

Katowice, dnia 2 maja 2022 r.

Do Wierzycieli Dłużnika: **APN Systems sp. z o.o. sp. k.**
adres: al. Najświętszej Maryi Panny 8, 42-202 Częstochowa
KRS: 0000632019, NIP: 9492209726, REGON: 365143981

Nadzorca Układu: **kwal. dor. restr. Marcin Mirosław Kubiczek**
adres do doręczeń: ul. Wrocławska 54, 40-217 Katowice
adres e-mail: info@kubiczekm.com
NIP: 9691205228 REGON: 241645782

OPINIA W PRZEDMIOCIE MOŻLIWOŚCI WYKONANIA UKŁADU

Szanowni Państwo P.T., Wierzyciele spółki APN Systems sp. z o.o. sp. k. w restrukturyzacji z/s w Częstochowie

działając jako Nadzorca Układu w postępowaniu o zatwierdzenie układu wszczętym wobec Spółki APN Systems sp. z o.o. sp. k. w restrukturyzacji z/s w Częstochowie (dalej: **Dłużnik, Spółka**), przedstawiam poniżej opinię o możliwości wykonania układu na zaproponowanych przez Dłużnika warunkach. Niniejszą opinię sporządzono na podstawie weryfikacji dokumentacji i informacji przedstawionych Nadzorcy Układu przez Dłużnika, a w szczególności:

- przeglądu biznesowej działalności Dłużnika,
- analizy zobowiązań pieniężnych Dłużnika,
- propozycji układowych,
- prognoz finansowych na lata 2023-2027.

1. Omówienie działalności Dłużnika, stanu podaży i popytu

Podstawowa działalność Dłużnika polega na świadczeniu kompleksowych usług montażu, serwisu i doradztwa technicznego systemów teleinformatycznych, systemów bezpieczeństwa, automatyki oraz instalacji elektrycznych. Spółka wykonuje w szczególności instalacje elektryczne i teletechniczne takie jak:

- telekomunikacyjne,
- sieci komputerowe,
- systemy kontroli dostępu,
- systemy sygnalizacji pożarowej,
- systemy sygnalizacji napadu i włamania,
- systemy telewizji dozorowej,

- systemy DSO i nagłośnienia,
- inne systemy teletechniczne.

Nadto APN Systems sp. z o.o. sp. k. świadczy usługi serwisu/utrzymania ruchu, w celu zapewnienia ciągłości działania infrastruktury elektrycznej, systemów bezpieczeństwa, systemów informatycznych, a także urządzeń elektronicznych. Oferta Spółki skierowana jest głównie do klientów działających w branży budowlanej.

Branża teleinformatyczna (ICT), w której działa Dłużnik, to jedna z najbardziej dynamicznych i najszybciej rozwijających się branż, na które składają się elektroniczne rejestrowanie, przetwarzanie, transmitowanie, odtwarzanie lub wyświetlanie informacji. Sektor ICT jest jednym z najbardziej innowacyjnych i ma obecnie bardzo duży wpływ na operacje i efektywność w innych sektorach gospodarki. Polski rynek ICT jest jednym z najmłodszych i jednocześnie jednym z najbardziej dynamicznych, który swój rozwój zawdzięcza przede wszystkim bardzo wysokiej jakości kadrcze¹.

Rynek ICT w Polsce rozwija się z corocznym wzrostem wynoszącym 8% r/r. Szacuje się, że wartość Polskiego rynku ICT wynosi około 80 miliardów złotych i stanowi jeden z rynków o największym potencjalne w regionie². Udział sektora ICT w PKB kraju wynosi około 8%³. Konkurencyjność polskich branż w dużej mierze oparta jest na dostępności i jakości rozwiązań sektora ICT⁴.

