



Bank Pekao

Oprogramowanie i usługi IT

Charakterystyka branży, perspektywy
rozwojowe, główne obszary

Styczeń 2021

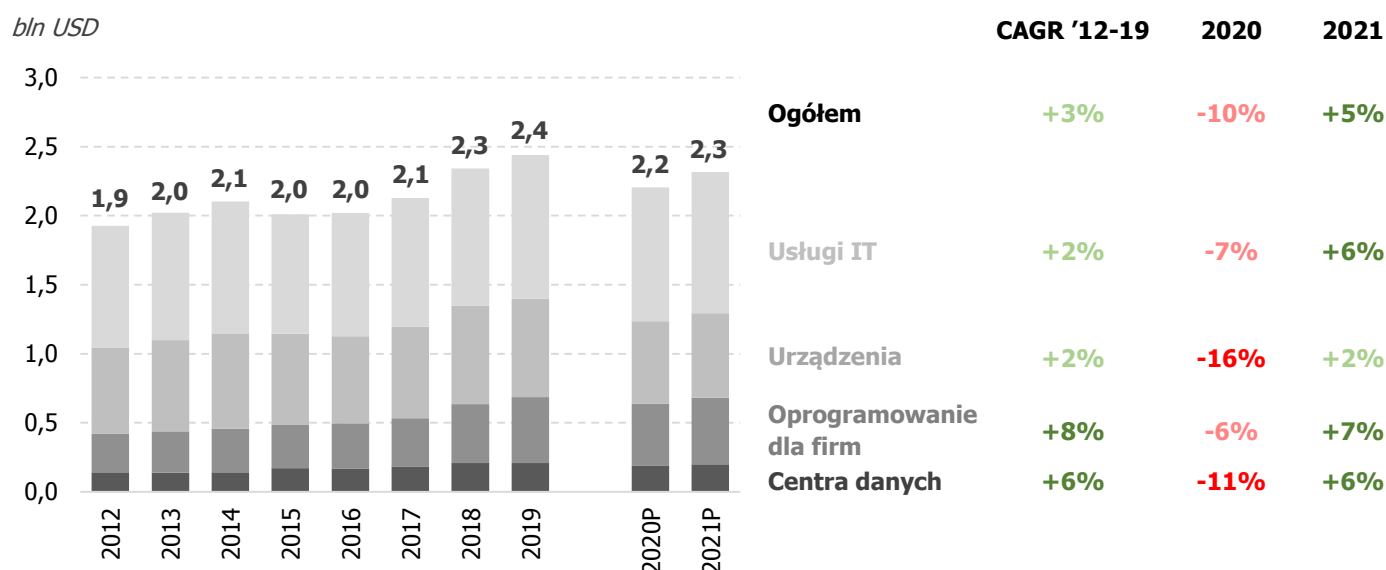
Oprogramowanie i usługi IT

Ogólna charakterystyka sektora, rozwój, perspektywy	3
Najważniejsze informacje o głównych segmentach	12
Dodatkowe informacje - aneksy	22

