

Puls rynku IT w Polsce

Firmy, transakcje i cyberbezpieczeństwo

Now, for tomorrow



Spis treści

Wstęp	3
--------------	----------

Executive Summary	4
--------------------------	----------

Sektor IT w Polsce	5
---------------------------	----------

Stabilny wzrost branży IT	5
---------------------------	---

Transformacja cyfrowa przedsiębiorstw w Polsce	6
--	---

Wartość rynku cyberbezpieczeństwa – dwucyfrowy wzrost wydatków w latach 2021-2024	9
---	---

Coraz więcej ataków ransomware	10
--------------------------------	----

Nacisk na zabezpieczenie danych	10
---------------------------------	----

W 2023 roku 1 mld zł więcej na chmurę w Polsce	12
--	----

W Polsce do 2030 roku 500 MW mocy centrów danych	14
--	----

Popyt napędzany przez segment hurtowy i detaliczny	14
--	----

Możliwe inwestycje w sektor w PL – szanse i ryzyka	16
---	-----------

Podatkowe i prawne aspekty transakcji	23
--	-----------

Aspekty podatkowe	23
-------------------	----

Aspekty prawne	28
----------------	----

Pomoc publiczna w transakcjach na rynku IT	39
---	-----------

O Baker Tilly TPA	47
--------------------------	-----------

Jak możemy wesprzeć Twój biznes?	48
----------------------------------	----

Nasi eksperci	49
----------------------	-----------

Wstęp

Zgodnie z ogólną definicją, **Sektor IT** (ang. *Information Technology*) to branża związana z technologiami informacyjnymi oraz powiązanymi z nimi usługami, produktami i rozwiązaniami. Obejmuje ona szeroki zakres dziedzin, takich jak produkcja sprzętu komputerowego, oprogramowania oraz świadczenie usług informatycznych. Z kolei zgodnie z definicją OECD¹, sektor ICT (technologie informacyjno-komunikacyjne) łączy branże produkcyjne i usługowe, których produkty przede wszystkim spełniają lub umożliwiają funkcję przetwarzania i przekazywania informacji drogą elektroniczną, w tym transmisji i wyświetlania.

Wpływ sektora IT na gospodarkę, można rozpatrywać na kilka sposobów: bezpośrednio, poprzez wkład we wzrost produkcji, zatrudnienia czy produktywności, lub pośrednio jako źródło zmian technologicznych wpływających na inne części gospodarki i społeczeństwa.

Jak wynika z naszych analiz, branża IT nie tylko w coraz większym stopniu wpływa na całą gospodarkę, ale okazała się także wyjątkowo odporna zarówno na recesję, jak i globalne zagrożenia, taki jak np. Wojna w Ukrainie, napięcie między USA i Chinami, czy niepokoje na Bliskim Wschodzie, które nadal zagrażają m.in. globalnym łańcuchom dostaw. Z uwagi na uwarunkowania geostrategiczne, sektor nadal stoi zatem wobec licznych zagrożeń. Nie zakłóca to jednak, a w niektórych przypadkach (np. w zakresie cyberbezpieczeństwa) wręcz stymuluje rozwój sektora IT.

Według najnowszych prognoz² wydatki na IT tylko w Europie w 2024 r. wyniosą 1,1 bln USD, co oznacza wzrost o 9,3% w stosunku do 2023 r. Wydatki globalne mają zaś w 2024 roku wynieść 5,06 bln USD, co oznacza 8% wzrost w relacji do roku 2023³. Oznacza to bardziej dynamiczny wzrost, niż ten, który miał miejsce pomiędzy rokiem 2022 a 2023, kiedy wzrost ten

był szacowany na 5%⁴.

Warte podkreślenia jest to, że chociaż to sztuczna inteligencja (AI) jest priorytetem, i znalazła się w ostatnich kilku miesiącach w centrum zainteresowania, zarówno opinii publicznej, jak i firm, to według prognoz kluczowym wyróżnikiem we wszystkich krajach Europy mają w 2024 roku stać się wydatki na chmurę obliczeniową i cyberbezpieczeństwo⁵. Prognozuje się, że wydatki na bezpieczeństwo i zarządzanie ryzykiem w Europie osiągną szacunkowo 56 miliardów dolarów w 2024 roku, co stanowi 16% wzrost w porównaniu z 2023 rokiem⁶.

Nie inaczej sytuacja wygląda w Polsce. Według dostępnych danych, sektor IT w Polsce generuje 8% PKB, a tworzy go ponad 410 tys. specjalistów i 60 tys. firm⁷. W Polsce działa wiele firm specjalizujących się w dziedzinach takich jak produkcja i sprzedaż sprzętu komputerowego, programowanie, tworzenie oprogramowania na zamówienie, projektowanie aplikacji mobilnych, gier komputerowych, systemów informatycznych, outsourcing IT oraz szkolenia z zakresu IT. Polska cieszy się również dobrą reputacją w dziedzinie cyberbezpieczeństwa, a krajowe firmy oferują usługi wysokiej jakości w tym zakresie. Rośnie też liczba podmiotów zaangażowanych w rozwój rozwiązań opartych o AI.

Nie ma wątpliwości, że rynek IT oraz związane z nim usługi, takie jak chmura obliczeniowa i cyberbezpieczeństwo, będą kontynuować swój wzrost w nadchodzących latach, napędzane potrzebami digitalizacji, poprawy bezpieczeństwa oraz innowacji technologicznych. Równocześnie Polska coraz bardziej umacnia swoją pozycję jako ważne centrum IT w Europie.

Krzysztof Horodko | *Managing Partner* | Baker Tilly TPA

Krzysztof Dziekoński | *Partner, Audit and Economic Advisory Department* | Baker Tilly TPA

4 j.w.

5 <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2023-10-16-gartner-says-cios-must-prioritize-their-ai-ambition-and-ai-ready-scenarios-for-next-12-24-months>

6 <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2024-04-16-gartner-forecast-worldwide-it-spending-to-grow-8-percent-in-2024>

7 Raport „Perspektywy rozwoju rynku IT w Polsce do 2030 roku”

1 https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/information-and-communication-technology-ict/indicator-group/english_04df17c2-en

2 <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2023-11-09-gartner-forecasts-it-spending-in-europe-to-record-9-percent-growth-in-2024>

3 <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2024-04-16-gartner-forecast-worldwide-it-spending-to-grow-8-percent-in-2024>

Executive Summary

- Szacuje się, że do 2028 roku wartość rynku IT w Polsce wzrośnie do **83,5 mld zł**, podczas gdy szacowana wartość globalnych wydatków, już w 2024 r. ma wynosić ponad 5 bln USD.
- Wpływ transformacji cyfrowej na rynek IT w Polsce jest widoczny we wzroście inwestycji w obszary takie jak: chmura obliczeniowa, centra danych, cyberbezpieczeństwo, Internet Rzeczy (IoT) oraz sztuczna inteligencja (AI).
- Najwyższy poziom cyfryzacji obserwuje się w branży telekomunikacyjnej, a także w sektorach handlu detalicznego i hurtowego oraz produkcji maszyn i urządzeń.
- Usługi **outsourcingu** są jednym z najprężniej rozwijających się podsegmentów całego rynku IT w Polsce.
- Wzrasta znaczenie cyberbezpieczeństwa. **Od 65% do 70%** przedsiębiorstw uznaje inwestycje w tym obszarze za absolutnie priorytetowe, podkreślając szczególne znaczenie ochrony danych.
- Prognozy na 2024 rok przewidują wzrost wartości rynku chmury obliczeniowej do **4,8 mld zł**, a do roku 2029 wartość ta ma zbliżyć się do 13 mld zł.
- Przewiduje się, że w 2030 r. nastąpi przekroczenie granicy **500 MW** mocy polskich centrów danych.
- W ostatnich czterech latach doszło do **125** znaczących transakcji w sektorze IT: w ubiegłym roku było to 47 przejęć i fuzji, rok wcześniej – 28, w 2021 roku – 31, a w 2020 roku – 19. W ubiegłym roku zawarto zatem o **68%** więcej transakcji niż rok wcześniej.
- Wartość wszystkich transakcji zawartych w 2023 roku w polskim sektorze IT szacowana jest na poziomie **2,1 mld zł**, czyli o **47%** wyższa niż rok wcześniej.
- Największym zainteresowaniem inwestorów cieszyli się producenci **oprogramowania komputerowego** (51% wszystkich przejęć). Na drugim miejscu znalazły się podmioty świadczące usługi konsultingowe w IT (34%), a na trzecim dostawcy usług i oprogramowania internetowego (6%).
- Inwestorzy z rynku IT powinni przykładać istotną wagę do zagadnień prawnych i podatkowych, a także do właściwego prowadzenia badania due diligence, które poprzedza zawarcie transakcji.
- Istotnym elementem transakcji na rynku IT jest odpowiednie zabezpieczenie nabywcy przed konsekwencjami podatkowymi oraz prawnymi, w tym także w zakresie własności intelektualnej.
- Ważnym elementem rynku M&A w sektorze IT jest doradztwo potransakcyjne, które obejmuje m.in. integrację danych IT, dostosowanie warunków zatrudnienia oraz zawiadomienia i rejestracje zmian w odpowiednich instytucjach.

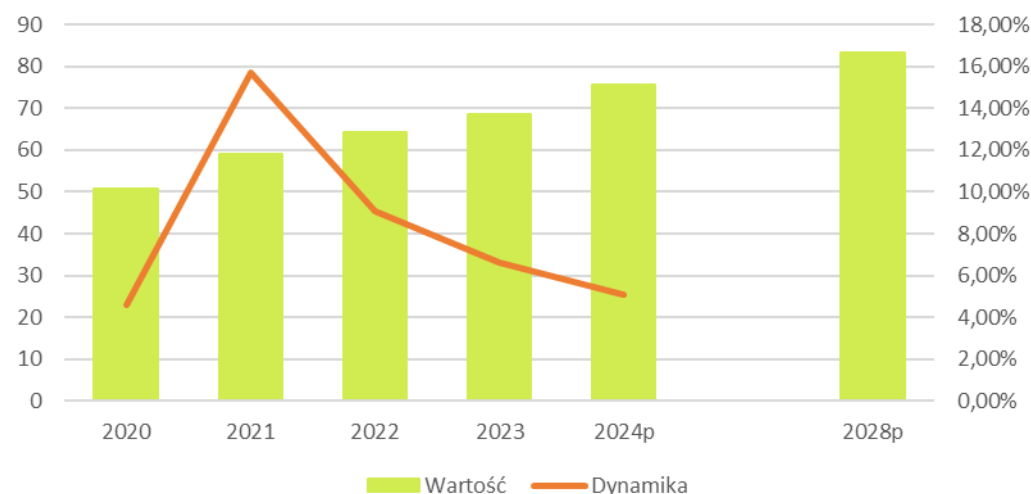
Sektor IT w Polsce

Stabilny wzrost branży IT

Z roku na rok, budżety przedsiębiorstw przeznaczone na rozwiązania IT systematycznie wzrastają. Według analiz PMR, w Polsce w 2023 roku wydano w sumie ponad 68 mld zł na IT, co obejmuje zakupy sprzętu, oprogramowania i usług. Prognozy PMR zakładają, że wydatki na rozwiązania IT w polskiej gospodarce wyniosą w 2028 roku ponad 83 mld zł. Jednym z głównych czynników napędzających ten proces, jest potrzeba dostosowania się do zmieniających się warunków rynkowych i rynkowych wymagań związanych z konkurencyjnością. Firmy i instytucje w Polsce zdają sobie sprawę, że korzystanie z nowoczesnych narzędzi technologicznych jest niezbędne do zapewnienia efektywności, innowacyjności, bezpieczeństwa i zwiększenia konkurencyjności.

Wpływ transformacji cyfrowej na rynek IT w Polsce jest widoczny we wzroście inwestycji w obszary takie jak: chmura obliczeniowa, centra danych, cyberbezpieczeństwo, Internet Rzeczy (IoT) oraz sztuczna inteligencja (AI). Firmy z różnych sektorów, od małych i średnich przedsiębiorstw po duże korporacje, angażują się w digitalizację swoich procesów biznesowych, co stymuluje popyt na rozwiązania IT.

Wartość (mld zł) i dynamika (%) rynku IT w Polsce 2020-2028



p – prognoza

Źródło: Raport PMR „[Rynek ICT w Polsce 2023](#)”

Usługi outsourcingu są jednym z najprężniej rozwijających się podsegmentów całego rynku IT w Polsce. Według raportu PMR „[Rynek ICT w Polsce 2023](#)”, rynek usług outsourcingowych w obszarze IT (w tym takie jak: body leasing, testowanie oprogramowania oraz rozwój oprogramowania – software development) w latach 2022-2023 pod względem wartości rynkowej odnotował średnioroczny wzrost wynoszący blisko 17%. Rosnące znaczenie mają usługi zarządzane w obszarze cyberbezpieczeństwa i zarządzania siecią. Trendy te umacniają się, uwzględniając konieczność poszukiwania oszczędności i niechęć do nadmiernego zatrudnienia, zwłaszcza w obszarach niezwiązanych z bezpośrednią działalnością. Przedsiębiorstwa mogą skupić się na głównym biznesie, jednocześnie mając dostęp do ekspertów IT, bez konieczności utrzymywania wewnętrznego zespołu.

Kluczowym obecnie czynnikiem wpływającym na wartość rynku usług outsourcingowych jest wzrost płac w Polsce oraz luka kadrowa. Wysokiej klasy specjaliści, świadomi swoich umiejętności, stawiają wysokie wymagania, a popularyzacja pracy zdalnej umożliwia udział w projektach zagranicznych i eksport usług. Coraz większą rolę odgrywają firmy consultingowe: IT i rekrutacyjne, którym przedsiębiorstwa zlecają pozyskiwanie specjalistów o odpowiednich umiejętnościach. Nie bez znaczenia pozostaje również trend „Gig economy”, polegający na wzroście znaczenia pracy freelancerów w realizacji pojedynczych kontraktów.

Transformacja cyfrowa przedsiębiorstw w Polsce

Digitalizacja jest obecnie zjawiskiem, które obejmuje niemal każdy aspekt życia i funkcjonowania, zarówno konsumentów, jak i przedsiębiorstw. Szczególnie w przypadku tych ostatnich, transformacja cyfrowa ma ogromny wpływ nie

tylko na wizerunek firmy w porównaniu z jej konkurencją, ale przede wszystkim, na rozwój biznesu oraz na uczynienie go bardziej odpornym i elastycznym.

Można wskazać wiele szczegółowych celów realizowanych dzięki inwestycjom w IT i ogólnej transformacji cyfrowej. W 2023 roku, badanie PMR w ramach raportu „[Rynek transformacji cyfrowej w Polsce 2023](#)” dotyczące istotności wybranych celów oraz ich perspektyw czasowych objęło ponad 600 podmiotów. Wyniki pokazały, że niespełna 50% firm w Polsce osiągnęło lub zainwestowało w redukcję kosztów ogółem oraz zwiększenie wydajności pracowników. Przyczyniły się do tego ostatnie zaburzenia łańcuchów dostaw, wywołane pandemią i wojną w Ukrainie, oraz ogólna sytuacja geopolityczna, które zmusiły przedsiębiorstwa do zmian w polityce kosztowej i intensyfikacji działalności, w tym poprzez zwiększenie wydajności pracowników. W kontekście tych celów, po 26% firm wskazało, że nadal będą one priorytetowe w bieżącym roku i będą kontynuować dążenie do ich realizacji, co może wynikać z odczuwalnego spadku konsumpcji.

Odsetki wskazań dla dwóch pozostałych celów z omawianego obszaru rozkładały się nieco inaczej. Redukcję kosztów infrastruktury IT osiągnęło 34% firm, a redukcję długu technologicznego wraz z związanymi z nim kosztami – 35% firm. Wyniki badania pokazują, że te obszary redukcji kosztów nie były tak intensywnie realizowane, jak ogólna redukcja kosztów. Ponadto, dla ponad jednej czwartej firm zmniejszenie tych kosztów nie jest obecnie priorytetem, a dla 27% firm redukcja długu technologicznego jest celem nieistotnym. Może to być spowodowane co najmniej dwoma czynnikami: po pierwsze, wycofanie starszych rozwiązań na rzecz nowych już się odbyło, a redukcja własnej infrastruktury miała miejsce np. podczas pandemii COVID-19. Po drugie, firmy mogą widzieć większą potrzebę redukcji kosztów w innych obszarach.

