



## **PLAN RESTRUKTURYZACYJNY**

**CUBE.ITG w restrukturyzacji S.A. z siedzibą we Wrocławiu**

**Wrocław, 17 stycznia 2018 r.**

## Spis treści

1. Opis przedsiębiorstwa dłużnika .....	3
A. Ogólny zarys oferty Dłużnika .....	4
B. Oferta produktowa CUBE.ITG .....	6
2. Opis otoczenia, w jakim działa przedsiębiorstwo Dłużnika oraz analiza podaży i popytu na rynku.....	11
3. Sytuacja ekonomiczno – finansowa Dłużnika .....	14
4. Sytuacja prawna Dłużnika .....	17
5. Analiza przyczyn trudnej sytuacji ekonomicznej Dłużnika .....	19
A. Przyczyny zewnętrzne .....	19
B. Przyczyny wewnętrzne.....	20
6. Informacja o zdolnościach produkcyjnych przedsiębiorstwa dłużnika .....	21
7. Prezentacja proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa dłużnika oraz informacja na temat poziomu i rodzaju ryzyka .....	22
8. Pełny opis i przegląd planowanych środków restrukturyzacyjnych oraz związanych z nimi kosztów .....	24
A. Środki restrukturyzacyjne w postępowaniu sanacyjnym .....	24
1) Zbycie składników mienia wchodzących w skład masy sanacyjnej .....	25
2) Odstąpienie od umów wzajemnych .....	25
3) Redukcja zatrudnienia z wykorzystaniem uprawnień zarządcy .....	26
4) Układ częściowy.....	27
B. Środki restrukturyzacyjne w zakresie zobowiązań.....	28
1) Terminowe odroczenie spłaty zobowiązań .....	28
2) Redukcja zobowiązań .....	28
3) Rozłożenie spłaty zobowiązań na raty .....	29
4) Konwersja wierzytelności na akcje .....	29
9. Harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych .....	30
10. Opis metod i źródeł finansowania .....	31
11. Projektowane zyski i straty .....	33
A. Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat – wariant optymalny .....	35
B. Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat – wariant pesymistyczny .....	37
12. Imiona i nazwiska osób odpowiedzialnych za wykonanie układu .....	40
13. Autorstwo planu restrukturyzacyjnego .....	40

## 1. Opis przedsiębiorstwa dłużnika

W zakresie swojej działalności Dłużnik (CUBE.ITG S.A. w restrukturyzacji) zajmuje się wytwarzaniem i rozwojem oprogramowania, kompleksowym zapewnieniem jakości systemów informatycznych, integracją aplikacji, outsourcingiem IT, produkcją, integracją, wdrażaniem i utrzymaniem własnych rozwiązań oraz firm partnerskich, a także doradztwem biznesowym, technicznym i technologicznym. Rozwiązania spółki Dłużnika wykorzystywane są w wielu sektorach takich jak bankowość i finanse, zdrowie i multimedia, a także w administracji publicznej oraz energetyce.

Portfolio Grupy Kapitałowej Cube.ITG obejmuje programy do kompleksowego zarządzania firmą, systemy do monitoringu infrastruktury, system do transmisji danych, systemy do zarządzania tożsamością, system archiwizacji i kopii bezpieczeństwa (wirtualizacja, systemy wysokiej dostępności, systemy centralnego backupu), audyty sprzętowo-sieciowe i organizacyjno-prawne, sprzęt i oprogramowanie sieciowe. Dłużnik świadczy usługi w zakresie doradztwa biznesowo-technologiczno-technicznego, produkcji, integracji, wdrożenia, a także utrzymania wyspecjalizowanych rozwiązań własnych i firm partnerskich, zapewniania jakości systemów informatycznych, strojenia wydajności, szkoleń z zakresu IT, dostaw i integracji serwisu infrastruktury.

Ofertę CUBE.ITG wyróżnia silne zróżnicowanie produktów i usług dla najważniejszych i najszybciej rozwijających się sektorów gospodarki takich jak finanse i bankowość, ubezpieczenia, telekomunikacja, usługi i handel, energetyka, administracja publiczna oraz służba zdrowia. Spółki Grupy Kapitałowej CUBE.ITG mają na swoim koncie realizację wielu projektów informatycznych dla największych przedsiębiorstw w Polsce, jak: Bank Pekao SA, Kredyt Bank SA, Raiffeisen Bank Polska SA, AXA SA, Telekomunikacja Polska SA, Polska Telefonia Cyfrowa SA, PTK Centertel SA, Polkomtel SA, P4 Sp. z o.o. i wielu innych.

CUBE.ITG, oprócz własnych rozwiązań autorskich, oferuje produkty ponad dwudziestu firm partnerskich – światowych liderów w swoich obszarach biznesowych, technologicznych i kompetencyjnych. Główne obszary działalności Grupy Kapitałowej Emitenta obejmują:

- systemy IT dla sektora bankowego,
- systemy IT dla sektora sprzedaży detalicznej,
- systemy IT dla sektora publicznego,

- systemy IT dla sektora telekomunikacyjnego,
- systemy IT dla sektora medycznego,
- konstrukcje elektroniczne i R&D,
- systemy audiowizualne

Ekspert CUBE.ITG zapewniają szeroki wachlarz usług związanych z obsługą informatyczną dużych i średnich przedsiębiorstw. Wspomagają oni klientów na wszystkich etapach zmian: od planowania strategicznego poprzez wdrożenie, uruchomienie i wsparcie aż po implementację.

## **A. Ogólny zarys oferty Dłużnika**

Działając w ramach grupy kapitałowej CUBE.ITG Dłużnik świadczy następujące usługi:

### **1) Doradztwa technicznego i technologicznego.**

Analizując potencjał firmy, eksperci firmy dobierają właściwe rozwiązania biznesowe i informatyczne, tak by były one zgodne z obowiązującą strategią i planami rozwoju organizacji. Przewaga rynkowa CUBE.ITG związana jest z umiejętnością doboru takich narzędzi, które pozwalają klientom w przyszłości wprowadzać zmiany i tworzyć nowe modele biznesowe.

### **2) Produkcji i wdrażania specjalistycznych rozwiązań**

Jest to usługa skierowana do dużych i średnich przedsiębiorstw z sektorów finansowego (bankowego i ubezpieczeniowego), telekomunikacyjnego, energetycznego, mediów, publicznego, zdrowia i sektora detalicznego. Realizacja usługi może odbywać się w dwóch modelach współpracy: produkcja oprogramowania na zamówienie przez CUBE.ITG lub outsourcing wykwalifikowanych pracowników. Personalizacja (lokalizacja i kastomizacja) oprogramowania pozwala na dostosowanie istniejącej infrastruktury do wymagań organizacji, stosowanych przez nią zasad i terminologii.

### **3) Utrzymania rozwiązań firm trzecich**

Wysoki poziom złożoności środowisk IT wymusza konieczność utrzymywania rozbudowanych departamentów IT lub kosztownych umów realizowanych przez innych dostawców. Wykorzystanie wielu różnych aplikacji stworzonych przez wewnętrzne zespoły deweloperskie klienta lub przez dostawców zewnętrznych

wpływa na wzrost całkowitego kosztu rozwoju i utrzymania środowiska IT w organizacji. Dodatkowo obniża koncentrację na podstawowym obszarze działalności firmy na rzecz problemów IT, nie gwarantując poprawy sprawności operacyjnej. Wychodząc naprzeciw potrzebie zapewnienia ciągłości działania aplikacji zbudowanych przez zespoły deweloperskie klientów, bądź wytworzonych przez innych dostawców, Grupa wypracowała skuteczną metodykę procesu przejmowania utrzymania aplikacji. Projekt przejmowania utrzymania jest koordynowany zgodnie z metodyką AGILE, która dobrze sprawdza się w tak specyficznym procesie.

**4) Kompleksowego zapewniania jakości systemów informatycznych,**

CUBE.ITG świadczy usługi w zakresie prowadzenia całości lub części procesu testowego związanego z podniesieniem jakości dostarczanego oprogramowania. Grupa jest w stanie świadczyć usługi wsparcia testów niezależnie od wykorzystywanych metodyk - zarówno w projektach prowadzonych zgodnie z kaskadowym cyklem wytwarzania, jak i zgodnie z metodykami AGILE. W zależności od faktycznych potrzeb klienta Grupa proponuje outsourcing całego procesu testowego lub jego poszczególnych elementów, obejmujących: planowanie i organizację testów, wykonywanie oraz nadzór nad realizacją i ocenę przebiegu. Ponadto oferta obejmuje również audyt i optymalizację już zaimplementowanych procesów zapewnienia jakości. Grupa zajmuje się również prowadzeniem testów systemów IT o charakterze wydajnościowym, obciążeniowym i przeciążeniowym, które pomagają w ustaleniu czasów odpowiedzi systemu przy zadanym obciążeniu, odwzorowują ruch przewidywany na środowisku produkcyjnym i pokazują zachowanie systemu po przekroczeniu przewidywanego obciążenia. Zebrane w ten sposób dane są podstawą przygotowanego przez Spółkę raportu, zawierającego ocenę spełnienia celu testu, wskazania „wąskich gardeł” oraz rekomendacji działań zaradczych. Zespół Zapewniania Jakości CUBE.ITG tworzą specjaliści o wysokich kwalifikacjach w dziedzinie Quality Assurance, posiadający biegłość w zakresie wykorzystania narzędzi komercyjnych (HP, IBM) oraz narzędzie do automatyzacji testów funkcjonalnych i wydajnościowych. Grupa posiada własne laboratorium testowe, obejmujące narzędzia do testów automatycznych i wydajnościowych.

**5) Usługi strojenia wydajności**

Skuteczna poprawa wydajności (tzw. Performance Tuning) to usługa polegająca na praktycznym wykorzystaniu wyników testów wydajnościowych dzięki wypracowanej przez CUBE.ITG metodyce strojenia rozwiązań IT. W ramach usługi Performance Tuning pracownicy Spółki przeprowadzają kompleksową analizę systemu oraz jego optymalizację poprzez wskazanie i wyeliminowanie czynników odpowiedzialnych za spadek wydajności. Klientom Grupa proponuje rozwiązanie polegające na: zrozumieniu tj. rozpoznaniu problemów widzianych oczami użytkowników, sposobu funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz określeniu oczekiwań, diagnozie tj. zebraniu odpowiednich wskaźników i metryk, na podstawie których zidentyfikowane zostaną bezpośrednie przyczyny problemów, naprawie tj. zaproponowaniu środków zaradczych, wdrożeniu ich i zweryfikowaniu oczekiwanego wzrostu jakości.