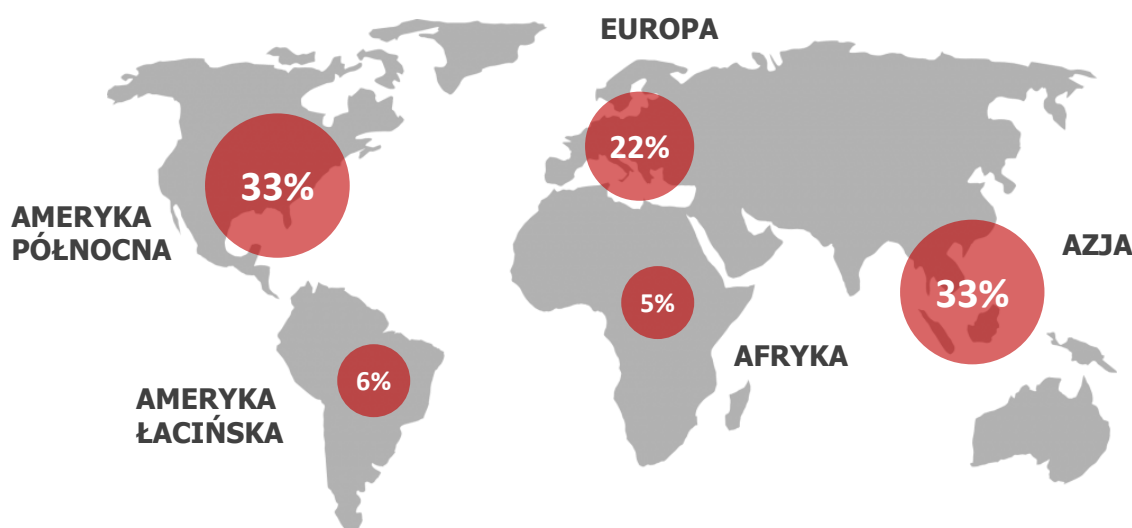
Autor: Kamil Zduniuk

✉ kamil.zduniuk@pekao.com.pl

GLOBALNY RYNEK IT



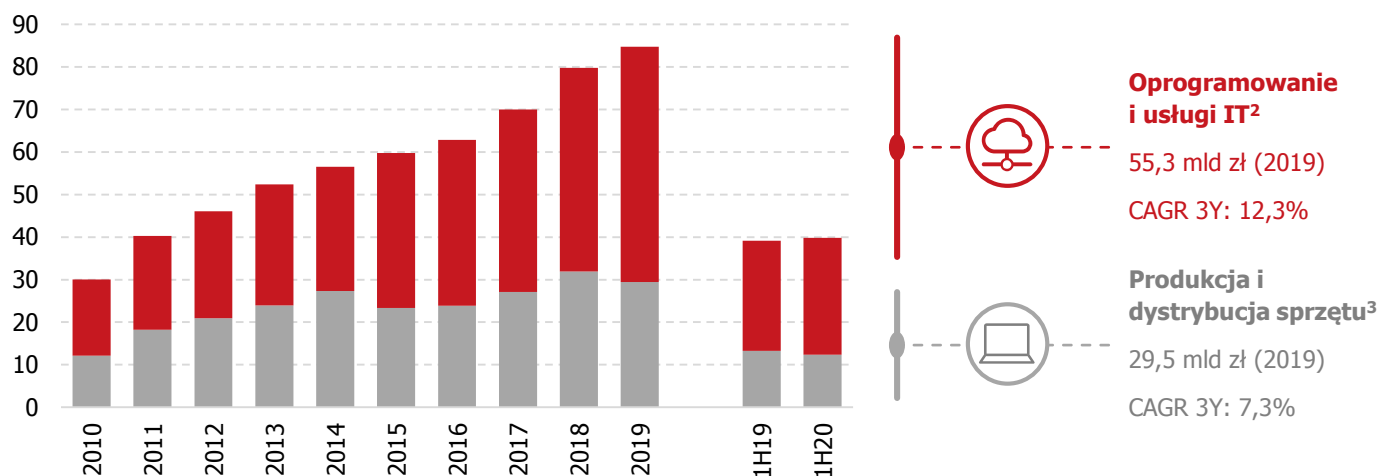
- Wg firmy analitycznej Gartner **globalny rynek IT w 2019 r. był wartý nieco ponad 2,4 bln USD**. W okresie 2012-19 średnio rósł on w tempie 3,4%, choć większość tego przyrostu została wygenerowana w ostatnich 3-4 latach, lepiej obrazując właściwą dynamikę zapotrzebowania na IT we współczesnych gospodarkach (CAGR 6,5%). Ponadprzeciętną dynamiką charakteryzowało się oprogramowanie dla firm, natomiast najwolniej rósł segment urządzeń
- Prognozy dla rynku IT w dobie pandemii pozostają relatywnie dobre**. Gartner¹ zakłada wprawdzie wyraźny spadek wartości rynku w 2020 r. (prawie 10% r/r) – efekt oszczędności firm w trudnym otoczeniu gospodarczym – ale **odbicie dla sektora powinno być szybsze i płynniejsze niż w przypadku całej gospodarki**. Utrzymanie 5-procentowego wzrostu w kolejnych dwóch latach pozwoliłoby na powrót do wolumenu sprzed kryzysu w 2022 roku
- Najsilniejsze uderzenie** – i słabsze odbicie – **zakładane jest dla segmentu urządzeń** (chwilowo zwiększone zapotrzebowanie na początku pandemii nie przeważa negatywnego wpływu oszczędności firm). Z kolei **względna odporność i mocne wzrosty w kolejnych okresach powinny prezentować oprogramowanie i usługi IT**, szczególnie te związane z cloud computing (z tego względu, iż zapewniają dostęp do usług bez wydatków na infrastrukturę)
- Rynek europejski stanowi obecnie ok. 22% światowego IT**. Natomiast 2/3 rozdzielają między siebie po równo Ameryka Północna i Azja. Zgodnie z trendami obserwowanymi w większości innych branż rynki azjatyckie (z wyłączeniem Japonii), konvergując do standardów krajów wysoko rozwiniętych, osiągają wyraźnie wyższe tempo rozwojowe (dynamika bliska 10%, vs. umiarkowana jednocyfrowa w przypadku Europy czy Ameryki Płn.)



