



dla firm pieniądze

Atrakcyjna propozycja dla innowacyjnych przedsiębiorstw

NEWCONNECT | Spółka, wprowadzając swoje akcje na rynek, zdobywa nie tylko środki na rozwój, lecz także większą wiarygodność. Średni koszt pozyskania kapitału wynosi 6 proc. wartości emisji

KINGA ŻELAZEK

Najlepszy moment na pozyskanie kapitału z NewConnect (alternatywny rynek obrotu akcjami) to oczywiście giełdowa hossa. Dobra koniunktura na parkiecie sprawia, że łatwiej znaleźć inwestorów chętnych do zakupu papierów i uzyskać atrakcyjną wycenę firmy.

Spółki najczęściej przeprowadzają ofertę o wartości kilku milionów złotych (średnia to ok. 5 mln zł). Choć są też firmy, którym wystarcza około 0,5 mln zł. Z założenia NewConnect to rynek, na którym można zdobyć do 20 mln zł. Większe oferty powinny już trafić na regulowany rynek Giełdy Papierów Wartościowych.

Na razie największą ofertą, o wartości 26 mln zł, może chwalić się spółka Mo-Bruk, która zadebiutowała w połowie ubiegłego roku.

Oprócz pozyskania kapitału na rozwój nie mniej ważny jest marketingowy efekt debiutu na NewConnect. Znacząco rośnie rozpoznawalność marki. Spółka publiczna zyskuje też większą wiarygodność na rynku. Ma to ogromne znaczenie dla kontrahentów, szczególnie tych z zagranicy, którzy chętniej prowadzą interesy z firmami o przejrzystej sytuacji finansowej.

Niskie koszty

W stosunku do innych form zewnętrznego finansowania pozyskanie kapitału z alternatywnego rynku jest tanie. Średni koszt wynosi 6 proc. wartości emisji.

Jest to mniej, niż trzeba by zapłacić bankowi za kredyt.

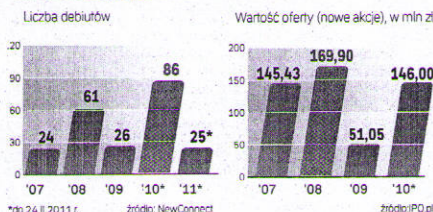
Jeśli firma chce pozyskać z NewConnect 5 mln zł, koszty tej operacji wyniosą około 300 tys. zł. Największą część tej kwoty pochłonią opłaty na rzecz autoryzowanego doradcy; największą pozycją w kosztach jest prowizja za sukces, czyli za sprzedaż akcji na rynku. Inne wydatki to: koszt badania sprawozdań finansowych przez biegłego rewidenta (20 – 30 tys. zł), opłaty na rzecz giełdy (w sumie 7,5 tys. zł) oraz Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych (łącznie powyżej 8,5 tys. zł), opłata miesięczna dla animatora rynku (2 – 3 tys. zł) lub market makera.

Animator rynku to firma inwestycyjna, która dba o płynność obrotu akcjami w systemie notowań kierowanym zleceniami. Natomiast market maker występuje w systemie kierowanym cenami. Funkcje te pełnią domy maklerskie związane z dużymi instytucjami finansowymi (np. z bankami).

Inwestorzy lubią nowe technologie

NewConnect to rynek przede wszystkim dla spółek innowacyjnych o dużym potencjale wzrostu, choć debiutują na nim również firmy bardziej dojrzałe. Inwestorzy lokują pieniądze na tym rynku licząc, że trafią na takie perełki inwestycyjne, jak Google czy Microsoft. Stąd preferują spółki z sektora nowych technologii, takich jak IT, media elektroniczne, biotechnologia, telekomunikacja. Ale

W UBIEGŁYM ROKU LICZBA DEBIUTÓW NA NEWCONNECT BYŁA REKORDOWA



na NewConnect większość stanowią firmy z tradycyjnych branż, np. finansowej, budowlanej czy handlowej.