#### **6) Szkolenia IT**

Zgromadzona przez zespół CUBE.ITG wiedza wykorzystywana jest w bogatej ofercie szkoleniowej, obejmującej: przygotowanie szkoleń e-learningowych, prowadzenie szkoleń stacjonarnych oraz audyty i ewaluacje szkoleń.

### **B. Oferta produktowa CUBE.ITG**

CUBE.ITG oferuje rozwiązania IT, angażujące najnowocześniejsze technologie informatyczne w biznesie. Emitent oprócz własnych, autorskich rozwiązań oferuje produkty partnerów światowych, będących liderami w swoich niszach rynkowych i kompetencyjnych. Dzięki bliskiej współpracy z partnerami, a także bogatemu doświadczeniu w realizacji projektów informatycznych na rzecz największych firm w Polsce Grupa jest w stanie tworzyć nowe funkcjonalności. Oferta produktów Dłużnika obejmuje między innymi:

#### **a) BiR**

W ramach BiRu Grupa zajmuje się budową środowisk opartych na architekturze SOA. Architektura SOA to koncepcja tworzenia systemów informatycznych, w której główny nacisk kładzie się na definiowanie dedykowanych usług, które spełnią wymagania integracyjne środowiska informatycznego przedsiębiorstwa, dla których został przygotowany.

Ponadto Grupa tworzy rozwiązania z grupy Business Intelligence odpowiadające za procesy przetwarzania oraz właściwej prezentacji informacji. Mają one za zadanie zgromadzić

informacje, przetworzyć je i w odpowiedni sposób przeanalizować, generując wynik analiz w postaci raportów i kokpitów analitycznych. Grupa zajmuje się również tworzeniem aplikacji Front-End umożliwiającymi budowanie oraz zarządzanie przepływami formularzy, wykonywanie reguł biznesowych oraz skryptów. Tworzone aplikacje działają w przeglądarkach internetowych, bez potrzeby instalacji jakiegokolwiek oprogramowania po stronie użytkowników końcowych. Dzięki temu dystrybucja nowych wersji oprogramowania sprowadza się do instalacji nowej wersji na serwerze, z której wszyscy użytkownicy mogą korzystać.

#### **b) Centralne systemy bankowe**

Grupa oferuje centralne systemy bankowe Oracle FLEXCUBE Universal Banking. W ramach produktu oferowany jest pełny zakres wdrożeń, zarówno dla instytucji obsługujących klientów z sektora detalicznego, jak i korporacji. W zakresie usług leży przeprowadzanie analiz przedwdrożeńowych, wdrożenia systemu, szkolenia użytkowników, a także konwersja z wcześniej użytkowanych systemów. Grupa zapewnia również wsparcie w utrzymaniu systemu. Ponadto Grupa oferuje system FIS PROFILE, który jest jednym z wiodących centralnych systemów bankowych charakteryzujący się procesowaniem w czasie rzeczywistym, skalowalnością i elastycznością.

#### **c) bankowości elektronicznej**

Grupa oferuje centralne systemy bankowości elektronicznej FLEXCUBE Direct Banking. W ramach obszaru oferowany jest pełny zakres wdrożeń, zarówno dla instytucji obsługujących klientów z sektora detalicznego, jak i korporacji. Systemy umożliwiają stworzenie wieloplatformowego dostępu do informacji finansowych dla klientów banków oraz pozwalają na aktywne przesyłanie zleceń do realizacji dla banku. Spółka zapewnia również wsparcie w utrzymaniu systemu sprawozdawczości obowiązkowej i zarządzania ryzykiem. W ramach tego obszaru produktów Grupa CUBE.ITG oferuje aplikacje FRSGlobal Reg Pro, FRSGlobal Risk Pro oraz OFSAA. FRSGlobal Reg Pro jest aplikacją przeznaczoną dla instytucji świadczących usługi finansowe. Zapewnia ona dostosowanie sprawozdawczości instytucji do globalnych wymogów prawnych, a także umożliwia tworzenie nowych raportów dla indywidualnych potrzeb organizacji. Wykorzystanie narzędzia FRSGlobal Reg Pro daje gwarancję utrzymania aktualnej, dokładnej i zgodnej z wymogami prawnymi sprawozdawczości. System zapewnia automatyzację całego procesu raportowania – od gromadzenia danych, przez zatwierdzanie, aż do generowania raportów, co przyczynia się

do redukcji błędów, kosztów i czasu przeznaczanego na sprawozdawczość. FRSGlobal Risk Pro jest aplikacją przeznaczoną do prowadzenia analizy ryzyka i rentowności usług przedsiębiorstw, banków i towarzystw ubezpieczeniowych. System daje możliwość przeprowadzenia analizy finansowej o szerokim zakresie i wysokim stopniu szczegółowości, przy jednoczesnym zapewnieniu spójności generowanych wyników. Natomiast OFSAA jest zbiorem aplikacji przeznaczonych dla instytucji finansowych, służących do zarządzania, analizy i symulacji obszarów dochodowości i ryzyka: finansowego (w tym ryzyko kredytowe, płynności, rynkowe) i operacyjnego.

#### **d) zarządzania prowizjami i opłatami**

W ramach tego obszaru produktów Grupa CUBE.ITG oferuje system ORMB zarządzania sprzedażą i obsługą produktów finansowych. Grupa oferuje CFS - Consumer Finance Suite będący zintegrowanym rozwiązaniem IT służącym do zarządzania sprzedażą i obsługą produktów w branży finansowej. System ten, poprzez wysoki poziom automatyzacji, wspiera wszystkie operacje związane z obsługą klienta. W skład systemu wchodzi następujące moduły: do obsługi umów, do procesu wspomaganie decyzji oraz do właściwego zawierania umów, do zarządzania portfelem umów i rozliczania produktów finansowych, moduł odpowiedzialny za konfigurowanie parametrów biznesowych w systemie, np. katalogu produktów oraz scentralizowany moduł raportowania wewnętrznego dla potrzeb informacji zarządczej. System CFS - Consumer Finance Suite wspiera szeroki asortyment produktów, tj. kredyty ratalne, samochodowe, hipoteczne, konsumpcyjne, gotówkowe, dealerów samochodowych, pożyczki, karty kredytowe oraz ubezpieczenia indywidualne i komunikacyjne.

#### **e) zarządzania przedsiębiorstwem**

Dla zarządzania przedsiębiorstwem Grupa oferuje system Microsoft Dynamics AX, który jest kompletnym narzędziem klasy ERP do zarządzania biznesowego dla średnich i dużych przedsiębiorstw. Rozwiązania Microsoft Dynamics adresowane są dla firm detalicznych, producentów, hurtowników-dystrybutorów oraz firm usługowych, działających zarówno na rynku krajowym, jak i w skali międzynarodowej. System Microsoft Dynamics AX 2009 został tak zaprojektowany, aby ułatwić prowadzenie działalności biznesowej dla przedsiębiorstw z różnych branż: od sektora finansowego i usług, przez farmację, budownictwo, handel, aż po branżę przemysłową. Ponadto Grupa oferuje Oracle e-Business Suite będący pakietem zintegrowanych globalnych aplikacji biznesowych, który oferuje pełną gamę produktów dla



zarządzania przedsiębiorstwem oraz inteligentnej analizy danych. Rozwiązanie Oracle e-Business Suite jest oferowane średnim i dużym przedsiębiorstwom na większości dostępnych platform sprzętowych z graficznym interfejsem użytkownika w architekturze klient-serwer.

**f) zarządzania relacjami z klientem**

Grupa oferuje aplikację CUBE.ITG CRM, które jest rozwiązaniem IT służącym zarządzaniu kontaktem z klientem. CUBE.ITG CRM ma zastosowanie w niemal każdej branży prowadzonej działalności. Do kluczowych funkcji CUBE.ITG CRM należy definiowanie planów sprzedażowych i kontrola ich realizacji, zarządzanie bazą klientów oraz pracowników, wprowadzanie i zarządzanie kontraktami na każdym etapie ich obsługi, planowanie i obsługa działań, naliczanie wynagrodzeń, zarządzanie oddziałami oraz asortymentem przedsiębiorstwa, planowanie kampanii marketingowych. System pozwala na szybki dostęp do danych klienta oraz wszystkich powiązanych z nim informacji, w tym kontraktów i historii działań podejmowanych wobec klienta. Ponadto ułatwia dopasowanie odpowiedniej oferty do klienta na podstawie zgromadzonych o nim informacji. CUBE.ITG CRM jest narzędziem w pełni webowym, umożliwiającym pracę 24h/7. Aplikacja jest wykonana w nowoczesnej technologii pozwalającej na łatwą rozbudowę i dużą skalowalność z możliwością obsługi wielu języków. Architektura aplikacji pozwala na obsługę systemu jednocześnie przez wielu użytkowników przy jednoczesnym zagwarantowaniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa i wydajności.

**g) zarządzanie kosztami**

W obszarze budowy rachunku kosztów działań i zarządzania kosztami Grupa oferuje przygotowanie i przeprowadzenie dopasowanych do potrzeb Klienta warsztatów i/lub szkoleń z metodologii zarządzania kosztami działań (ABM - Activity Based Management) i metod budowy rachunku kosztów działań (ABC - Activity Based Costing), a także analizy i oceny informacji dostarczanych przez obydwie modele oraz implementację modelu ABC/ABM w P3MA (Performance, Profitability & Profit Management Automation), stanowiącym rozwiązanie w zakresie zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem. Model ABC/ABM umożliwia dokonanie kalkulacji kosztów działań, procesów i obiektów kosztowych. Rachunek kosztów działań (ABC) oraz zarządzanie kosztami działań (ABM) dostarczają informacji kosztowych i operacyjnych, które są odzwierciedleniem układu procesowego w przedsiębiorstwie. Rachunek kosztów działań dostarcza danych o

rzeczywistych kosztach produktów, usług, procesów, działań, kanałów dystrybucji, segmentów rynku, kontraktów i przedsięwzięć. Natomiast zarządzanie kosztami działań wykorzystuje te informacje, umożliwiając inicjowanie, prowadzenie lub wspieranie działań skierowanych na optymalizację działalności i doskonalenie procesu podejmowania decyzji. Narzędzie P3MA (Performance, Profitability & Profit Management Automation) jest kompleksowym rozwiązaniem, które zapewnia automatyzację zarządzania efektywnością, rentownością i zyskiem z wykorzystaniem metod planowania i budżetowania, rozliczania kosztów metodą rachunku kosztów działań oraz zarządzanie zyskiem na poziomie pojedynczej transakcji.