1) Prognoza pochodzi z okresu pandemicznego i uwzględnia wpływ wiosennej i jesiennej fali COVID
Źródło: Gartner, IDC, Pekao Analizy

WIELKOŚĆ SEKTORA IT W POLSCE

mld PLN, wg przychodów ze sprzedaży firm¹



- **Sektor IT to branża wymykająca się ścisłym definicjom i trudna do pomiaru**, stąd oszacowania wielkości rynku przeważnie znacząco się od siebie różnią w zależności od źródła; najczęściej wartości wahają się w granicach 70-85 mld zł
- Przyjmując za wskaźnik sumę przychodów firm (bez podmiotów mikro) można szacować, że **sam sektor oprogramowania i usług IT to branża o wielkości ok. 55 mld zł, stanowiąca ok. 2/3 całego rynku IT**. Udział ten systematycznie rośnie i zmierza do wartości >70%, które obserwowane są w krajach wysoko rozwiniętych – to naturalny trend wynikający z rosnącego nasycenia sprzętem elektronicznym przy większym zapotrzebowaniu na usługi IT oraz coraz nowszych rozwiązaniach wchodzących na rynek i przyciągających nowy popyt
- Z wspomnianych powodów, oprogramowanie i usługi IT charakteryzują się jednocześnie **niezwykle dynamicznym tempem rozwoju, w ostatnich latach przekraczającym 12% średniorocznie. To jeden z najlepszych wyników sektorowych**, dwa razy lepszy od średniej dla polskiej gospodarki w tym samym czasie
- Wyniki za pierwszą połowę 2020 r. **pokazują już względną odporność branży na kryzys COVID**. Dynamika sektora wprawdzie spowolniła o połowę (do +6% r/r), ale na tle szerokiej gospodarki, w której większość branż zaliczyła znaczące spadki, jest to bardzo dobry wynik

1) Dane dla firm zatrudniających co najmniej 10 pracowników 2) Szczegóły nt. konkretnych branż (PKD) uwzględnionych w obu segmentach znajdują się w Aneksie 3) Nieomawiany w raporcie obszar sprzętu jest zdominowany przez część handlową – produkcja sprzętu IT jest w Polsce niewielka, a głównie dystrybuuje się sprzęt importowany. Zajmują się tym zarówno bezpośredni, oficjalni dystrybutorzy (lokalne spółki koncernów), jak i firmy niezależne, agregujące sprzęt wielu producentów
Źródło: Pont Info, Pekao Analizy

SCHEMAT SEGMENTACJI SEKTORA



Kluczowe dane 2019



**57,0
mld PLN**

Przychody



9,2 %

Rentowność netto



**1,2
mld PLN**

CAPEX



23,0 mld PLN
(41% sumy bilansowej)

