

Urszula Nowacka

Szansa rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw poprzez wejście na rynek NewConnect

Ekonomiczne Problemy Usług nr 44, cz. 2, 59-66

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Urszula Nowacka¹

SZANSA ROZWOJU MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW POPRAWZ WEJŚCIE NA RYNEK NEWCONNECT

Wstęp

Konkurencyjność gospodarki jest silnie uwarunkowana jej innowacyjnością, czyli zdolnością i motywacją przedsiębiorstw do stałego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce nowych, rozwojowych koncepcji, pomysłów i wynalazków. Prowadzenie działalności innowacyjnej jest coraz bardziej kosztowne i ryzykowne. Badania wykazały, że jedna trzecia europejskich przedsiębiorstw uważa możliwość realizacji nowych pomysłów za główny czynnik wywołujący zmiany (postęp), a najsilniejszym stymulatorem zmian są właśnie innowacje². Krajowe firmy odstają od europejskiej średniej w zakresie wydatków na badania i rozwój, czego przyczyną jest często brak dostępu do kapitału, który umożliwiłby szybkie wprowadzenie nowoczesnych rozwiązań technicznych.

Stale rosnące nakłady na działalność badawczą i ryzyko z jakim łączy się wdrażanie nowych rozwiązań technicznych wymusiło wprowadzenie alternatywnych źródeł pozyskiwania kapitału dla innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw. Oprócz znanych źródeł: dotacji rządowych i z Unii Europejskiej, pożyczek bankowych, funduszy typu private equity lub venture capital umożliwiono MSP wejście na rynek giełdowy. W chwili obecnej polski system bankowy nie jest przygotowany na finansowanie innowacyjnych, często wysoce ryzykownych przedsięwzięć. Praktyka uczy, że wiele wartościowych odkryć nie jest w stanie „wyjść” z fazy badań laboratoryjnych z uwagi na barierę finansową. Najciekawszym do tej pory źródłem było niewątpliwie publiczne wsparcie oferowane przez quasi fundusze venture capital. Fundusze te oferując kapitał własny, którego dostarczenie nie jest uzależnione od posiadania zdolności kredytowej, dość elastycznie reagują na potrzeby finansowe przedsiębiorstw (przeznaczone są one jednak wyłącznie dla młodych przedsiębiorstw, posiadających interesujące produkty lub pomysły oraz spełniające kryterium istotności, nie tylko z punktu widzenia profilu działalności funduszu, ale również potrzeb społeczności lokalnej czy regionalnej)³. Rynek NewConnect powstał także z myślą o młodych, dynamicznych, prowadzących innowacyjną działalność firmach, związanych najczęściej z nowymi technologiami.

¹ Dr inż., Instytut Edukacji Technicznej i Informatycznej, Akademia im. Jana Długosza w Częstochowie.

² *Innowacyjność motorem rozwoju przedsiębiorstwa*, opracowanie R. Anam, Gospodarka.pl, www.bea.com.

³ J. Swiderska, *Quasi fundusze venture capital Publiczne wsparcie innowacyjnych MSP*, Difin, Warszawa 2008.

NewConnect to zorganizowana przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie platforma finansowa i obrotu dla młodych spółek o wysokim potencjale wzrostu, które znowociekają (produktów, usług, procesów biznesowych) chcą uczynić swoją największą przewagą konkurencyjną.

Wejście firmy na rynek NewConnect

Rynek NewConnect powstał z myślą o przedsiębiorstwach, które potrzebują kapitału na rozwój, a w przyszłości chcą dołączyć do grona dużych i wartościowych przedsiębiorstw. W założeniu jest to rynek dla spółek, które: są w początkowej fazie rozwoju (o historii nie dłuższej niż 3–4 lata), o przewidywanym poziomie kapitalizacji około 20 mln zł. poszukujących kapitału rzędu od kilkuset tysięcy do kilkudziesięciu milionów złotych, reprezentujące innowacyjne sektory oparte na aktywach niematerialnych (tj.: IT, media elektroniczne, telekomunikacja, biotechnologia itp.), o dużej dynamice rozwoju, z wizją i szansą na debiut na rynku regulowanym w przyszłości⁴. Kryteria uczestnictwa na NewConnect są na tyle optymalne, że w zasadzie każda firma posiadająca stabilną strategię rozwoju powinna rozważyć zdobycie kapitału na rozwój poprzez wejście na ten rynek.