#### **h) masowej weryfikacji danych**

W ramach masowej weryfikacji danych Grupa oferuje system ReconNET amerykańskiej firmy Trintech, który jest wykorzystywany głównie przez instytucje finansowe. Narzędzie to umożliwia automatyzację uzgodnienia danych transakcyjnych lub danych syntetycznych. Zastosowanie systemu ReconNET wpływa decydująco na poprawę organizacji pracy. Narzędzie to zwiększa kontrolę danych, a co za tym idzie redukuje ryzyko związane z błędami powstałymi na skutek ręcznego uzgadniania danych. ReconNET umożliwia automatyzację około 90% procesów związanych z uzgadnianiem danych. Możliwe zastosowania systemu ReconNET obejmują: wsparcie procesu rozliczania kart płatniczych, rozliczenia operacji kasowych realizowanych w oddziałach banków, uzgodnienie bilansu Księgi Głównej, uzgodnienia systemów gospodarki własnej banku, uzgodnienia depozytów oddziałowych oraz wiele innych operacji wykonywanych zarówno w bankach, jak i w instytucjach finansowych.

#### **i) zarządzanie obiegiem dokumentów**

W ramach obszaru Grupa oferuje system SAPERION ECM mający zastosowanie do archiwizacji, zarządzania dokumentami i zarządzania procesami biznesowymi oraz system Office Expert, który został przygotowany dla firm i instytucji zarządzających procesami biznesowymi, przetwarzających duże ilości dokumentów. Office Expert jest systemem dedykowanym dla sektora bankowości i finansów, biznesowego, publicznego, a także dla placówek ochrony zdrowia.

## 2. Opis otoczenia, w jakim działa przedsiębiorstwo Dłużnika oraz analiza podaży i popytu na rynku

Województwo dolnośląskie posiada bardzo dobrze rozwiniętą sieć firm z branży informatycznej. Na terenie Dolnego Śląska działa łącznie ponad 2 000 takich podmiotów (z czego ponad 1 000 w samym Wrocławiu). We Wrocławiu działa ponad 50 centrów konferencyjno-szkoleniowych i obiektów konferencyjnych. Centra informatyczne to firmy zajmujące się prowadzeniem prac naukowo-badawczych, eksploatacją i rozwojem środowiskowych zasobów informacyjnych, prowadzeniem szkoleń oraz udzielaniem powszechnych konsultacji. Centra informatyczne działające na terenie Wrocławia to m.in.:

- Centrum Informatyczne Politechniki Wrocławskiej, Instytut Informatyki Stosowanej e-portal, Politechnika Wrocławska, zakłady: bezpieczeństwa systemów informatycznych, inżynierii oprogramowania, systemów baz danych, systemów informacyjnych, zakład sztucznej inteligencji,
- Centrum Informatyczne Akademii Wychowania Fizycznego we Wrocławiu,
- Centrum Informatyczne Instytutu Niskich Temperatur i Badań Strukturalnych PAN we Wrocławiu,
- Dolnośląskie Centrum Informatyki,
- Wrocławska Akademicka Sieć Komputerowa,
- Krajowe Centrum Informatyki „ALSTOM”, które swoim działaniem obejmuje sektor energetyczny we Wrocławiu,
- Miejskie sieci informatyczne e-wro.pl,
- Wrocławskie Centrum Sieciowo – Superkomputerowe.

Terminem IT określa się wiązkę branż powiązanych z technologiami informatycznymi. IT obejmuje więc produkcję hardware i software, doradztwo w zakresie sprzętu komputerowego i oprogramowania, przetwarzanie danych i tworzenie ich baz oraz sprzedaż i serwis sprzętu i oprogramowania, a także edukację w zakresie technologii informatycznych (IT). Są to branże wysoko-technologiczne, które obecnie warunkują sprawność działania prawie wszystkich tradycyjnych dziedzin gospodarki. Na sytuację rynku IT wpływają determinanty makro oraz mikroekonomiczne.

<b>Determinanty makroekonomiczne</b>	<b>Determinanty mikroekonomiczne</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• wzrost gospodarczy kraju</li> <li>• inflacja</li> <li>• bezrobocie</li> <li>• regulacje państwowe (polityka monetarna, fiskalna)</li> <li>• „piractwo”</li> <li>• publiczne zamówienia na usługi informatyczne</li> <li>• konkurencja zagraniczna</li> <li>• rozwój sektora MŚP (małych i średnich przedsiębiorców)</li> <li>• wymogi akcesyjne UE</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rola informacji ekonomicznej w przedsiębiorstwie (instytucji itp.)</li> <li>• konkurencja lokalna</li> <li>• zatory płatnicze</li> <li>• problemy pozyskiwania informacji rynkowej</li> <li>• ceny sprzętu, oprogramowania i usług</li> </ul>

#### **Czynniki hamujące rozwój rynku informatycznego:**

- spadek koniunktury gospodarczej,
- brak środków finansowych w przemyśle,
- konkurencja,
- niedobór wykwalifikowanej kadry,
- brak zainteresowania kadry kierowniczej,
- niska kultura organizacyjna w gospodarce i administracji,
- niespójne i niestabilne prawo.

#### **Cechy rynku IT:**

- zacierają się granice pomiędzy segmentami rynku,
- następuje nasycanie produktu usługami i równocześnie usługi są nasycane produktami,
- firmy rzadko się specjalizują wyłącznie w jednym rodzaju usług,
- rynek od strony popytu jest zdominowany przez odbiorców instytucjonalnych,
- czynniki ekonomiczne mają dominujący wpływ na kształtowanie rynku usług informatycznych w grupie dostawców i odbiorców,
- czynniki makroekonomiczne mają znaczenie strategiczne
- czynniki mikroekonomiczne decydują o wyborze taktyki działania dostawców i odbiorców,
- czynniki społeczne w większym stopniu dotyczą nabywców usług informatycznych niż dostawców.

- Kondycja branży IT jest pochodną ogólnej sytuacji gospodarczej i bardzo silnie skorelowana jest z potencjałem inwestycyjnym. Pogorszenie sytuacji gospodarczej pociąga za sobą spadek wartości inwestowanych środków, w tym związanych z inwestycjami w infrastrukturę teleinformatyczną. Nie oznacza to oczywiście, że spadły potrzeby przedsiębiorstw w tym zakresie, jednak dekoniunktura gospodarcza dotyka najbardziej producentów i dystrybutorów sprzętu teleinformatycznego, powodując spadek cen i zmniejszanie się możliwości do osiągnięcia marż.

### 3. Sytuacja ekonomiczno – finansowa Dłużnika

W celu przedstawienia aktualnej sytuacji finansowej CUBE.ITG S.A. sporządzono zestawienie bilansów na dzień 30 września 2017 r. i szacunkowego bilansu na dzień poprzedzający otwarcie postępowania sanacyjnego (2017.10.16). Ostatni z tych bilansów został przygotowany na podstawie dokumentów zaewidencjonowanych do końca poprzedniego miesiąca z dokonaniem stosownych korekt i uzupełnień – z uwagi na potrzebę uwzględnienia informacji ze spisu wierzytelności oraz spisu inwentarza masy sanacyjnej dokonanego przez zarządcę zgodnie z przepisami ustawy Prawo restrukturyzacyjne.

	<u>16.10.2017</u>	<u>adj.</u>	<u>30.09.2017</u>
<b>AKTYWA</b>			
<b>Aktywa trwałe</b>			
Rzeczowe aktywa trwałe	1 099 791		1 099 791
Nieruchomości inwestycyjne	0		0
Wartość firmy	0	(48 218 955)	48 218 955
Aktywa niematerialne	15 751 266		15 751 266
Inwestycje w jednostkach zależnych	25 446 535	3 875 250	21 571 285
Inwestycje wyceniane metodą praw własności	0		0
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	4 486 468		4 486 468
Pozostałe aktywa finansowe	0		0
Pozostałe aktywa	111 093		111 093
<b>Aktywa trwałe razem</b>	<b>46 895 153</b>		<b>91 238 858</b>
<b>Aktywa obrotowe</b>			
Zapasy	96 611		96 611
Należności z tytułu dostaw i usług	12 506 006	(7 539 234)	20 045 241
Pozostałe należności	17 975 070		17 975 070
Należności z tytułu kontraktów budowlanych	0		0
Należności z tytułu kontraktów długoterminowych	3 355 245		3 355 245
Pozostałe aktywa finansowe	12 970 303		12 970 303
Bieżące aktywa podatkowe	0		0
Aktywa programu	0		0
Rozliczenia międzyokresowe	10 800 759		10 800 759
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	1 966		1 966
<b>Aktywa obrotowe razem</b>	<b>57 705 961</b>		<b>65 245 195</b>
<b>Aktywa razem</b>	<b>104 601 114</b>		<b>156 484 054</b>

**KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA****Kapitał własny**

Kapitał akcyjny	29 756 186		29 756 186
Akcje własne	(533 244)		(533 244)
Pozostałe kapitały	64 193 860		64 193 860
Kapitał z aktualizacji wyceny	3 857 160	3 875 250	(18 090)
Zyski zatrzymane	(87 610 876)	(70 359 907)	(17 250 970)
<b>Razem kapitał własny</b>	<b>9 663 085</b>		<b>76 147 742</b>

**Zobowiązania długoterminowe**

Długoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	0		0
Pozostałe zobowiązania finansowe	1 003 579		1 003 579
Rezerwa na podatek odroczony	1 764 522		1 764 522
Rezerwy długoterminowe	28 504		28 504
Przychody przyszłych okresów	0		0
Pozostałe zobowiązania	103 609		103 609
<b>Zobowiązania długoterminowe razem</b>	<b>2 900 214</b>		<b>2 900 214</b>

**Zobowiązania krótkoterminowe**

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	39 673 673	5 385 538	34 288 135
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	39 380 439	6 551 782	32 828 657
Pozostałe zobowiązania finansowe	6 034 660		6 034 660
Bieżące zobowiązania podatkowe	444 066	444 066	0
Rezerwy krótkoterminowe	425 379		425 379
Zobowiązania programu	0		0
Przychody przyszłych okresów	294 000		294 000
Pozostałe zobowiązania	5 785 597	2 220 332	3 565 266
<b>Zobowiązania krótkoterminowe razem</b>	<b>92 037 814</b>		<b>77 436 097</b>