Zgodnie z raportami branżowymi w 2019 r. w sektorze ICT działały 2393 firmy zatrudniające 10 osób lub więcej, spośród których 90,7% świadczyło usługi ICT. Blisko trzy czwarte przedsiębiorstw zajmujących się usługami ICT stanowiły podmioty oferujące usługi informatyczne. Liczba osób pracujących w sektorze ICT wyniosła 260,7 tys., z czego osiem na dziesięć osób pracowało w usługach ICT. Usługi informatyczne stanowiły również ten obszar działalności przedsiębiorstw, w którym było najwięcej pracujących wśród wszystkich zatrudnionych w usługach ICT (74,1%)⁵. Szacuje się, że wartość przychodów netto ze sprzedaży w sektorze ICT w 2019 r. wyniosła 170,3 mld zł i zwiększyła się w skali roku o 7,6%. Największy wkład w generowanie przychodów sektora ICT mają usługi (w szczególności usługi informatyczne); ich udział w przychodach całego sektora ICT stanowił 80,4%. W 2019 r. firmy zajmujące się produkcją wyrobów ICT prawie trzy czwarte swoich przychodów uzyskiwały ze sprzedaży na eksport, podczas gdy przedsiębiorstwa oferujące usługi ICT – jedną piątą. W usługach największy udział w przychodach ze sprzedaży na eksport miały przedsiębiorstwa świadczące usługi informatyczne – 85,5%. W 2019 r. odnotowano wzrost w skali roku nakładów poniesionych na działalność badawczą i rozwojową w sektorze ICT (o 12,9%). Udział nakładów na działalność B+R przedsiębiorstw świadczących usługi ICT w nakładach na działalność B+R sektora usług zmniejszył się o 0,2 p. proc. Przedsiębiorstwa zaliczane do sektora ICT wykazywały się większą innowacyjnością niż przedsiębiorstwa w całej gospodarce. W latach 2017–2019 nieco ponad

¹ <https://analizybranzone.wordpress.com/2015/12/09/ict-w-polsce/> [dostęp: 2.05.2022 r.]

² <https://strefainzyniera.pl/artukul/410/polska-branża-teleinformatyczna-bedzie-rozwijac-sie-najszybciej-w-regionie> [dostęp: 2.05.2022 r.]

³ <https://ict.trade.gov.pl/pl/polski-sektor-ict/305563,raport-nt-sektora-it-ict-w-polsce.html> [dostęp: 2.05.2022 r.]

⁴ <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/perspektywy-rozwoju-branzy-ict-do-roku-2025> [dostęp: 2.05.2022 r.]

⁵ Raport Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2020 r. - Główny Urząd Statystyczny [dostęp: 2.05.2022 r.]

jedna czwarta podmiotów sektora ICT wprowadziła innowacje w swojej firmie, podczas gdy wskaźnik dla ogółu przedsiębiorstw wyniósł 15,5%. W 2019 r. w porównaniu z rokiem poprzednim wzrosła wartość eksportu oraz importu wyrobów ICT (odpowiednio o 6,9% i 7,2%)⁶.

Tabela 1 – Liczba przedsiębiorstw pracujących w sektorze ICT 2016-2019

Liczba przedsiębiorstw i pracujących w sektorze ICT
Number of enterprises and employees in the ICT sector

| Wyszczególnienie Specification | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------|-----------------------|--------|--------|
| Liczba przedsiębiorstw | | Number of enterprises | | |
| SEKTOR ICT (produkcja ICT + usługi ICT) ICT SECTOR (ICT production + ICT services) | 2278 | 2230 | 2348 | 2393 |
| Produkcja ICT ICT production | 242 | 236 | 238 | 222 |
| Usługi ICT ICT services | 2036 | 1994 | 2110 | 2171 |
| sprzedaż hurtowa ICT ICT wholesale | 252 | 259 | 251 | 251 |
| telekomunikacja telecommunications | 280 | 244 | 260 | 235 |
| usługi informatyczne IT services | 1504 | 1491 | 1599 | 1685 |
| Liczba pracujących | | Number of employees | | |
| SEKTOR ICT (produkcja ICT + usługi ICT) ICT SECTOR (ICT production + ICT services) | 227356 | 235548 | 250142 | 260654 |
| Produkcja ICT ICT production | 36664 | 39525 | 39029 | 37700 |
| Usługi ICT ICT services | 190692 | 196023 | 211113 | 222954 |
| sprzedaż hurtowa ICT ICT wholesale | 13881 | 12724 | 15553 | 16049 |
| telekomunikacja telecommunications | 42336 | 42061 | 43235 | 41685 |
| usługi informatyczne IT services | 134475 | 141238 | 152325 | 165220 |