Istotność realizacji wybranych celów z obszaru koszty, efektywność, infrastruktura w przedsiębiorstwach w Polsce, 2023

	Cel zrealizowany już wcześniej lub obszar doinwestowany	Cel istotny do realizacji w bieżącym roku	Cel istotny ale w okresie 2-3 lat	Cel istotny ale w długim terminie 4 i więcej lat	Cel nieistotny dla firmy w tym momencie
Redukcja kosztów ogółem	50%	26%	12%	2%	10%
Zwiększenie wydajności pracowników	47%	26%	10%	2%	15%
Redukcja kosztów infrastruktury IT (w tym też redukcja infrastruktury własnej - i migracja do chmury)	35%	22%	12%	5%	26%
Redukcja długu technologicznego i związanych z tym kosztów (wycofanie starych rozwiązań i ich wsparcia na rzecz nowych systemów i aplikacji)	35%	21%	12%	5%	27%

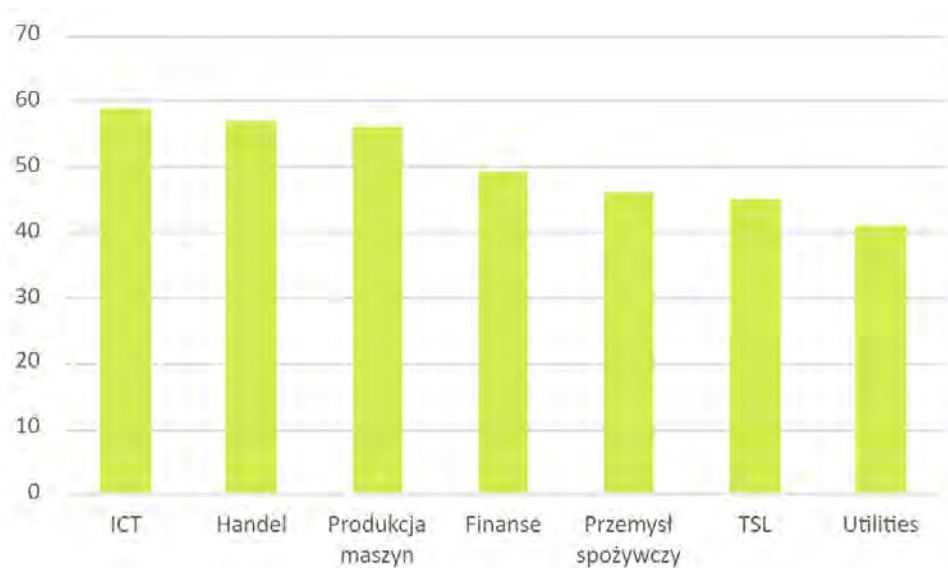
Badanie dużych przedsiębiorstw i MŚP (n=611).

Źródło: Raport PMR „[Rynek transformacji cyfrowej w Polsce 2023](#)”

Według indeksu PMR określającego zaawansowanie transformacji cyfrowej, najwyższy poziom cyfryzacji obserwuje się w branży telekomunikacyjnej. Podobny poziom osiągnęła większość firm z sektorów handlu detalicznego i hurtowego oraz produkcji maszyn i urządzeń. Cele te zrealizowano w najmniejszym stopniu w budownictwie i branży utilities, które wydają się być najbardziej konserwatywne pod kątem możliwości i rozwiązań oferowanych przez cyfryzację. Jednak nie tylko

te sektory tworzą firmy, które nie planują realizować celów wspieranych przez cyfrową transformację i inwestycje IT. Niemniej firmy, które są obecnie mniej przekonane do transformacji cyfrowej, mogą niebawem zmienić swoje podejście pod wpływem konkurencji, która jest już na zaawansowanym etapie tego procesu.

Indeks PMR: Wdrożenia rozwiązań cyfrowej transformacji – zaawansowanie branż 2023



Źródło: Raport PMR „[Rynek transformacji cyfrowej w Polsce 2023](#)”

Wyjaśnienie:

Indeks przygotowano na podstawie odpowiedzi 611 przedsiębiorstw reprezentujących różne sektory gospodarki. Pytanie dotyczyło wykorzystania 20 określonych rozwiązań w firmie, od podstawowych narzędzi pracy zdalnej po zaawansowane systemy wspomagające zarządzanie różnymi obszarami firmy, a także AI, big data i zaawansowaną analitykę danych. Następnie każdemu wariantowi odpowiedzi przypisano liczby, tym wyższą, im bardziej zaawansowane i bliższe wdrożeniu jest korzystanie z rozwiązania. Tak ocenione obszary podzielono, by otrzymać średnią, którą następnie sprowadzono do zakresu indeksu od 0 do 100.

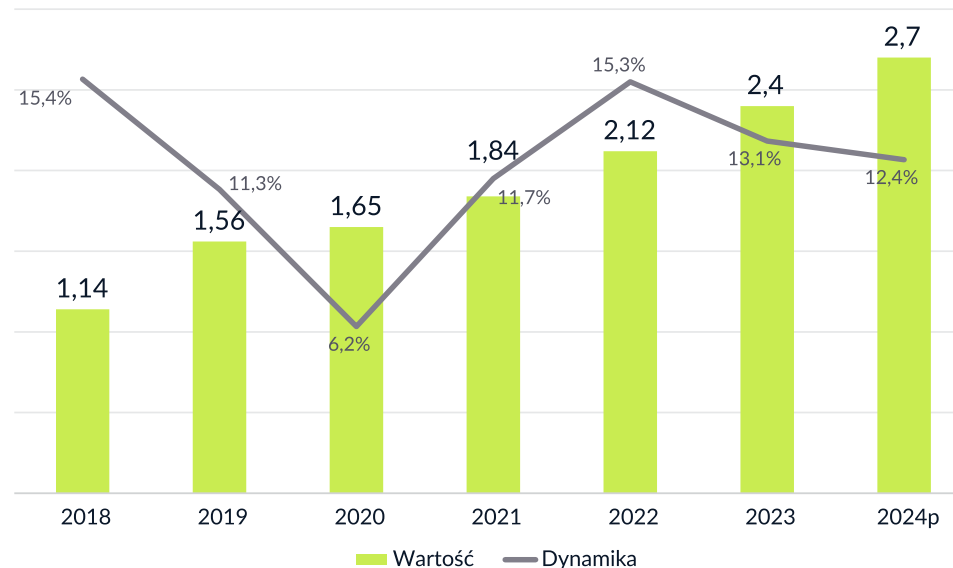
Wartość indeksu dla ogółu przedsiębiorstw wyniosła: 50,5

Wartość rynku cyberbezpieczeństwa – dwucyfrowy wzrost wydatków w latach 2021-2024

Według prognoz PMR z I kwartału 2023 roku, wartość rynku cyberbezpieczeństwa w Polsce w latach 2023-2024 będzie rosła średniorocznie o ponad 12% i osiągnie 2,7 mld zł. Rynek ten definiujemy wąsko, obejmując urządzenia zabezpieczające firmową sieć (głównie UTM i NGFW), rozwiązania aplikacyjne (od najbardziej podstawowych antywirusów, przez firewalle, antyspam, antyspyware, systemy IDS/IPS, DLP, anti-ATP, anti-DDoS, po kompleksowe systemy SIEM) oraz usługi (audyt, pentesty, doradztwo, usługi zarządzane, SOC).

Możliwa jest też szersza definicja, obejmująca cały ekosystem, w tym przede wszystkim rynek rozwiązań chmurowych. Badania PMR przeprowadzone na potrzeby raportu „[Rynek przetwarzania danych w chmurze w Polsce 2024](#)” potwierdzają, że w opinii odbiorców usług chmurowych jedną z najważniejszych zalet chmury jest poprawa bezpieczeństwa przedsiębiorstwa w zakresie przetwarzanych danych. Migracja do chmury jest elementem strategii w obszarze cyberbezpieczeństwa. Podobnie, usługi backupu i data center, których głównym zadaniem jest bezpieczeństwo i ochrona przed utratą danych. Gdyby do wartości rynku cyberbezpieczeństwa dodać chmurę obliczeniową, usługi data center, backup, hosting oraz inne obszary, takie jak zapewnienie bezpieczeństwa fizycznego, zasilanie awaryjne i informatykę śledczą, to uzyskalibyśmy wartość wyraźnie przekraczającą 10 mld zł.

Wartość (mld zł) oraz dynamika (%) rynku cyberbezpieczeństwa w Polsce, 2018-2024



p – prognoza

Źródło: Raport PMR „[Rynek przetwarzania danych w chmurze w Polsce 2024](#)”

Coraz więcej ataków ransomware

W ostatnim czasie wzrasta znaczenie cyberbezpieczeństwa, co jest wynikiem digitalizacji kanałów komunikacji, dotarcia do klienta i transformacji cyfrowej. Ta ostatnia przynosi korzyści zarówno dla przedsiębiorców, jak i dla konsumentów. Jednak wraz z przenoszeniem coraz większej ilości zasobów do cyberprzestrzeni, wzrasta również ich ekspozycja na cyberataki. Cyberprzestępcy wykorzystują coraz bardziej kreatywne sposoby na łamanie zabezpieczeń, sabotaż i wykradanie danych przedsiębiorstw oraz użytkowników internetu. Cyberbezpieczeństwo zyskało na znaczeniu w ostatnich latach także z dwóch innych powodów: najpierw za sprawą pandemii COVID-19, a obecnie na skutek wojny w Ukrainie. Należy podkreślić, że cyberwojna swoim zasięgiem wykracza daleko poza strony bezpośrednio zaangażowane w konflikt.

Najnowsze badania PMR przedstawione w raporcie „[Rynek cyberbezpieczeństwa w Polsce 2023](#)” pokazują, że zgodnie z globalnymi trendami, firmy w Polsce sygnalizują zwiększoną aktywność cyberprzestępców i wzrost liczby ataków ransomware

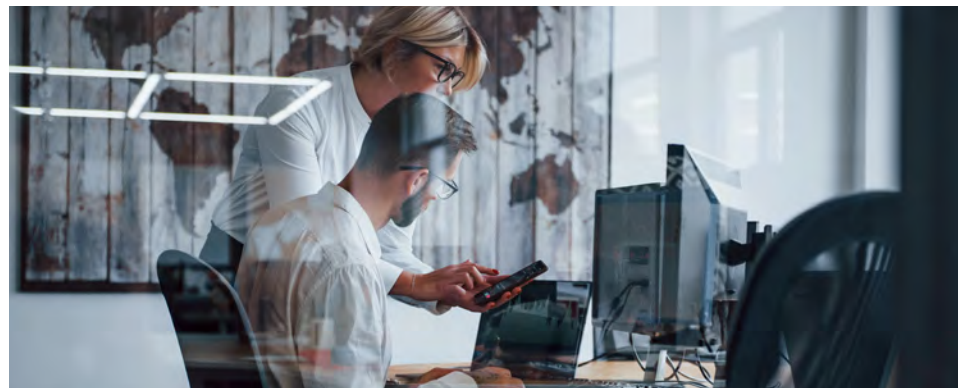
Najpopularniejszą metodą odzyskiwania danych utraconych w wyniku ataków ransomware jest tworzenie kopii zapasowych, z którego korzysta ponad 80% firm. Niektóre przedsiębiorstwa zwracają uwagę, że były zmuszone do rewizji dotychczasowej polityki w tym zakresie. Problemem nie były ograniczenia budżetowe, lecz stosowane podstawowe metody tworzenia kopii zapasowych, które nie gwarantowały odzyskania danych po ich zaszyfrowaniu. W efekcie coraz więcej firm stosuje jednocześnie kilka metod odzyskiwania danych: korzysta z kopii zapasowych przechowywanych w chmurze i regularnie archiwizuje dane w zewnętrznych lokalizacjach, aby w sytuacji kryzysowej jak najszybciej przywrócić działalność firmy.

W kontekście obaw związanych z ransomware, przedsiębiorstwa najbardziej boją się utraty reputacji oraz wycieku danych, które mogą zaszkodzić ich klientom lub naruszyć przepisy RODO. Utrata zaufania klientów może skutkować ich przejściem do konkurencji, co bezpośrednio wpływa na pogorszenie pozycji przedsiębiorstwa na rynku.

Nacisk na zabezpieczenie danych

Tradycyjnie firmy koncentrowały się na zabezpieczaniu infrastruktury firmowej, serwerów i aplikacji. Obecnie priorytetem jest ochrona danych. Jest to trend obserwowany zarówno w dużych, jak i średnich przedsiębiorstwach.

Firmy te zdają sobie sprawę z rosnącego zagrożenia cyberprzestępczością i zwiększają inwestycje w cyberbezpieczeństwo. Duże przedsiębiorstwa są bardziej skłonne do inwestowania w nowoczesne technologie zapewniające kompleksową ochronę. Średnie firmy, mając ograniczone budżety, inwestują przede wszystkim w kluczowe dla nich obszary. Dodatkowo, w porównaniu do średnich firm, duże przedsiębiorstwa priorytetowo traktują także zabezpieczenie środowisk chmurowych, co jest podyktowane ich szerokim wykorzystaniem.



Plany wydatków na cyberbezpieczeństwo w przedsiębiorstwach w Polsce z podziałem na obszary zabezpieczeń, 2023

	Średnie firmy 50-249 pracowników	Duże firmy 250+ pracowników
Dane firmowe	7,6	8,2
Serwery i infrastruktura IT	7,6	8,0
Sieć	7,3	7,9
Systemy i aplikacje	7,2	7,6
Urządzenia końcowe – desktopy i laptopy	5,9	6,0
Środowiska chmurowe	5,7	6,4
Urządzenia końcowe – smartfony	5,6	5,2

n=598

Ocena na skali od 1 do 10, gdzie 1 oznacza „W ogóle nie zamierzamy inwestować w ten obszar” do 10 oznaczającego „Zdecydowanie zamierzamy inwestować w ten obszar.”

Źródło: Raport PMR „[Rynek cyberbezpieczeństwa Polsce 2023](#)”

Badania PMR opublikowane w raporcie „[Rynek cyberbezpieczeństwa w Polsce 2023](#)” pokazują, że duże firmy przemysłowe szczególnie podkreślają potrzebę zabezpieczenia danych i dalszych inwestycji w tym obszarze. Od 65% do 70% przedsiębiorstw (w zależności od sektora przemysłowego) uznaje to za absolutnie priorytetowe i wymagające wzmożonych działań w zakresie cyberbezpieczeństwa.

Odsetek (%) przedsiębiorstw w Polsce wskazujących na plany inwestycyjne związane z zabezpieczeniem przetwarzanych danych, z podziałem na wielkość firm i główne branże, 2023

	Ocena od 1 do 4	Ocena od 5 do 7	Ocena od 8 do 10
Ogółem	5%	40%	55%
50-249 pracowników	5%	41%	53%
250+ pracowników	6%	26%	68%
Przychody 100 do 250 mln zł	6%	40%	54%
Przychody powyżej 250 mln zł	3%	26%	71%
Produkcja maszyn i urządzeń	2%	27%	71%
Przemysł spożywczy/FMCG	8%	27%	65%
Transport, spedycja i logistyka	5%	38%	57%
Budownictwo	7%	42%	51%
Banki, finanse, ubezpieczenia	5%	45%	51%
Utilities	7%	43%	50%
Telekomunikacja i media	3%	48%	49%
Handel detaliczny i hurtowy	4%	49%	47%

n=598

Ocena na skali od 1 do 10, gdzie 1 oznacza „W ogóle nie zamierzamy inwestować w ten obszar” do 10 oznaczającego „Zdecydowanie zamierzamy inwestować w ten obszar.”

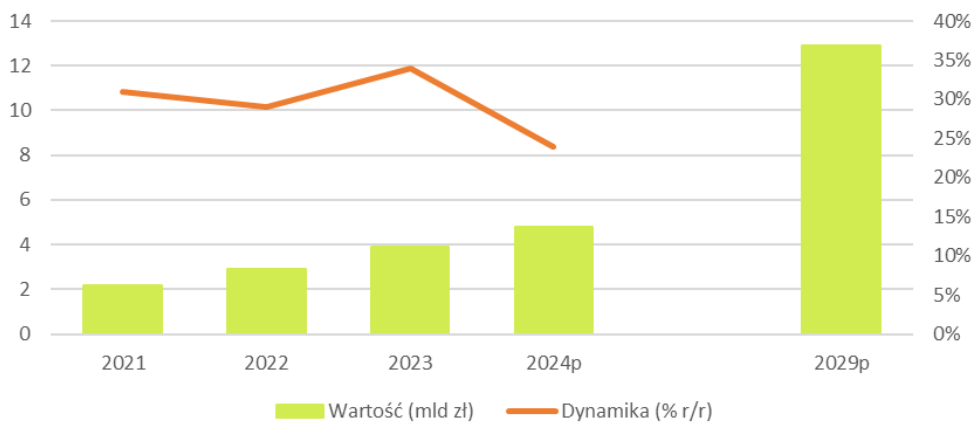
Źródło: Raport PMR „[Rynek cyberbezpieczeństwa Polsce 2023](#)”

W 2023 roku 1 mld zł więcej na chmurę w Polsce

Mimo początkowych obaw związanych z potencjalnym spowolnieniem gospodarczym spowodowanym wysoką inflacją i wzrostem stóp procentowych, rynek chmury obliczeniowej nie wykazuje oznak spowolnienia. Przeciwnie, według najnowszych analiz PMR, wydatki na chmurę w 2023 roku osiągnęły rekordowy poziom, rosnąc nominalnie o 1 mld zł w porównaniu do poprzedniego roku.

Raport PMR „[Rynek przetwarzania danych w chmurze w Polsce 2024: Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2024-2029](#)” pokazuje, że całkowita wartość rynku chmury obliczeniowej w 2023 roku osiągnęła 3,9 mld zł, co oznacza wzrost o 34% rok do roku. Potencjał dalszego wzrostu pozostaje wysoki. Prognozy PMR na 2024 rok przewidują wzrost wartości tego rynku do 4,8 mld zł, a do roku 2029 wartość ta ma zbliżyć się do 13 mld zł.

Wartość i dynamika rynku przetwarzania danych w chmurze w Polsce, 2021-2024 i 2029



p - prognoza

Źródło: Raport PMR „[Rynek przetwarzania danych w chmurze w Polsce 2024](#)”

Mimo że rynek usług w chmurze rozwija się znacznie szybciej niż ogólny rynek IT, jego udział w całkowitych wydatkach IT w 2023 roku wyniósł mniej niż 10%. PMR przewiduje, że ten udział będzie systematycznie wzrastał w kolejnych latach. Główną przyczyną tej sytuacji jest przyspieszone wdrażanie nowych i ulepszonych rozwiązań chmurowych przez firmy w Polsce, co jest trendem obserwowanym już od kilku lat. Badania PMR pokazują, że tempo implementacji technologii chmurowych nie słabnie. Ponadto, większość firm uznaje chmurę za kluczowy element swojej transformacji cyfrowej.