**Zobowiązania razem**

<b>94 938 029</b>	<b>80 336 311</b>
-------------------	-------------------

**Pasywa razem**

<b>104 601 114</b>	<b>156 484 054</b>
--------------------	--------------------

Jak wynika z bilansu, na dzień otwarcia postępowania sanacyjnego kapitał własny Dłużnika przyjął wartość ok. 9,6 mln zł. Stosunkowo wysoka wartość kapitałów własnych w okolicznościach zidentyfikowanych spisem wierzytelności zobowiązań w łącznej kwocie ok. 95 mln zł wynika zwłaszcza z przysługujących Dłużnikowi wierzytelności (suma wartości szacunkowych należności ustalona w spisie inwentarza z uwzględnieniem ich uprawdopodobnionej ściągальności wynosi 12,5 mln zł), a także wartości udziałów w spółce ITMed Sp. z o.o., ustalonej jako proporcjonalna do posiadanych udziałów część wartości udziałów tej spółki w DataTechoPark Sp. z o.o. Wartość ta oparta jest o wycenę spółki Data Techno Park Sp. z o.o. spółki jedną z uproszczonych metod dochodowych. W tym celu

przeanalizowano spodziewane przychody i koszty, następnie wpływy i wydatki, sporządzono prognozy i dokonano wyceny. W efekcie wyliczona metodą DCF przy prognozie w wariantcie pesymistycznym (realnym) wartość spółki Data Techno Park sp. z o.o. wyniosła 50.880.548,00 zł. Prognoza, która była podstawą niniejszej wyceny, zawarta została w planie restrukturyzacyjnym Data Techno Park Sp. z o.o. w restrukturyzacji złożonym w postępowaniu sanacyjnym prowadzonym pod sygn. akt VIII GRs9/17. Szacunkowy bilans na dzień poprzedzający otwarcie postępowania sanacyjnego nie uwzględnia wartości firmy (48 mln zł) wykazywanej w sprawozdaniu finansowym sporządzonym na dzień 30.09.2017 r.



#### 4. Sytuacja prawna Dłużnika

Będąc Dłużnikiem spółka CUBE.ITG S.A. powstała w roku 2008 w wyniku przekształcenia spółki Microtech International Sp. z o.o. (spółka przekształcana) w spółkę Microtech International S.A. (spółka przekształcona), co zarejestrowano w Krajowym Rejestrze Sądowym 30 września 2008 roku. W dniu 16 września 2009 roku akcje Microtech International S.A. zadebiutowały na rynku New Connect.<sup>[1]</sup> W dniu 23 listopada 2012 roku Spółka zmieniła nazwę na CUBE.ITG S.A. W dniu 29 marca 2013 Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu połączenia CUBE.ITG S.A. (spółka przejmująca) ze spółkami: ITG S.A. oraz CUBE.Corporate Release S.A. (spółki przejmowane). Połączenie nastąpiło poprzez przeniesienie całego majątku spółek przejmowanych na Dłużnika. Z uwagi na fakt, że na dzień połączenia jedynym akcjonariuszem spółek przejmowanych była CUBE.ITG S.A., połączenie nastąpiło zgodnie z art. 516 § 6 Kodeksu spółek handlowych, w związku z czym nie zostały utworzone i wydane nowe akcje spółki przejmującej, a połączenie zostało przeprowadzone w trybie art. 515 § 1 Kodeksu spółek handlowych. Z dniem 1 kwietnia 2014 roku akcje CUBE.ITG zostały dopuszczone i wprowadzone do obrotu giełdowego na Głównym Rynku GPW.

Aktualnie Dłużnik – CUBE.ITG S.A. jest zarejestrowany w Krajowym Rejestrze Sądowym w Sądzie Rejonowym dla m. st. Warszawy w Warszawie XII Wydział Gospodarczy pod numerem KRS 000314721. Dłużnik tworzy Grupę Kapitałową CUBE.ITG.

Jednostką dominującą grupy jest CUBE.ITG S.A. w restrukturyzacji. Jednostki pośrednio i bezpośrednio zależne od CUBE.ITG S.A w restrukturyzacji:

- ITMED Sp. z o.o. (100% udziałów w kapitale zakładowym oraz ogólnej liczbie głosów)
- CUBE.ITG GmbH (100% udziałów w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów)
- Data Techno Park Sp. z o.o. w restrukturyzacji (pośrednio poprzez jednostkę zależną ITMED Sp. z o.o., która posiada 77,12 % udziałów w kapitale zakładowym oraz ogólnej liczbie głosów<sup>1</sup>)

Jednostki stowarzyszone ITMED Sp. z o.o.: ITMED Service Sp. z o.o. (40% udziałów w kapitale zakładowym oraz ogólnej liczbie głosów).

---

<sup>1</sup> Wyrokiem z dnia 21 lipca 2017 r. Sąd Apelacyjny we Wrocławiu, sygn. akt I ACa 789/17, stwierdził nieważność uchwał z dnia 5 grudnia 2013 r. nr 1/12/2013, nr 2/12/2013 i nr 3/12/2013 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników Spółki Data Techno Park sp. z o.o., z których to uchwał jedna dotyczyła umorzenia udziałów Uniwersytetu Medycznego im. Piastów Śląskich we Wrocławiu, na skutek czego uległa zmianie struktura kapitału

Kapitał zakładowy Spółki CUBE.ITG S.A. wynosi 29.756.186,00 PLN i dzieli się na 14.878.093 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 2,00 PLN każda, w tym na:

- 7.679.447 akcji zwykłych na okaziciela serii A1,
- 754.800 akcji zwykłych na okaziciela serii B1,
- 1.509.600 akcji zwykłych na okaziciela serii B2,
- 4.934.246 akcji zwykłych na okaziciela serii C.

## 5. Analiza przyczyn trudnej sytuacji ekonomicznej Dłużnika

Problemy jakie były udziałem całego rynku usług IT świadczonych dla klientów z sektora publicznego w roku 2016 i w pierwszej połowie 2017, to jest drastyczny spadek zamówień na dostawę sprzętu i usługi informatyczne przez instytucje publiczne, dotknęły znacząco także spółkę Cube.ITG S.A. Spółka boryka się z problemami utrzymania płynności finansowej wynikającymi z konieczności utrzymania finansowania zasobów niezbędnych do realizacji i zakończenia bieżących projektów oraz do pozyskiwania nowych zleceń w okolicznościach zmniejszającego się w poprzedzających otwarcie postępowania sanacyjnego rynku zleceń możliwych do pozyskania od klientów z sektora publicznego.

W roku 2016 nastąpiło załamanie zamówień z sektora klientów publicznych. Zgodnie z oceną zarządu Dłużnika największy potencjał wzrostu w roku 2017 oraz kolejnych latach powinien mieć jednak właśnie sektor publiczny, w tym ochrony zdrowia, a także sektor finansowy i rynki Unii Europejskiej. Uruchamiane projekty europejskie wchodzą w fazę realizacji w wyniku uruchomionych postępowań przetargowych. Zarząd Spółki identyfikuje ryzyka w obszarze kapitału obrotowego i płynności oraz zwraca uwagę na ryzyko związane ze zwiększeniem zapotrzebowania na finansowanie dużych projektów.

### A. Przyczyny zewnętrzne

Działalność usługowa spółki zorientowana w znaczącej części na rynek podmiotów publicznych znacząco ucierpiała w związku z załamaniem tego rynku. Według danych Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji od stycznia do października 2016 r. liczba ogłoszonych postępowań publicznych w branży ITC była mniejsza o 32 proc. niż w analogicznym okresie ub.r., a ich wartość – za dziennikiem urzędowym UE – niższa o 2,5 mld zł. W ocenie Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji z powodu katastrofalnego spadku zamówień najbardziej poszkodowane są małe i średnie przedsiębiorstwa, zwłaszcza te opierające swój biznes na rynku publicznym<sup>2</sup>. Duże firmy, dotąd czerpiące dużą część przychodów np. dzięki zamówieniom w administracji, ratunku szukały w sektorze komercyjnym oraz walcząc nawet o małe zamówienia publiczne, nad którymi wcześniej się nie pochylały. Dekoniunktura najbardziej uderzyła firmy oferujące budowę całych systemów informatycznych na zlecenie przedsiębiorstw i instytucji. Jak

---

<sup>2</sup> Dane za CRN (<https://www.crn.pl/aktualnosci/najwieksi-poszkodowani-na-rynku-public>) , dostęp z dnia 08.01.2017 r.

podaje z kolei RAPORT: Branża IT – rozstrzygnięte postępowania przetargowe w 2016 roku przygotowany przez „Serwis PressInfo.pl www.pressinfo.pl”: *„Rok 2016 jest uznawany za kryzysowy na rynku zamówień publicznych branży informatycznej. Analizując ilość rozstrzygnięć przetargów i zleceń na usługi, wykonanie oraz dostawy związanych z branżą IT w 2016 roku, obserwowany jest spadek w stosunku do roku poprzedniego o 43,2%. Biorąc pod uwagę wyniki dotyczące bezpośrednio branży IT, w analogicznym okresie odnotowano spadek na poziomie 40,16 proc. Wysokość kontraktów zawieranych w 2016 roku zmalała o 50% w stosunku do roku poprzedniego ... Zastój doprowadził do zmiany tendencji na rynku zamówień publicznych – obecnie nawet duże firmy uaktywniły się w walce o małe kontrakty. Zaostrza się konkurencja, czego konsekwencją jest eliminowanie z rynku małych i średnich podmiotów. Poprawy sytuacji należy się spodziewać pod koniec 2017 roku lub nawet dopiero w 2018 roku. Środki finansowe otrzymane od Unii Europejskiej na lata 2014-2020 będą musiały zostać wydatkowane, w przeciwnym wypadku przepadną.”* Jak jeszcze w trzecim kwartale 2017 analitycy rynku zamówień publicznych w branży IT podkreślali: *„Stagnacja na rynku zamówień publicznych branży informatycznej nadal trwa. Delikatne ożywienie nie jest jeszcze zapowiedzią spektakularnego przełomu w 2018 roku.”*

Przyczyny opisywanego załamania, jakkolwiek złożone, polegały w szczególności na obawach przed wprowadzeniem nowego prawa zamówień publicznych, co skłoniło wielu zamawiających do udzielania zamówień przed wejściem w życie nowych przepisów, po ich wprowadzeniu zaś nastąpił okres przystosowywania się instytucji do nowego otoczenia prawnego.