Źródło: Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2020 r. - Główny Urząd Statystyczny

Tabela 2 – Przychody ze sprzedaży w sektorze ICT

Przychody netto ze sprzedaży w sektorze ICT
Net sales revenues in the ICT sector

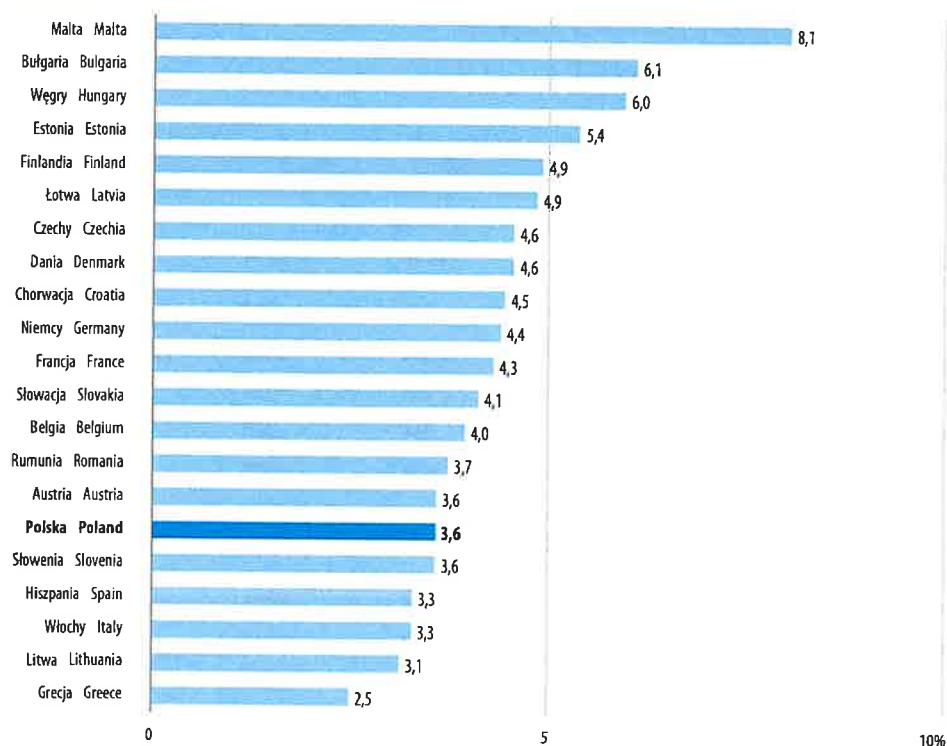
| Wyszczególnienie Specification | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------------|----------|
| | w mln zł | | in million PLN | |
| SEKTOR ICT (produkcja ICT + usługi ICT) ICT SECTOR (ICT production + ICT services) | 143369,9 | 150515,4 | 158339,2 | 170335,5 |
| Produkcja ICT ICT production | 32444,1 | 33646,4 | 32025,0 | 33430,0 |
| Usługi ICT ICT services | 110925,8 | 116869,1 | 126314,2 | 136895,5 |
| sprzedaż hurtowa ICT ICT wholesale | 28844,8 | 31342,2 | 33237,3 | 37019,9 |
| telekomunikacja telecommunications | 40822,3 | 41417,9 | 41586,2 | 41560,1 |
| usługi informatyczne IT services | 41258,7 | 44108,9 | 51490,7 | 58315,5 |

Źródło: Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2020 r. - Główny Urząd Statystyczny

⁶ Raport Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2020 r. - Główny Urząd Statystyczny [dostęp: 2.05.2022 r.]

Wykres 1 – Udział wartości dodanej przedsiębiorstw sektora ICT w PKB w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2018 r.
Udział wartości dodanej przedsiębiorstw sektora ICT w PKB w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2018 r.

