

Droga na GPW

FINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI *Spółka planująca IPO powinna być dobrze przygotowana*

Podjęcie decyzji o wprowadzeniu akcji do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. wymaga od spółki solidnej i szczegółowej analizy bieżącej sytuacji rynkowej przedsiębiorstwa i możliwości jego rozwoju. Giełda przeznaczona jest dla stabilnych podmiotów, które działają w określonych branżach od wielu lat i poszukują kapitału na zwiększenie skali działalności, inwestycje w nowe linie produkcyjne lub przejęcia konkurentów. Od stycznia 2010 r. minimalny poziom kapitalizacji spółek zainteresowanych notowaniem na GPW będzie wynosił 15 mln euro (obecnie 10 mln euro). Wejściu na Giełdę zwykle towarzyszy pierwsza emisja publiczna (IPO). Taka emisja, jest nie tylko sposobem pozyskania finansowania, ale (podobnie jak cały proces poprzedzający emisję) stanowi rewolucję w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, która wiąże się ze zmianami organizacyjnymi, prawnymi i finansowymi. Zmiany te prowadzą spółkę na nowy poziom rozwoju, więc wymagają dobrego zaplanowania i koordynacji.

Pierwszym krokiem na drodze do IPO i Giełdy jest wybór doradców, w tym przede wszystkim oferującego (tj. firmy prowadzącej działalność maklerską), doradcy prawnego i audytora. W procesie mogą też uczestniczyć doradca finansowy i agencja reklamowa. Na tym etapie spółka powinna razem z doradcami określić wartość oferty, cele emisji oraz strategię realizacji IPO. Minimalne rozproszenie (udział akcjonariuszy, z których każdy ma mniej niż 5% głosów na walnym zgromadzeniu spółki) zgodnie z §2 ust. 2 pkt 1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 12 maja 2010 r. wynosi 25%, jednak możliwe jest wprowadzenie akcji do obrotu na rynku równoległym, gdzie minimalne rozproszenie akcji wynosi 15% zgodnie z §3 ust. 2 pkt 2) regulaminu GPW. W drugim etapie należy dostosować dokumenty korporacyjne emitenta do standardów obowiązujących spółki publiczne. Chodzi przede wszystkim o zmianę zapisów statutu, regulaminu rady nadzorczej, regulaminu zarządu, czy też procedur wewnętrznych w firmie. Dodatkowo niezbędne jest rozbudowanie strony internetowej spółki o zakładkę „relacje inwestorskie”, gdzie zamieszczane będą informacje bieżące i raporty okresowe oraz wyznaczenie osoby odpowiedzialnej za obowiązki informacyjne.

Trzecim krokiem jest przygotowanie prospektu emisyjnego spółki, którego zakres określony jest Rozporządzeniem Komisji (WE) Nr 809/2004 z dnia 29 kwietnia 2004 r. Sporządzenie prospektu emisyjnego nie jest jedynie wymogiem formalnym. Dokument ten jest prezentowany inwestorom i stanowi kompendium wiedzy o danym przedsiębiorstwie. Może też być wykorzystywany po IPO jako źródło wiedzy o działalności emitenta. Gotowy prospekt składany jest w celu zatwierdzenia do Komisji Nadzoru Finansowego. Ten etap przygotowania do wejścia na Giełdę trwa z reguły ok. trzy miesiące. Po akceptacji dokumentu przez KNF, następuje publikacja prospektu emisyjnego, najczęściej na stronach internetowych domu maklerskiego i spółki.

Najważniejszym etapem drogi na GPW jest przeprowadzenie oferty publicznej. W tym czasie niezbędne jest przygotowanie prezentacji spółki oraz przeprowadzenie akcji marketingowej w mediach. Zdobyć zainteresowania odpowiedniej grupy inwestorów może stanowić o sukcesie oferty. Same zapisy na akcje poprzedzone są najczęściej spotkaniami z instytucjami finansowymi (*road show*) oraz procesem budowania księgi popytu (*book building*), który polega na sprawdzeniu zainteresowania emisją wśród inwestorów. Po zakończeniu oferty zarząd emitenta dokonuje przydziału akcji oraz składa wnioski do sądu rejestrowego o rejestrację podwyższenia kapitału zakładowego.

Ostatnim krokiem do pokonania, jest złożenie wniosków o zawarcie umowy i rejestrację akcji w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych oraz wniosków o dopuszczenie i wprowadzenie akcji do obrotu na GPW. Aby umożliwić nowym akcjonariuszom spółki płynność nabytych papierów wartościowych, możliwe jest wprowadzenie do obrotu praw do akcji, jeszcze przed rejestracją w sądzie podwyższenia kapitału zakładowego. Co do zasady, pierwszy dzień notowania PDA uważany jest za dzień debiutu spółki na GPW. Cały proces wejścia na giełdę trwa od 6 do 12 miesięcy w zależności od wielkości i rodzaju spółki, a także od warunków rynkowych.

Wielu przedsiębiorców rozważając debiut na GPW, zwraca uwagę na koszty procesu i duży zakres prac związanych z przygotowaniem IPO. Warto podkreślić, że spółka pozyskuje środki finansowe od inwestorów, nie musi więc szukać osobnego finansowania kosztów IPO. Wprawdzie przygotowanie i realizacja oferty publicznej wymaga zaangażowania nie tylko zarządu spółki, ale także wielu kluczowych pracowników, jednak to zaangażowanie owocuje dostępem do nowych źródeł finansowania, zwiększeniem wiarygodności, usprawnieniem procesów organizacyjnych i doświadczeniem na rynku kapitałowym. To właśnie zadaniem doradców jest wsparcie zarządu tak, aby droga na GPW była raczej szerokim gościńcem, niż wyboistym traktem.