Odsetek dużych firm w Polsce, które planują zwiększyć wydatki na chmurę obliczeniową w 2024 r. w porównaniu do 2023 r. (%), 2024



Źródło: Raport PMR „[Rynek przetwarzania danych w chmurze w Polsce 2024](#)”

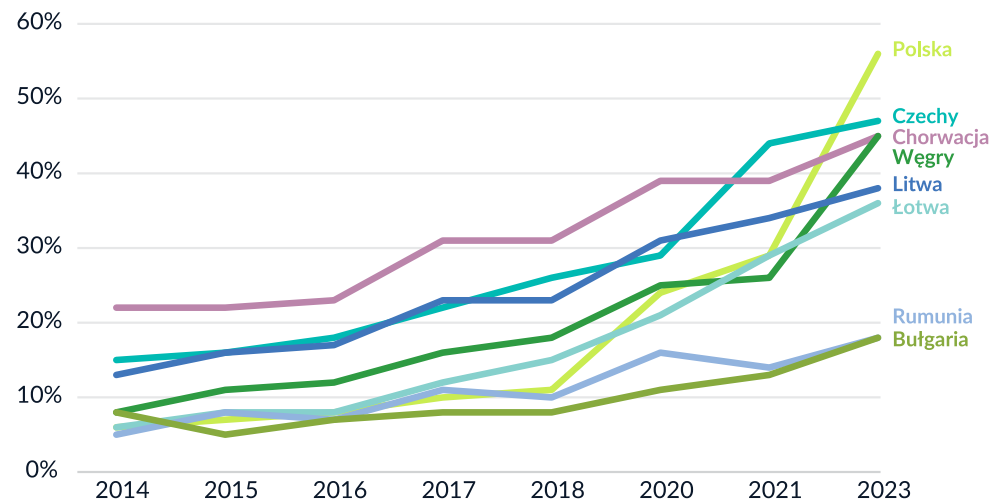
Podejście dużych firm w Polsce do planowanych wydatków nie zmienia się – mniej niż 1% z nich planuje redukcję wydatków na chmurę. Wyższe koszty wykorzystania chmury obliczeniowej wynikają nie tylko z nowych projektów i inwestycji, ale także ze zmiany polityki cenowej dostawców.

Nie można ignorować roli innowacji technologicznych. W najbliższych latach, kombinacja nowoczesnych komputerów o wysokiej mocy obliczeniowej oraz sztucznej inteligencji (AI) stanie się siłą napędową gospodarki. Sztuczna inteligencja ma być jednym z głównych priorytetów organizacji.

Rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej w Polsce, obejmujący dostęp mobilny (5G) i stacjonarny (FTTx), otwiera nowe perspektywy dla rynku chmury obliczeniowej. Umożliwia to zbieranie danych z urządzeń, ich przesyłanie do chmury i otrzymywanie informacji zwrotnych w czasie rzeczywistym. Rozbudowa tej infrastruktury zapewnia podstawy dla nowych zastosowań, niedostępnych przy starszych technologiach. Szczególnie uruchomienie sieci 5G na częstotliwościach 3,4-3,8 GHz znacząco przyczynia się do popularyzacji mobilnych rozwiązań chmurowych.

Dane Eurostatu potwierdzają rosnące zainteresowanie chmurą obliczeniową w Polsce. W 2021 roku, w porównaniu do innych krajów środkowoeuropejskich, Polska miała relatywnie niską bazę i penetrację rozwiązaniami w chmurze. Jednak w ciągu ostatnich dwóch lat odnotowano dynamiczny wzrost wykorzystania chmury przez polskie przedsiębiorstwa, co pozwoliło osiągnąć pozycję lidera w regionie Europy Środkowo-Wschodniej.

Wykorzystanie usług cloud computingu w przedsiębiorstwach w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (%), 2014-2023



Dane dla firm zatrudniających 10 i więcej pracowników.

Źródło: GUS, Eurostat, 2023

Warto pamiętać, że mimo już osiągniętego wysokiego poziomu penetracji, cloud computing będzie nadal jednym z głównych obszarów inwestycji przedsiębiorstw w nadchodzących latach. Potwierdza to nowa agenda Komisji Europejskiej „Droga ku cyfrowej dekadzie”, która zakłada, że do 2030 roku co najmniej 75% europejskich firm powinno korzystać z rozwiązań chmurowych. To wiąże się również z dalszym rozwojem ekosystemu partnerów wdrożeniowych i integratorów systemów, oferujących usługi migracji do chmury.

W Polsce do 2030 roku 500 MW mocy centrów danych

Prognozy PMR, oparte na zmapowanych inwestycjach największych dostawców, jak również zapowiedziach i planach nowych graczy, wskazują na przekroczenie granicy 500 MW mocy polskich centrów danych w 2030 roku. Scenariusz konserwatywny i plan minimum, zakładający mocne etapowanie inwestycji, to osiągnięcie około połowy wskazanej mocy do roku 2028.

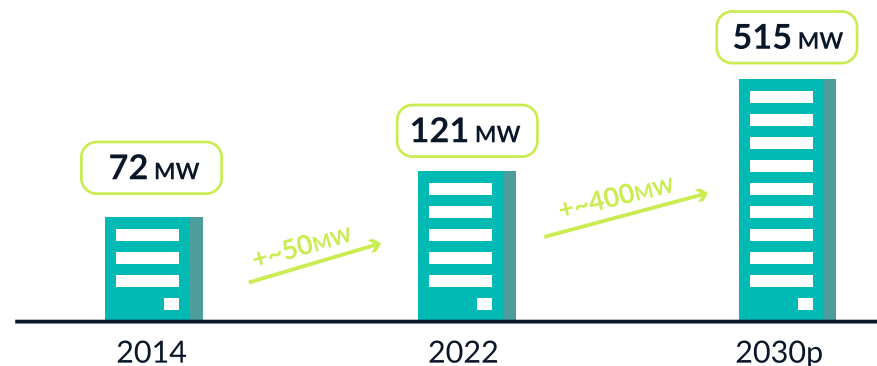
Popyt napędzany przez segment hurtowy i detaliczny

Najnowsze prognozy PMR opublikowane w raporcie „Rynek centrów danych w Polsce 2024” pokazują, że realizacja planów największych dostawców data center w Polsce może spowodować maksymalny przyrost mocy komercyjnych serwerowni o ponad 400 MW z około 120 MW w roku 2022. Należy podkreślić, że jest to scenariusz optymistyczny, który nie uwzględnia typowego dla rynku etapowania realizacji inwestycji. Perspektywa 7 lat wydaje się realna, chociaż prawdopodobieństwo realizacji planów każdego z graczy na rynku jest różne i wymaga indywidualnego rozpatrzenia.

Przyrost powierzchni centrów danych, a co za tym idzie ich mocy, związany jest z nasilającym się wzrostem popytu. Popyt ten generowany jest zarówno w segmencie detalicznym, poprzez usługi kolokacji serwerów, jak również w segmencie hurtowym poprzez zapotrzebowanie dostawców usług chmurowych. Klientami na rynku hurtowym są przede wszystkim najwięksi dostawcy chmury publicznej i cyfrowi giganci. Google już posiada region chmurowy w Polsce.

Microsoft uruchomił natomiast region oficjalnie w 2023 roku, w oparciu o trzy autonomiczne centra danych. Dwa z nich wybudował i obsługuje na wyłączne potrzeby Microsoftu zewnętrzny partner.

Wielkość rynku centrów danych w Polsce, 2022-2028

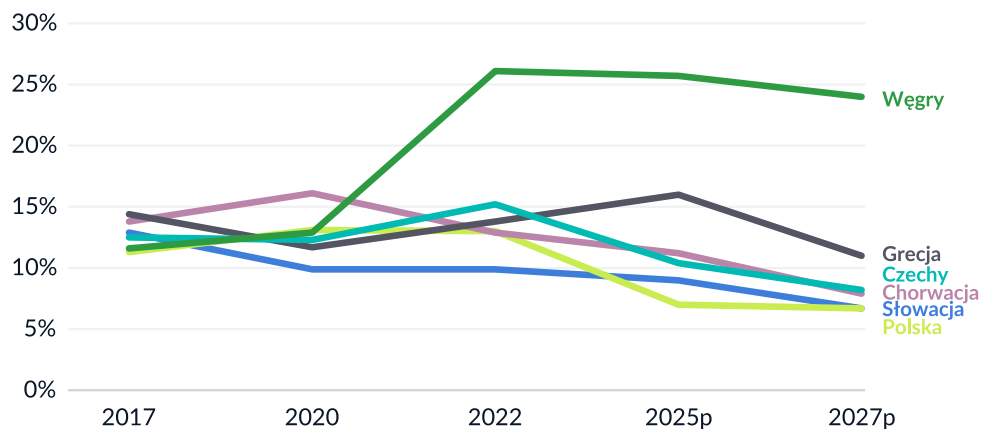


p - prognoza

Źródło: PMR, 2023

Badania PMR dotyczące rynku centrów danych obejmują również kraje poza Polską. W 2023 roku firma PMR przeprowadziła analizę rynku data center w Chorwacji, Czechach, Grecji, Słowacji i na Węgrzech. Z danych PMR wynika, że Polska ma największy rynek centrów danych spośród badanych krajów, a także przewiduje się dla niej największy wzrost wartości tego rynku.

Prognoza PMR: Dynamika (wartościowo, %) rynku data center w wybranych krajach europejskich, 2017-2027



p – prognoza

Źródło: Raport PMR „[Rynek centrów danych w Polsce 2024](#)”

Istotnym komponentem cen usług świadczonych przez centra danych jest koszt energii elektrycznej. Kryzys energetyczny, wywołany wojną w Ukrainie, istotnie wpłynął na rynek centrów danych, przekładając się bezpośrednio na konkurencyjność w wymiarze krajowym i międzynarodowym. Wzrosty cen doprowadziły do sytuacji, w której klienci musieli zapłacić za prąd co najmniej tyle, co za wynajem szafy rack. W praktyce jednak stawki oferowane przez komercyjne centra danych są bardziej atrakcyjne niż w przypadku umów zawieranych indywidualnie przez klientów. Uczestnicy rynku wskazują też na inny istotny wektor wpływu konfliktu na rynek, a mianowicie cyberbezpieczeństwo. Wojna spowodowała znacznie większe ryzyko zagrożenia w cyberprzestrzeni, co przekłada się na wzrost popularności migracji zasobów do chmury, kolokowania serwerów lub korzystania z usług disaster recovery center i redundancji geograficznej.



Możliwe inwestycje w sektor w PL – szanse i ryzyka

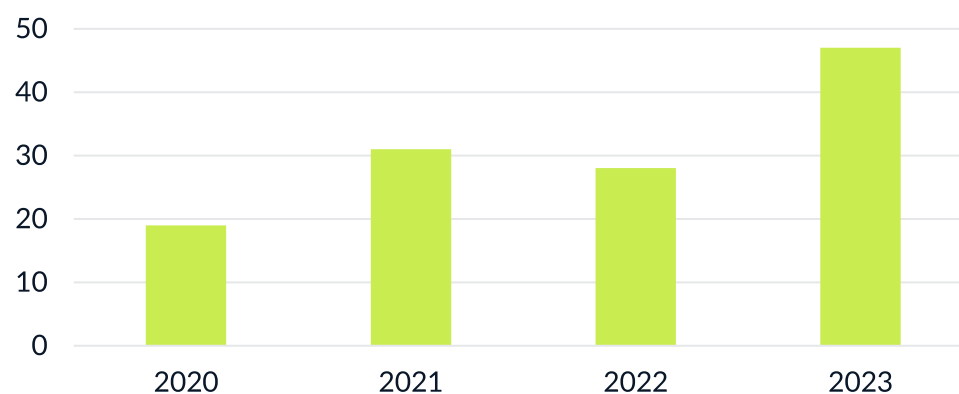
W ostatnich latach Polska stała się ważnym centrum IT w Europie. Branża ta rozwija się w Polsce na tyle dynamicznie, że udało się zdobyć pozycję lidera w regionie. Do tego sukcesu przyczyniło się wiele czynników: rozwinięty system szkolnictwa w Polsce wpływa na budowanie wykwalifikowanej siły roboczej, która jest atrakcyjna dla inwestorów z branży IT. Nasz kraj przyciąga coraz więcej inwestycji zagranicznych, zwłaszcza z USA i krajów Europy Zachodniej, co również przyczynia się do rozwoju branży IT. Wiele miast w Polsce, takich jak Warszawa, Kraków, Wrocław czy Gdańsk, oferuje korzystne warunki do rozwoju biznesu.

Ze względu na duże rozdrobnienie branży IT w Polsce dochodzi coraz częściej do konsolidacji i wchłaniania mniejszych podmiotów przez większe software house'y. W ubiegłym roku branża IT była jedną z tych, w której najczęściej dochodziło do transakcji M&A.

Z analizy przeprowadzonej przez ekspertów firmy Baker Tilly TPA wynika, że w ostatnich czterech latach doszło w tym sektorze do 125 znaczących transakcji, dla których dostępne są dane finansowe. W 2023 roku było to 47 przejęć i fuzji, rok wcześniej – 28, w 2021 roku – 31, a w 2020 roku – 19. W roku 2023 zawarto zatem o 68% więcej transakcji niż rok wcześniej. Kwotę, jaką zapłacono za przejmowany podmiot, ujawniono jedynie w przypadku jednej czwartej analizowanych transakcji, w związku z tym w analizie skupiamy się na przychodach osiągniętych przez przejęte

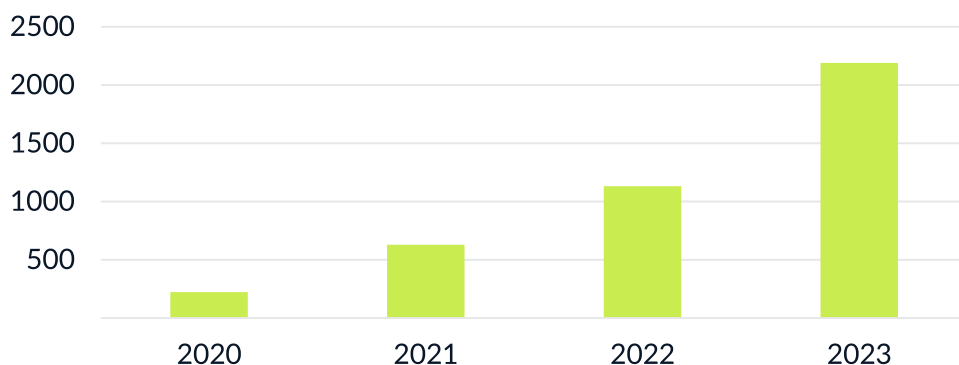
spółki. Łączne przychody przejmowanych podmiotów w analizowanym okresie wynosiły prawie 4,7 mld zł (uwzględniono przychody osiągnięte w 2022 roku). Z kolei łączne przychody (osiągnięte w roku poprzedzającym transakcję) spółek, które zostały kupione w 2023 roku, wynoszą prawie 2,2 mld zł, czyli niemal dwa razy więcej niż te osiągnięte przez podmioty przejęte rok wcześniej.

Ilość transakcji M&A na polskim rynku IT od 2020 roku



Źródło: Analiza własna Baker Tilly TPA

Całkowity przychód przejętych w Polsce spółek z sektora IT (mln PLN)



Źródło: Analiza własna Baker Tilly TPA

Wyznaczony przez nas, na podstawie grupy porównywalnych spółek publicznych, wskaźnik stosunku wartości spółki do przychodów ze sprzedaży osiągnął w 2023 roku dla podmiotów z sektora IT w Polsce poziom 1,1. Dla tego samego okresu, wspomniany wskaźnik dla firm technologicznych z USA wyniósł 5,0. W obu krajach można zauważyć pozytywną korelację wspomnianego wskaźnika z dynamiką wzrostu przychodów ze sprzedaży. Spółki, które rosły szybciej, osiągały wyższe wartości wskaźnika niż te z niższym tempem wzrostu. Spółki z sektora technologicznego w USA osiągały wyższe wartości wskaźnika we wszystkich analizowanych przedziałach dynamiki wzrostu przychodów, w porównaniu do podmiotów z Polski. Sugeruje to, że inwestorzy nadal postrzegają Polskę jako niestabilny i ryzykowny rynek, co przekłada się na znaczące dyskonto w wycenach polskich podmiotów w stosunku do konkurentów zza oceanu. Oznacza to jednak również istnienie licznych okazji do inwestycji w naszym kraju, które cechuje niedowartościowanie w porównaniu do podmiotów z rynków rozwiniętych.