Zadłużenie

OPROGRAMOWANIE I USŁUGI IT – SYTUACJA FINANSOWA¹

	2016	2019	3Y CAGR ⁴	1H19	1H20	Δ r/r
Wyniki finansowe (mln PLN)						
Przychody ze sprzedaży	39 043	55 295	+12%	25 879	27 462	+6%
Wynik netto	3 164	5 105	+17%	2 157	2 226	+3%
Aktywa	36 395	56 274	+16%	51 614	56 862	+10%
Zobowiązania	16 747	22 982	+11%	20 575	22 670	+10%
Rentowność						
Zyskowność netto	8,1%	9,2%	+1,1pp	8,3%	8,1%	-0,2pp
% firm deficytowych ²	25%	20%	-5pp	32%	30%	-2pp
ROE	16,1%	15,3%	-0,8pp	13,9%	13,0%	-0,9pp
Aktywność inwestycyjna						
CAPEX (mln PLN)	1 264	1 180	-2%	513	502	-2%
CAPEX / Przychody	3,1%	2,1%	-1,0pp	1,9%	1,8%	-0,1pp
Zadłużenie i płynność						
Zobowiązania / Aktywa	46%	41%	-5pp	40%	40%	0pp
Płynność II stopnia ³	204%	204%	0pp	207%	216%	+9pp
Liczba firm	1 170	1 452	+7%	1 310	1 377	+5%

✓ Dynamiczny wzrost przychodów, wyniku netto i sumy bilansowej

– branża od kilku lat opiera rozwój na kombinacji trendów globalnych (szybki rozwój technologii cyfrowych), wyzwań strukturalnych polskiej gospodarki (potrzeba cyfryzacji i automatyzacji procesów) czy pro-innowacyjnych zachęt ze strony polityki państwa. Tempo w 1H20 ograniczone przez pandemię, ale wyniki wciąż bardzo solidne

✓ Wysoka zyskowność – rentowność netto

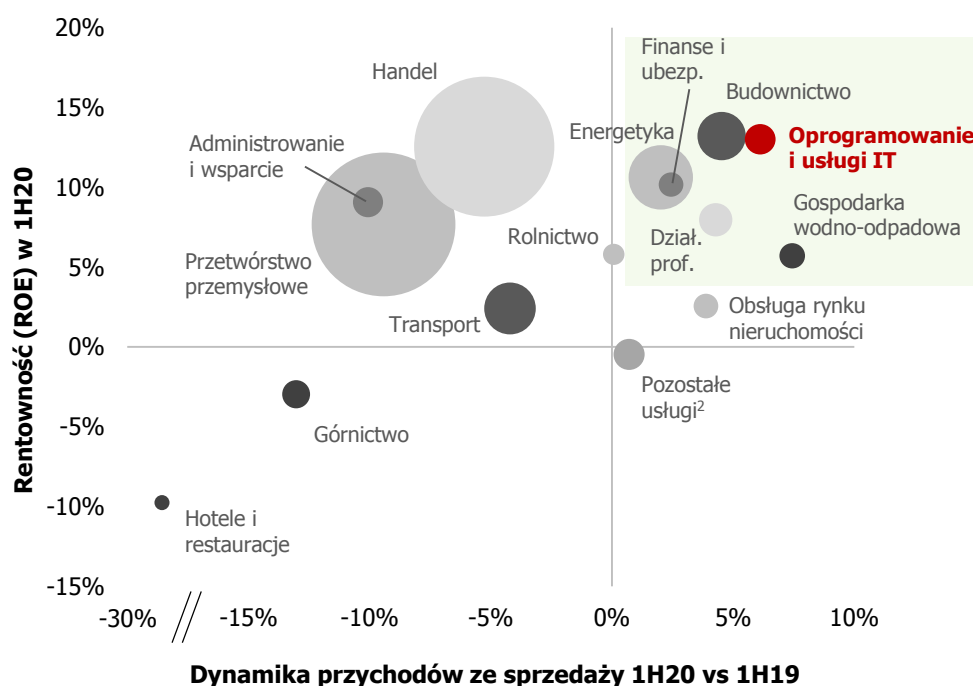
jeszcze przed kryzysem (8-9%) dwukrotnie wyższa od średniej dla gospodarki (4%); odsetek firm deficyt. w I półroczu jest podwyższony sezonowo

! Ograniczona aktywność inwestycyjna – efekt niskiego zapotrzebowania na majątek trwały

! Bardzo wysoki poziom płynności – przechodzący wręcz w nadpłynność to cecha charakterystyczna branży

✓ Wzrost liczby firm świadczący o trwałym rozwoju branży

1) Dane dla firm zatrudniających co najmniej 10 pracowników 2) Ze stratą brutto
3) Należności i inwestycje krótkoterminowe w relacji do zobowiązań krótkoterminowych
4) W przypadku wskaźników łączna zmiana w okresie wyrażona w pkt proc.
Źródło: Pont Info, Pekao Analizy



