kosmicznych i przetestowania systemu w kosmosie. Pierwsza misja wykorzystująca tę platformę - EagleEye - wystartuje na przełomie roku 2023/2024 i będzie dostarczać wysokorozdzielcze zdjęcia Ziemi z niskiej orbity - ok. 400 km.

Chcemy oferować podobne rozwiązanie firmom, które zamierzają budować własne konstelacje satelitów. Wkrótce rozpoczniemy pierwszy projekt komercjalizacji platformy HyperSat polegający na budowie konstelacji trzech satelitów do celów bezpieczeństwa i obronności. Budżet na nasze działania w tym zakresie wynosi 20 mln zł i jest rozłożony na najbliższe 3 lata.

Jacek Kosiec, Prezes Zarządu Creotech Instruments S.A.

Creotech Instruments swój aktualny portfel zamówień na 2021 rok wycenia na ok. 25 mln zł, przy czym ta wartość nie uwzględnia projektów krótkoterminowych, wycenianych na kolejne kilka milionów złotych w perspektywie drugiej połowy roku. Dotychczasowe przedsięwzięcia obejmują programy z segmentów takich jak: budowa mikrosatelitów, systemy synchronizacji czasu, układy wsparcia operacji lotów dronowych, czy też repozytorium danych satelitarnych CreoDIAS stworzone przez spółkę na zlecenie ESA w ramach kontraktu o wartości ok. 14 mln EUR.

Czytaj też: [Kosiec: Czas na intensywną komercjalizację technologii wypracowanych przez Creotech Instruments \[Space24 TV\]](#)

Spodziewany debiut giełdowy Creotech Instruments nie jest przy tym jedynym takim przypadkiem teraz w polskiej branży kosmicznej. Podobne zamiary formułowali od dłuższego czasu przedstawiciele spółki SatRevolution z Wrocławia. W podobnym czasie też zaczęto podejmować działania prowadzące w stronę powiązania firmy z giełdowym parkietem technologicznym. Z tym jednak wyjątkiem, że przyjęto najwyraźniej pośrednią metodę - zakładającą połączenie z podmiotem aktualnie już obecnym na warszawskiej giełdzie.



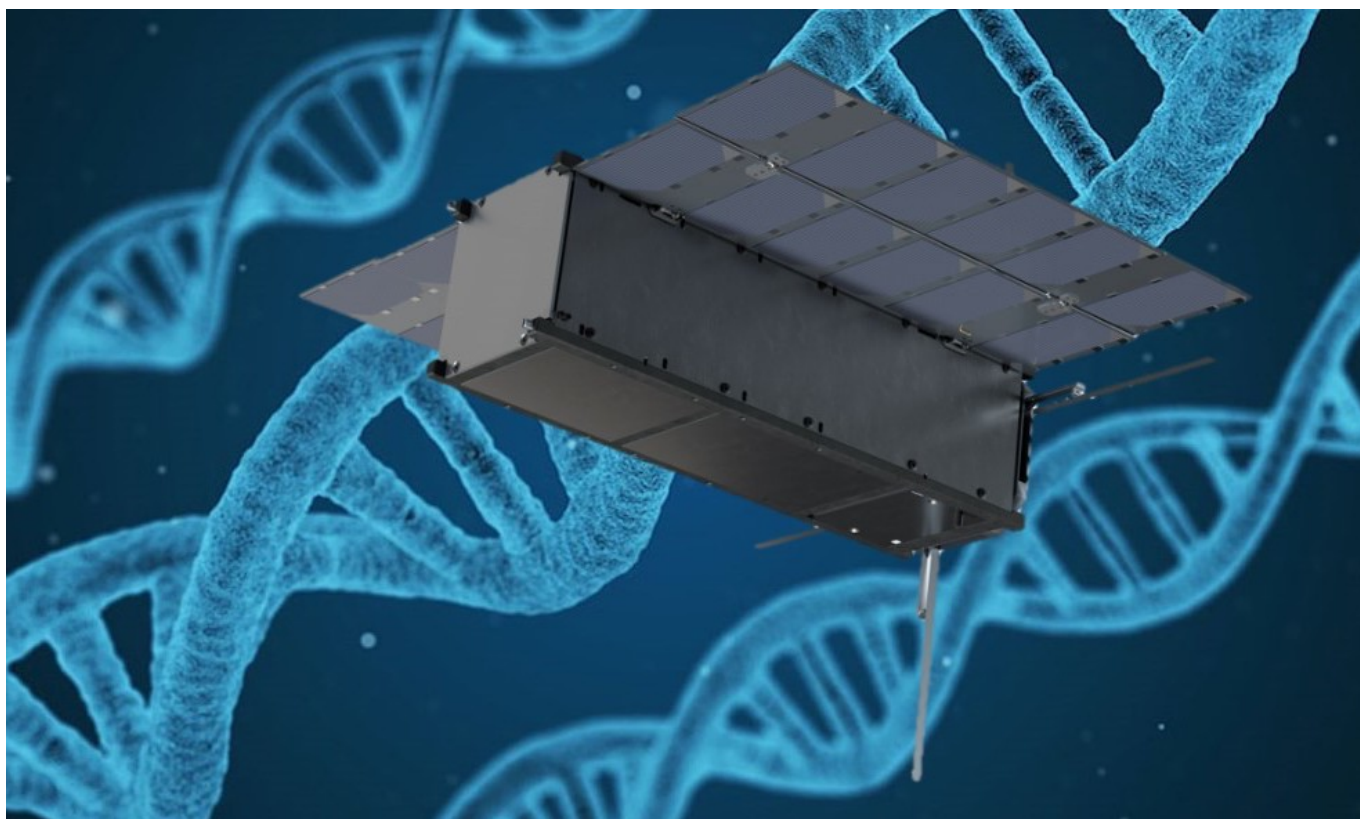
AuroraSat-1. Ilustracja: SatRevolution [satrevolution.com]