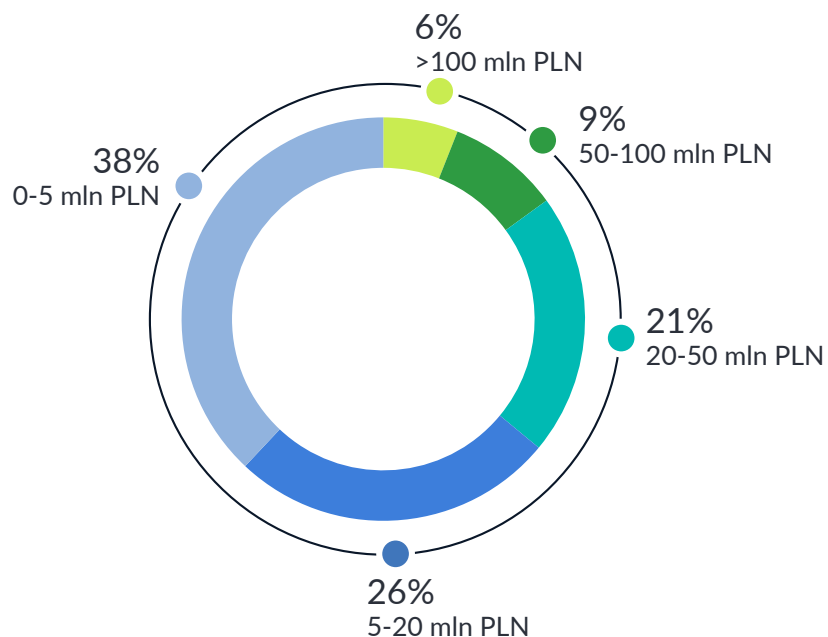
Wskaźnik stosunku wartości spółki do przychodów ze sprzedaży, w zależności od skumulowanego rocznego wskaźnika wzrostu przychodów ze sprzedaży, dla spółek z Polski oraz USA

Skumulowany roczny wskaźnik wzrostu przychodów ze sprzedaży w okresie 2010-2023	Wskaźnik stosunku wartości spółki do przychodów ze sprzedaży			
	Polska		USA	
	mediana	średnia	mediana	średnia
0-10%	0,6	1,0	4,2	5,2
10-20%	1,6	1,4	8,5	8,4
20-50%	4,4	5,6	11,4	11,7
>50%	10,1	24,9	n.d.	n.d.

Źródło: Dla Polski spółki z indeksu WIG-Informatyka, dla USA spółki z indeksu s&P 500 Information Technology

Na podstawie wyznaczonego wskaźnika, przychodów osiągniętych przez spółki oraz wielkości pakietów będących przedmiotem transakcji, oszacowaliśmy wartość wszystkich transakcji zawartych w 2023 roku w polskim sektorze IT na poziomie 2,1 mld zł, czyli o 47% wyższym niż rok wcześniej. Prawie dwie trzecie transakcji zawartych w 2023 roku dotyczyło podmiotów, których przychody w roku poprzedzającym przejęcie nie przekraczały 20 mln zł. Największe podmioty o przychodach powyżej 100 mln zł stanowiły natomiast przedmiot 6% transakcji. Są to wartości niemal identyczne jak rok wcześniej, gdzie najmniejsze i największe podmioty stanowiły przedmiot odpowiednio 67% i 7% transakcji.

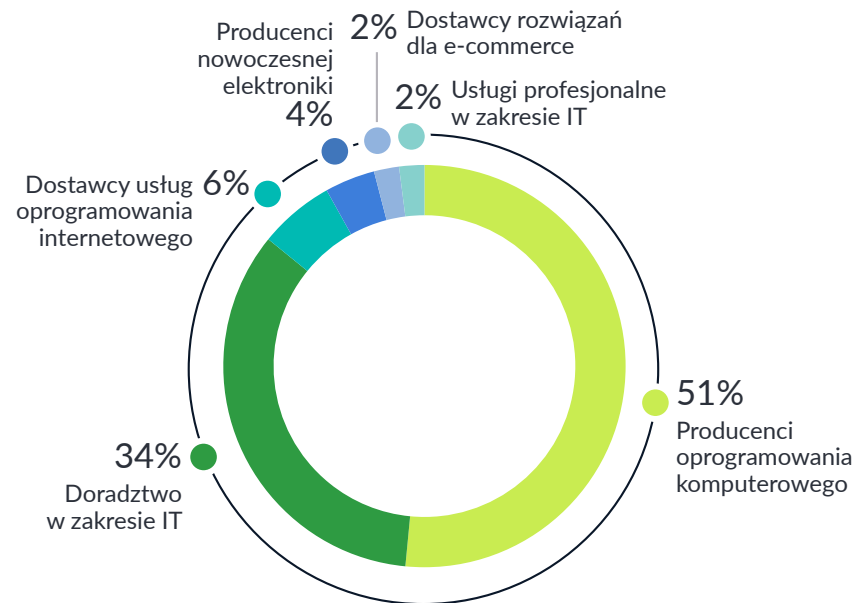
Transakcje M&A na polskim rynku IT w 2023 roku pod względem poziomu przychodów przejmowanych spółek



Źródło: Analiza własna Baker Tilly TPA

Jeżeli chodzi o specjalizację spółek, to podobnie jak rok wcześniej, największym zainteresowaniem inwestorów cieszyli się producenci oprogramowania komputerowego. W 2023 roku transakcje z ich udziałem stanowiły 51% wszystkich przejęć. Na drugim miejscu znalazły się podmioty świadczące usługi konsultingowe w IT (34%), a na trzecim dostawcy usług i oprogramowania internetowego (6%).

Transakcje M&A na polskim rynku IT w 2023 roku pod względem profilu działalności przejmowanych spółek



Źródło: Analiza własna Baker Tilly TPA

Z przeprowadzonej analizy wynika, że najczęściej podmiotem przejmującym jest spółka z Polski, co wskazuje na znaczący ruch konsolidacyjny. W ciągu czterech analizowanych lat z ich udziałem odbyła się prawie połowa wszystkich transakcji. Na drugim miejscu pod tym względem znaleźli się nabywcy z USA. Poza tym, przedsiębiorstwa IT z Polski są przedmiotem zainteresowania podmiotów z państw europejskich, takich jak: Wielka Brytania, Holandia, Szwecja, Finlandia, Francja, Niemcy, Czechy czy Szwajcaria. Pojedynczych transakcji dokonywali również nabywcy z innych krajów.

Za znaczącą większość transakcji, zarówno w 2023 roku, jak i w całym analizowanym okresie, odpowiadali inwestorzy branżowi (odpowiednio 85% i 88% transakcji). Inwestorzy finansowi dokonali w ubiegłym roku siedmiu transakcji, co stanowi istotny wzrost względem wcześniejszych lat, gdy wartość ta oscylowała na poziomie od dwóch do czterech transakcji.

W czasach rynku pracownika trend konsolidacyjny będzie się pogłębiał. Dla dużych firm będzie on szansą na pozyskanie specjalistów z odpowiednim doświadczeniem w branży. Natomiast dla małych przedsiębiorstw, którym obecnie może być ciężiej przyciągnąć pracownika, jest to szansa na utrzymanie się w innej strukturze i zdobycie nowego know-how. Warto jednak pamiętać, że sytuacja na rynku pracy w branży IT, charakteryzuje się obecnie dużą zmiennością.

Transakcje M&A na rynku IT w 2023 roku

Podmiot przejmowany	Podmiot przejmujący	Specjalizacja firmy przejmowanej	Pochodzenie firmy przejmującej	Procent udziałów	Wartość transakcji (mln PLN)	Przychody przejmowanego podmiotu w 2022 roku (w tys. PLN)	Zysk/strata operacyjny przejmowanego podmiotu w 2022 roku (w tys. PLN)
AtomStore sp. z o.o.	IAI S.A.	E-commerce / B2B	Polska	b.d. (>50,0%)	b.d.	9 712	1 906
Focus Telecom Polska sp. z o.o.	MCI EuroVentures 1.0	IT Consulting & Services	Polska	65,0%	84,3	28 044	6 318
Future Mind sp. z o.o.	Solita Oy	IT Consulting & Services	Finlandia	100,0%	b.d.	41 750	8 647
TubaPay	Insly Ltd	Computer software	Wielka Brytania	100,0%	b.d.	2 940	-7 553
eDokumenty sp. z o.o.	Symfonia sp. z o.o.	Computer software	Polska	100,0%	b.d.	11 290	1 961
Webcon sp. z o.o.	MCI PrivateVentures FIZ SA	IT Consulting & Services	Polska	65,1%	170,0	43 569	10 647
Garo AB-Production & Logistics Facility	Eurographic Group sp. z o.o.	Electronics	Polska	100,0%	18,5	131 234	3 065
Atmoterm S.A.	Everfield UK Ltd	Computer software	Wielka Brytania	100,0%	b.d.	18 699	966
Bancovo	Confindo Group	Internet Software & Services	Litwa	100,0%	b.d.	58 167	23 947
Hostersi sp. z o.o.	BVG Adviser sp. z o.o.	IT Consulting & Services	Polska	69,0%	b.d.	34 882	4 465
Semihalf sp. z o.o.	Alphabet Inc; Google LLC	Computer software	USA	100,0%	b.d.	37 425	13 398

Podmiot przejmowany	Podmiot przejmujący	Specjalizacja firmy przejmowanej	Pochodzenie firmy przejmującej	Procent udziałów	Wartość transakcji (mln PLN)	Przychody przejmowanego podmiotu w 2022 roku (w tys. PLN)	Zysk/strata operacyjny przejmowanego podmiotu w 2022 roku (w tys. PLN)
Piwik Pro S.A.	Cookie Information A/S	Computer software	Dania	100,0%	b.d.	37 696	-7 842
Finatq S.A.	Senacor Technologies AG	Computer software	Niemcy	100,0%	b.d.	72 057	39 432
WebWave	CS Group Polska S.A.	Computer software	Polska	100,0%	b.d.	2 146	-1 401
LiveCall	CallPage; Saas Labs Inc	Computer software	USA	100,0%	b.d.	339	186
InfiniteDATA sp. z o.o.	Beta Systems Software AG	Computer software	Niemcy	100,0%	b.d.	12 903	3 078
Gavdi Poland	SD Worx Group N.V.	IT Consulting & Services	Belgia	100,0%	b.d.	39 216	3 568
Grafik Optymalny sp. z o.o.	Everfield UK Ltd	Computer software	Wielka Brytania	100,0%	b.d.	4 001	1 396
LuON S.A.	WAT SA	Computer software	Polska	50,0%	5,7	1 279	824
Rankomat.pl sp. z o.o.	Netrisk.Hu Elso Online Biztositasi Alkusz Kft	Internet Software & Services	Węgry	100,0%	b.d.	24 088	-43 289
ARC Consulting Group sp. z o.o. sp. k.	Lyvia Group AB	IT Consulting & Services	Szwecja	100,0%	b.d.	2 236	-69
Played With Fire sp. z o.o.	Bloober Team S.A.	Computer software	Polska	53,3%	b.d.	1 661	911
Caterings sp. z o.o.	Goodspeed sp. z o.o.	Computer software	Polska	100,0%	b.d.	1 605	452
Primetric sp. z o.o.	BigTime Software, Inc.	Computer software	USA	100,0%	b.d.	2 173	-3 261
BTech sp. z o.o.	KBJ S.A.	IT Consulting & Services	Polska	68,0%	3,0	13 310	844
Techland S.A.	Proxima Beta Europe BV	Computer software	Holandia	67,0%	b.d.	1 119 006	756 140
Roller Games sp. z o.o.	Nabywca nieujawniony	Computer software	b.d.	54,8%	b.d.	0	-112
Thunder Games sp. z o.o.	Nabywca nieujawniony	Computer software	b.d.	59,3%	b.d.	35	-80

Podmiot przejmowany	Podmiot przejmujący	Specjalizacja firmy przejmowanej	Pochodzenie firmy przejmującej	Procent udziałów	Wartość transakcji (mln PLN)	Przychody przejmowanego podmiotu w 2022 roku (w tys. PLN)	Zysk/strata operacyjny przejmowanego podmiotu w 2022 roku (w tys. PLN)
IT Omega sp. z o.o.	Grant Thornton; Grant Thornton Frackowiak sp. z o.o. sp. k.	IT Consulting & Services	Wielka Brytania	80,0%	b.d.	6 604	350
IT Systems & Solution sp. z o.o.	Lyvia Group AB	IT Consulting & Services	Szwecja	100,0%	b.d.	84 208	17 720
Arc Consulting Group sp. z o.o.	Mirovia Nordics AB	IT Consulting & Services	Szwecja	100,0%	b.d.	2 236	-69
SpaceOS sp. z o.o.	Equiem Pty Ltd	Computer software	Australia	100,0%	b.d.	11 607	790
NMG S.A.	Grupa Cron	IT Consulting & Services	Polska	b.d. (>50,0%)	b.d.	9 447	-29 916
Atteli sp. z o.o.	Netwise S.A.	IT Consulting & Services	Polska	100,0%	b.d.	1 708	2
Axacom sp.z o.o.	Fellowmind B.V.	IT Consulting & Services	Holandia	100,0%	b.d.	11 320	3 453
Samito S.A.	Wirtualna Polska Holding S.A.	Computer software	Polska	100,0%	b.d.	1 787	-811
TouK sp. z o.o.	Snowflake Inc; Nussknacker	IT Consulting & Services	USA	100,0%	b.d.	33 651	1 126
Pixel Crow Games S.A.	Grzegorz Ciach; Krzysztof Czulec (osoby fizyczne)	Computer software	Polska	60,0%	b.d.	298	-3 821
Portal PZP sp. z o.o.	Otwarty Rynek Elektroniczny S.A.	Professional Services	Polska	100,0%	b.d.	3 221	-298
Solwit S.A.	Alten Europe Sarl	IT Consulting & Services	Francja	100,0%	b.d.	84 815	1 551
Inelo sp. z o.o.	WAG payment solutions plc	Computer software	Wielka Brytania	100,0%	1 392,1	130 059	34 514
BlackBuck Poland sp. z o.o.	Trukker Holding Ltd	Computer software	ZEA	100,0%	b.d.	34 629	-2 318

Podmiot przejmowany	Podmiot przejmujący	Specjalizacja firmy przejmowanej	Pochodzenie firmy przejmującej	Procent udziałów	Wartość transakcji (mln PLN)	Przychody przejmowanego podmiotu w 2022 roku (w tys. PLN)	Zysk/strata operacyjny przejmowanego podmiotu w 2022 roku (w tys. PLN)
SYDERAL Polska sp. z o.o.	AROBS Transilvania Software S.A.	Electronics	Rumunia	94,0%	b.d.	5 317	-1 949
F1 Solutions sp. z o.o.	Auriga SpA	Computer software	Włochy	b.d. (>50,0%)	b.d.	5 358	625
Getindata sp. z o.o.	Xebia Nederland BV	Computer software	Holandia	100,0%	b.d.	0	-179
MyDr sp. z o.o.	ZnanyLekarz sp. z o.o.	Internet Software & Services	Polska	100,0%	b.d.	7 427	-43
4wise Group sp. z o.o.	Qumak S.A.; EUVIC	IT Consulting & Services	Polska	100,0%	b.d.	2 628	130

Źródło: Opracowanie własne Baker Tilly TPA.

Nie ma co ukrywać, że potencjalni inwestorzy oprócz sytuacji podmiotu przejmowanego są zainteresowani otoczeniem regulacyjnym i podatkowym kraju, w którym chcą rozpocząć działalność. Polska oferuje korzystne warunki do rozwoju biznesu, takie jak wciąż stosunkowo niskie koszty pracy i działalności czy stabilna sytuacja polityczna.



Podatkowe i prawne aspekty transakcji

Aspekty podatkowe

Podatkowe badanie due diligence

Celem podatkowego badania due diligence jest poznanie sytuacji podatkowej przedmiotu transakcji, identyfikacja potencjalnych obszarów sporów z organami podatkowymi, które w przyszłości mogą spowodować powstanie zaległości podatkowych, a także ocena jakości i kompletności dokumentacji księgowo-podatkowej oraz stosowanych procedur. Badanie due diligence może być przeprowadzone zarówno na potrzeby potencjalnego nabywcy przedmiotu transakcji, jak i z perspektywy zbywcy, aby przygotować go do procesu transakcyjnego (tzw. vendor due diligence). Zakres prowadzonego badania powinien uwzględniać specyfikę branży, w której działa podmiot transakcji, gdyż każdą branżę cechuje występowanie charakterystycznych dla niej zdarzeń gospodarczych, z którymi wiążą się określone ryzyka podatkowe.

W przypadku badania podmiotu operującego w szeroko rozumianej branży informatycznej, w szczególności istotne jest zbadanie następujących transakcji:

- rodzaju umów zawieranych z osobami świadczącymi usługi na rzecz spółki,
- sposobu podatkowego rozliczenia nakładów na wytworzenie wartości niematerialnych i prawnych,
- podatku u źródła od nabywanych licencji,
- prawidłowości korzystania z ulg i preferencji podatkowych (50% koszty uzyskania przychodu, ulga na działalność badawczo-rozwojową, IP Box, ulga na ekspansję).

Umowy zawierane z osobami stale współpracującymi ze spółką

Dla całej branży informatycznej istotne jest nawiązywanie współpracy z osobami posiadającymi specjalistyczną wiedzę i kompetencje. Przepisy prawa przewidują liczne rodzaje umów, na podstawie których takie osoby mogą świadczyć swoje usługi lub pracę. Niemniej, najbardziej popularną formą, zarówno ze względu na brak podległości służbowej, swobodę świadczenia usług, jak i preferencje podatkowe, są tzw. umowy B2B, tj. umowy zawierane z osobami prowadzącymi jednoosobową działalność gospodarczą.

Zawieranie umów B2B z osobami, które świadczą usługi wyłącznie (lub głównie) na rzecz jednej firmy (jednego klienta), traktowane jest jako



tzew. samozatrudnienie. Zasadniczo taki rodzaj relacji (umowy) rodzi potencjalne ryzyko przekwalifikowania umowy B2B na umowę o pracę. Poziom tego ryzyka zależy przede wszystkim od treści danej umowy oraz od okoliczności faktycznych, w których usługi są świadczone przez osoby fizyczne (tj. osoby samozatrudnione). Kluczowa w takich przypadkach jest analiza czy relacje (zarówno umowne, jak i faktyczne) nie wykazują cech stosunku pracy, tj. m.in. czy usługi są świadczone pod kierownictwem, w miejscu i czasie wyznaczonym przez usługobiorcę, z wykorzystaniem jego narzędzi, czy usługodawcy przysługują uprawnienia charakterystyczne dla relacji pracowniczych, takie jak brak odpowiedzialności, prawo do urlopu, stałe miesięczne wynagrodzenie itp.