## **B. Przyczyny wewnętrzne**

Wśród zidentyfikowanych przyczyn wewnętrznych dla trudnej sytuacji ekonomicznej spółki w opinii członków jej zarządu upatrywać należy w szczególności w:

- a. niewłaściwym zarządzaniu spółką w latach wcześniejszych oraz materializacji wielu rodzajów ryzyka biznesowego. Skutki szeregu niewłaściwych decyzji zarządczych podjętych w minionych latach nie były adekwatnie odzwierciedlane w księgach handlowych. Z tego powodu ujawniona przez obecny Zarząd strata doprowadziła do istotnych utrudnień w pozyskiwaniu zewnętrznego finansowania koniecznego do funkcjonowania przedsiębiorstwa;

- b. nieoczekiwanej rezygnacji Członków Zarządu i Rady nadzorczej Spółki, co uniemożliwiło zachowanie ciągłości zarządzania i dodatkowo negatywnie odbiło się na finansach Spółki;
- c. niewłaściwie kontrolowanym wzroście kosztów działalności bieżącej oraz braku dostosowania skali działania Spółki do jej przychodów;
- d. zawieraniu długoletnich umów na wynajem powierzchni biurowych w standardach i cenach przekraczających potrzeby i możliwości Spółki;
- e. zakupach towarów handlowych bez umowy sprzedaży ich do klienta;
- f. porażkach w realizacji niektórych dużych projektów (GDDKiA);
- g. przejściu ważnych managerów wraz z całymi zespołami do konkurencji (m.in. z obszaru infrastruktury) i związanym z tym obniżeniem możliwości sprzedażowych i realizacyjnych spółki;
- h. licznych odejściach pracowników ze spółki i – wobec braku mechanizmów zabezpieczania wiedzy w organizacji - związanej z tym utraty części kompetencji oraz braku zwrotu z inwestycji poniesionej w ich wykształcenie.
- i. realizacji kontraktów niskomargińowych.

## **6. Informacja o zdolnościach produkcyjnych przedsiębiorstwa dłużnika**

Stosownie do przepisu art. 10 ust. 2 PrRestr odstąpiono od sporządzania szczegółowej informacji o zdolnościach produkcyjnych CUBE.ITG S.A. w restrukturyzacji, a to z uwagi na marginalne znaczenie produkcji w ramach prowadzonej przez spółkę działalności gospodarczej, zaś ewentualna zmiana w tym zakresie stanie się podstawą do modyfikacji planu restrukturyzacyjnego w trybie art. 318 PrRestr.

## **7. Prezentacja proponowanej przyszłej strategii prowadzenia przedsiębiorstwa dłużnika oraz informacja na temat poziomu i rodzaju ryzyka**

W zakresie proponowanej strategii planowane jest wykorzystanie trudnej sytuacji na rynku (elastyczność podejścia, specjalizacja w obszarach przynoszących wcześniej dobre wyniki finansowe, bazowanie na własnych produktach, elastyczna struktura, koncentracja aktywów w jednym miejscu pod względem geograficznym) oraz zmiany organizacyjne.

Główne założenia koncepcyjne strategii obejmują także ograniczenie kosztów działalności, w tym w szczególności:

- Ograniczenie administracji do maksymalnie kilkunastu niezbędnych etatów,
- Ograniczenie kosztów stałych poprzez likwidację drogich biur w pięciu lokalizacjach: (Kraków, Poznań, Gdańsk, Warszawa, Wrocław - Długosza) ,
- Bardzo daleko idące ograniczenie kosztów zarządu oraz minimalizacja kosztów reprezentacji (w okresie postępowania sanacyjnego praktyczna eliminacja tych kosztów),
- Rozwiązanie zbędnych umów w drodze porozumień zawieranych z kontrahentami oraz odstąpienie za zgodą Sędziego – komisarza od umów wzajemnych które nie zostały wykonane w całości lub w części przed otwarciem postępowania sanacyjnego, a wykonanie których nie leży w interesie masy sanacyjnej,
- Uproszczenie systemu obiegu dokumentów i schematu akceptacji oraz decyzji,
- Zamknięcie oddziału niemieckiego (CUBE.ITG GmbH),
- Oparcie wykonywania kontraktów w okresie postępowania sanacyjnego na współpracy z podwykonawcami (minimalizacja kosztów stałych zespołów),
- Intensyfikacja kontraktów T&M wobec zaufanych podwykonawców wiodących zlecniodawców Dłużnika
- Odbudowanie i kontynuacja kontraktów z innymi ważnymi Klientami Dłużnika

Istotne ryzyko identyfikowane przez zarząd Dłużnika w związku z ograniczeniem kosztów polega na możliwości utrudnienia bieżącego funkcjonowania w okolicznościach zagrożenia eksodusem kadry. Z jednej strony ograniczenie kosztów w obszarach administracji jest procesem nieodzownym w procesie restrukturyzacji, ale tylko jeśli realizowane jest w sposób zaplanowany. Równoczesny ubytek istotnej kadry bez płynnego przekazania obowiązków nowej strukturze wywołuje ryzyko związane z zachowaniem ciągłości działania.

Dalsze identyfikowane przez zarząd Dłużnika rodzaje Dłużnika są niespecyficzne dla postępowania sanacyjnego, a specyficzne dla branży, w jakiej działa Dłużnik:

- Ryzyko związane z otoczeniem makroekonomicznym,
- Ryzyko związane ze zmianami stóp procentowych,
- Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność,
- Ryzyko braku stabilności polskiego systemu podatkowego,
- Ryzyko związane z konkurencją,
- Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w branży IT,
- Ryzyko związane z procesem implementacji systemów informatycznych,
- Ryzyko spadku sprzedaży,
- Ryzyko spadku marży procentowej,
- Ryzyko niewypłacalności odbiorców,
- Ryzyko sezonowości,
- Ryzyko niekorzystnych zmian kursu walutowego,
- Ryzyko związane z sytuacją w branży informatycznej,
- Ryzyko związane z realizacją projektów informatycznych,
- Ryzyko awarii systemów informatycznych,
- Ryzyko ograniczonej dywersyfikacji źródeł przychodów Grupy i uzależnienia od głównych odbiorców,
- Ryzyko związane z roszczeniami odszkodowawczymi,
- Ryzyko utraty zaufania odbiorców,
- Ryzyko związane z możliwością utraty wykwalifikowanych pracowników,
- Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w branży i rozwojem nowych produktów,
- Ryzyko związane z transakcjami z podmiotami powiązanymi,
- Ryzyko związane z karami za niewykonanie lub nieterminowe wykonania zleceń,
- Ryzyko związane z niewystarczającą ochroną ubezpieczeniową,
- Ryzyko związane z procesem pozyskiwania nowych kontraktów,
- Ryzyko związane z warunkami i procedurami rozstrzygania przetargów publicznych, a także z wykluczeniem z postępowań o udzielenie zamówień publicznych,
- Ryzyko niezrealizowania celów strategicznych założonych przez Grupę Kapitałową.

## **8. Pełny opis i przegląd planowanych środków restrukturyzacyjnych oraz związanych z nimi kosztów**

Działania restrukturyzacyjne, jakie spółka CUBE.ITG S.A. planuje przeprowadzić w toku postępowania sanacyjnego obejmują redukcję kosztów zatrudnienia oraz kosztów usług zewnętrznych, okresowe zmniejszenie obrotów spółki ukierunkowane na realizację kontraktów o najwyższych wskaźnikach marżowości, kontynuację współpracy z kluczowymi zleceniodawcami oraz rozwój i sprzedaż nowych usług świadczonych również w oparciu o infrastrukturę dostępną w ramach spółki zależnej Data Techno Park Sp. z o.o. w restrukturyzacji, w tym w szczególności obiekt ITQ Data Center zlokalizowany we Wrocławiu przy ul. Borowskiej 283B. Poziom wykorzystania przestrzeni kolokacyjnej w ramach obiektu ITQ Data Center wynosi obecnie 1/8 całości i ok. 15 % mocy obliczeniowej dostępnej na własnej infrastrukturze IT, jednocześnie w ramach spółek funkcjonują zasoby ludzkie zapewniające utrzymanie tej infrastruktury w stopniu wystarczającym do jej bezpiecznej i ciągłej pracy. Przesądza to o znacznym potencjale rozwoju dla działalności CUBE.ITG S.A. w obszarze świadczenia usług z wykorzystaniem infrastruktury spółki zależnej. Jednocześnie zarząd Dłużnika identyfikuje obszary rozwoju dla świadczonych przez spółkę usług związane ze zmieniającym się otoczeniem prawnym, w tym w nowych regulacjach dotyczących ochrony danych osobowych wchodzących w życie w roku 2018<sup>3</sup>. Zwiększające się wymagania w zakresie ochrony danych osobowych wiążą się z koniecznością aktualizacji rozwiązań informatycznych wykorzystywanych przez dotychczasowych Klientów Dłużnika oraz ich wdrożeniem u nowych Klientów.

Koszty związane z prowadzeniem bieżącej działalności gospodarczej oraz koszty planowanych do podjęcia działań restrukturyzacyjnych opisane są w ramach prognoz zawartych w punkcie 11. niniejszego planu restrukturyzacyjnego.

### **A. Środki restrukturyzacyjne w postępowaniu sanacyjnym**

W toku postępowania sanacyjnego planowane jest podejmowanie działań w celu restrukturyzacji przedsiębiorstwa Dłużnika i przywrócenia mu sprawności organizacyjnej oraz

---

<sup>3</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/we (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz.Urz.UE.L Nr 119, str. 1)



efektywności niezbędnej do bieżącego pokrywania kosztów działalności oraz przygotowania do realizacji zobowiązań w toku realizacji przyjętego przez wierzycieli układu.

### **1) Zbycie składników mienia wchodzących w skład masy sanacyjnej**

Przepisy art. 323 ustawy prawo restrukturyzacyjne umożliwiają zarządcy zbycie za zgodą sędziego – komisarza składników mienia wchodzących w skład masy sanacyjnej. W ramach spisu inwentarza ustalono wszystkie składniki masy sanacyjnej oraz przyporządkowano do nich wartości szacunkowe, tj. możliwe do uzyskania z tytułu ich sprzedaży. Plan restrukturyzacyjny nie zakłada celu likwidacyjnego, zaś ewentualna sprzedaż składników masy sanacyjnej dokonywana będzie wyłącznie w celu upłynnienia rzeczy zbędnych z punktu widzenia kontynuowanej działalności przedsiębiorstwa Dłużnika i ograniczenia kosztów związanych z ich przechowywaniem. W związku z rezygnacją przez Dłużnika z prowadzenia działalności w zakresie oddziałów zlokalizowanych w miastach innych niż Wrocław, podlegające sprzedaży w trybie art. 323 PrRestr składniki masy stanowią w szczególności zbędne meble i urządzenia elektroniczne (aparaty telefoniczne, komputery). Wpływy masy sanacyjnej z tego tytułu będą marginalne, zaś sama sprzedaż prowadzona będzie wyłącznie w celach porządkowych. Również marginalne będą koszty związane ze sprzedażą, które dotyczyły będą w szczególności ogłoszeń prasowych oraz w wyspecjalizowanych portalach internetowych o prowadzonej sprzedaży i jej warunkach.