Zasady działania NewConnect opierają się na funkcjonujących już od pewnego czasu europejskich platformach (m.in. AIM w Londynie, First North w ramach skandynawskiej grupy OMX). Zaletą tego rynku są zmniejszone wymogi formalne zarówno dopuszczeniowe (także niskie koszty debiutu i notowań), jak i wynikające z obowiązków informacyjnych. Nie ma wymogu składania raportów kwartalnych, a raport półroczny, zawierający jedynie wybrane informacje nie musi być badany przez audytora. Emitenci mają ponadto możliwość wyboru standardów rachunkowości (międzynarodowych lub krajowych). Obowiązkowe są oczywiście raporty bieżące (przygotowywane w mniejszym zakresie niż w przypadku rynku regulowanego) i roczne (zaudytowane). Spółki powinny przestrzegać zasady corporate governance (z uwzględnieniem specyfiki notowanych podmiotów i rynku NewConnect). Dzięki temu spółki obciążone są niższymi kosztami pozyskania kapitału w porównaniu z rynkiem regulowanym. Dlatego też debiut na tym rynku staje się realny dla wielu spółek, które szybko się rozwijają i pragną zaistnieć na rynku kapitałowym. Komisja Nadzoru Finansowego monitoruje czystość i przejrzystość obrotu na tym rynku.

NewConnect jest rynkiem, na którym obrót jest zorganizowany i uregulowany przez Giełdę. Wymogi, które musi wypełnić firma chcąca zadebiutować na tym rynku to⁵:

- status spółki akcyjnej lub komandytowo-akcyjnej;
- nieograniczona zbywalność akcji;
- spółka nie może być w stanie upadłości lub w trakcie postępowania likwidacyjnego⁶;
- korzystanie z pomocy Autoryzowanego Doradcy oraz Animatora Rynku/Market Makersa⁷;
- sporządzenie właściwego dokumentu dopuszczeniowego.

⁴ Przewodnik dla emitentów, www.newconnect.pl.

⁵ Ibidem.

⁶ Choć w przypadkach uzasadnionych interesem uczestników obrotu, jeśli instrumenty objęte wnioskiem były przedmiotem obrotu na rynku regulowanym, organizator rynku może od tego warunku odstąpić.

⁷ W pewnych przypadkach wymóg ten jest bezwzględnie egzekwowany.

NewConnect oferuje dwie drogi wprowadzania akcji do obrotu: poprzez emisję prywatną (tzw. private placement) lub poprzez emisję publiczną.

W przypadku oferty prywatnej, jest bardzo uproszczona ścieżka dopuszczeniowa, co powoduje, że debiut jest tani i szybki (od decyzji do debiutu upływa zaledwie od 1 do 3 miesięcy). Oferta prywatna kierowana jest zaledwie do maksimum 99 podmiotów (inwestorów instytucjonalnych i prywatnych) i poprzedzona przygotowaniem krótkiego dokumentu informacyjnego (przygotowanego przez Autoryzowanego Doradcę i przez niego zatwierdzanego). Firmy zawierają umowę z Autoryzowanym Doradcą, który sporządza dokument informacyjny. W tym czasie firma przekształca się (jeżeli do tej pory nie jest) w spółkę akcyjną i Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy uchwala wprowadzenie akcji do obrotu na NewConnect. Do KDPW firma składa wniosek o dematerializację akcji, a następnie papiery zostają zarejestrowane (na NewConnect mogą być notowane wyłącznie spółki, których akcje są zdematerializowane i mają nieograniczoną zbywalność). Po przedstawieniu przez Doradcę dokumentu informacyjnego (i zatwierdzeniu tego dokumentu przez Giełdę) GPW podejmuje decyzję o wprowadzeniu akcji do obrotu. Dokument informacyjny jest następnie publikowany na stronie internetowej NewConnect⁸. Ponieważ oferta prywatna kierowana jest do ograniczonej ilości inwestorów, nie ma możliwości reklamowania jej w mediach, a wśród inwestorów mogą się znaleźć fundusze inwestycyjne, fundusze typu venture capital, inwestorzy prywatni i inni inwestorzy o wysokiej akceptacji ryzyka. Ponieważ uplasowaniem (sprzedażą) zajmują się Autoryzowani Doradcy, inwestorzy powinni monitorować Listę Autoryzowanych Doradców⁹ i nawiązać z nimi kontakt, informując o swym zainteresowaniu nabywaniem akcji spółek, które wprowadzane będą na rynek. Taki kontakt pozwala firmie doradczej zwrócić się do inwestora z ofertą nabycia akcji danej spółki w momencie przygotowywania tej oferty. Jak pokazuje praktyka większość spółek zdecydowała się właśnie pozyskać kapitał w drodze oferty prywatnej (private placement).