Wcześniej - jeszcze pod koniec stycznia - pojawiły się doniesienia sugerujące, że SatRevolution skorzysta w tym przedmiocie z pomocy spółki JR Holding (podpisano m.in. list intencyjny w sprawie finansowania rozwoju SatRevolution oraz wprowadzenia spółki na giełdę). Na tej podstawie rozpoczęto negocjacje dotyczące m.in. współpracy w zakresie "doradztwa w sprawach gospodarczych, komunikacyjnych, korporacyjnych związanych z wprowadzeniem SatRevolution lub podmiotu wchodzącego w skład jej grupy kapitałowej do zorganizowanego obrotu na rynku regulowanym lub w alternatywnym systemie obrotu Giełdy Papierów Wartościowych poprzez połączenie z publiczną spółką akcyjną w ramach realizacji transakcji odwrotnego przejęcia". Na tej podstawie zapowiedziano, że planowane podpisanie właściwej umowy o współpracy będzie mogło nastąpić do końca marca bieżącego roku.

Czytaj też: [Grzegorz Zwoliński, SatRevolution - w stronę produkcji większych satelitów \[Space24 TV\]](#)

Tymczasem 12 marca br. firma SatRevolution podpisał kolejny list intencyjny - w sprawie połączenia z notowaną już na rynku New Connect (od kwietnia 2011 roku) spółką easyCALL.pl S.A., będącą usługodawcą telefonii internetowej - co skomentowano jako wstęp do negocjacji w sprawie fuzji lub formalnego przejęcia SatRevolution. Strony zadeklarowały, że po przeprowadzeniu transakcji powstanie podmiot posiadający perspektywę osiągnięcia w ciągu 5 lat pozycji międzynarodowego lidera w swojej branży.

Zgodnie z założeniami listu intencyjnego, partnerzy zobowiązali się do ustalenia warunków transakcji do 30 kwietnia 2021 roku - w szczególności pod względem formuły prawnej transakcji oraz terminu jej wykonania.



LabSat. Ilustracja: SatRevolution [satrevolution.com]

Największym akcjonariuszem firmy easyCall jest January Ciszewski - pozostający również prezesem zarządu wspomianej wcześniej spółki JR Holding.

Czytaj też: [Kontrakt na wyniesienie polskich satelitów. SatRevolution stawia na Virgin Orbit](#)

SatRevolution działa w polskim sektorze kosmicznym od 2016 roku. Według doniesień serwisu Parkiet.com, w 2018 r. spółka miała około 354 tys. PLN przychodu i około 880 tys. PLN straty netto. Zgodnie natomiast ze sprawozdaniem za 2019 rok (zamieszczonym w KRS), przychody wyniosły w tym czasie 600 tys. PLN. W tym samym roku firma umieściła na orbicie własnego satelitę Światowid, jako pierwszy polski komercyjny instrument tego typu. W tym samym czasie w kosmosie znalazł się też studencki satelita KRAKSat, stworzony w porozumieniu z Akademią Górniczo-Hutniczą i Uniwersytetem Jagiellońskim.

Trzonem działalności SatRevolution jest produkcja nanosatelitów – urządzeń o masie od 1 do 10 kilogramów; zamysłem firmy jest jednak rozszerzanie zdolności w wyższych przedziałach mas. Na najbliższą przyszłość wrocławska spółka zapowiada zresztą szeroką kampanię rozmieszczania swoich obiektów na orbicie. Poza oficjalnie wyznaczonym na lipiec 2021 r. lotem rakiety Falcon 9 z wielosegmentowym ładunkiem zawierającym satelity AuroraSat-1 oraz LabSat (stworzone z zaangażowaniem SatRevolution), w tym roku mają nastąpić również kolejne. Zgodnie z deklaracjami prezesa firmy, Grzegorza Zwolińskiego - w 2021 roku na orbicie może znaleźć się do 14 satelitów związanych z aktywnością tej spółki. "W przyszłym roku ma ich być 60. Mamy latać co kwartał" - miał zapowiedzieć. "To idealny moment, by wejść na giełdę, skorzystać z finansowania, które ona umożliwi i podbić rynek, który jest bardzo żywy i doceniany w Stanach Zjednoczonych, w Wielkiej Brytanii, na innych giełdach" - skomentował prezes SatRevolution w marcu br., po zakomunikowaniu najnowszych przygotowań do wejścia na rynek New Connect.

Czytaj też: [Grzegorz Zwoliński, prezes SatRevolution: "Możemy porządnie zamieszać na rynku" \[WYWIAD\]](#)



Jakub Wiech

GLOBALNE OCIEPLENIE
podrecznik dla Zielonej Prawicy

Defence 24
WYDAWNICTWO

**NAJNOWSZA KSIĄŻKA
KUBY WIECHA**

Czy Prawica może być Zielona?

Defence 24
WYDAWNICTWO

Sklep.Defence 24

[Z oferty Sklepu Defence24.pl](#)