Oczywiście innowacyjność nie musi być konieczną zwiastującą nową technologią. Za innowacyjną można uznać spółkę, która wprowadziła nowy model biznesu czy sposób dystrybucji produktów. Kapitał z NewConnect może też służyć spółce jako wkład własny w innowacyjne projekty, które mogą być dofinansowane z kredytów bankowych czy funduszy unijnych.

Na NewConnect debiutują przeważnie firmy o zasięgu regionalnym, dopiero budujące swoją pozycję na szerszym rynku. Wiele z nich to start-upy, czyli takie, które dopiero wchodzi na rynek i nie mogą jeszcze pochwalić się wynikami finansowymi. Zwiększa to oczywiście ryzyko, z jakim muszą się liczyć inwestorzy.

Podstawowym zadaniem zarządu spółki oraz doradców przygotowujących ofertę jest

wykazanie, że pozyskany na rynku kapitał zostanie przeznaczony na projekty, które w określonym czasie zwiększą zyskowność spółki i tym samym przyniosą inwestorom zyski. Przygotowaniem oferty zajmują się autoryzowani doradcy. Rolę tę mogą pełnić tylko te firmy, które uzyskały akredytację GPW. Wśród nich są kancelarie prawne, firmy audytorskie, inwestycyjne (domy maklerskie). Ich lista znajduje się na stronie www.newconnect.pl.

Oferta prywatna czy publiczna

Spółka może przeprowadzić ofertę publiczną lub prywatną (tzw. private placement), czyli skierowaną tylko do 99 inwestorów.

W przypadku oferty publicznej firma musi spełnić wiele podobnych wymagań jak przy debiucie na głównym parkiecie warszawskiej giełdy. Niezbędny jest prospekt emisyjny zatwierdzony przez Komisję Papierów

AUTORYZOWANI DORADCY



Wartościowych, a w przypadku mniejszych ofert (do 2,5 mln euro) memorandum inwestycyjne. Należy również nawiązać współpracę z domem maklerskim.

Oferta prywatna jest tańsza i szybsza, bo wiąże się z nią mniej wymagań formalnych. Ponad 90 proc. firm notowanych na NewConnect pozyskało kapitał właśnie w ramach private placement. Potrzebny jest wtedy jedynie dokument informacyjny opracowany i zatwierdzony przez autoryzowanego doradcę.

Przygotowania do debiutu

Zanim oferta dojdzie do skutku, firma musi przekształcić się w spółkę akcyjną (lub komandytową akcyjną). Potem walne zgromadzenie musi podjąć uchwałę o wprowadzeniu akcji do obrotu na NewConnect w ramach oferty prywatnej.

Akcje są rejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych. Wniosek o wprowadzenie ich do obrotu

trafia do GPW (w ciągu pięciu dni giełda podejmuje decyzję). Po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku przez GPW akcje mogą być notowane na NewConnect. Należy również pamiętać o umowie z animatorem rynku lub market makerem, czyli firmą, która będzie dbała o zapewnienie płynności akcji na rynku.

Pozyskanie środków w ramach oferty prywatnej trwa dwa – trzy miesiące, natomiast w ofercie publicznej sześć – dziewięć miesięcy.

Po debiucie na rynku firmy mają obowiązek informować inwestorów o ważnych wydarzeniach mających wpływ na ich wyniki finansowe (akwizycje, ważne umowy), a także przedstawiać raporty kwartalne oraz raporty roczne z opiniami audytora.

Stabe strony

Przedsiębiorcy, którzy decydują się na debiut swojej firmy na rynku NewConnect, powinni liczyć się z utratą części wpływów w spółce. Jednak z reguły oferty są tak konstruowane, że większościowe pakiety akcji i tak zostają w ich rękach.