### **2) Odstąpienie od umów wzajemnych**

Przepisy art. 298 ustawy prawo restrukturyzacyjne umożliwiają zarządcy za zgodą sędziego – komisarza odstąpienie odstąpić od umowy wzajemnej, która nie została wykonana w całości lub części przed dniem otwarcia postępowania sanacyjnego. W toku analizy dokumentacji upadłego wytypowano wstępnie 27 umów wzajemnych, kontynuację wykonywania których uznano za niekorzystną dla masy sanacyjnej oraz ustalono, że konieczność ewentualnego naprawienia szkody w związku z odstąpieniem od tychże umów wiązała będzie się z kosztami mniejszymi, niż konieczne byłyby do poniesienia w związku z dalszym ich wykonywaniem. W dniu 17 stycznia 2018 r. Zarządca zwrócił się do Sędziego – komisarza z wnioskiem o wyrażenie zgody na odstąpienie od ww. umów wzajemnych. Po uzyskaniu wnioskowanej zgody Zarządca złoży stosowne oświadczenia kontrahentom Dłużnika, co nie wyklucza prowadzenia negocjacji w celu rozwiązania objętych zgodą na odstąpienie umów w drodze zawieranych z kontrahentami porozumień.

### **3) Redukcja zatrudnienia z wykorzystaniem uprawnień zarządcy**

Przepis art. 300 ustawy prawo restrukturyzacyjne przydaje zarządcy uprawnienia w zakresie wpływania na trwałość stosunków pracy pracowników Dłużnika analogiczne do uprawnień syndyka w postępowaniu upadłościowym. Zarządca może zatem z dniem otwarcia postępowania sanacyjnego odstąpić od umowy o zakazie konkurencji bez prawa do odszkodowania , jak również w celu wcześniejszego rozwiązania umowy o pracę, skrócić okres trzymiesięcznego wypowiedzenia , wypowiedzieć umowę o pracę pracownikowi, któremu brakuje nie więcej niż 4 lata do osiągnięcia wieku emerytalnego, także jeżeli okres zatrudnienia umożliwia mu uzyskanie prawa do emerytury z osiągnięciem tego wieku , wypowiedzieć umowę o pracę pracownikowi także w czasie urlopu pracownika oraz w czasie innej usprawiedliwionej nieobecności pracownika w pracy, także jeżeli nie upłynął jeszcze okres uprawniający do rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia , a także wypowiedzieć, jak również rozwiązać umowę o pracę w okresie ciąży i w okresie urlopu macierzyńskiego pracownicy, niezależnie od tego, czy zachodzą przyczyny uzasadniające rozwiązanie umowy bez wypowiedzenia z jej winy. Ponadto zarządca nie ma obowiązku zawiadamiać na piśmie reprezentującej pracownika zakładowej organizacji związkowej o zamiarze wypowiedzenia pracownikowi umowy o pracę zawartej na czas nieokreślony, zaś zakładowa organizacja związkowa nie ma prawa do zgłaszania w tym zakresie zastrzeżeń, a jej ewentualne stanowisko nie ma znaczenia dla skuteczności decyzji w sprawie wypowiedzenia.

W postępowaniu sanacyjnym CUBE.ITG S.A. Zarządca nie ustalił istnienia stosunków pracy, rozwiązanie których wymagałoby wykorzystania opisanych powyżej uprawnień. Stosunki pracy, stroną których był Dłużnik, zostały w znacznej części rozwiązane przed otwarciem postępowania sanacyjnego, w tym również w drodze wypowiedzeń dokonywanych przez pracowników. Obecny stan zatrudnienia umożliwia prowadzenie działalności gospodarczej Dłużnika. Otwarcie postępowania sanacyjnego niosąc skutek w postaci niedopuszczalności prowadzenia egzekucji w stosunku do masy sanacyjnej umożliwiło natomiast odbudowę zasobów Dłużnika w postaci niezbędnych pracowników, co Dłużnik wykorzystywał będzie prowadząc rekrutację pracowników.

Postanowienie o otwarciu postępowania sanacyjnego stanowi przesłankę uruchomienia środków na zaległe wypłaty pracownicze z Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych stosownie do przepisów ustawy z 13.7.2006 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy (t.j. Dz.U. z 2014 r. poz. 272 ze zm.). W

przypisanym ustawą terminie Zarządca złożył stosowny wniosek do Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych. Po zaspokojeniu wierzytelności pracowniczych objętych wnioskiem Zarządca dokona stosownych korekt w spisie wierzytelności, a powstałe wierzytelności Funduszu Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych oraz wierzytelności pracownicze w zakresie niezaspokojonym przez Fundusz podlegały będą zaspokojeniu co do zasady z bieżących funduszy masy sanacyjnej jako niepodlegające objęciu z mocy prawa układem.

#### **4) Układ częściowy**

W związku z otwarciem postępowania sanacyjnego Dłużnik zobowiązany jest co do zasady do zapłaty oprócz wierzytelności powstających po otwarciu postępowania, również tych, które zabezpieczone są rzeczowo na składnikach jej majątku, w związku z czym nie podlegają objęciu układem z mocy prawa. Przepis art. 181 ust. 1. ustawy prawo restrukturyzacyjne umożliwia dłużnikowi przedstawienie wierzycielom, wierzytelności których zabezpieczone są rzeczowo na składnikach majątku dłużnika, propozycji układowych przewidujących pełne zaspokojenie tak zaspokojonych wierzytelności lub ich zaspokojenie w stopniu nie niższym od tego, którego można spodziewać się w przypadku dochodzenia wierzytelności wraz z należnościami ubocznymi z przedmiotu zabezpieczenia, ze skutkiem polegającym na braku konieczności uzyskania zgody wierzyciela na objęcie jego wierzytelności układem. Przepis art. 249 ustawy prawo restrukturyzacyjne zrównuje natomiast z zabezpieczeniem rzeczowym (zastawem) skutki zabezpieczenia wierzytelności poprzez powiernicze przeniesienie własności rzeczy, wierzytelności lub innego prawa oraz zastrzeżenie własności rzeczy sprzedanej na rzecz sprzedającego. Z uwagi na specyfikę działalności Dłużnika pozostawał on stroną umów uzależniających przeniesienie własności rzeczy lub praw (w tym majątkowych praw autorskich) od dokonania zapłaty wynagrodzenia, zaś z uwagi na zagrożenie niewypłacalnością i bieżące problemy z płynnością w miesiącach poprzedzających otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego Dłużnik nie regulował znacznej części swoich wymagalnych zobowiązań. Skutkiem powstawania zaległości płatniczych Dłużnika było zarówno powstawanie zastawów przymusowych na ruchomościach Dłużnika wniesionych przez niego do przedmiotów najmu, jak i powstawanie zrównanych z zastawem skutków w stosunku do rzeczy i prawa, przejście własności których na Dłużnika uzależnione zostało umownie od zapłaty umówionego wynagrodzenia. Zarządca dąży do ustalenia, jakich ewentualnie rzeczy i praw dotyczyć może zastrzeżenie przeniesienia ich własności, kierując między innymi w tym celu korespondencję w tym zakresie do kontrahentów Dłużnika. Po

uzyskaniu uwiarygodnionych informacji o istnieniu rzeczy lub praw, jakie weszły do masy sanacyjnej w związku z normą przepisu art. 249 ustawy prawo restrukturyzacyjne ze skutkiem w postaci zabezpieczenia rzeczowego wierzyciela na tychże składnikach majątku Dłużnika, Zarządca nie wyklucza działań w celu zawarcia z tymi wierzycielami układów częściowych w ramach postępowań z wniosków o zatwierdzenie układu częściowego lub wniosku o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego. Dla skuteczności objęcia wierzycieli układem częściowym ewentualne propozycje układowe przewidywały będą zaspokojenie wierzycieli w stopniu, jakiego mogliby oni spodziewać się w przypadku dochodzenia wierzytelności z należnościami ubocznymi z przedmiotów zabezpieczenia.

## **B. Środki restrukturyzacyjne w zakresie zobowiązań**

Dobór środków restrukturyzacyjnych w zakresie zobowiązań Dłużnika objętych układem z mocy prawa oraz na podstawie zgód wierzycieli na ich objęcie układem uzależniony jest od efektów działań restrukturyzacyjnych dotyczących przedsiębiorstwa Dłużnika, a także od ostatecznej sumy wierzytelności uznanej w spisie wierzytelności i jego ewentualnych uzupełnieniach oraz postanowieniach sędziego – komisarza wydawanych w związku z rozpoznaniem potencjalnych sprzeciwów, w związku z czym w postępowaniu sanacyjnym jest przedmiotem propozycji układowych składanych na stosownym jego etapie. Plany w zakresie restrukturyzacji zobowiązań CUBE.ITG S.A. obejmują zastosowanie niżej wyszczególnionych środków restrukturyzacyjnych.

### **1) Terminowe odroczenie spłaty zobowiązań**

Odroczenie spłaty jest przesunięciem w czasie wymagalności zobowiązania wobec wierzyciela w czasie zgodnie z propozycjami układowymi. Mechanizm jest tożsamy z tzw. kredytem kupieckim czyli odroczonym terminem płatności. Podstawowym celem tego działania jest umożliwienie dłużnikowi zebrania środków do spłaty w późniejszym terminie. Szczegółowe rozwiązania dotyczące terminów i kwot, jakich dotyczyło będzie odroczenie płatności, będą przedmiotem propozycji układowych.

### **2) Redukcja zobowiązań**

Redukcja zobowiązań polega na umorzeniu części zobowiązania wobec wierzyciela, które określone zostaje w propozycjach układowych i warunkach określonych w postanowieniu zatwierdzającym układ. Umorzenie dotyczyć może zarówno odsetek, jak i należności głównych, zaś w związku z objęciem spisem wierzytelności zarówno zobowiązań relatywnie drobnych, jak i relatywnie znacznych, w niniejszym postępowaniu planowana jest progresywna redukcja zobowiązań uzależniona od wysokości uznanej wierzytelności.