Nieprawidłowa kwalifikacja stosunku pracy z osobą fizyczną pod względem prawnym i podatkowym może skutkować zarzutem celowego kształtowania stosunków przez strony w celu obejścia przepisów:

- prawa pracy,
- prawa podatkowego (celowe obniżanie obciążeń podatkowych przez pracodawcę poprzez stosowanie zryczałtowanego podatku dochodowego od osób fizycznych dla osób prowadzących działalność gospodarczą)
- prawa ubezpieczeń społecznych (zmniejszenie obowiązku opłacania składek na ubezpieczenie społeczne poprzez zastąpienie składek naliczanych od całego wynagrodzenia składką zryczałtowaną z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej).

W trakcie badania due diligence należałoby zatem przeanalizować szczegółowo zarówno formalno-prawne aspekty stosunków występujących pomiędzy stronami umów B2B, jak i faktyczne relacje, bowiem również te mogą wskazywać na występowanie stosunku pracowniczego. Celem takiej analizy powinno być zidentyfikowanie ryzyka lub zapewnienie potencjalnemu nabywcy, że występujące relacje nie spowodują w przyszłości powstania wspomnianych ryzyk podatkowych.

Rozliczenia nakładów na wytworzenie wartości niematerialnych i prawnych

W ramach działalności firm z branży IT może dochodzić do wytworzenia różnego rodzaju dzieł objętych prawami autorskimi, takich jak: programy komputerowe, aplikacje czy dokumentacja techniczna. W przypadku poniesienia istotnych nakładów na ten proces, należy przeanalizować efekt zrealizowanych działań, a w szczególności ustalić, czy stanowi on wartość niematerialną i prawną, czy jest to np. wydatek na prace rozwojowe. W zależności od wyniku przeprowadzonej analizy, przedsiębiorcy może przysługiwać prawo jednorazowego rozliczenia poniesionych nakładów w koszty lub konieczność ich rozliczania w czasie, np. poprzez odpisy amortyzacyjne.

Nieprawidłowa kwalifikacja efektów prac i tym samym nieprawidłowe rozpoznanie kosztów podatkowych w czasie może prowadzić do zaległości podatkowych w poszczególnych latach podatkowych i tym samym do powstania odsetek od tych zaległości.



Podatek u źródła od nabywanych licencji

Charakterystyczne dla branży informatycznej jest również nabywanie narzędzi niezbędnych do wykonywania działalności gospodarczej, takich jak programy komputerowe, zestawy komponentów oprogramowania czy szablony oprogramowania, które zewnętrznymi i zagranicznymi dostawcami tworzą, udostępniają lub publikują.

Takie narzędzia (a w istocie prawo do korzystania z nich) mogą podlegać opodatkowaniu podatkiem u źródła (WHT). Oznacza to, że firma z siedzibą w Polsce będzie zobowiązana pobrać podatek od należności (wynagrodzenia) wypłacanych za otrzymaną licencję/prawo do korzystania z tych narzędzi. Zgodnie z przepisami ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, polscy płatnicy, wypłacający należności licencyjne, w tym między innymi przychody z tytułu korzystania z praw autorskich, na rzecz podmiotów zagranicznych, są zobowiązani do poboru WHT w wysokości 20%.

Przedstawione przepisy ustawowe modyfikują umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania zawierane pomiędzy państwami. W zależności od ich treści, programy komputerowe mogą nie podlegać w ogóle opodatkowaniu albo mogą być objęte niższymi stawkami niż wynikałoby to z polskich przepisów.

Poza analizą treści umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, kluczowe znaczenie ma również treść umowy zawartej pomiędzy polską firmą a dostawcą narzędzi informatycznych. Umowy te mogą przewidywać wykorzystanie programów na różnych polach eksploatacji, co może mieć wpływ na wysokość opodatkowania.

Podczas badania due diligence należy w pierwszej kolejności przeanalizować treść umów licencyjnych i dokonać weryfikacji tego, co jest przedmiotem transakcji oraz czy umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania przewidują w ogóle opodatkowanie udostępnienia narzędzi informatycznych.

Prawidłowość korzystania z ulg i preferencji podatkowych

Przepisy podatkowe przewidują liczne ulgi i preferencje podatkowe dla branż technologicznych, w szczególności dla branż zatrudniających wyspecjalizowany personel wykonujący prace kreatywne. Do takich ulg należą: ulga na działalność badawczo-rozwojową, ulga na ekspansję, tzw. IP Box, oraz 50% koszty uzyskania przychodów dla pracowników.

Możliwość skorzystania z każdej z wymienionych ulg i preferencji wiąże się z koniecznością spełnienia szeregu warunków. Dlatego, podczas podatkowego badania due diligence, należy zweryfikować, czy potencjalny zbywca prawidłowo wdrożył wszystkie ulgi oraz czy na bieżąco spełnia wszystkie wymagane przepisami prawa warunki. Niezachowanie choćby jednego z nich może skutkować brakiem możliwości stosowania ulg i tym samym prowadzić do powstania zaległości podatkowej.



Umowa SPA

Udział zespołu podatkowego ma kluczowe znaczenie również przy sporządzaniu umowy zbycia udziałów, która zabezpiecza nabywcę przed potencjalnymi konsekwencjami nieprawidłowości w rozliczeniach podatkowych. W tym celu nabywca powinien postarać się uzyskać oświadczenia i zapewnienia („*warranties and representations*”) albo zabezpieczenia, klauzule indemnifikacyjne („*indemnity clauses*”), które zwolnią go od odpowiedzialności, jeśli w przyszłości pojawi się nieopłacony we wcześniejszych latach podatek wraz z odsetkami i dodatkowymi karami.

Gwarancje

Każda umowa zbycia udziałów zawiera określone oświadczenia i zapewnienia zbywcy dotyczące sposobu, jakości wypełniania przez niego zobowiązań podatkowych i ich zgodności z prawem. W praktyce gwarancje dzielą się na zapewnienia dotyczące kwestii ogólnych, takich jak terminowość płatności podatków i składania deklaracji podatkowych, kompletność posiadanej dokumentacji księgowej oraz prawidłowość prowadzenia ksiąg rachunkowych i podatkowych. Dzielą się także na bardziej precyzyjne i szczegółowe oświadczenia, które powinny dotyczyć kluczowych transakcji dla działalności zbywcy, np. zgodne z prawem stosowanie preferencyjnych stawek podatku u źródła od nabywanych licencji czy prawidłowa kalkulacja wynagrodzeń dla pracowników, którym przysługują 50% koszty uzyskania przychodu.

Na skuteczność złożonych oświadczeń i zapewnień wpływa nie tylko ich precyzyjne sformułowanie, ale także to, kto jest podmiotem składającym dane oświadczenie i na jakich podstawach je opiera. Dochodzenie potencjalnych roszczeń w przypadku nieprawidłowości oświadczeń i zapewnień może być utrudnione, jeśli są one składane nie przez zbywcę, ale przez poszczególne osoby

zarządzające sprawami gospodarczymi zbywcy (np. przez zarząd), a także kiedy oparte są na subiektywnych kryteriach, np. poprzez odwołanie się do najlepszej wiedzy zbywcy lub braku świadomości nieprawidłowości.

Klauzule indemnifikacyjne

Klauzula indemnifikacyjna, zbliżona w swej istocie do ubezpieczenia określonego ryzyka, wskazuje zarówno stronę odpowiedzialną za powstanie szkody, jak i kwotę, do której ta strona jest odpowiedzialna. Kluczowe znaczenie przy sporządzaniu prawidłowej klauzuli indemnifikacyjnej ma możliwie najbardziej precyzyjne i szczegółowe określenie zidentyfikowanej nieprawidłowości oraz zdarzenia, które spowoduje powstanie odpowiedzialności (np. wydanie ostatecznej decyzji podatkowej), a także określenie strony odpowiedzialnej za jej naruszenie.

W przypadku prawidłowo sporządzonej klauzuli indemnifikacyjnej, nabywca zostaje zwolniony z określonej w niej odpowiedzialności, wykazując wyłącznie, że nastąpiło określone w umowie zdarzenie. Należy podkreślić, że jest to najmniej uciążliwy sposób dochodzenia roszczeń od zbywcy, co sprawia, że prawidłowo i kompletnie przeprowadzone badanie due diligence nabiera w tym kontekście istotnego znaczenia. Pozwala to zabezpieczyć pozycję nabywcy w stosunku do potencjalnych nieprawidłowości i zobowiązań podatkowych, które mogą się zmaterializować w przyszłości po nabyciu przedmiotu transakcji.



Aspekty prawne

Doradztwo prawne w transakcjach M&A w branży IT

Co rozumiemy przez transakcje M&A?

M&A to skrót od angielskiego „Mergers and Acquisitions”, co oznacza „fuzje i przejęcia”. Procesy te prowadzą do połączenia przedsiębiorstw (fuzji) lub ich nabycia przez silniejszy podmiot (share deal, asset deal) i mają na celu rozwój przedsiębiorstwa, na przykład poprzez wzmocnienie pozycji na rynku, uzyskanie efektu synergii, czy poszerzenie spektrum działalności, co skutkuje wzrostem dochodów. Skupmy się na nabyciach, ponieważ to one występują w branży IT najczęściej.

Transakcje M&A to kompleksowy proces obejmujący wiele etapów i czynności. W zależności od branży, której dotyczy transakcja, nacisk będzie kładziony na różne aspekty. W branży IT będą to przede wszystkim aspekty związane z szeroko rozumianą sferą praw własności intelektualnej.

Struktura transakcji w branży IT zasadniczo nie różni się od struktury transakcji przeprowadzanych w innych branżach. To, co wyróżnia transakcje IT, to przede wszystkim nacisk na punkt ciężkości przy badaniu due diligence, odpowiednie ujęcie tych kwestii w dokumentacji transakcyjnej oraz zaplanowanie działań na etapie posttransakcyjnym.

Etapy transakcji M&A

Podstawowe etapy transakcji obejmują:

- etap wstępny,

- badanie due diligence,
- strukturyzację transakcji i przygotowanie dokumentów transakcyjnych,
- zamknięcie transakcji,
- okres po transakcyjny.

Etap wstępny transakcji M&A

Na tym etapie strony uzgadniają wstępne warunki przeprowadzenia transakcji, w szczególności cenę, mechanizm jej kalkulacji oraz ramy czasowe przeprowadzenia transakcji. Już na tym etapie strony powinny wprowadzić mechanizmy zabezpieczające przed ujawnianiem danych poufnych, w tym tajemnicy przedsiębiorstwa. Dokumentami mającymi na celu zabezpieczenie interesów stron oraz ustalenie podstawowych warunków transakcji są tzw. *Non-disclosure agreement (NDA)* oraz *Letter of Intent (LOI) / Term Sheet (TS)*.

Non-disclosure agreement (NDA) czyli tzw. umowa o zachowaniu poufności, jest zawierana w związku z uzyskiwaniem przez nabywcę i jego doradców dostępu do informacji poufnych, które mogą obejmować tajemnice przedsiębiorstwa zbywcy. Dla zabezpieczenia interesów zbywcy, NDA zazwyczaj zawiera postanowienia o karach umownych za naruszenie obowiązku zachowania poufności przez potencjalnego nabywcę i jego doradców.

Letter of Intent / Term Sheet (LOI/TS) czyli tzw. list intencyjny, stanowi spisany wyraz zamiarów stron. List intencyjny obejmuje orientacyjne założenia planowanej transakcji oraz terminy przeprowadzenia czynności transakcyjnych. Zazwyczaj przyznaje nabywcy wyłączność negocjacyjną na pewien okres (tzw. Exclusivity period). Alternatywnie, w tym zakresie może być zawarty Term Sheet, który jest zazwyczaj bardziej rozbudowany i zawiera wszystkie kluczowe i podstawowe warunki transakcji.

Badanie due diligence (DD)

Termin „*due diligence*” oznacza „należyta staranność”. W transakcjach M&A badanie due diligence polega na zachowaniu należytej staranności w celu zbadania przedmiotu transakcji. Celem badania due diligence jest poznanie sytuacji prawnej, finansowej, podatkowej i operacyjnej przedmiotu transakcji oraz zidentyfikowanie potencjalnych ryzyk związanych z planowanym nabyciem.

Standardowe badanie due diligence obejmuje następujące obszary:

- sprawy korporacyjne,
- majątek (ruchomości i nieruchomości),
- umowy (z kontrahentami/klientami, dostawcami),
- własność intelektualna,
- postępowania sądowe i administracyjne,
- kwestie regulacyjne w tym RODO,
- ochrona konkurencji,
- finansowanie (kredyty, leasingi, dotacje unijne) oraz ubezpieczenia,
- sprawy pracownicze.

Badanie DD wymaga dostosowania zakresu zarówno do struktury transakcji, takiej jak share deal czy asset deal, jak i do branży, w której osadzony jest przedmiot transakcji.

W przypadku transakcji M&A w branży IT, badanie DD powinno kłaść szczególny nacisk na sferę własności intelektualnej oraz kwestie związane z zatrudnieniem kluczowych pracowników posiadających odpowiednie know-how. Wynika to z charakterystyki przedsiębiorstwa IT, którego wartość składa się przede

wszystkim z przysługujących przedsiębiorstwu praw własności intelektualnej oraz wiedzy i umiejętności kluczowych pracowników.

Dlatego też szczególnie istotne jest zbadanie:

- czy zbywcy lub spółce będącej przedmiotem transakcji przysługują prawa własności intelektualnej, z których korzysta lub które tworzy, na przykład autorskie prawa majątkowe do programu komputerowego,
- czy kluczowi pracownicy, na przykład programiści, są zatrudnieni na podstawie umów o pracę czy umów B2B oraz jaka jest treść tych umów (czy postanowienia w nich zawarte odbiegają od regulacji kodeksowych). Może to mieć wpływ zarówno na przejście tych umów na nabywcę, w zależności od typu transakcji, jak i na przejście praw własności intelektualnej, na przykład praw majątkowych do stworzonych programów komputerowych,
- jakie licencje używa zbywca lub spółka będąca przedmiotem transakcji, w tym na przykład licencje wyłączne, licencje niewyłączne, copyleft, open source, oraz czy przestrzegane są warunki tych licencji, czy występuje możliwość udzielania sublicencji, na jaki okres i na jakich polach eksploatacji udzielono licencji.



W przypadku przedsiębiorstw z branży e-commerce, szczególne znaczenie będzie mieć zbadanie czy działalność przedsiębiorstwa zbywcy lub spółki będącej przedmiotem transakcji prowadzona jest zgodnie z zasadami RODO, tj. czy dane osobowe są gromadzone i przetwarzane zgodnie z wymogami prawnymi w tym zakresie, a ponadto czy są wdrożone i zachowywane zasady cyberbezpieczeństwa. Weryfikacji wymagają regulaminy (np. stron internetowych, sklepu internetowego) oraz polityki (np. prywatności, cookies, bezpieczeństwa).

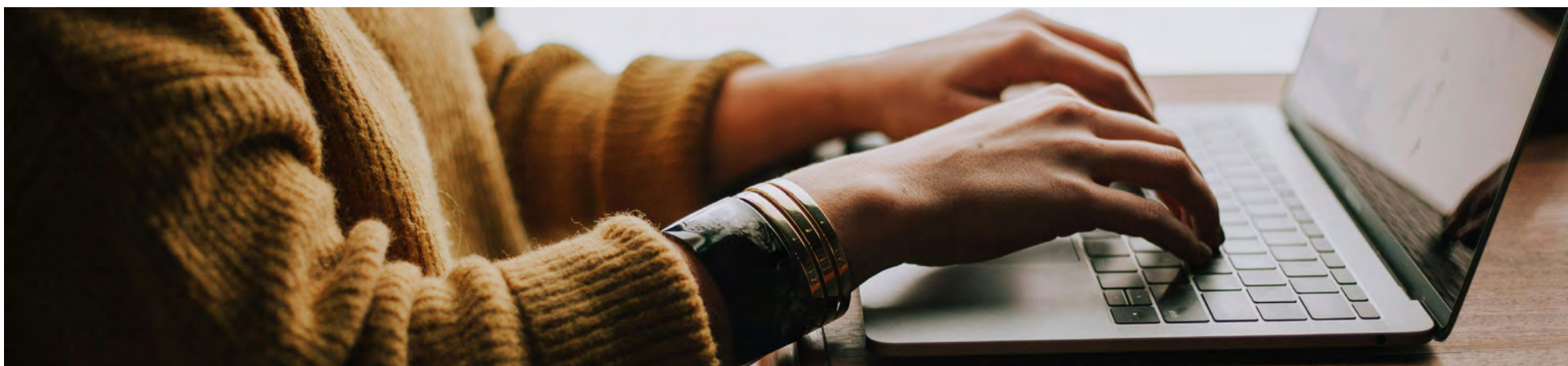
W badaniu due diligence z zakresu e-commerce istotna jest ponadto analiza obszarów, których nabyciem zainteresowany będzie nabywca. Do takich obszarów mogą należeć:

- prawa do korzystania z nazw, oznaczeń, logo,
- prawa do domeny internetowej,
- know-how,
- bazy danych np. baza klientów sklepu internetowego, kontrahentów, w tym klientów lub dostawców,

- uprawnienia administratora (np. dostęp do infrastruktury technicznej sklepu internetowego, kont reklamowych, kont w portalach społecznościowych, skrzynek mailowych),
- własność towarów, czyli tzw. stanu magazynowego oraz innych składników majątkowych.