Takie niewielkie rozproszenie akcji wśród udziałowców stwarza z kolei ryzyko manipulowania kursem akcji. Z powodniejszej płynności i kapitalizacji spółek inwestorom trudniej jest wycofać się z takiej inwestycji. Powoduje to też, że wyceny akcji nie są zawsze są wiarygodne, bo nawet jedna niewielka transakcja może znacząco wpłynąć na notowania. ■

PODSTAWOWE INFORMACJE

- NewConnect to zorganizowana przez Giełdę Papierów Wartościowych (GPW) platforma obrotu akcjami spółek znajdujących się w różnych fazach rozwoju, o wysokim potencjale wzrostu, chcących z innowacyjności (produktów, usług, procesów biznesowych) uczynić swoją największą przewagę konkurencyjną.
- Rynek funkcjonuje od 30 sierpnia 2007 r.
- NewConnect nie jest rynkiem regulowanym w rozumieniu prawa unijnego i polskiego. Oznacza to, że nie dotyczy go liczne unijne i polskie regulacje odnoszące się do spółek notowanych na rynku regulowanym. Obrót jest zorganizowany i uregulowany tylko przez GPW.

ZADANIA AUTORYZOWANEGO DORADCY

- przygotowuje emitenta do debiutu na NewConnect, w tym bada i zatwierdza dokument informacyjny pod kątem zgodności z wymogami określonymi w przepisach,
- plasuje ofertę bądź wspiera emitenta w przeprowadzaniu oferty,
- przy ofercie prywatnej zobowiązany jest dopilnować, aby spółka lub akcjonariusz sporządził dokument oferty zawierający informacje określone przez GPW, dotyczące oferowanych akcji,
- doradca przejmuje minimum rok w sprawach związanych z funkcjonowaniem spółki na NewConnect,
- wspiera emitenta w wypełnianiu obowiązków informacyjnych.

ETAPY PRZYGOTOWAŃ W RAMACH OFERTY PRYWATNEJ

- Decyzja o wejściu na NewConnect.
- Zawarcie umowy z autoryzowanym doradcą.
- Przekształcenie firmy w spółkę akcyjną, jeśli funkcjonuje w innej formie.
- Uchwała walnego zgromadzenia o wprowadzeniu akcji do obrotu na NewConnect drogą oferty prywatnej.
- Złożenie wniosku do Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych (KDPW) w sprawie dematerializacji akcji.
- Rejestracja akcji w KDPW.
- Złożenie do GPW wniosku o wprowadzenie akcji do obrotu na NewConnect. Załącznikiem jest m.in. dokument informacyjny zatwierdzony przez autoryzowanego doradcę.
- GPW w ciągu pięciu dni roboczych podejmuje decyzję o wprowadzeniu akcji do obrotu. Dokument informacyjny jest publikowany na stronie internetowej NewConnect.
- Pierwsze notowanie akcji.

OBOWIĄZKI INFORMACYJNE

- Spółki notowane na NewConnect mają obowiązek przedstawiać:
 - raporty bieżące; ich zakres jest nieco mniejszy niż obowiązujący spółki, których akcje są notowane na rynku regulowanym;
 - raporty kwartalne;
 - raporty roczne z opinią audytora.

NAJWAŻNIEJSZE ZALETY

POZYSKANIE KAPITAŁU NA NEWCONNECT

- uproszczone wymagania formalne i proste procedury dopuszczenia akcji do obrotu,
- niskie koszty debiutu i notowań,
- promocja i rozpoznawalność firmy,
- większa wiarygodność na rynku ważna zwłaszcza w kontaktach z kontrahentami.

PRZYKŁAD UJANEGO DEBIUTU

Agroliga to pierwsza ukraińska spółka, która w lutym tego roku z sukcesem zadebiutowała na NewConnect. Należy ona do grupy produkującej olej słonecznikowy, prowadzącej uprawę zbóż i hodowlę bydła mlecznego. W grudniu spółka z prywatnej emisji akcji pozyskała 1 mln euro. Środki te planuje przeznaczyć na zakup nowych maszyn produkcyjnych oraz modernizację kompleksu hodowlanego. Dzięki inwestycjom w ciągu dwóch lat firma zamierza zwiększyć udział eksportu w przychodach do 40 – 50 proc. W 2014 r. zarząd spółki zapowiada przejście z NewConnect na główny rynek GPW. Do nowych inwestorów trafiło ponad 16 proc. akcji Agroligi. Podczas debiutu kurs papierów wzrósł aż o 43 proc.

Źródło informacji w ramkach: www.newconnect.pl