

Inwestycje i Finanse

nym rynku nie powinno być miejsca dla takich pośredników - mówi.

Opisane powyżej procesy to po części efekt boomu surowcowego z lat 1999-2012, kiedy ceny minerałów takich jak ruda żelaza i miedź gwałtownie rosły dzięki koniunkturze w Chinach, mówi Robert Talbut, szef komitetu inwestycyjnego w Stowarzyszeniu Brytyjskich Ubezpieczycieli. Reprezentuje ono niektórych spośród największych brytyjskich inwestorów instytucjonalnych. - Panowało przekonanie, że jeżeli II sektor jest na fali, to można pójść na daleko idące kompromisy, jeżeli chodzi o due diligence - mówi Talbut. Być może doświadczenie ostatnich 18 miesięcy wykaże, że droga na skróty nie zawsze prowadzi do celu.

— Matthew Campbell
i Jesse Riseborough

Jednym słowem: Po licznych przejęciach i skandalach branża wydobywcza znalazła się na celowniku organów nadzoru.

Giełdy

Świat wodzi Polaków na pokuszenie

► Biznesy „zza siedmiu mórz” szukają u nas finansowania.

► O gotówce znad Wisły marzą firmy z Chin, Korei, a nawet USA.

Spółki ukraińskie szukające kapitału na GPW to już dla polskich inwestorów codzienność. Emocji nie budzą nawet informacje o możliwych debiutach firm z Rosji czy Białorusi. Ale Koreańczycy, Chińczycy i Amerykanie szukający u nas grosza na rozwój? To zjawisko zupełnie nowe. Czy nasz rynek kapitałowy stanie się mekką dla projektów „zza siedmiu mórz”?

- Faktycznie polskim rynkiem interesuje się coraz więcej firm, nie tylko z Europy, ale i z dalszych zakątków świata - mówi Akinkayode Robert Phillips, partner w kancelarii SSW Spaczyński, Szczepaniak i Wspólnicy. Do SSW zgłaszają się chętni z Azji, choćby Chin czy Indonezji. „I to z bardzo różnych segmentów gospodarki”, zaznacza Phillips.

- Dom maklerski dużego krajowego banku badał rynek pod kątem oferty publicznej chińskiego producenta maszyn do produkcji pieluch - mówi prosząca o anonimowość osoba z ugruntowaną pozycją na polskim rynku kapitałowym.

Przedstawiciel dużej firmy doradczą opowiada z kolei, że kilka miesięcy temu szukał w Polsce kapitału kore-



◀ ański start-up płatności/mobilnych.

Wyceniał się na 100 mln dol. Kasy nie zebrał. - Polski rynek długo nie będzie przyzwyczajony do takich oczekiwań cenowych spółek założkowych - komentuje znany analityk rynkowy. - Nie jesteśmy na tyle dojrzały, by finansować projekt, który na starcie wycenia się na 300 mln zł. Na GPW jest dużo stabilnych biznesów, które nie mają takiej kapitalizacji. U nas także IPO uważane jest już za duże - mówi analityk. A inny przedstawiciel dużej krajowej firmy zarządzającej mówi wprost: - Przychodzili do nas ludzie z różnymi pomysłami. I najczęściej odbierałem to jako „szukanie frajera”.

W gronie pomysłów poważnych ma plasować się inicjatywa Wrocławskiego Domu Maklerskiego (WDM). Chce on sprowadzać na NewConnect i GPW firmy z... USA. Współpracować ma w tym przedsięwzięciu z amerykańskim bankiem inwestycyjnym Wedbush. Mają to być głównie spółki z branży life sciences, czyli najogólniej mówiąc, medycznego high tech. Wśród pierwszych kandydatów są: biotechnologiczna firma Aeolus Pharmaceuticals (notowana na rynku OTC QB), firma opracowująca urządzenia do bezbolesnych iniekcji Milestone Scientific (notowana na OTC US) czy Milestone Medical, który posiada globalną licencję na wykorzystanie systemów dozowania znieczulenia zewnątrzoponowego.

Inaczej niż robią to inne amerykańskie instytucje, Wedbush chce wprowadzać spółki na rynek kapitałowy w Europie „nie przez Londyn, ale przez Warszawę”, podkreśla Andrew Filipek, wiceprezes Wedbush Securities Europe i zarazem nowy dyrektor rynków międzynarodowych WDM. - Dzięki naszej pracy inwestorzy z USA już wiedzą, że Warszawa istnieje, zapewniliśmy jej rozpoznawalność. Odzyska należne jej miejsce: to będzie czwarta i ostatnia giełda w Europie po konsolidacji - zachwala Filipek.

Wedbush chce z WDM wysłać na polską giełdę trzy do pięciu spółek rocznie.

- Prowadzimy projekty jedynie wyselekcjonowanych firm (jeden na ok. 30 chętnych) i jedynie tych, które mają już wyniki finansowe (np. końcowy etap badań klinicznych leku) - zaznacza Filipek.

Fundusze zainteresowane są budową portfela inwestycyjnego złożonego ze spółek life sciences, przekonuje Wojciech Gudaszewski, członek zarządu WDM USA, LLC. Emisje mają sięgać na początek 3-10 mln zł, docelowo 10-30 mln dol. Kapitalizacje firm mają wynosić 100 mln dol.

Dlaczego Amerykanie szukają kapitału właśnie w Polsce, choć za Atlantykiem jest go w bród? - W USA duże spółki pozyskują finansowanie w pięć-siedem dni. Spółki o kapitalizacji rzędu 100 mln dol. należą tam jednak do segmentu mikro-cap. Tak jak w Polsce np. spółki wy-

3-10

Taka (w mln zł) ma być wartość pierwszych „polskich” emisji spółek z USA, informuje WDM.

Jakie szanse ma projekt WDM i Wedbush Securities? - Udana oferta publiczna biotechnologicznego Mabiona pokazuje, że wśród krajowych inwestorów finansowych jest potencjał do plasowania ofert spółek innowacyjnych, które mają „equity story” o przyszłych zyskach z badań np. nad lekami - mówi analityk zagranicznego biura maklerskiego.

Zarządzający, który kupił akcje Mabionu, jest jednak sceptyczny: - Mabion to spółka zarejestrowana w Polsce, z historią rynkową, prowadzi badania w kraju.

Jest łatwa do „kontrolowania”. Przypadek CEDC uświadomił polskim inwestorom ryzyko projektów zagranicznych.

CEDC to zarejestrowany w USA producent alkoholu. Działa w Polsce i Rosji. Gdy zbankrutował, jego akcje notowane na GPW zostały anulowane. I to bez rekompensaty dla polskich akcjonariuszy.

- Nie znam szczegółów strategii sprowadzania firm z USA przez WDM, ale oceniam, że panowie są świadomi, iż polski rynek samodzielnie nie jest przygotowany na przyjęcie takich projektów. Dlatego będą prezentować emitentów inwestorom z całej Europy - mówi zarządzający z krajowej instytucji. - Inwestorów wyspecjalizowanych w takich projektach znajdują na Zachodzie. A rynki prowadzone przez GPW byłyby platformą obrotu akcjami.

— Sebastian Gawłowski

Jednym słowem: Polscy inwestorzy finansowi stają się magnesem dla egzotyczniejszych biznesów. Na razie to wzajemne badanie się.