W sytuacji oferty publicznej, procedura dopuszczeniowa jest taka sama, jak stosowana na rynku regulowanym – należy sporządzić Prospekt Emisyjny i zatwierdzić go przez Komisję Nadzoru Finansowego¹⁰. Następnie rejestruje się akcje w KDPW. W przypadku spółek które debiutują w ramach klasycznej oferty publicznej zapisy na zakup akcji w tym wypadku wyglądają analogicznie jak ma to miejsce na rynku regulowanym, a więc przez zapisy w biurach maklerskich.

Zasady obrotu na NewConnect

Akcje spółek mogą być notowane w dwóch systemach – na rynku kierowanym zleceniami oraz kierowanym cenami (w ramach istniejącej infrastruktury technologicznej systemu WARSET). Notowania odbywają się od poniedziałku do piątku. Rozpoczęcie notowań instrumentów finansowych następuje na wniosek ich emitenta o wyznaczenie pierwszego notowania (na podstawie wniosku Organizator ASO¹¹ wyznacza dzień pierwszego notowania, a także rynek i system notowań).

⁸ www.newconnect.pl.

⁹ Zakładka Autoryzowani Doradcy na stronie www.newconnect.pl.

¹⁰ Dla ofert nie większych niż 2,5 mln euro rolę dokumentu dopuszczeniowego może pełnić memorandum informacyjne, które podlega kontroli KNF.

¹¹ Alternatywny System Obrotu – organizowany przez firmę inwestycyjną lub spółkę prowadzącą rynek regulowany (giełdowy lub pozagiełdowy) wielostronny system obrotu dokonywanego poza rynkiem regulowanym (ale w ramach obrotu zorganizowanego), którego przedmiotem są instrumenty rynku pieniężnego.

W systemie notowań kierowanych zleceniami, podobnie jak na rynku regulowanym, cena jest wznaczana na podstawie aktualnego popytu i podaży. Animator Rynku jest zobowiązany do wspomagania płynności obrotu akcjami emitenta. Jest to istotny aspekt, ponieważ w przypadku, gdy obrót instrumentami emitenta będzie płynny, Giełda może odstąpić od wymogu dwuletniej współpracy emitenta z Animatorem Rynku. Możliwe są notowania w systemie ciągłym lub jednolitym z dwoma fixingami. Rodzaje zleceń są takie same, jak na rynku regulowanym.

W systemie notowań kierowanych cenami obrót przypomina system znany z aukcji – cenę i zlecenia wystawia (kwotuje) Market Maker (obecność Market Makera jest obowiązkowa, gdyż pełni on funkcję centralizatora obrotu), a inwestorzy, którym odpowiadają takie warunki transakcji, dokonują zakupu lub sprzedaży akcji (notowania ciągłe). W tym systemie notowań dopuszczalne są tylko dwa rodzaje zleceń: składane przez Market Makera zlecenie składane jest z limitem ceny i datą ważności do końca bieżącego dnia, w którym zostało złożone oraz składane przez pozostałych uczestników rynku zlecenia z limitem ceny i datą ważności do pierwszego wykonania (tzw. wykonaj i anuluj).

Decyzję o wyborze systemu notowań podejmuje wyłącznie spółka, chociaż najczęściej jest ona poprzedzona konsultacją z Autoryzowanym Doradcą.

