

34 nowe spółki na rynku regulowanym i 77 debiutów na NewConnect to bilans roku 2010 na GPW. Uzyskany wynik zapewnia nam pozycję lidera wśród giełd Europy Środkowo – Wschodniej. Dodatkowym sposobem na podniesienie rangi GPW jest przyciągnięcie zagranicznych spółek.

Rynek podstawowy liczy już 23 takie podmioty, kolejne zapowiedziały swój debiut na 2011 rok. Dużo gorzej w tym zakresie radzi sobie NewConnect. Mimo korzystnych warunków oferowanych emitentom zaledwie trzy zagraniczne spółki wybrały polski rynek alternatywny.

Rok 2010 okazał się bardzo udany pod względem liczby debiutujących spółek i znacząco zwiększył rozpoznawalność GPW. Również rok 2011 zapowiada się obiecująco. Blisko 50 podmiotów, w tym firmy z Litwy, Rumunii, Słowenii, Bułgarii, Czech i Rosji ogłosiło planowany debiut. Znacząco może wzrosnąć również liczba spółek na NewConnect. Pytanie brzmi, w jaki sposób młody alternatywny rynek może przyciągnąć zagraniczne podmioty?

Niewątpliwą promocją dla NewConnect są zagraniczne spółki, które już pojawiły się na rynku lub zapowiedziały swój debiut. W obecnej chwili są to dwie firmy czeskie i jedna bułgarska. Na koniec I kwartału 2011 roku na rynku alternatywnym pojawi się również jedna z pierwszych spółek z Wielkiej Brytanii, działająca w branży lotniczej, Avtech Aviation&Engineering PLC.

Wybraliśmy rynek NewConnect, ponieważ dostrzegamy jego potencjał i dynamiczne tempo rozwoju. Szybsze i bardziej przejrzyste procedury oraz mniejsze koszty związane z przeprowadzeniem oferty sprawiają, że spółki z Europy Zachodniej zaczynają interesować się polskim rynkiem alternatywnym. Jestem pewien, że jeżeli nasza oferta zakończy się sukcesem, przekona to inne brytyjskie firmy, które w tej chwili obserwują nasza działania, do wyboru właśnie NewConnect - mówi Michael Unwin CEO Avtech Aviation & Engineering (AAE) PLC. - 6 mln zł, które zamierzamy pozyskać z oferty prywatnej, planujemy przeznaczyć na zlokalizowanie kolejnej stacji obsługi w Polsce, co pozwoli nam na pozyskanie nowych klientów z rejonu Europy Centralnej – dodaje.

Oprócz udanych debiutów zagranicznych spółek, promocją dla rynku są również firmy, które są już na nim notowane, a swoją działalność prowadzą poza granicami kraju.

W pierwszym kwartale br. dołączy do nich spółka Uboat Line SA, która zajmuje się organizacją przepraw promowych na trasach morskich Morza Północnego, Bałtyckiego oraz Adriatyku.

Funkcjonowanie na rynku alternatywnego obrotu jest sprawdzianem umiejętności wykorzystania atutów branży, jak i prowadzonej działalności. Zyskując zaufanie inwestorów rozwijamy firmę, dając sygnał jasno określonych celów, które postawiliśmy i do których realizacji zmierzamy – komentuje Grzegorz Misiąg, Prezes Zarządu Uboat Line SA. Poprzez środki pozyskane na drodze emisji oraz współpracując z podmiotami zagranicznymi zamierzamy rozwinąć zakres naszej działalności na rynki europejskie. Zakładamy otwarcie punktów obsługi m.in w portach w Norwegii czy też Szwecji - nie wykluczamy również przejąć – dodaje.

Zarówno spółki zagraniczne, jak i polskie funkcjonujące poza granicami kraju podkreślają korzyści, jakie płyną z upublicznienia spółki poprzez NewConnect. Bilans ubiegłego roku jest optymistyczny natomiast perspektywa najbliższych miesięcy zweryfikuje wydolność rynku oraz jego rzeczywistą atrakcyjność dla podmiotów zagranicznych.

BADOG PR