

W jakim kierunku podąża NewConnect?

Od paru miesięcy na NewConnect funkcjonuje segment NewConnect Lead, grupujący wybrane spółki. To potencjalni kandydaci do przeniesienia na Główny Rynek GPW.

Agnieszka Grabus

Nie należy segmentu mylić z indeksem bądź sektorem, choć czasem mogą być to zagadnienia powiązane. Przykładem zastosowania segmentacji może być główny rynek GPW, gdzie występują segmenty związane jednoznacznie z wartością rynkową spółek (250 PLUS, 50 PLUS, 5 PLUS, MINUS 5). Kwalifikacja do nich nie jest bezpośrednio powiązana ze składami indeksów bazujących na kapitalizacji oraz płynności akcji (np. WIG20, mWIG40), indeksów sektorowych (np. WIG-Banki, WIG-budownictwo), czy sektorów określających branże gospodarki (np. deweloperzy, media czy handel detaliczny). Segmenty stosowane są również na innych europejskich rynkach alternatywnych, np. na skandynawskim First North. Występuje tam segment Premier, gdzie spółki aplikują same po wypełnieniu określonych kryteriów (m.in. stosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej).

Znaczenie dla inwestorów

Nasuwa się oczywiste pytanie, czy firmy, które wejdą do segmentu Lead, przyciągną inwestorów dotąd nieobecnych na tym rynku? Zdaniem Grzegorza Jajugi, starszego analityka Trinity Capital Investments S.A., z punktu widzenia inwestora wyodrębnienie segmentu Lead nie jest fundamentalną zmianą. – Wnosząc po doświadczeniach z głównego rynku, segmentacja nie jest zbyt popularna nawet wśród specjalistów kierujących się składem indeksów bądź sektorem, w którym funkcjonują wybrane spółki. Również inwestorzy indywidualni często nie są świadomi istnienia segmentów – twierdzi Jajuga. Jak dodaje, trzeba pamiętać, iż segment Lead na rynku NewConnect został utworzony w innym celu niż segmenty rynku regulowanego. Jego zadaniem nie jest prosty podział, ale raczej wskazanie spółek, które są poten-

cjalnymi kandydatami do przeniesienia na Rynek Główny GPW. Pozwala zatem wyróżnić spółki o określonych cechach. W długim terminie raczej nie będzie to mechanizm decydujący o preferencjach inwestorów, jednak może być wykorzystywany jako element preselekcji waleńców do portfeli.

Z Jajugą zgadza się Jakub Sierka z Beskidzkiego Domu Maklerskiego: – Wydaje się, że wprowadzenie segmentu NewConnect Lead będzie miało drugorzędne znaczenie z punktu widzenia inwestorów i z punktu widzenia tempa rozwoju rynku. Sierka nie spodziewa się, by wyodrębnienie tego segmentu przyniosło rewolucję z punktu widzenia inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych. Być może pozwoli jedynie na wstępną selekcję spółek z punktu widzenia inwestorów poszukujących spółek planujących przenosiny na parkiet główny. – Nie sądzę także, by za kilka miesięcy inwestorzy wyżej oceniali spółki z tego segmentu od pozostałych. Być może przynależność do NewConnect Lead da szybko rozwijającym się spółkom jakiś efekt marketingowy, jednak nie przeceńmy także tego czynnika. W moim odczuciu, z punktu widzenia aktywnych inwestorów jest to twór nieco sztuczny, który jednak daje jednocześnie pierwszy strumień informacji przy analizie spółek notowanych na NewConnect dla inwestorów poszukujących inwestycji o większym poziomie bezpieczeństwa – dodaje.

W odróżnieniu od Grzegorza Jajugi, Jakub Sierka jest zdania, że zgrupowanie spółek w wyodrębniony zbiór niesie za sobą tylko bardzo ogólne informacje, które w praktyce niekoniecznie przełożą się na stabilizację notowań, a w niektórych przypadkach mogą nieść za sobą mylne przekazy o planach przeniesienia spółki na Rynek Główny. – Trudno bowiem prognozować, by przynależność do segmentu, oprócz krótkoterminowego prestiżu, dała spółkom, które nie planowały dotąd

przenosin na GPW, silny impuls aby rozpocząć ten proces. Taka decyzja to raczej wypadkowa wielu elementów strategii rozwoju, a nie sam fakt spełniania warunków formalnych do notowań na Ryнку Głównym – dodaje Sierka.

Skład indeksu a głos inwestora

Specjaliści są zgodni, że skoro segment powstał, to jego skład powinien być ustalany na podstawie jasnych i przejrzystych kryteriów przez Zarząd GPW, a nie na przykład przez inwestorów. – Takie podejście mogłoby prowadzić do wyróżnienia spółek, które nie tylko nie mają planów giełdowych, ale także takich, które nie spełniają większości warunków formalnych i biznesowych, a które – dzięki głosom krótkoterminowych i spekulacyjnych inwestorów – znalazłyby się w tym gronie – argumentuje Sierka.