Rynek NewConnect ma swój Indeks – NCIndex. Indeks ten obejmuje wszystkie spółki notowane na GWP na rynku NewConnect i jest indeksem dochodowym i przy jego obliczaniu uwzględnia się zarówno ceny zawartych w nim akcji, jak i dochody z dywidend i praw poboru.

Wykorzystanie funduszy unijnych w drodze na NewConnect

Istnieje możliwość pozyskania wsparcia z środków unijnych¹² na wejście na rynek giełdowy w ramach jednego z programów Operacyjnych 2007–2013 w Polsce – Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (na który przeznaczono 8,3 mld Euro). W Priorytecie 3. tego programu – Kapitał dla innowacji w Działaniu 3.3. Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP, jako cel Działania 3.3. określono: „Aktywizacja rynku inwestorów prywatnych poprzez tworzenie dogodnych warunków inicjowania współpracy inwestorów z przedsiębiorstwami poszukującymi środków finansowych na realizację innowacyjnych przedsięwzięć”.

Realizacja Działania 3.3. (na które przeznaczono 50 mln euro) pozwoli m.in. na: wsparcie przedsiębiorców w przygotowaniu ich do pozyskania zewnętrznego źródła finansowania (m.in. dzięki finansowaniu kosztów emisji) oraz wzrost liczby ofert spółek na nowym rynku Giełdy Papierów Wartościowych dedykowanym spółkom z sektora MSP¹³. Działanie to zakłada m.in. wsparcie projektów z zakresu usług doradczych dla MSP mających na celu przygotowanie przedsiębiorcy do pozyskania zewnętrznego finansowania o charakterze udziałowym. O wsparcie mogą ubiegać się wówczas małe i średnie przedsiębiorstwa, prowadzące działalność i mające siedzibę na terenie Rzecz-

zapewniającego koncentrację podaży i popytu w sposób umożliwiający zawieranie transakcji pomiędzy uczestnikami tego systemu.

¹² J. Podworski, K. Czaplicki, *Jak skutecznie wykorzystać fundusze unijne w drodze na giełdę?*, prezentacja umieszczona na stronie www.newconnect.pl, Warszawa, kwiecień 2008.

¹³ Według Rozporządzenia Komisji WE nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r. małe przedsiębiorstwo zatrudnia <50 osób oraz ma roczny obrót ≤ 10 mln euro lub sumę bilansową ≤ 10 mln euro, natomiast średnie przedsiębiorstwo zatrudnia > 250 osób oraz ma roczny obrót ≤ 50 mln euro lub sumę bilansową ≤ 43 mln euro.

pospolitej Polskiej¹⁴. Pewne działalności gospodarcze są wykluczone z możliwości zabiegania o ww. pomoc unijną¹⁵. Tak więc MSP mogą się starać o dofinansowanie przygotowania dokumentacji (dokument informacyjny lub prospekt emisyjny, wycenę spółki, potrzebne analizy itp.), niezbędnej do pozyskania zewnętrznego finansowania o charakterze udziałowym z rynku papierów wartościowych, czyli rynku NewConnect. Minimalna i maksymalna wielkość projektu nie jest określona, a poziom dofinansowania wynosi do 50% kosztów kwalifikowanych. O wsparcie projektu polegającego na pozyskaniu przez MSP usług doradczych niezbędnych do wejścia na NewConnect aplikuje przedsiębiorstwo, a do wniosku o dofinansowanie projektodawca (MSP) wpisuje podmiot doradczy (np. Autoryzowanego Doradcę), który na rzecz przedsiębiorcy świadczyć będzie określone we wniosku usługi. Instytucja wdrażającą dla Działania 3.3. jest PARP, natomiast nabór wniosków następuje w trybie konkursu ciągłego (do wyzerpania aplikacji na dany rok, a liczy się kolejność zgłoszeń). Niewątpliwie bezwrotna pomoc finansowa jest dużym atutem, jednak formalności związane z pozyskaniem dotacji oraz fakt, że jest to dofinansowanie przyznawane na zasadzie refundacji powoduje, że niewiele spółek korzysta z tej możliwości¹⁶.