W przypadku przedsiębiorstw z branży IT, które korzystają z dofinansowań z udziałem środków publicznych (np. projektów współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej), warto w ramach badania due diligence zweryfikować, czy dany projekt nie jest w okresie trwałości (nawet jeśli projekt został zakończony).

Dzięki właściwie przeprowadzonemu badaniu due diligence, można usunąć lub zminimalizować część ryzyk przed transakcją, a także zabezpieczyć je na etapie transakcji. Niejednokrotnie, badanie due diligence przesądza o kontynuacji lub rezygnacji z transakcji oraz może wpłynąć na cenę przedmiotu transakcji, stanowiąc skuteczny instrument negocjacji ceny.



Strukturyzacja transakcji i przygotowanie dokumentów transakcyjnych

Kluczowym elementem każdej transakcji M&A jest określenie jej przedmiotu. Najczęściej spotykanymi w praktyce rodzajami transakcji są transakcje na udziałach, tzw. *share deal*, i transakcje na aktywach, tzw. *asset deal*. O wyborze konkretnego rodzaju decydują głównie indywidualne ustalenia stron, zakres transakcji oraz kwestie podatkowe. Każda planowana transakcja wymaga indywidualnego podejścia i weryfikacji.

Zarówno w transakcjach *share deal*, jak i *asset deal*, umowy definitywnie przenoszące własność nabywanych składników majątku mogą być poprzedzone umową przedwstępną lub umową warunkową. Te umowy mogą uzależniać finalizację transakcji (umowy przyrzeczonej) od spełnienia określonych warunków, na przykład uzyskania zgody Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na koncentrację przedsiębiorców. Rodzaj i liczba warunków są uzależnione od charakteru i specyfiki każdej transakcji.

Transakcje na udziałach - Share deal

KLUCZOWE INFORMACJE

Przedmiotem transakcji *share deal* są prawa udziałowe w spółkach kapitałowych, czyli udziały w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością lub akcje w spółce akcyjnej. W wyniku takiej transakcji nabywca staje się właścicielem udziałów lub akcji w spółce, a nie bezpośrednio aktywów czy składników majątkowych spółki. W konsekwencji, majątek spółki nie zmienia właściciela; pozostaje nim spółka będąca przedmiotem transakcji, nad którą nabywca przejmuje kontrolę. Dodatkową zaletą tego rozwiązania jest, że nabywcy nie ponoszą

odpowiedzialności za zobowiązania spółki, przy jednoczesnym zachowaniu wpływu na jej działalność.

Model transakcji *share deal* jest najczęściej wybierany, gdy stronom zależy na zachowaniu ciągłości prowadzenia działalności.

W transakcjach na udziałach:

- Umowy zawarte przez spółkę co do zasady pozostają w mocy i nie ma konieczności powiadamiania kontrahentów o transakcji, uzyskiwania ich zgód, przenoszenia praw, aneksowania umów itp. Dotyczy to zarówno umów handlowych z klientami, dostawcami, jak i szeroko rozumianych umów IT.



WAŻNE:

Kluczowe umowy wymagają jednak weryfikacji ich treści, szczególnie pod kątem klauzul *change of control*. Takie klauzule mogą przyznawać kontrahentowi np. uprawnienie do rozwiązania umowy. W takim przypadku zazwyczaj konieczne jest wcześniejsze powiadomienie kontrahenta o planowanej transakcji i uzyskanie jego zgody na dalsze trwanie umowy.

- Pracownicy nie zmieniają pracodawcy. W stosunku do pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, pracodawcą pozostaje spółka, nawet pomimo zmiany jej „właściciela”. Transakcja *share deal* zasadniczo nie będzie miała także konsekwencji wobec osób zatrudnionych na podstawie umów B2B lub innych umów cywilnoprawnych.

To wiąże się także z mniejszą liczbą bezpośrednich konsekwencji w obszarze IT, w przeciwieństwie do transakcji *asset deal*.

Tytułem przykładu należy wskazać, że:

- spółka pozostaje podmiotem uprawnionym do korzystania z praw własności intelektualnej, takich jak licencje czy autorskie prawa majątkowe do programu komputerowego, jeżeli te prawa przysługiwały jej przed transakcją. Jednakże, umowy w tym zakresie wymagają każdorazowej weryfikacji;
- systemy informatyczne, takie jak systemy zarządcze czy księgowe, wymagają niewielkich zmian, na przykład dostosowania nazwy spółki, jeśli została zmieniona w wyniku transakcji.

Z tego też powodu strony przed transakcją często dążą do przekształcenia zbywcy działającego, na przykład, w formie jednoosobowej działalności gospodarczej lub spółki cywilnej, w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością.

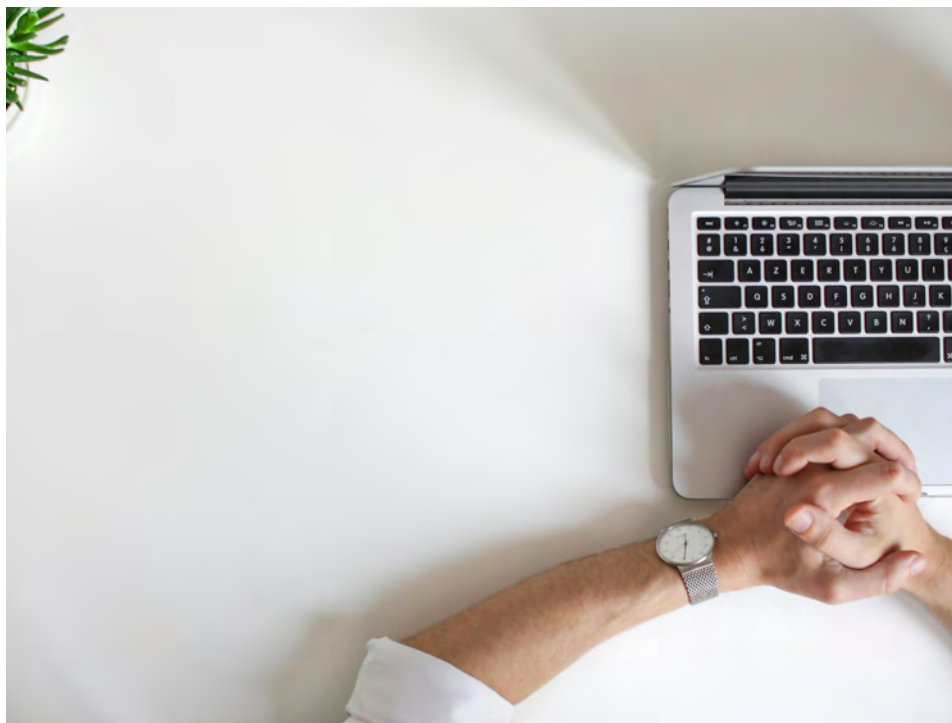
UMOWA SPA

Podstawowym dokumentem, na podstawie którego dochodzi do transakcji share deal, jest SPA, czyli umowa sprzedaży udziałów (*share purchase agreement*). Nie jest to jednak „zwykła” umowa sprzedaży udziałów, ograniczająca się w zasadzie do liczby udziałów, ceny i warunków płatności, lecz rozbudowana umowa, której regulacje obejmują znacznie więcej kwestii, takich jak:

- Przedmiot transakcji;
- Obowiązki stron, które dotyczą nie tylko sprzedaży udziałów, ale również szczegółowych zasad przekazywania poszczególnych aktywów lub danych, na przykład dostępów/hasła do poszczególnych programów IT;
- cena i mechanizm cenowy;
- oświadczenia i zapewnienia stron;
- zasady i podział ryzyka oraz odpowiedzialności pomiędzy stronami;

- obowiązek zachowania poufności;
- zakaz konkurencji dla zbywcy;
- zasady rozwiązywania potencjalnych sporów.

Co ważne, transakcja share deal nie musi dotyczyć 100% udziałów lub akcji w spółce. Może obejmować mniejszą liczbę udziałów lub akcji. W takiej sytuacji rekomendowane jest zawarcie, obok SPA, także SHA, czyli umowy wspólników (*shareholders' agreement*), która reguluje zasady dalszej, szeroko rozumianej współpracy i działalności.



Transakcje na aktywach - Asset deal

KLUCZOWE INFORMACJE

Przedmiotem transakcji asset deal jest przedsiębiorstwo lub zorganizowana część przedsiębiorstwa. Zasadniczo mogą to być także poszczególne składniki majątkowe przedsiębiorstwa, jednak transakcje M&A dotyczą głównie dwóch pierwszych kategorii, na które się skupimy. Z transakcjami na aktywach często mamy do czynienia, gdy zbywca zamierza sprzedać jedną z gałęzi swojego biznesu prowadzonego w ramach jednego podmiotu na przykład, gdy prowadzi sklep internetowy i działalność usługową.

Przez przedsiębiorstwo rozumiemy zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej.

Przedsiębiorstwo w rozumieniu kodeksu cywilnego obejmuje w szczególności:

- oznaczenie indywidualizujące przedsiębiorstwo lub jego wyodrębnione części, czyli nazwę przedsiębiorstwa,
- własność nieruchomości lub ruchomości, oraz inne prawa rzeczowe do nieruchomości lub ruchomości,
- prawa wynikające z umów najmu i dzierżawy nieruchomości lub ruchomości oraz prawa do korzystania z nieruchomości lub ruchomości,
- wierzytelności, prawa z papierów wartościowych i środki pieniężne,
- koncesje, licencje i zezwolenia,
- patenty i inne prawa własności przemysłowej,
- majątkowe prawa autorskie i majątkowe prawa pokrewne,

- tajemnice przedsiębiorstwa,
- księgi i dokumenty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Jeżeli czynność prawna obejmuje przedsiębiorstwo lub jego część, to skutki tej czynności obejmują w zasadzie wszystkie jego składniki, nawet te, które nie zostały wyraźnie wymienione w jej treści, chyba że co innego wynika z treści czynności prawnej lub z przepisów szczególnych.



WAŻNE:

W praktyce rekomendowane jest dodatkowe wymienienie najważniejszych składników przedsiębiorstwa, które mają przejść na nabywcę, oraz tych, które mają zostać wyłączone z przedmiotu przedsiębiorstwa, a tym samym z przedmiotu przeprowadzanej transakcji.

Co istotne z punktu widzenia branży IT, transakcje asset deal w ramach przedsiębiorstwa obejmują z mocy prawa majątkowe prawa autorskie i majątkowe prawa pokrewne, takie jak na przykład prawa do programów komputerowych.

Mankamentem czynności prawnej obejmującej przedsiębiorstwo lub jego część jest to, że nie obejmuje ona zobowiązań. W przypadku umów, zarówno handlowych jak i IT, oznacza to, że do ich skutecznego przeniesienia w całości na nabywcę konieczne jest uzyskanie zgody drugiej strony umowy (wierzyciela), dla każdej z umów mających przejść na nabywcę. Dla zabezpieczenia interesów nabywcy, należy te kwestie również odpowiednio uregulować w umowie zbycia przedsiębiorstwa lub jego części. Ponadto, kluczowe umowy będą wymagać weryfikacji ich treści, szczególnie pod kątem klauzul change of control, tak jak ma to miejsce w przypadku transakcji share deal. Alternatywą pozwalającą na uniknięcie tego typu konsekwencji może być odpowiednia strukturyzacja

transakcji poprzez uprzednie wydzielenie biznesu do sprzedaży i przeprowadzenie transakcji na udziałach.

Jednocześnie, transakcje asset deal, w przeciwieństwie do transakcji share deal, co do zasady skutkują zmianą pracodawcy, czyli przejściem zakładu pracy na nowego pracodawcę, a zatem na nabywcę. Dotychczasowi pracownicy zatrudnieni w przedsiębiorstwie będącym przedmiotem transakcji na podstawie umów o pracę stają się z mocy prawa pracownikami nabywcy przedsiębiorstwa. Wiąże się to z dodatkowymi obowiązkami stron oraz uprawnieniami pracowników.



WAŻNE:

Prawo pracy wymaga, aby pracownicy zostali powiadomieni co najmniej na 30 dni przed przewidywanym terminem transakcji o terminie przejścia zakładu pracy lub jego części na nabywcę, jego przyczynach oraz prawnych, ekonomicznych i socjalnych skutkach dla pracowników, a także o zamierzonych działaniach dotyczących warunków zatrudnienia. Nabywca musi się liczyć z tym, że w ciągu 2 miesięcy od transakcji pracownicy mają prawo rozwiązania stosunku pracy za siedmiodniowym uprzedzeniem, bez wypowiedzenia. Nie dotyczy to osób zatrudnionych na podstawie umów B2B lub innych umów cywilnoprawnych.

UMOWA SPRZEDAŻY PRZEDSIĘBIORSTWA LUB JEGO ZORGANIZOWANEJ CZĘŚCI

Transakcje tego typu dochodzą do skutku zazwyczaj w wyniku zawarcia umowy zbycia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, w szczególności umowy sprzedaży lub wniesienia przedsiębiorstwa jako aportu do spółki.



WAŻNE:

Należy zadbać o prawidłowe skonstruowanie zapisów umowy, aby nabywane składniki faktycznie zostały uznane za przedsiębiorstwo lub jego zorganizowaną część. W przeciwnym razie na nabywcę przejdzie wyłącznie własność składników majątkowych, które zostały w niej wymienione.



Mechanizmy cenowe

Kluczową kwestią w transakcjach M&A jest cena. Przepisy prawa dają stronom transakcji M&A dużą swobodę w ustalaniu jej wysokości.

W związku z tym, że przedmiotem transakcji zazwyczaj jest przedsiębiorstwo lub udziały, albo akcje w przedsiębiorstwie spółki, transakcje te można porównać do „operacji na żywym organizmie”. Wartość przedsiębiorstwa jest zmienna w czasie, a od rozpoczęcia negocjacji przez badanie due diligence do zamknięcia transakcji może upłynąć kilka lub nawet kilkanaście miesięcy. Z tego powodu międzynarodowa praktyka transakcyjna wykształciła kilka modeli ustalania ceny:

- 1 Completion accounts** - model oparty na finansach przedsiębiorstwa ustalanych na dzień zamknięcia transakcji.
- 2 Locked Box mechanism** - model, w którym cena opiera się na wartości przedsiębiorstwa ustalonej na konkretną, wcześniejszą datę.
- 3 Earn out** - model, który przewiduje dodatkowe płatności zależne od osiągnięcia przez przedsiębiorstwo określonych wyników finansowych po transakcji.

Completion accounts

Według tej metody cena jest określana na dzień podpisania umowy przenoszącej własność przedmiotu umowy, na przykład udziałów/akcji czy przedsiębiorstwa, czyli na dzień zamknięcia transakcji. Ponieważ uzyskanie danych finansowych na dzień zamknięcia transakcji nie jest możliwe, rozliczenie ceny następuje w dwóch etapach. W pierwszym etapie nabywca otrzymuje cenę ustaloną (zazwyczaj kilka dni przed transakcją) na podstawie szacunkowych lub

prognozowanych danych finansowych przedsiębiorstwa na dzień zamknięcia transakcji. W drugim etapie, zazwyczaj kilka miesięcy po dniu zamknięcia transakcji, dochodzi do korekty ceny na podstawie postanowień zawartych w umowie i końcowych danych finansowych, zwanych completion accounts, uwzględniających wartości pozwalające na ostateczne ustalenie ceny na dzień zamknięcia transakcji.

Locked box mechanism

Istotą tego mechanizmu jest sztywnie ustalona cena. Cena jest ustalana na podstawie danych finansowych, istniejących przed zamknięciem transakcji, na określony dzień, czyli locked box date, na przykład na podstawie sprawozdania finansowego za poprzedni rok obrotowy, zbadanego przez biegłego rewidenta. Strony ustalają w umowie transakcyjnej cenę jako kwotę wyrażoną w określonej walucie, bez wskazywania podstaw jej wyliczenia, a umowa nie przewiduje mechanizmu, który pozwoliłby na jej weryfikację.

Przy tak restrykcyjnym modelu praktykowane są w szczególności następujące formy zabezpieczenia nabywcy i zbywcy przed zmniejszeniem lub zwiększeniem wartości nabywanego przedsiębiorstwa:

LEAKAGE

Dla zabezpieczenia nabywcy stosuje się postanowienia chroniące przed wypływem środków i aktywów z przedsiębiorstwa/spółki (tzw. leakage) pomiędzy locked box date a datą zamknięcia transakcji. Leakage mogą stanowić na przykład wypłaty dywidend, umorzenia zobowiązań, sprzedaż aktywów, które nie są związane z bieżącą działalnością przedsiębiorstwa/spółki. Strony mogą także uzgodnić dozwolone wypływy środków i aktywów pomiędzy locked box date a datą zamknięcia transakcji, czyli tzw. Permitted Leakage.

CASH FLOW COMPENSATION

Cash flow compensation to zabezpieczenie zbywcy przed utratą korzyści, jakie niesie za sobą wzrost wartości przedsiębiorstwa/spółki w okresie pomiędzy locked box date a datą zamknięcia transakcji. W umowie uwzględnia się dodatkową kwotę, która zwiększa cenę, naliczaną na rzecz zbywcy w tym okresie w uzgodnionych pomiędzy stronami okresach, na przykład miesięcznie.