### **3) Rozłożenie spłaty zobowiązań na raty**

Rozłożenie spłaty zobowiązań na raty jest środkiem restrukturyzacyjnym polegającym na podziale kwoty wierzytelności na części, które zgodnie z propozycjami układowymi i warunkami określonymi w postanowieniu zatwierdzającym układ, Dłużnik będzie spłacał wierzycielom. Prognozy zawarte w punkcie 11. niniejszego planu restrukturyzacyjnego wskazują na możliwość zaspokojenia wierzytelności wobec Dłużnika objętych układem w pięcioletnim okresie po zakończeniu postępowania sanacyjnego.

### **4) Konwersja wierzytelności na akcje**

W postępowaniu sanacyjnym CUBE.ITG S.A. planowana jest konwersja części wierzytelności na akcje, w tym w sposób określony w art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, w części i na zasadach opisanych w propozycjach układowych.

## 9. Harmonogram wdrożenia środków restrukturyzacyjnych

Zakładany jest następujący wstępny harmonogram działań restrukturyzacyjnych:

- a. Styczeń/luty 2018 r. kontynuacja restrukturyzacji zatrudnienia oraz kosztów administracji i kosztów zarządu w celu osiągnięcia założonego poziomu kosztów zatrudniania i kosztów usług, opisanych tabelą 11 powyżej, inwentaryzacja i wycena składników przedsiębiorstwa Dłużnika; sporządzenie planu restrukturyzacyjnego i spisu wierzytelności, wdrożenie zmian w zakresie struktury sprzedaży, a także w zakresie obrotów i rentowności;
- b. Marzec – lipiec 2017 r. – wdrożenie zmian w zakresie struktury sprzedaży, a także w zakresie obrotów i rentowności, intensyfikacja sprzedaży, negocjacje z wierzycielami zabezpieczonymi rzeczowo, zawieranie układów bilateralnych, zbycie zbędnych aktywów, działania w celu ściągnięcia należności Dłużnika;
- c. Sierpień 2017 r. – rozpoczęcie postępowań o zatwierdzenie układów częściowych na wypadek braku osiągnięcia zakładanych efektów negocjacji w celu zawarcia ugody z wierzycielami niepodlegającymi objęciu układem w postępowaniu sanacyjnym;
- d. Styczeń 2019 r. – ustalenie propozycji układowych (w zależności od rezultatów osiągniętych w negocjacjach lub w postępowaniu o zatwierdzenie układów częściowych)
- e. Kwiecień 2019 – zgromadzenie wierzycieli w celu głosowania nad układem;
- f. Wrzesień 2019 r. – rozpoczęcie spłat wierzycieli objętych spisem po zatwierdzeniu układu przyjętego przez wierzycieli.

Ostatecznym terminem wdrożenia planu restrukturyzacyjnego jest termin przewidziany na ustalenie propozycji układowych.

## 10. Opis metod i źródeł finansowania

Zakładane jest finansowanie działań restrukturyzacyjnych oraz bieżącej działalności CUBE.ITG S.A. w restrukturyzacji z bieżących przychodów spółki oraz z należności Dłużnika wykazanych w spisie inwentarza w kwotach szacunkowych składających się na sumę 12 506 006,43 zł Ponadto planowane jest zbycie zbędnych z punktu widzenia bieżącej działalności spółki aktywów, jednak uzyskane z tego tytułu wpływy będą miały marginalne znaczenie z punktu widzenia prognozowanych wpływów Dłużnika.

Wyżej wymienione źródła finansowania działań restrukturyzacyjnych nie wyłączają pozyskania dodatkowego finansowania z tytułu kolejnych emisji akcji bądź finansowania zewnętrznego z tytułu kredytów lub pożyczek. Dokonanie wiążących ustaleń w tym zakresie stanie się podstawą do modyfikacji planu restrukturyzacyjnego w trybie art. 318 PrRestr.

Zakładane jest finansowanie wykonania układu wyłącznie z przychodów z prowadzenia przedsiębiorstwa, których powstawanie wykazano w prognozach zawartych w punkcie 11 niniejszego planu.

Niniejszy plan restrukturyzacyjny nie zakłada zbycia znaczących aktywów Dłużnika, w tym udziałów w spółkach zależnych, w celu zaspokojenia wierzytelności objętych układem.

Doboru metod oraz źródeł finansowania działań restrukturyzacyjnych oraz zawartego układu dokonano z uwzględnieniem następujących założeń:

- 1) okres trwania postępowania sanacyjnego obejmie 18 kolejnych miesięcy (licząc od jego otwarcia), zaś rozpoczęcie realizacji planu restrukturyzacyjnego przypadnie na styczeń 2018 r., w związku z czym sporządzono projekcje finansowe na okres od 2018 do 2022 r..
- 2) poziom amortyzacji uwzględnia wyłącznie umorzenie aktualnych środków trwałych, założono, iż Spółka w planowanym okresie restrukturyzacji nie będzie dokonywała inwestycji związanych ze zwiększeniem aktywów trwałych,
- 3) poziom usług obcych zgodnie z założeniami Spółki w swojej strukturze zakłada usługi świadczone przez współpracowników, które w znacznym stopniu uzależnione będą od poziomu przychodu i ulegną w stosunku do niego odpowiednim zmianom,

- 4) poziom wynagrodzeń oraz ubezpieczeń społecznych zgodnie z założeniami restrukturyzacji zatrudnienia przyjmuje stały poziom w całym okresie prognozowanym,
- 5) poziom wartości marży dla sprzedanych usług kształtuje się na stałym poziomie, zakładającym dla poszczególnych miesięcy 20% marży brutto (tzw. marży I stopnia),

Do celów postępowania restrukturyzacyjnego nie jest też planowane (ani nie ma takiej konieczności) korzystanie z pomocy publicznej. Dłużnik będzie regulował na bieżąco wszystkie zobowiązania wynikające z tytułu obowiązkowych składek na ubezpieczenia ZUS, a także podatkowe.



## 11. Projektowane zyski i straty

W poniższych tabelach przedstawiono projektowane zyski i straty w wariantcie optymalnym oraz w wariantcie pesymistycznym w układzie rocznym dla okresów obejmujących łącznie pięć lat (2018 – 2022).

I. Prognozy dla wariantu optymalnego oparto na następujących założeniach:

- 1) Koszty stałe w zakresie zarządu oraz utrzymania infrastruktury utrzymane zostaną na poziomach osiągniętych w czwartym miesiącu postępowania sanacyjnego, koszty te ulegną zwiększeniu w związku z uzyskaniem przez przedsiębiorstwo Dłużnika optymalnych obrotów w połowie roku 2019, w którym to okresie planowane jest zakończenie postępowania sanacyjnego;
- 2) Koszty administracji utrzymane zostaną na poziomach osiągniętych w czwartym miesiącu postępowania sanacyjnego,
- 3) Nastąpi nieznaczny wzrost kosztów w obszarze sprzedaży w związku z planowanymi zatrudnieniami w Dziale Sprzedaży oraz z wdrożeniem modelu prowizyjnego uzależnionego od przychodów Spółki;
- 4) Przychody z tytułu projektów komercyjnych realizowanych zasobami własnymi w zakresie projektów istniejących w obszarze T&M utrzymane zostaną na stałym poziomie 720 tys. zł miesięcznie (z wyłączeniem pierwszych miesięcy 2018 r.).
- 5) Dłużnik w okresie trwania postępowania sanacyjnego brał będzie jako potencjalny wykonawca udział w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych, w efekcie których wdrożona zostanie realizacja kontraktów w tzw. zakresie publicznym związanych z obszarami: muzea, projekt digitalizacji zasobów – biblioteka, repozytorium - produkt własny, zarządzanie kryzysowe – produkt własny prowadzących do powstawania przychodów począwszy od 17 mln zł w roku 2018 rosnąco do 47,6 mln zł w roku 2022;
- 6) Wdrożone zostanie stopniowe przechodzenie z modelu podwykonawczego w obszarze T&M na zasoby własne wraz z odbudową reputacji Dłużnika jako rzetelnego pracodawcy

II. Prognozy dla wariantu pesymistycznego oparto na następujących założeniach:

- 1) Koszty stałe w zakresie zarządu oraz utrzymania infrastruktury utrzymane zostaną na poziomach osiągniętych w czwartym miesiącu postępowania sanacyjnego,
- 2) Koszty administracji utrzymane zostaną na poziomach osiągniętych w czwartym miesiącu postępowania sanacyjnego,
- 3) Nastąpi nieznaczny wzrost kosztów w obszarze sprzedaży w związku z planowanymi zatrudnieniami w Dziale Sprzedaży oraz z wdrożeniem modelu prowizyjnego uzależnionego od przychodów Spółki;
- 4) Przychody z tytułu projektów komercyjnych realizowanych zasobami własnymi w zakresie projektów istniejących w obszarze T&M utrzymane zostaną na stałym poziomie 720 tys. zł miesięcznie (z wyłączeniem pierwszych miesięcy 2018 r.).
- 5) Dłużnik w okresie trwania postępowania sanacyjnego nie będzie brał jako potencjalny wykonawca brał udziału w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych, a przychody z realizacji kontraktów w tzw. zakresie public ograniczone zostaną wyłącznie do aktualnie obowiązujących umów ramowych;

Założenia wariantu optymalnego i pesymistycznego wzajemnie się nie wykluczają i możliwe jest zarówno przechodzenie z realizacji założeń danego wariantu na realizację założeń drugiego z nich, jak i realizacja wariantu pośredniego, w zależności od okoliczności materializujących się w okresie trwania postępowania sanacyjnego i po jego zakończeniu. Podstawowe różnice w tym zakresie dotyczą możliwości realizacji przez Dłużnika w okresie trwania postępowania sanacyjnego zleceń pozyskiwanych zgodnie z ustawą prawo zamówień publicznych. Możliwości pozyskiwania przez Dłużnika zleceń z rynku zamówień publicznych determinowane będą wyłącznie warunkami tych postępowań ustalonymi przez zamawiających, przy czym brak jest przeciwwskazań prawnych dla udziału Dłużnika w postępowaniach o udzielenie zamówień publicznych.