Szanse (i zagrożenia) związane z wejściem przedsiębiorstwa na NewConnect

Rynek NewConnect jest bardziej liberalny i otwarty niż rynek regulowany. Zaspakaja potrzeby kapitałowe małych i średnich firm, dla których jest szansą na rozwój. Jednym z największych debiutów na tym rynku był debiut spółki, która jest jednym z największych w kraju producentów i dystrybutorów oświetleniowych opraw przemysłowych i dekoracyjnych – Lug S.A., która pozyskała z rynku 20,7 mln zł. Dzięki emisji akcji firma rozbudowała swoje zasoby produkcyjne, a także zakupiła nowe linie technologiczne, które przyczynią się do znacznego zwiększenia mocy produkcyjnych oraz poprawienia wydajności. Podobne wyniki osiągnęła spółka M.W. Trade, która świadczy usługi finansowe na rzecz samodzielnych, publicznych zakładów opieki zdrowotnej, polegające na finansowaniu oraz restrukturyzacji ich zobowiązań. Przeprowadziła ona emisję na 16,3 mln zł. Pozyskane środki spółka przeznaczyła na zwiększenie portfela wierzycielności ZOZ-ów, w celu „ratowania służby zdrowia”. Firma w najbliższym czasie planuje przejście na rynek główny GWP i pozyskanie dalszych środków na inwestycje¹⁷. Okres bessy doprowadził jednak czasem do sytuacji, w której spółki pozyskały mniej kapitału, niż oczekiwały (oferty przestały być opłacalne) np. skrajnym przypadkiem jest debiut firmy DOMEX-BUD Development S.A., która z planowanych 1,7 mln zł uzyskała zaledwie 52,5 tys. zł. Nie zrealizowane cele emisyjne doprowadziły do silnego wzrostu kosztów debiutu, które kilkakrotnie przekroczyły wartość pozyskanego kapitału¹⁸.

¹⁴ Podmioty wykluczone: Karalność członków organów zarządzających i wspólników, zaleganie ze składkami ZUS, US, likwidacja, zarząd komisaryczny, postępowanie upadłościowe.

¹⁵ Działalności wykluczone: rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo, rybołówstwo i akwakultura, wytwarzanie i obrót produktami mającymi imitować lub zastępować mleko i przetwory mleczne, w zakresie włókien syntetycznych, w sektorze górnictwa węgla, hutnictwa żelaza i stali, w zakresie budownictwa okrętowego.

¹⁶ J. Podworski, K. Czapliski, *Jak skutecznie wykorzystać fundusze unijne w drodze na giełdę?*, prezentacja umieszczona na stronie www.newconnect.pl, Warszawa, kwiecień 2008.

¹⁷ *Raport NewConnect 2008*, www.ipo.pl.

¹⁸ N. Hamernik, *Podsumowanie rynku NewConnect w 2008 roku*, Artykuł umieszczony na Portalu finansowym IPO.pl.

Giełda stworzyła fundament rozwoju szczególnie dla ryzykownych, ale innowacyjnych przedsiębiorstw. Największa liczba debiutów na rynku NewConnect dotyczyła spółek z sektora technologii (które mają olbrzymi potencjał wzrostu, a to odpowiada potrzebom inwestorów lokujących swój kapitał na tym rynku), sektora inwestycji i handlu. Wszystkie te sektory charakteryzuje duża kapitałochłonność i konieczność poniesienia dużych nakładów inwestycyjnych, szczególnie w początkowych fazach działalności. Redakcja IPO.pl¹⁹ zorganizowała plebiscyt na najbardziej innowacyjną spółkę na NewConnect. Wytypowano spółkę Euroimplant S.A. (zajmującą się nowoczesnymi biotechnologiami medycznymi z zakresu inżynierii tkankowej, medycyny regeneracyjnej i toksykologii *In vitro*) oraz spółkę Aton-HT S.A. (zajmującą się innowacyjnymi technologiami utylizacji odpadów niebezpiecznych i odzyskiem cennych materiałów). Tak więc choć na rynku NewConnect jest wiele spółek, które niekonięcznie oceniamy jako innowacyjne, jego trzon stanowią właśnie firmy z nowych sektorów gospodarki, o rosnącej dynamice rozwoju.