Value added in the ICT sector enterprises as the share of GDP in selected European Union countries in 2018



Źródło: Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2020 r. - Główny Urząd Statystyczny

2. Analiza przyczyn trudnej sytuacji Dłużnika

Poniżej nadzorca przedstawi zwięźle przyczyny powstania stanu zagrożenia niewypłacalnością, bez materializacji których działalność gospodarcza Dłużnika byłaby w ocenie nadzorca układu niezagrożona. Przyczyn obecnej, trudnej sytuacji finansowej Spółki należy upatrywać przede wszystkim w problemach z realizowanym kontraktem na budowie fabryki T7 w Niemczech, w ramach którego (jako podwykonawca) realizuje prace montażowe instalacji elektrycznych. Problemy te polegają na:

- nierentowności kontraktu, m.in. w związku z wysokimi kosztami ponoszonymi na jego obsługę (koszty paliwa, mieszkania, narzędzi) oraz niską wydajnością niektórych pracowników,
- dokonywanych przez zleceniodawcę potrąceniach istotnych kwot z bieżących faktur Spółki (obecnie jest to już ponad 140 tys. PLN, a kolejne kwoty będą potrącane z przyszłych faktur), tytułem gwarancji należytego wykonania umowy, które zostaną zwolnione po 61 miesiącach od dnia zakończenia prac.

⁷ Nazwa ukryta z uwagi na wrażliwość zawartych informacji, znana Nadzorczy Układu.

Po zidentyfikowaniu powyższych problemów Zarząd Spółki podjął decyzje o:

- rozwiązaniu umów o pracę z pracownikami, u których stwierdzono słabe efekty pracy,
- wdrożeniu nowych zasad organizacyjnych, polegających m.in. na codziennym raportowaniu postępów i efektów pracy oraz omawianiu problemów napotkanych na budowie,
- redukcji personelu biurowego.

Jednak, mimo podjętych przez Zarząd działań, Spółka nie zdołała osiągnąć stabilności w zakresie płynności finansowej, w szczególności za sprawą wysokiego poziomu zaległości publicznoprawnych.

3. Analiza przedstawionej przez Dłużnika przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa, informacji o źródłach finansowania działalności oraz projekcji finansowej

Nadzorca układu dokonał analizy przedstawionych przed Dłużnika informacji, tj. też restrukturyzacyjnych (strategia przyszłej działalności), planowanych źródeł finansowania działalności oraz prognozowanych wyników finansowych przedsiębiorstwa i wreszcie propozycji układowych Dłużnika, mając na uwadze zwłaszcza zagadnienie prawdopodobieństwa wykonania założonych wyników, efektów dla przedsiębiorstwa i wreszcie wykonalności układu.

Na wstępie nadzorca układu pragnie wskazać, że Dłużnik (jak i cała gospodarka) działa obecnie w „nowej rzeczywistości”, która jest wynikiem pojawienia się na świecie pandemii COVID-19. Nadto sporą niepewność gospodarczą powoduje również wojny na terenie Ukrainy. O ile zatem projektowanie strategii biznesowej i prognozowanie jej wyników było zawsze zagadnieniem trudnym i obciążonym istotną dozą niepewności, to w chwili obecnej zewnętrzne okoliczności spotęgowały tę niepewność. Nadzorca układu zwraca przy tym uwagę na ryzyko związane z dużą niepewnością dla całej gospodarki, w tym również dla branży i sektora gospodarczego, w których działalność gospodarczą prowadzi Dłużnik.

Poruszając się jednak w warunkach ostrożnego oczekiwania na powrót do „normalności” i stabilizacji otoczenia gospodarczego Dłużnika, nadzorca układu zasadniczo uważa wizję restrukturyzacji zaprojektowaną przez Dłużnika przy wsparciu nadzorcy za optymalną i najpełniej adresującą istniejące ryzyka, których poziom uznać należy za istotny.

Podkreślić należy, iż Dłużnik działa na rynku z perspektywami dalszego rozwoju, jak już to zostało wskazane w pkt. 1 niniejszej opinii.

