

Dzięki ofercie prywatnej można zyskać 100 proc. na debiucie

Inwestor, który chce kupić akcje w ofercie prywatnej, zazwyczaj musi na to przeznaczyć 25 tys. zł, ale może liczyć na niemal pewny zysk.

WOJCIECH IWANIUK

wojciech.iwaniuk@infor.pl

Inwestycje na NewConnect (NC) charakteryzują się większym ryzykiem, ale kuszą wyższymi stopami zwrotu. Zyski są największe dla tych akcjonariuszy, którzy kupią akcje w ofertach prywatnych, przed ich wejściem na rynek. Maxipizza, wczorajszy debiutant, którego akcje zdrożały o 187,3 proc., nie przeprowadził oferty przed debiutem, ale tegoroczne debiuty na NC pokazały, że kupno akcji przed wejściem na NC może dać ponadstuprocentowy zysk w pierwszym dniu notowań.

Kupowanie w private placement wymaga posiadania konta maklerskiego. Osoba, która chce wejść w ofertę, musi się

skontaktować z autoryzowanym doradcą przeprowadzającym ofertę. Najłatwiej to zrobić przez stronę internetową.

Barierą jest wymagany minimalny kapitał, który przy większych ofertach zazwyczaj nie spada poniżej 25 tys. zł. W części ofert wynosi 50 tys. zł. W przypadku małych emisji rzadko spada poniżej 10 tys. zł.

– Doradca informuje o wysokości minimalnego wkładu z chwilą ogłoszenia oferty. Jest on ustalany m.in. na podstawie wielkości emisji i liczby chętnych inwestorów – mówi Jadwiga Walszczak z Profescapital.

Doradcy dopuszczają do ofert mniejszych inwestorów, gdy chcą poprawić płynność akcji debiutanta. Dzieje się tak, gdy niewielu większych inwestorów obejmuje duże pakiety. Czasem doradcy narzucają górne limity w transzy drobnych inwestorów.

– Zainteresowanie debiutantami na NewConnect wzrosło. Zgłasza się więcej niż 99 inwestorów, co wymusza selek-

cję – mówi Adam Guz, prezes GoAdvisers.

Ofertę prywatną od debiutu dzieli okres do kilku tygodni, zależnie od decyzji emitenta, sytuacji na rynku i procedur formalnych.

W tym roku żaden z debiutantów, którzy przeprowadzali private placement, nie przyniósł straty w pierwszym dniu notowań. Jednak przed zakupem akcji trzeba przeprowadzić dokładną analizę, bo spółki debiutujące na NC obciążone są większym ryzykiem niż debiutanci na głównym rynku.

– Podstawą decyzji inwestycyjnej jest memorandum informacyjne, czyli kompendium wiedzy o spółce przygotowywane na potrzeby oferty – mówi Marcin Duszyński z firmy doradczej Capital One Advisers.

– Należy zwracać uwagę na perspektywy spółki i branży i pamiętać, że informacje w memorandum są skromniejsze niż w prospekcie emisyjnym – dodaje Marcin Sójka, analityk z DM PKO BP. ■

DEBIUTY NA NEWCONNECT – W 2008 ROKU

spółka	zmiana w dniu debiutu (w proc.)		rodzaj oferty
	na otwarciu	na zamknięciu	
Krynicky Recykling	205,00	34,92	prywatna
Maxipizza	202,00	187,30	bez oferty
Epigon	168,00	83,64	prywatna
VENO	150,00	630,00	prywatna
Alumast	114,29	85,71	prywatna
Grupa Pactor-Potempa Inkasso	96,50	50,00	prywatna
Organic Farma Zdrowia	28,70	11,03	prywatna
Blue Tax Group	20,00	30,00	prywatna
Euro Consulting & Management	17,60	0,00	prywatna
Rodan Systems	4,73	0,00	prywatna
Polman	-0,63	-7,81	publiczna

Źródło: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, informacje własne

MC

PRIVATE PLACEMENT

Private placement to oferta prywatna kierowana najwyżej do 99 podmiotów, inwestorów instytucjonalnych lub prywatnych. Wartość takiej emisji nie jest ograniczona. Okres przygotowania od decyzji o wejściu na NC do pierwszego notowania może trwać tylko dwa, trzy miesiące.