Jak zauważa Grzegorz Jajuga, z przekazaniem wyboru w ręce inwestorów wiązałyby się prawdopodobnie szereg wątpliwości dotyczących praktycznego sposobu przeprowadzenia tego procesu, np. wyboru reprezentatywnej grupy osób czy okresu aktualizacji. – Ponadto można zauważyć, iż często inwestorzy z różnych względów interesują się spółkami małymi i o niskiej płynności czy spółkami alternatywnymi, które oferują krótkoterminowego zarobku. GPW, promując inwestowanie długoterminowe, stara się podkreślać inne cechy spółek – dodaje.

Od razu jednak nasuwa się pytanie o przejrzystość niektórych zaproponowanych przez GPW kryteriów, a w szczególności „Jakości wykonywania przez spółkę obowiązków informacyjnych”. Zdaniem Jakuba Sierki to kryterium jest zbyt ogólnie sformułowane i w praktyce będzie się charakteryzowało dużą dozą subiektywizmu przy ocenie spółek. Pozostałe kryteria są bardziej przejrzyste i jasne dla inwestorów, ale także

mogą budzić pewne wątpliwości (np. zdarza się, że spółki z kursem poniżej 50 groszy trudno zaliczyć z automatu do grona spekulacyjnych, to samo dotyczy zmienności powyżej 15 proc. przy znaczących obrotach).

Rynek się rozwija i stabilizuje

Wprowadzenie segmentu Lead na NewConnect jest kolejnym krokiem w rozwoju rynku i poszerzenia oferty informacyjnej dla inwestorów. Wraz z rozwojem i stopniową stabilizacją NewConnect, przy 130 notowanych firmach, GPW wprowadza mechanizm pozwalający wyróżniać niektóre spółki. Należy przypomnieć, iż NewConnect miał pełnić funkcję rynku pozwalającego spółkom przygotować się do debiutu na głównym rynku GPW. Segment Lead wskazuje, które firmy mogą – lub powinny – poważnie rozważyć możliwość przeniesienia na „dużą giełdę” – mówi Grzegorz Jajuga z Trinity Capital Investments SA.

Dowodu na to dostarcza krótka historia segmentu: z wyselekcjonowanych 31 marca 16 podmiotów, Pragma Inkaso i LST Capital już zadebiutowały na Ryнку Głównym GPW. Można oczekiwać, iż – wraz z dojrzewaniem NewConnect – wprowadzanych będzie coraz więcej rozwiązań pozwalających wyróżniać spółki notowane na tym rynku. Zakwalifikowanie do segmentu Lead jest dla spółki swego rodzaju wyróżnieniem. Można je potraktować jako potwierdzenie właściwego rozwoju firmy jako spółki publicznej. Potencjalnie, wskazanie przedsiębiorstwa jako dobrego kandydata do przejścia na rynek regulowany może zwiększyć zainteresowanie inwestorów długoterminowych, jednak z pewnością dużo istotniejszą rolę odgrywać: poprawa wyników finansowych, realizacja celów emisyjnych i kurs akcji o stabilnym, rosnącym trendzie – kończy Jajuga.

Chętnych nie brakuje

Rozgłos wokół alternatywnego rynku i zaangażowanie zarządu giełdy w jego rozwój przyciąga kolejne zainteresowane podmioty. Media wciąż informują o kolejnych spółkach zainteresowanych debiutem na NewConnect. Niebawem do podmiotów notowanych na alternatywnym parkiecie dołączy spółka z branży lotniczej AirMarket S.A. Spółka powstała w styczniu 2009 roku. Jej właścicielem jest notowana na giełdzie we Frankfurcie brytyjska spółka holdingowa AerFinance. AirMarket swoją ofertę kieruje przede wszystkim do podmiotów działających w branży biznesowych lotów czarterowych. Jak zapewnia prezes zarządu AirMarket SA Bartłomiej Herodecki, celem strategicznym firmy jest uzyskanie 10 proc. udziałów w globalnym rynku wyszukawek dla branży lotniczej do końca 2010 roku.

Jeszcze w lipcu na NewConnect planuje zadebiutować M4B S.A. Jest to działająca od 2005 roku firma technologiczna specjalizująca się w projektowaniu i budowaniu rozwiązań mobilnych dla biznesu. Firma jest liderem rynku Digital Signage w Polsce. Wakacyjnym debiutantem będzie także fundusz private equity powołany przez grupę WDM i Totmes – Vesuvio Capital S.A. Zadaniem funduszu będzie nabywanie akcji spółek z branży finansowej, w szczególności spółek inwestycyjnych, firm doradztwa finansowego, firm obsługujących wierzycielności oraz związanych z ubezpieczeniami. Na koniec lipca planowany jest z kolei debiut spółki Telemedycyna Polska S.A. Firma istnieje na rynku telekardiologicznym od 2005 roku. O planach debiutu poinformowały także takie spółki jak: Eskimos S.A., WDB S.A., Lubuskie Zakłady Materiałów Ogniotrwałych, EasyCALL.pl i wiele innych. Jak więc widać, zainteresowanie małym rynkiem nie maleje.