**A. Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat – wariant optymalny**

	Wyszczególnienie	31-12-2018	31-12-2019	31-12-2020	31-12-2021	31-12-2022
1	2	3	4	5	6	7
<b>A</b>	<b>Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi</b>	<b>22 820 000,00</b>	<b>46 640 000,00</b>	<b>50 340 000,00</b>	<b>50 540 000,00</b>	<b>56 240 000,00</b>
I	Przychody netto ze sprzedaży produktów	22 820 000,00	46 640 000,00	50 340 000,00	50 540 000,00	56 240 000,00
II	Zmiana stanu produktów	0	0	0	0	0
IV	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0	0	0	0	0
<b>B</b>	<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>22 374 120,00</b>	<b>42 893 798,00</b>	<b>47 946 998,00</b>	<b>48 131 798,00</b>	<b>53 147 798,00</b>
I	Amortyzacja	240 000,00	240 000,00	240 000,00	240 000,00	240 000,00
II	Zużycie materiałów i energii	22 800,00	22 800,00	22 800,00	22 800,00	22 800,00
III	Usługi obce	20 423 400,00	40 809 800,00	45 729 800,00	45 381 800,00	50 397 800,00
IV	Podatki i opłaty	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00
V	Wynagrodzenia	1 371 600,00	1 482 600,00	1 593 600,00	2 037 600,00	2 037 600,00
VI	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	276 720,00	298 998,00	321 198,00	409 998,00	409 998,00
VII	Pozostałe koszty rodzajowe	36 000,00	36 000,00	36 000,00	36 000,00	36 000,00
VIII	Wartość sprzedanych towarów i materiałów					
<b>C</b>	<b>Zysk/Strata ze sprzedaży (A-B)</b>	<b>445 880,00</b>	<b>3 746 202,00</b>	<b>2 393 002,00</b>	<b>2 408 202,00</b>	<b>3 092 202,00</b>
<b>D</b>	<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
I	Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0	0
II	Dotacje	0	0	0	0	0
III	Inne przychody operacyjne	0	0	0	0	0
<b>E</b>	<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0	0
II	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0	0	0	0	0
III	Inne koszty operacyjne	0	0	0	0	0
<b>F</b>	<b>Zysk/Strata na działalności operacyjnej (C+D-E)</b>	<b>445 880,00</b>	<b>3 746 202,00</b>	<b>2 393 002,00</b>	<b>2 408 202,00</b>	<b>3 092 202,00</b>
<b>G</b>	<b>Przychody finansowe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I	Dywidendy i udziały w zyskach	0	0	0	0	0
II	Odsetki	0	0	0	0	0
III	Zysk ze zbycia inwestycji	0	0	0	0	0
IV	Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0	0
V	Inne	0	0	0	0	0
<b>H</b>	<b>Koszty finansowe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I	Odsetki	0	0	0	0	0
II	Strata ze zbycia inwestycji	0	0	0	0	0
III	Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0	0
IV	Koszty dyskonta (sprzed. wierzytelności, emisja pap. wart.)	0	0	0	0	0
V	Inne	0	0	0	0	0
<b>I</b>	<b>Zysk/Strata na działalności gospodarczej (F+G-H)</b>	<b>445 880,00</b>	<b>3 746 202,00</b>	<b>2 393 002,00</b>	<b>2 408 202,00</b>	<b>3 092 202,00</b>
<b>J</b>	<b>Wynik zdarzeń nadzwyczajnych</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I	Zyski nadzwyczajne	0	0	0	0	0
II	Straty nadzwyczajne	0	0	0	0	0

<b>K</b>	<b>Zysk/Strata brutto (I+J)</b>	<b>445 880,00</b>	<b>3 746 202,00</b>	<b>2 393 002,00</b>	<b>2 408 202,00</b>	<b>3 092 202,00</b>
<b>L</b>	<b>Podatek dochodowy</b>	<b>84720</b>	<b>711779</b>	<b>454671</b>	<b>457559</b>	<b>587519</b>
<b>M</b>	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku/zwiększenia straty	0	0	0	0	0
<b>N</b>	<b>Zysk/Strata netto (L-M)</b>	<b>361 160,00</b>	<b>3 034 423,00</b>	<b>1 938 331,00</b>	<b>1 950 643,00</b>	<b>2 504 683,00</b>

## B. Projektowane zyski i straty na kolejne pięć lat – wariant pesymistyczny

	Wyszczególnienie	31-12-2018	31-12-2019	31-12-2020	31-12-2021	31-12-2022
1	2	3	4	5	6	7
<b>A</b>	<b>Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi</b>	<b>5 820 000,00</b>	<b>25 040 000,00</b>	<b>29 040 000,00</b>	<b>33 040 000,00</b>	<b>37 040 000,00</b>
I	Przychody netto ze sprzedaży produktów	5 820 000,00	25 040 000,00	29 040 000,00	33 040 000,00	37 040 000,00
II	Zmiana stanu produktów	0	0	0	0	0
IV	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0	0	0	0	0
<b>B</b>	<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>7 924 120,00</b>	<b>24 533 798,00</b>	<b>29 386 998,00</b>	<b>32 986 998,00</b>	<b>36 586 998,00</b>
I	Amortyzacja	240 000,00	240 000,00	240 000,00	240 000,00	240 000,00
II	Zużycie materiałów i energii	22 800,00	22 800,00	22 800,00	22 800,00	22 800,00
III	Usługi obce	5 973 400,00	22 449 800,00	27 169 800,00	30 769 800,00	34 369 800,00
IV	Podatki i opłaty	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00	3 600,00
V	Wynagrodzenia	1 371 600,00	1 482 600,00	1 593 600,00	1 593 600,00	1 593 600,00
VI	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	276 720,00	298 998,00	321 198,00	321 198,00	321 198,00
VII	Pozostałe koszty rodzajowe	36 000,00	36 000,00	36 000,00	36 000,00	36 000,00
VIII	Wartość sprzedanych towarów i materiałów					
<b>C</b>	<b>Zysk/Strata ze sprzedaży (A-B)</b>	<b>-2 104 120,00</b>	<b>506 202,00</b>	<b>-346 998,00</b>	<b>53 002,00</b>	<b>453 002,00</b>
<b>D</b>	<b>Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
I	Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0	0
II	Dotacje	0	0	0	0	0
III	Inne przychody operacyjne	0	0	0	0	0
<b>E</b>	<b>Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0	0	0	0	0
II	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0	0	0	0	0
III	Inne koszty operacyjne	0	0	0	0	0
<b>F</b>	<b>Zysk/Strata na działalności operacyjnej (C+D-E)</b>	<b>-2 104 120,00</b>	<b>506 202,00</b>	<b>-346 998,00</b>	<b>53 002,00</b>	<b>453 002,00</b>
<b>G</b>	<b>Przychody finansowe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I	Dywidendy i udziały w zyskach	0	0	0	0	0
II	Odsetki	0	0	0	0	0
III	Zysk ze zbycia inwestycji	0	0	0	0	0
IV	Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0	0
V	Inne	0	0	0	0	0
<b>H</b>	<b>Koszty finansowe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I	Odsetki	0	0	0	0	0
II	Strata ze zbycia inwestycji	0	0	0	0	0
III	Aktualizacja wartości inwestycji	0	0	0	0	0
IV	Koszty dyskonta (sprzed. wierzytelności, emisja pap. wart.)	0	0	0	0	0
V	Inne	0	0	0	0	0
<b>I</b>	<b>Zysk/Strata na działalności gospodarczej (F+G-H)</b>	<b>-2 104 120,00</b>	<b>506 202,00</b>	<b>-346 998,00</b>	<b>53 002,00</b>	<b>453 002,00</b>
<b>J</b>	<b>Wynik zdarzeń nadzwyczajnych</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
I	Zyski nadzwyczajne	0	0	0	0	0

II	Straty nadzwyczajne	0	0	0	0	0
K	Zysk/Strata brutto (I+J)	-2 104 120,00	506 202,00	-346 998,00	53 002,00	453 002,00
L	Podatek dochodowy	0	275259	0	10071	86071
M	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku/zwiększenia straty	0	0	0	0	0
N	Zysk/Strata netto (L-M)	-2 104 120,00	230 943,00	-346 998,00	42 931,00	366 931,00

Jak wynika z powyższych prognoz, w wyniku poczynionych działań restrukturyzacyjnych Spółka generuje w założonym okresie postępowania sanacyjnego nieznacznie ujemny (w wariancie pesymistycznym) lub dodatni (w wariancie optymalnym) wynik na działalności operacyjnej w okresie od stycznia 2018 r. do grudnia 2023 r., który kompensowany jest częściowo odpisami amortyzacyjnymi. Ponadto w prognozowanym okresie postępowania sanacyjnego oraz w okresie kolejnych miesięcy następujących po jego zakończeniu zaplanowano ściąganie należności Dłużnika. W efekcie w prognozowanym okresie restrukturyzacji Spółki oraz w okresie następującym po zakończeniu postępowania sanacyjnego Spółka generuje znaczne nadwyżki z przeznaczeniem na zaspokojenie wierzytelności objętych układem.

Prognozowane koszty postępowania sanacyjnego obejmą w zasadzie wyłącznie wynagrodzenie zarządcy, które w przypadku Dłużnika, mając na uwadze liczbę wierzycieli, sumę przysługujących im wierzytelności uprawniających do głosowania, zakładane średniomiesięczne obroty w okresie trwania postępowania sanacyjnego oraz zakładany stopień poprawy sytuacji ekonomicznej Dłużnika w wyniku podjętych działań restrukturyzacyjnych, jak również stopień skomplikowania działań niezbędnych do podjęcia przez zarządcę, wyniosą około 400.000,00 zł netto.

Wobec wynikającej z powyższych prognoz zdolności spółki do generowania nadwyżki środków pieniężnych nad ponoszonymi kosztami w założonym okresie (uwzględniającej wszystkie koszty działalności, w tym koszty postępowania), należy stanowczo uznać, że Dłużnik posiada zdolność bieżącego zaspokajania kosztów postępowania i zobowiązań powstałych po jego otwarciu. Ponadto wykazano, że stosowna nadwyżka (EBIDTA) występować będzie w każdym z kolejnych pięciu lat objętych prognozami, co pozwoli na jej przeznaczenie na zaspokojenie wierzycieli w ramach zawartego układu.

## **12. Imiona i nazwiska osób odpowiedzialnych za wykonanie układu**

Wskazuję, że osobami odpowiedzialnymi za wykonanie układu są członkowie zarządu Spółki w osobach:

- 1) Pan Marek Girek – Prezes Zarządu,
- 2) Pan Krzysztof Bednarek – Członek Zarządu,

## **13. Autorstwo planu restrukturyzacyjnego**

Niniejszy plan restrukturyzacyjny przygotowany został we współpracy z zarządem spółki przez Mikołaja Świtalskiego, doradcę restrukturyzacyjnego (nr licencji 549) wyznaczonego zarządcą w niniejszym postępowaniu.

Zarządca

CUBE.ITG S.A.

w restrukturyzacji

---

Mikołaj Świtalski

Wrocław, 17 stycznia 2018 r.