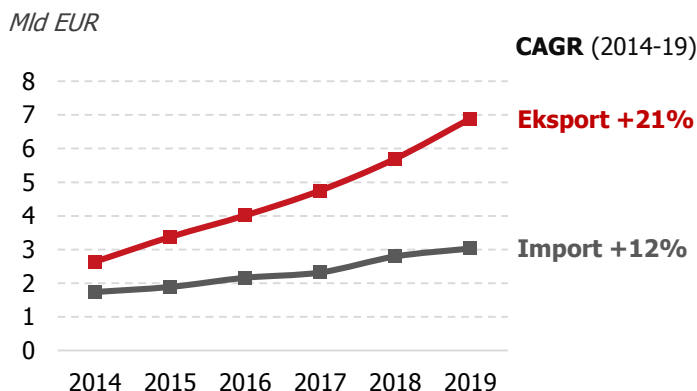
✓ **Odporność na kryzys** – branża IT wśród względnych „zwycięzców” kryzysu, co znajduje odzwierciedlenie także w wynikach finansowych w pierwszej jego fazie (1H20): utrzymanie wysokiej dynamiki przychodów i jednego z najwyższych wśród szerokich sekcji gospodarki wskaźników ROE (nawet pomimo sezonowo słabszego dla branży IT pierwszego półrocza)

1) Rozmiar koła oznacza wielkość sekcji mierzoną przychodami ze sprzedaży 2) Edukacja, opieka zdrowotna, działalność kulturowo-rozrywkowa, drobne usługi konsumenckie
Źródło: Pont Info, Pekao Analizy

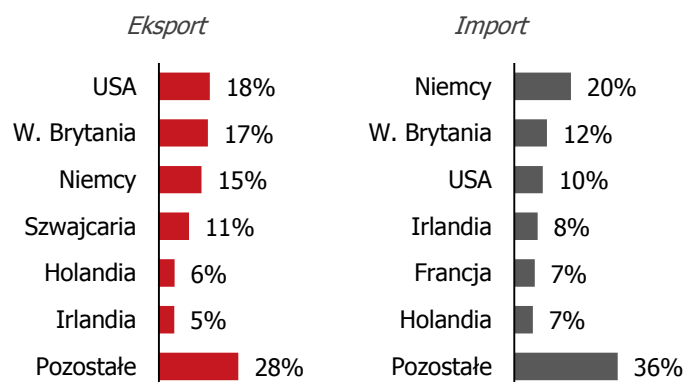
**Eksport**
6 891 mln EUR +21%
 Wartość (2019) 6Y CAGR
**Import**
3 035 mln EUR +12%
 Wartość (2019) 6Y CAGR

HANDEL ZAGRANICZNY I POZYCJA MIĘDZYNARODOWA

Handel zagraniczny oprog. i usługami IT¹



Kierunki handlu zagranicznego¹, 2018

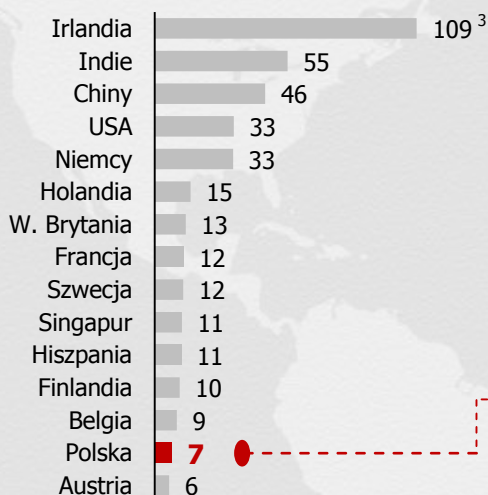


- **Branża silnie nastawiona na eksport:** 40% ogółu przychodów pochodzi ze sprzedaży zagranicznej (vs. 9% we wszystkich usługach ogółem) – udział zbliżony do przetwórstwa przemysłowego (44%). Bardzo dynamiczny wzrost eksportu w ostatnich latach (>20% średniorocznie) był istotnym motorem rozwoju sektora
- **Względnie silna dywersyfikacja geograficzna:** rynek UE (uwzględniając jeszcze W. Brytanię) generuje tylko 63% przychodów z eksportu vs. >80% dla wyrobów przetwórstwa przemysłowego – efekt charakteru usług informatycznych (w tym duża rola outsourcingu/offshoringu) i wysokiego udziału w rynku zagranicznych koncernów o globalnym zasięgu
- **Dynamicznie rosnąca nadwyżka handlowa** – 3,9 mld EUR w 2019 r. vs. 0,9 mld w 2014 r. – świadczy o rozwoju sektora