Do zalet tej platformy należą również niewielkie wymogi formalne i proste procedury dopuszczeniowe dla emitentów (w porównaniu z rynkiem głównym GWP) oraz stosunkowo niskie koszty pozyskania kapitału. Koszty te można jeszcze bardziej zredukować dzięki wykorzystaniu funduszy UE. Sama procedura wejścia jest dość przejrzysta i jeżeli spółka dokona odpowiedniego wyboru Autoryzowanego Doradcy, to nie napotka większych problemów. Zredukowane obowiązki informacyjne spółek notowanych na NewConnect w porównaniu do rynku regulowanego to kolejny atut. To wszystko powoduje, że jest to dostępny sposób finansowania dla młodych firm, dla których zarówno wymogi formalne, jak i koszty pozyskania kapitału (które są mniejsze w porównaniu z innymi źródłami finansowania²⁰) są istotne. Przygotowując się do wejścia na ten rynek firmy muszą jednak dostosować się do wielu wymogów organizacyjnych obowiązujących spółki giełdowe, związane z komunikacją firmy z otoczeniem biznesowym i giełdowym np. konieczność raportowania bieżącego, uruchomienia strony korporacyjnej (od 2009 roku także w języku angielskim). Jednak należy zauważyć, że emitenci po pewnym czasie potrafią docenić otwartość i przejrzystość stworzonej dla potrzeb rynku NewConnect polityki komunikacyjnej w swoim przedsiębiorstwie, podkreślając, że doprowadziło to do znacznego wzmocnienia wiarygodności wśród inwestorów²¹. Zdobywanie zaufania inwestorów jest podstawowym warunkiem powodzenia ewentualnych kolejnych emisji akcji, przeprowadzonych przez spółkę lub jej przejścia w przyszłości na rynek regulowany. Kolejną zaletą jest prestiż związany z zaliczeniem do znanych, wartościowych spółek, promocją i rozpoznawalnością. Dzięki debiutowi na NewConnect spółka jest bardziej wiarygodna dla inwestorów, klientów, partnerów biznesowych oraz samych pracowników. Jest to również doskonały sposób na wypromowanie często nieznanego do tej pory firmy oraz jej produktów i usług. Przedsiębiorstwo dołączając do spółek notowanych na Giełdzie, korzysta z marki i prestiżu samego organizatora rynku. Należy także zauważyć, że spółka, aby zadebiutować na NewConnect musi mieć status spółki akcyjnej lub komandytowo-akcyjnej, tak więc musi przekształcić się w odpowiednią formę spółki, a także posiadać nieograniczoną zbywalność akcji.

¹⁹ Źródło: IPO.pl.

²⁰ W 2007 roku średni koszt finansowania wśród debiutów wyniósł 7% (dane: GPW S.A.), koszty notowań wynoszą 3 tys. zł rocznie.

²¹ M. Perendyk, *Debiutanci o NewConnect*, Centrum Klima S.A., [w:] *Raport NewConnect 2008*, www.ipo.pl.