Obecna sytuacja mobilizuje Dłużnika do pozytywnego przeprowadzenia procesu restrukturyzacji. Planowana restrukturyzacja ma głównie charakter finansowy (tj. restrukturyzacja zobowiązań pieniężnych poprzez zawarcie układu częściowego z wierzycielami, posiadającymi sumę należności przekraczającą kwotę 3 000,00 PLN), ale już pełna realizacja tegoż zamierzenia determinuje konieczność efektywnego prowadzenia działalności operacyjnej.

Przechodząc do prezentacji weryfikacji danych przedłożonych przez Dłużnika, nadzorca układu wskazuje, że Dłużnik przygotował propozycje dalszej strategii działalności w oparciu o wykonalne założenia, **kierując się – w ocenie nadzorca układu - ostrożnością, racjonalnością zarządczą i maksymalizacją potencjału swojego przedsiębiorstwa**. Nadzorca układu nie zidentyfikował bowiem, by względem strategii proponowanej przez Dłużnika istniała realna alternatywa, pozwalająca w istotny sposób zwiększyć szanse powodzenia restrukturyzacji i prowadząca do zgoła innych wyników finansowych czy wyższych wolnych przepływów pieniężnych. Zatem w ocenie nadzorca układu dalsza realizacja strategii proponowanej przez Dłużnika nie ma zasadniczo rzeczywistej alternatywy, a jej powodzenie zależne jest m.in. od sprawności zarządczej Dłużnika, otoczenia mikro i makroekonomicznego, dynamicznie zmieniających się warunków prawnych etc.

Odnosnie finansowania dalszej działalności, w tym zwłaszcza działań zmierzających do realizacji restrukturyzacji, Dłużnik przedstawił dwa warianty projekcji finansowych: wariant ostrożny i wariant optymistyczny. Przy wariantach tych Dłużnik oparł się o prognozy przyszłych przychodów osiąganych z działalności w branży, w której działał dotychczas (ICT) oraz z świadczenia kompleksowych usług budowlanych, o które poszerzył swoją ofertę. W ocenie nadzorca układu w wariantcie ostrożnym (rekomendowanym przez nadzorcę dla wywodzenia dalszych wniosków) Dłużnik przyjął ostrożne założenia co do możliwych przychodów przedsiębiorstwa z uwzględnieniem panujących warunków. Dłużnik oparł się bowiem w tym wariantcie na następujących założeniach:

- wartość rocznych przychodów na poziomie ok. 1 mln PLN,
- dochód netto na poziomie 18% przychodów,
- podatek dochodowy na podstawowym poziomie, tj. 19%.
- od 2024 roku przyjęto wzrost przychodów i kosztów rok do roku o 3%.

Reasumując, zdaniem nadzorca układu, zaproponowaną przez Dłużnika strategię wyjścia z trudnej sytuacji, w jakiej się znalazł, na którą złożyły się negatywne w skutkach finansowych dla Dłużnika zdarzenia (opisane w pkt. 2), jak również ostrożnie oszacowane przyszłe przychody z podstawowej działalności, należy ocenić pozytywnie. Nadzorca układu nie zidentyfikował realnej alternatywy dla tego rozwiązania, w szczególności nie zauważył jej w ewentualnym ogłoszeniu upadłości Dłużnika, gdyż nie dawałoby to szansy na zachowanie przedsiębiorstwa Dłużnika, a także prowadziłoby do zdecydowanie niższego stopnia zaspokojenia wierzycieli (a może nawet braku jakiegokolwiek zaspokojenia, z uwagi na brak majątku przedsiębiorstwa), aniżeli w ramach realizacji układu. Należy bowiem mieć na uwadze, iż przedsiębiorstwo Dłużnika nie posiada majątku materialnego (tj. w szczególności nieruchomości, czy ruchomości); wartość przedsiębiorstwa stanowią jedynie należności, środki pieniężne i niskocenne narzędzia, czyli aktywa niepewne, zmienne w czasie i płynne, szczególnie w toku upadłości.

Z wyrazami szacunku,

Marcin Kubiczek
/kwalifikowany doradca restrukturyzacyjny - licencja nr 244/

Handwritten signature: KMI
Handwritten signature: m.
Handwritten signature: Kubiczek