Earn out

Metoda earn-out polega na tym, że zbywca otrzymuje część ceny w dniu zamknięcia transakcji, a pozostałą część ceny otrzymuje w późniejszym terminie, pod warunkiem spełnienia określonego celu. Takim celem może być na przykład uzyskanie określonego wyniku finansowego przez przedsiębiorstwo, wprowadzenie nowego produktu na rynek lub opracowanie nowej technologii. Końcowa cena jest ustalana w oparciu o aktualne oraz przyszłe dane finansowe dotyczące przedmiotu transakcji, w perspektywie nawet kilku lat. W tym modelu zbywca zazwyczaj pozostaje w przedsiębiorstwie w charakterze osoby odpowiedzialnej za wyniki finansowe, na przykład jako menadżer, członek zarządu lub mniejszościowy udziałowiec, i określony przez strony cel ma motywować zbywcę do jego osiągnięcia.



Oświadczenia i zapewnienia

Integralnym elementem prawidłowo skonstruowanej umowy z zakresu M&A są oświadczenia i zapewnienia dotyczące stanu przedmiotu sprzedaży (warranties & representations). Za prawdziwość takich oświadczeń i zapewnień odpowiada zbywca. Zadaniem oświadczeń i zapewnień jest uzupełnienie lub zastąpienie ochrony nabywcy, wynikającej z przepisów prawa (która jest zazwyczaj niewystarczająca przy transakcjach M&A), odpowiedzialnością gwarancyjną zbywcy.

Zamknięcie transakcji

Po spełnieniu wszystkich przesłanek zamknięcia transakcji, na przykład uzyskaniu zgody Prezesa UOKiK, zgód korporacyjnych lub zgód osób trzecich, dochodzi do podpisania umowy rozporządzającej w odpowiedniej, przewidzianej przez prawo formie. Na podstawie tej umowy przeniesiony zostaje tytuł prawny (własność) do przedmiotu transakcji, czyli udziałów/akcji, przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części. Po zawarciu umowy rozporządzającej nabywca przejmuje kontrolę nad przedmiotem transakcji, czyli spółką, przedsiębiorstwem lub jego częścią.

Okres potransakcyjny

Wbrew nazwie, „Closing”, tłumaczony jako zamknięcie, czyli podpisanie umowy rozporządzającej, nie kończy procesu M&A. W tym momencie rozpoczyna się wielopłaszczyznowy i złożony okres po transakcyjny (tzw. post-closing). Warto zadbać o płynny i bezpieczny przebieg całego procesu jeszcze przed podpisaniem umowy. Konieczne staje się zawiadomienie odpowiednich podmiotów, rejestrów

i instytucji o dokonanych zmianach (kwestie formalne) oraz dostosowanie przedsiębiorstwa do organizacji i zasad nabywcy, względnie scalenie działalności dotychczasowego przedsiębiorstwa nabywcy z nowym (integracja).

W zależności od rodzaju transakcji, wymagane będzie podjęcie innych czynności, do których należą w szczególności:

Zgłoszenia i rejestracje

W przypadku transakcji share deal podstawową kwestią będzie ujawnienie zmiany wspólników w rejestrze przedsiębiorców KRS, CRBR i rejestrze akcjonariuszy, jeśli transakcja dotyczyła akcji. Transakcja może także pociągać za sobą dalej idące zmiany podlegające zgłoszeniu w KRS lub CRBR, takie jak zmiany organów spółki (np. zarządu), zmiany umowy spółki, w tym nazwy spółki itp. W zależności od typu transakcji oraz przedmiotu transakcji konieczne może być zgłoszenie zmian w innych rejestrach, np. w księgach wieczystych (w odniesieniu do nieruchomości), w Urzędzie Patentowym (w odniesieniu do znaków towarowych, wynalazków) itp.

Zawiadomienia instytucji bankowych i finansowych

Ważnym elementem jest zawiadomienie banków prowadzących rachunki bankowe spółki, firm leasingowych, ubezpieczycieli (w szczególności wskutek klauzul change of control zarówno przed jak i po transakcji) i zmiana kodów dostępu do rachunkowości bankowej i innych.

Sprawy pracownicze

W transakcjach asset deal w ramach działań po transakcyjnych konieczne będzie wyrównanie warunków zatrudnienia dotychczasowych i nowych pracowników, w szczególności poprzez ujednolicenie regulaminów pracy, umów czy stanowisk.

Zawiadomienia kontrahentów

W transakcjach na aktywach konieczne jest zawiadomienie kontrahentów o dokonanych zmianach, w tym np. o zmianie kont bankowych do płatności, nazwy spółki, adresu, NIP itp., aby uniknąć wystawiania nieprawidłowych faktur VAT. Najczęściej zawiadomienia dokonywane są zarówno przed Closingiem, żeby zasygnalizować kontrahentom planowane zmiany, jak i po nim, żeby zawiadomić o dokonaniu zmian.

Integracja danych IT

Zagadnienie dotyczy zasadniczo transakcji asset deal i obejmuje zarówno integrację systemów informatycznych takich jak oprogramowania księgowego, zarządczego, obsługi kontrahentów z systemami nabywcy, jak i uzyskanie dostępu do nich. Ma to zapewnić płynne przejście przedmiotu transakcji na nabywcę w taki sposób, żeby zmiany nie powodowały utrudnień wewnątrz u nabywcy, ani na zewnątrz wobec kontrahentów. Może to być związane z przeniesieniem lub zmianą licencji na korzystanie z wspomnianego oprogramowania, w tym zwiększenie liczby upoważnionych osób które z niego korzystają. Przy integracji danych należy także pamiętać o ochronie danych osobowych (RODO/GDPR) i bezpieczeństwie cyfrowym (cybersecurity).



Pomoc publiczna w transakcjach na rynku IT

Podmioty działające w obszarze IT wielokrotnie ubiegają się lub są już beneficjentami wsparcia ze środków publicznych, w tym kwalifikowanego jako pomoc publiczna. Przykładowo są to dotacje, preferencyjne pożyczki czy gwarancje. Funkcjonuje szereg programów czy konkursów, w tym dedykowanych podmiotom działającym w szeroko rozumianym obszarze IT. Transakcje dotyczące takich podmiotów, zarówno ich aktywów, jak i udziałów czy akcji, mogą wiązać się m. in. z ryzykiem zwrotu części a nawet całości udzielonego wsparcia lub co najmniej z dodatkowymi obowiązkami formalnymi.

Ocena występowania pomocy publicznej może pojawić się na etapie badania prawnopodatkowego (due diligence), jak i w ramach transakcji. W procesie due diligence badaniu podlega w szczególności fakt otrzymania (niekiedy nawet samego ubiegania się) o pomoc publiczną, zgodność jej udzielenia, wykorzystania oraz rozliczenia z prawem (tj. zgodnie z rozporządzeniami unijnymi i przepisami krajowymi, decyzjami Komisji, warunkami programu pomocowego oraz zgodnie z umową zawartą z przyznającym pomoc podmiotem publicznym lub decyzją administracyjną). Jednocześnie transakcja sama w sobie może prowadzić do powstania ryzyka przyznania pomocy publicznej którejś ze stron lub podmiotowi będącemu przedmiotem transakcji bądź kreować ryzyko naruszenia przepisów o pomocy publicznej.

Pomoc publiczna – czym jest?

Pojęcie pomocy publicznej (pomocy państwa) wynika bezpośrednio z art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). Zgodnie z powołanym przepisem co do zasady wszelka pomoc przyznawana przez Państwo Członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów, jest niezgodna z rynkiem wewnętrznym w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między Państwami Członkowskimi. Uznanie danego środka krajowego za pomoc państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 TFUE wymaga zatem spełnienia wszystkich następujących warunków. Po pierwsze, musi to być interwencja państwa lub interwencja dokonana przy użyciu zasobów państwowych. Po drugie, interwencja ta musi być w stanie wpłynąć na wymianę handlową między państwami członkowskimi. Po trzecie, musi przyznawać beneficjentowi selektywną korzyść. Po czwarte, musi zakłócać konkurencję lub grozić jej zakłóceniem. Każda z tych przesłanek ma specyficzne znaczenie, wynikające m. in. z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TFUE).

Zasadniczo pomoc publiczna jest niedozwolona, z określonymi wyłączeniami, które mogą być bezwzględne (np. pomoc mająca na celu rekompensatę szkód spowodowanych zdarzeniami nadzwyczajnymi) albo względne (np. dla regionów ubogich, przeznaczona na wspieranie ważnych projektów europejskich, mająca na celu zaradzenie poważnym zaburzeniom w kraju członkowskim czy przeznaczona w celu ułatwienia rozwoju niektórych działań gospodarczych lub regionów).

Pomoc publiczna obejmuje szeroki zakres działań władzy publicznej. Generalnie wyróżnia się cztery podstawowe grupy wsparcia, tj. grupy A, B, C i D:

Grupa A obejmuje dotacje i inne bezzwrotne świadczenia, jak również wszelkie rekompensaty czy refundacje. W jej skład wchodzi również szeroko rozumiane ulgi podatkowe, w tym oddanie do korzystania lub zbycie mienia publicznego na warunkach korzystniejszych od rynkowych.

Grupa B zaliczają się do niej różne subsydia kapitałowo-inwestycyjne, w szczególności wniesienie kapitału do spółki oraz konwersję wierzytelności na kapitał.

Grupa C dotyczy tzw. miękkiego kredytowania, tj. udzielania preferencyjnych pożyczek i kredytów, jak również odroczenia w płatności lub rozłożenia należności na raty.

Grupa D obejmuje poręczenia i gwarancje udzielana przez podmioty publiczne.

W praktyce pomoc publiczna może zatem przybierać różne formy. Oprócz powszechnie utożsamianych z pomocą publiczną dotacji, w tym ze środków funduszy europejskich, może ona mieć formę np. dopłat do kredytów bankowych, rekompensaty za świadczenie usług publicznych, pożyczki lub kredytu preferencyjnego, poręczenia, gwarancji, umorzenia kosztów egzekucyjnych lub kosztów sądowych, oddania do korzystania lub sprzedaży mienia Skarbu Państwa na warunkach korzystniejszych od oferowanych na rynku albo zwolnienia z podatku lub opłaty, konwersji wierzytelności na akcje lub udziały albo wniesienia kapitału do spółki, a także wielu innych.



Naruszenie zasad pomocy publicznej

Przedsiębiorca, który otrzymał pomoc państwa, obowiązany jest wykorzystywać ją w szczególności zgodnie z zasadami określonymi przez prawo (unijne i krajowe) oraz umowami o dofinansowanie zawartymi z instytucjami udzielającymi pomocy lub dotyczącymi ich decyzjami administracyjnymi. Jednocześnie to nie organ udzielający pomocy, ale jej beneficjent ponosi konsekwencje ewentualnych uchybień. Konsekwencje te obejmują przede wszystkim:

A. OBOWIĄZEK ZWROTU POMOCY PUBLICZNEJ Z ODSETKAMI ZA ZWŁOKĘ

Jeśli zasady prawa pomocy publicznej zostaną naruszone poprzez wadliwe przyznanie tej pomocy (przykładowo ze względu na błędną ocenę spełnienia przesłanek warunkujących jej przyznanie) lub niewłaściwe wykorzystanie pomocy publicznej przez beneficjenta, Komisja Europejska z własnej inicjatywy lub na skutek skargi podmiotu prywatnego (np. konkurenta) może wszcząć odpowiednie procedury weryfikacyjne, a organ czy podmiot udzielający pomocy może zostać zobowiązany do odzyskania udzielonej pomocy.

Beneficjent zobligowany jest do zwrotu kwoty stanowiącej równowartość pomocy wraz z odsetkami za zwłokę (zwrot środków może nastąpić także poprzez pomniejszenie kolejnej płatności na rzecz beneficjenta o kwotę podlegającą zwrotowi). Odsetki naliczane są od dnia przekazania środków.

B. WYKLUCZENIE Z MOŻLIWOŚCI OTRZYMANIA POMOCY PUBLICZNEJ

Sankcją za wadliwe przyznanie lub niewłaściwe wykorzystanie udzielonej pomocy publicznej (z udziałem środków europejskich) może być wykluczenie z możliwości uzyskania innej pomocy publicznej.

Do czasu wykonania przez beneficjenta pomocy obowiązku zwrotu pomocy żadna pomoc publiczna nie może zostać udzielona, a w przypadku jej wcześniejszego udzielenia – wypłacona temu beneficjentowi (art. 25 ust. 3 ustawy z dnia 30 kwietnia 2004 r. o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej).

W przypadku, gdy beneficjent nienależnej pomocy publicznej nie zwrócił środków wraz z odsetkami w wyznaczonym terminie lub gdy beneficjent otrzymał dofinansowanie na podstawie przedstawionych jako autentyczne dokumentów podrobionych lub przerobionych lub dokumentów potwierdzających nieprawdę, lub gdy okoliczności te wystąpiły w następstwie potwierdzonego prawomocnym wyrokiem sądowym popełnienia przestępstwa przez beneficjenta, jego partnera albo podmiot upoważniony do dokonywania wydatków (a jeśli podmioty te nie są osobami fizycznymi – przez osobę uprawnioną do wykonywania w ramach projektu czynności w imieniu beneficjenta), beneficjent zostaje wykluczony z możliwości otrzymania wsparcia finansowego na okres 3 lat od dnia dokonania zwrotu środków przez beneficjenta (art. 207 ust. 4 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych).

C. ODPOWIEDZIALNOŚĆ KARNA

Wadliwe przyznanie bądź niewłaściwe wykorzystanie pomocy publicznej może rodzić konsekwencje także na gruncie prawa karnego, przykładowo jeśli wiąże się ze złożeniem fałszywych oświadczeń. Oświadczenia oraz dane zawarte we wniosku o dofinansowanie projektu są bowiem składane pod rygorem odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań (art. 37 ust. 4 ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014–2020). Wniosek o dofinansowanie projektu zawiera stosowną klauzulę, która zastępuje pouczenie właściwej instytucji o odpowiedzialności karnej za składanie fałszywych zeznań. W takim przypadku przewidziano karę pozbawienia wolności od 6 miesięcy do lat 8 (art. 233 § 1 w związku z art. 233 § 6 Kodeksu karnego).

Ponadto przepisy przewidują sankcję w postaci kary pozbawienia wolności od 3 miesięcy do 5 lat za przedłożenie podrobionego, przerobionego, poświadczającego nieprawdę albo nierzetelnego dokumentu albo nierzetelnego, pisemnego oświadczenia dotyczącego okoliczności o istotnym znaczeniu dla uzyskania wsparcia finansowego, w celu uzyskania dotacji dla siebie lub innej (art. 297 § 1 Kodeksu karnego). Takiej samej karze podlega osoba, która wbrew ciążącemu na niej obowiązкови nie powiadamia właściwego podmiotu o powstaniu sytuacji mogącej mieć wpływ na wstrzymanie albo ograniczenie wysokości udzielonego wsparcia finansowego (art. 297 § 2 Kodeksu karnego). Nie podlega jednak karze beneficjent, który przed wszczęciem postępowania karnego dobrowolnie zapobiegł wykorzystaniu dofinansowania (art. 297 § 3 Kodeksu karnego).

Podmiotami ponoszącymi odpowiedzialność w przypadku dokumentów oraz oświadczeń przedkładanych przez beneficjenta będącego osobą prawną są osoby reprezentujące beneficjenta, składające wskazane dokumenty lub oświadczenia w imieniu beneficjenta. Co do zasady będą to zatem członkowie zarządu beneficjenta.

Znamiona wskazanego czynu zabronionego wyczerpują się już poprzez samo przedłożenie fałszywych lub poświadczających nieprawdę dokumentów. Innymi słowy, z popełnieniem ww. przestępstwa mamy do czynienia już wtedy, gdy sprawca przedłoży nierzetelne dokumenty, nawet jeśli nie doprowadziły one do uzyskania środków finansowych.

Jeśli beneficjent wprowadza w błąd podmiot uprawniony do udzielenia dofinansowania, przedkładając podrobiony, przerobiony, poświadczający nieprawdę albo nierzetelny dokument albo nierzetelne pisemne oświadczenie co do okoliczności o istotnym znaczeniu dla uzyskania dofinansowania, a następnie w wyniku tego uzyskuje dla siebie lub innego podmiotu korzyść

majątkową w postaci dofinansowania, wówczas beneficjent popełnia także przestępstwo „oszustwa” określone w art. 286 § 1 Kodeksu karnego. Podlega ono karze pozbawienia wolności od 6 miesięcy do 8 lat. Gdy doszło do popełnienia przestępstwa, lecz nastąpiło to w szczególnych okolicznościach, które wskazują, że zachowanie sprawcy jest czynem mniejszej wagi z uwagi na niski stopień winy sprawcy, sposób oraz motyw jego działania, rodzaj naruszonych dóbr oraz rozmiar szkody wyrządzonej czynem, sprawca podlega grzywnie, karze ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat 2. W takim przypadku występuje kumulatywny zbieg przepisów art. 297 § 1 i art. 286 § 1 Kodeksu karnego, który polega na tym, że działanie sprawcy wypełnia jednocześnie znamiona czynu zabronionego z art. 297 § 1 Kodeksu karnego jak i znamiona czynu określonego w art. 286 § 1 tego kodeksu. Możliwość przyjęcia ww. zbiegu wskazanych wyżej przepisów wymaga ustalenia, że sprawca nie tylko wprowadził w błąd podmiot przyznający powyższą formę wsparcia finansowego, ale też, działając w celu osiągnięcia korzyści majątkowej, doprowadził ów podmiot do niekorzystnego rozporządzenia mieniem. Przy rzeczywistym zbiegu przepisów karę wymierza się na podstawie przepisu przewidującego karę najsurowszą, co nie stoi na przeszkodzie orzeczeniu innych środków karnych lub zabezpieczających na podstawie pozostałych przepisów, które popełniony czyn wyczerpuje.