Wnioski

Nowe, dynamiczne, innowacyjne przedsiębiorstwa, dla których kredyt bankowy jest zbyt drogi lub nie mogą go dostać i przez to nie mogą się rozwijać, a główny rynek GWP jest dla nich nieosiągalny ze względu na zbyt wysokie wymagania, znalazły swoje miejsce na rynku NewConnect. Ponad rok obecności NewConnect na rynku kapitałowym dowiodł, że stał się on ważnym elementem funkcjonowania środowiska małego biznesu, szansą dla wielu polskich firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które szukają środków do finansowania swojego rozwoju, ale także stał się szansą dla graczy giełdowych o wysokiej skłonności do ryzyka. Ponieważ funkcjonowanie nowego rynku przypadło na czas bessy, więc był to okres niezwykle trudny dla inwestorów, a przez to dla emitentów. Brak dobrej koniunktury nie zniechęcił jednak młodych spółek o dużym potencjale rozwoju, a ponad 80 debiutów na alternatywnym rynku giełdowym jest niewątpliwym sukcesem tego rynku. Wszystkie debiutujące na NewConnect do końca 2008 roku spółki pozyskały łącznie ponad 350 mln zł. Liczba debiutów byłaby zapewne znacznie większa, lecz część firm, kierując się trudną sytuacją na parkiecie wstrzymuje swoją decyzję o wejściu na NewConnect, czekając na lepszy moment, kiedy poprawa sytuacji zachęci inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych do lokowania kapitału w akcje. Dziś rynek NewConnect to rynek przede wszystkim inwestorów indywidualnych, którzy generują około 90% obrotów na tym rynku. Mała liczba inwestorów na tym rynku przekłada się na jego niską płynność i dużą zmienność kursów. Dlatego też oczekuje się w przyszłości zwiększenia aktywności inwestorów zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych np. funduszy emerytalnych (którzy nie mogą sobie często pozwolić na tak duże ryzyko inwestycyjne). O powodzeniu debiutu decyduje dziś niewątpliwie atrakcyjność samej spółki, branża w której działa spółka (inwestorzy oceniają jej rozwój przez pryzmat kryzysu). Inwestorzy coraz krytyczniej patrzą na oferty spółek, szukając tych naprawdę innowacyjnych, z perspektywą rozwoju, przyszłowiowych „perełek”²². Rynek NewConnect jest rynkiem dla inwestorów skłonnych ponosić duże ryzyko licząc na ponadprzeciętne zyski, ale także takich, którzy podejmują świadomą decyzję po przeprowadzeniu analizy fundamentalnej przedsiębiorstwa.

NewConnect odniósł niewątpliwie sukces (może nie był on taki jak zakładano), ale gdy uspokoi się sytuacja na rynkach finansowych, na tym rynku także zawita hossa. Rynek nadal będzie pozyskiwał nowych krajowych i zagranicznych emitentów z dużymi perspektywami rozwoju i działał jako inkubator przedsiębiorczości, który pomoże firmom „dorosnąć” i docelowo zasilić rynek regulowany GPW. Małe i średnie przedsiębiorstwa są przecież motorem napędzającym każdą rozwijającą się gospodarkę.

Literatura

1. Anam R., *Innowacyjność motorem rozwoju przedsiębiorstwa*, www.bea.com.
2. Bieleń R., *Trudne czasy młodego warszawskiego parkietu*, Secus Basset Management S.A., www.ipo.pl.
3. Hamernik N., *Podsumowanie rynku NewConnect w 2008 roku*, www.ipo.pl.
4. Perendyk M., Centrum Klima S.A., *Debiutanci o NewConnect, Raport NewConnect 2008* www.ipo.pl.

²² R. Bieleń R., *Trudne czasy młodego warszawskiego parkietu*, Secus Basset Management S.A., Artykuł umieszczony na Portalu finansowym IPO.pl.

5. Podworski J., Czaplicki K., *Jak skutecznie wykorzystać fundusze unijne w drodze na giełdę?*, www.newconnect.pl.
6. *Przewodnik dla emitentów*, www.newconnect.pl.
7. Świdorska J., *Quasi –fundusze venture capital Publiczne wsparcie innowacyjnych MSP*, Difin, Warszawa 2008.
8. *Raport NewConnect 2008*, www.ipo.pl.
9. *Rozporządzenia Komisji WE nr 364/2004 z dnia 25 lutego 2004 r.*
10. www.newconnect.pl.
11. www.ipo.pl.

Summary

JOINING NEWCONNECT MARKET AS DEVELOPMENT OPPORTUNITY FOR SMALL AND MEDIUM COMPANIES

Economy competitive is determined by innovation, which is company's ability and motivation to search for and use in practice new evolving conceptions, ideas and inventions. NewConnect market has been created for dynamic, young people running their innovation businesses, frequently connected with new technologies. Company development caused by joining NewConnect market is not only a chance to gather capital but also to gain prestige as one of the known and valuable companies and become well promoted and easily recognizable. Article shows ways of entering NewConnect market and validates chances (and threats) of development of companies already existing on this market.