D. ODPOWIEDZIALNOŚĆ KARNOSKARBOWA

Uzyskanie przez beneficjenta nienależnej pomocy publicznej lub wykorzystanie otrzymanej pomocy publicznej w sposób niezgodny z jej przeznaczeniem, które naraziło finanse publiczne na uszczuplenie, stanowi także przestępstwo skarbowe, które podlega karze grzywny do 240 tzw. stawek dziennych (art. 82 § 1 Kodeksu karnego skarbowego). Stawka dzienna wynosi nie mniej niż jedna trzydziesta minimalnego wynagrodzenia i nie więcej niż jej czterystukrotność. Jeżeli wysokość otrzymanego wsparcia finansowego nie przekracza pięciokrotnej wysokości minimalnego wynagrodzenia w czasie popełnienia czynu zabronionego

(art. 53 § 6 Kodeksu karnego skarbowego), wówczas beneficjent podlega karze grzywny za wykroczenie skarbowe, która mieści się w granicach od jednej dziesiątej do dwudziestokrotności minimalnego wynagrodzenia.

Jeśli beneficjent jest osobą prawną, odpowiedzialność za wskazane czyny zabronione spoczywa na osobach pełniących funkcję organu osoby prawnej uprawnionych do podejmowania decyzji, których umocowanie wynika z zajmowanego stanowiska lub zakresu obowiązków, czyli w szczególności na członkach organów zarządzających. Ponadto odpowiedzialność posiłkową jak sprawca może ponosić także osoba, która na podstawie przepisu prawa, decyzji właściwego organu, umowy lub faktycznego wykonywania zajmuje się sprawami gospodarczymi, w szczególności finansowymi beneficjenta (art. 9 § 3 Kodeksu karnego skarbowego). W praktyce dotyczy to m.in. dyrektora finansowego oraz głównego księgowego.

Dodatkowo, jeżeli beneficjent odniósł lub mógł odnieść korzyść majątkową wynikającą z popełnionego przestępstwa skarbowego w postaci nienależnego uzyskania dofinansowania lub wykorzystania go niezgodnie z przeznaczeniem, odpowiedzialność posiłkową za karę grzywny wymierzoną sprawcy przestępstwa skarbowego może ponosić także beneficjent będący osobą prawną (przykładowo spółka akcyjna lub z ograniczoną odpowiedzialnością), jeżeli sprawcą czynu zabronionego jest osoba fizyczna działająca jako pełnomocnik beneficjenta, zarządca, pracownik lub działający w jakimkolwiek innym charakterze (art. 24 § 1 Kodeksu karnego skarbowego).

W niektórych przypadkach skazania możliwe jest także orzeczenie zakazu prowadzenia określonej działalności gospodarczej.

E. ODPOWIEDZIALNOŚĆ NA PODSTAWIE USTAWY O RACHUNKOWOŚCI

Uchybienia w zakresie pomocy publicznej mogą wpływać na jakość prowadzonych ksiąg rachunkowych czy sporządzanych sprawozdań finansowych, co może również skutkować określonymi sankcjami. Prowadzenie ksiąg rachunkowych lub sporządzenie sprawozdania finansowego niezgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości lub podawanie w nich nierzetelnych danych jest zagrożone karą grzywny lub karą pozbawienia wolności do 2 lat, albo obu tym karom łącznie (art. 77 ustawy o rachunkowości). Za wykonanie wynikających z ustawy obowiązków w zakresie rachunkowości, w tym za prowadzenie ksiąg rachunkowych oraz sporządzenie sprawozdania finansowego, odpowiedzialny jest kierownik jednostki (art. 4 ust. 5 ustawy o rachunkowości). W przypadku osób prawnych, kierownikami jednostki są członkowie organu zarządzającego (art. 3 ust. 1 pkt 6 ustawy o rachunkowości).



F. ODPOWIEDZIALNOŚĆ BENEFICJENTA NA PODSTAWIE USTAWY O ODPOWIEDZIALNOŚCI PODMIOTÓW ZBIOROWYCH ZA CZYNY ZABRONIONE POD GROŻBĄ KARY

Wadliwe przyznanie bądź niezgodne z prawem wykorzystanie pomocy publicznej może także wiązać się z odpowiedzialnością beneficjenta przedmiotowej pomocy na podstawie przepisów o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary. Jeżeli fakt popełnienia wskazanych wyżej czynów zabronionych przez określone osoby fizyczne działające w imieniu lub w interesie beneficjenta zostanie potwierdzony:

- a. prawomocnym wyrokiem skazującym tę osobę,
- b. wyrokiem warunkowo umarzającym wobec niej postępowanie karne albo postępowanie w sprawie o przestępstwo skarbowe,
- c. orzeczeniem o udzieleniu tej osobie zezwolenia na dobrowolne poddanie się odpowiedzialności,
- d. orzeczeniem sądu o umorzeniu przeciwko niej postępowania z powodu okoliczności wyłączającej ukaranie sprawcy,

- wówczas beneficjent także podlega odpowiedzialności za wskazane czyny zabronione. W takiej sytuacji podlega on karze pieniężnej w wysokości od 1 tysiąca do 5 milionów złotych, nie wyższej jednak niż 3% przychodu osiągniętego w roku obrotowym, w którym popełniono czyn zabroniony będący podstawą odpowiedzialności beneficjenta.

Pomoc publiczna w badaniu due diligence

Uwzględniając opisane wyżej skutki ewentualnych nieprawidłowości w obszarze pomocy publicznej, spośród których większość obejmuje samego beneficjenta takiej pomocy, czyli na przykład spółkę będącą przedmiotem transakcji, proces due diligence niewątpliwie powinien obejmować ocenę przypadków pomocy publicznej po stronie tzw. targetu.

Badanie dotyczące pomocy publicznej winno obejmować szereg czynników, które mogą wpłynąć na ocenę prawidłowości wnioskowania o nią, wykorzystania czy rozliczania. Do czynników tych należą m. in. wielkość przedsiębiorcy (mikro-, mały lub średni przedsiębiorca (MŚP) albo inny niż MŚP), siedziba przedsiębiorcy (np. z uwagi na lokalizację na terenie specjalnej strefy ekonomicznej czy zakaz relokacji), profil działalności (np. usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym) czy regulacje uzależniające pomoc m.in. od stworzenia i utrzymywania określonego przepisami ładu korporacyjnego.

Właściwa analiza powinna opierać się w szczególności na dokumentacji związanej ze stosunkami prawnymi, ale i faktycznymi z podmiotami publicznymi lub podmiotami prywatnymi przekazującymi środki publiczne (właściwe w sprawach dotyczących pomocy publicznej orzecznictwo TSUE wielokrotnie odwołuje się do okoliczności faktycznych czy stosunków ekonomicznych). Jednocześnie należy pamiętać, że pomoc może wynikać wprost z przepisów prawa i nie wymagać zawarcia np. kontraktu (np. niektóre ulgi podatkowe).

Badanie warunków przyznania pomocy państwa najczęściej dotyczy analizy umów o dofinansowanie zawieranych pomiędzy instytucją udzielającą dofinansowania i beneficjentem. Elementem podlegającym analizie jest również wniosek o dofinansowanie (zwykle stanowiący przy tym część umowy). Umowy takie przewidują zasady, warunki i cele dotyczące realizacji projektu. W umowach

określone są prawa i obowiązki stron oraz zasady współpracy beneficjenta z instytucją udzielającą dofinansowania.

W przypadku nieprawidłowości ewentualny obowiązek zwrotu pomocy może zostać przeniesiony na następców prawnych (share deals) lub nabywców aktywów (asset deals). Dlatego zidentyfikowanie ryzyka zwrotu całości lub części pomocy publicznej bądź niewypłacenia całości przyznanych środków bądź nieprzyznania pomocy, o którą podmiot wnioskował, pozwala podmiotowi występującemu w ramach transakcji w roli nabywcy zabezpieczyć swój interes poprzez m.in. żądanie stosownych oświadczeń i zapewnień, wprowadzenie do umowy odpowiednich klauzul indemnifikacyjnych czy odroczenie terminów płatności np. do momentu przedawnienia ryzyk związanych z pomocą publiczną. Strony mogą rozważyć również ubezpieczenie omawianych ryzyk bądź stosować inne dostępne środki zabezpieczające te ryzyka.



Transakcja jako pomoc publiczna

W niektórych przypadkach transakcja sama w sobie może kreować ryzyko powstania pomocy publicznej. Odnosi się to w szczególności do transakcji, w których spółka, której transakcja dotyczy, jest spółką z udziałem publicznym. W zależności od okoliczności istnieje ryzyko przyznania pomocy takiej spółce lub jej nabywcy.

Powyższe ryzyko może być zarządzane poprzez objęcie transakcji konkurencyjną i przejrzystą procedurą przetargową zawieraną na określonych warunkach. Rozstrzygnięcie procedury przetargowej powinno nastąpić na rzecz oferenta, który złoży ofertę zawierającą najbardziej korzystną cenę odpowiadającą warunkom rynkowym ceną, jaką można by uzyskać od prywatnego inwestora działającego w normalnych warunkach konkurencji za spółkę przejmowaną w sytuacji, w której się ona aktualnie znajduje.

Skutki transakcji dla pomocy publicznej

Niejednokrotnie sama transakcja kreuje określone obowiązki po stronie beneficjenta pomocy publicznej czy stron transakcji dotyczącej takiego beneficjenta (np. jego udziałów (akcji) czy aktywów). Przykładowo umowy o dofinansowanie często nakładają na beneficjenta obowiązek co najmniej poinformowania (niekiedy uzyskania zgody) na zmianę struktury właścicielskiej beneficjenta.

Istotnym zagadnieniem jest ewentualny wpływ transakcji na możliwość utrzymania udzielonej pomocy publicznej. W zależności od okoliczności sprawy organy publiczne mogą przykładowo podnosić, że na skutek transakcji zbycia udziałów (akcji) przejmowana spółka nie spełnia już warunków pozwalających na przyznanie danego rodzaju pomocy, np. na skutek przejęcia przestaje ona spełniać warunki

kwalifikacji jako małe lub średnie przedsiębiorstwo albo transakcja sprzedaży naruszy zastrzeżony w umowie obowiązek trwałości projektu inwestycyjnego. W tych obszarach ryzyko sporu z organami publicznymi jest wysokie.

Pomoc publiczna a plany nabywcy

Niewątpliwie transakcje zawiera się zasadniczo w celu realizacji określonych zamierzeń nabywcy. Możliwość realizacji tych zamierzeń niekiedy może podlegać ograniczeniom wynikającym wprost z przepisów o pomocy publicznej czy też zobowiązań podjętych przez beneficjenta takiej pomocy. Przykładowo mogą one dotyczyć swobodnego dysponowania prawami własności intelektualnej wytworzonymi przez beneficjenta pomocy publicznej. Wiedza na ten temat może istotnie wpływać na decyzje dotyczące transakcji czy prowadzenia działalności poprzez czy przy użyciu nabytego podmiotu lub jego aktywów.

Podsumowanie

Pomoc publiczna zarówno w procesie due diligence, jak i w samej transakcji, a także po niej może być często kluczowym zagadnieniem, mogącym mieć duży wpływ na warunki transakcji, a nawet jej dojście do skutku. Jeżeli zostanie zrealizowana, może mieć wpływ na realizację zamierzeń biznesowych nabywcy. Stąd kluczowa jest profesjonalna ocena zagadnień związanych z pomocą publiczną przed transakcją.



O Baker Tilly TPA

Baker Tilly TPA świadczy kompleksowe usługi audytorskie oraz doradztwa biznesowego. Łączymy rozwiązania najwyższej jakości z międzynarodowym doświadczeniem oraz najlepszymi regionalnymi praktykami rynkowymi. Jesteśmy członkiem międzynarodowej grupy doradczej TPA i globalnej sieci Baker Tilly International, co pozwala nam na działania o zasięgu globalnym, ale przede wszystkim gwarantuje najwyższe i ujednolicone standardy pracy. Naszą ofertę uzupełniają usługi strategicznego doradztwa podatkowego, outsourcingu księgowości i płac, doradztwa dla sektora nieruchomości, a także doradztwa personalnego świadczone pod marką TPA Poland. Zapewniamy także obsługę prawną poprzez naszą kancelarię Baker Tilly Legal Poland.

Dysponujemy bogatą wiedzą i doświadczeniem projektowym w zakresie kluczowych sektorów gospodarki, co pozwala nam oferować specjalistyczne usługi doradcze m.in. dla firm z sektora IT, nieruchomości i budownictwa, energetyki, produkcji przemysłowej, motoryzacji, a także firm rodzinnych. Baker Tilly TPA, TPA Poland oraz kancelaria Baker Tilly Legal Poland są wyłącznymi reprezentantami sieci Baker Tilly International w Polsce.



W Polsce działamy
od 2005 roku



300 audytorów, doradców,
księgowych, prawników,
radców prawnych



Biura w Warszawie,
Poznaniu
i Katowicach



Jesteśmy częścią TPA Group



Jak możemy wesprzeć Twój biznes?

Oferujemy pełen zakres usług podatkowych, prawnych oraz księgowych dla podmiotów z branży IT, w szczególności:

- pomoc w wyborze optymalnej finansowo oraz organizacyjnie formy prowadzenia działalności,
- kompleksowe wdrożenie atrakcyjnych ulg podatkowych przeznaczonych dla sektora nowoczesnych technologii,
- outsourcing funkcji księgowych, podatkowych oraz kadrowo-płacowych,
- doradztwo w zakresie doboru bezpiecznych form zatrudnienia pracowników i współpracowników,
- wsparcie i doradztwo transakcyjne i restrukturyzacyjne (m.in. łączenie i przejęcia M&A, podział, przekształcenia przedsiębiorstw, transakcje na aktywach i udziałach),

- wycenę przedsiębiorstw z sektora IT m.in. na potrzeby transakcji M&A (sprzedaży, nabycia, przejęcia lub połączenia),
- zabezpieczenie kontraktowe praw własności intelektualnej,
- doradztwo w zakresie rachunkowości, przeglądy finansowe i operacyjne, badanie sprawozdań finansowych, audyty wewnętrzne,
- zarządzanie ryzykiem nadużyć, doradztwo transakcyjne, integracja potransakcyjna.

Wspieramy nie tylko podmioty polskie, ale także firmy z siedzibą poza granicami Polski, które w Polsce utrzymują swój personel informatyczny. Dzięki naszemu doświadczeniu stworzyliśmy ofertę dedykowaną firmom działającym w obszarze IT. Niezależnie od etapu ich rozwoju, naszym celem jest wspieranie w przezwyciężaniu barier podatkowych, prawnych i księgowych, a także w tworzeniu optymalnych warunków rozwoju biznesu dzięki wykorzystaniu ulg i zachęt podatkowych. W przypadku szczegółowych pytań związanych z korzyściami płynącymi z powyższych rozwiązań zapraszamy do kontaktu z naszymi ekspertami.

Nasi eksperci



Krzysztof Horodko

Managing Partner
Baker Tilly TPA / TPA Poland

krzysztof.horodko@bakertilly-tpa.pl



Krzysztof Dziekoński

Partner, Audit and Economic Advisory
Department, Baker Tilly TPA

krzysztof.dziekonski@bakertilly-tpa.pl



Mikołaj Ratajczak

Partner, Tax Advisor
TPA Poland

mikolaj.ratajczak@bakertilly-tpa.pl



Grzegorz Gajda

Managing Partner, Attorney-at-law
Baker Tilly Legal Poland

grzegorz.gajda@bakertilly.pl

Nasi eksperci



Joanna Prokurat

Partner, Tax Advisor
TPA Poland

joanna.prokurat@bakertilly-tpa.pl



Marcin Książek

Tax Manager
TPA Poland

marcin.ksiazek@bakertilly-tpa.pl



Sergiusz Mościński

Analyst, Corporate Finance
Baker Tilly TPA

sergiusz.moscinski@bakertilly-tpa.pl



Dominika Sawicka

Senior Associate
Baker Tilly Legal Poland

dominika.sawicka@bakertilly.pl

Nasi eksperci



Paweł Olszynka

ICT Business Unit Director
PMR

pawel.olszynka@pmrcorporate.com



Krystian Gryzłó

Senior Research Executive
PMR

krystian.gryzlo@pmrcorporate.com



KONTAKT:

BIURO W WARSZAWIE:

ul. Przyokopowa 33
01-208 Warszawa
Tel.: +48 22 647 97 00

BIURO W POZNANIU:

ul. Młyńska 12
61-730 Poznań
Tel.: +48 61 630 05 00

BIURO W KATOWICACH:

Al. W. Korfantego 138A
40-156 Katowice
Tel.: +48 32 732 00 00

www.bakertilly-tpa.pl

office@bakertilly-tpa.pl

www.tpa-poland.pl

office@tpa-poland.pl

Baker Tilly TPA, TPA Poland oraz Baker Tilly Legal Poland są nazwami handlowymi odpowiednio TPA Sp. z o.o. Sp. k. oraz Baker Tilly Gajda Legal Sp. k. Obie firmy są członkami globalnej sieci Baker Tilly International Ltd. w ramach której każda firma członkowska ma odrębną i niezależną osobowość prawną.



O PMR:

PMR Market Experts jest firmą badawczo-analityczną, która od ponad 25 lat działa w obszarach rynkowym, sektorowym i konkurencyjnym. W szczególności specjalizuje się w takich sektorach jak ICT, budownictwo, handel i dystrybucja, farmacja i ochrona zdrowia oraz przemysł. Wśród produktów PMR znajduje się m.in. kilkadziesiąt cyklicznych raportów branżowych zawierających kompleksowe analizy i wielowymiarowe prognozy rozwoju rynku oraz analizy i badania specjalistyczne, realizowane na indywidualne zlecenia klientów.