1) Obsługa sprzętu IT, oprogramowanie i przetwarzanie danych oraz inne usługi IT zgodnie z definicją wg metodologii BPM6
 Źródło: Intracem, Pekao Analizy

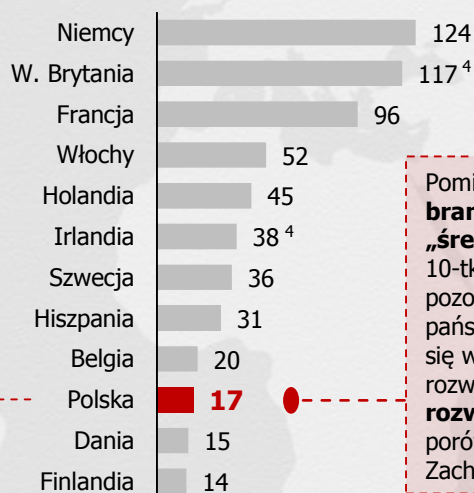
Największe państwa-eksporterzy oprog. i usług IT na świecie¹

przychody z eksportu w mld EUR, 2019 r.



TOP 12 państw UE wg produkcji firm w obszarze oprog. i usług IT²

mld EUR, 2018 r.



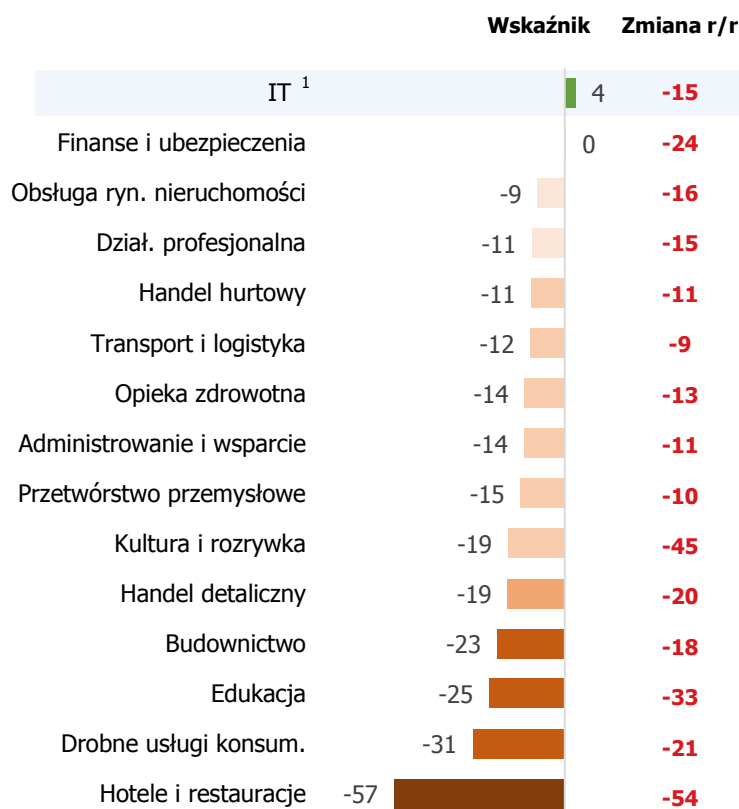
Pomimo dynamiki rozwoju **polska branża IT pozostaje europejskim „średniakiem”**, zamykając czołową 10-tkę. Jej relacja do krajowego PKB pozostaje niższa niż w większości państw UE, w tym tych plasujących się wyżej w rankingu. Istotną barierą rozwojową jest **wciąż słabo rozwinięty rynek krajowy** w porównaniu do m.in. krajów Europy Zachodniej

1) Obsługa sprzętu IT, oprogramowanie i przetwarzanie danych oraz inne usługi IT zgodnie z definicją wg metodologii BPM6 2) Dane zgodnie z klasyfikacją PKD, ale wg innych kryteriów niż obroty firm 3) Nienaturalnie wysoki (przekraczający wartość produkcji) eksport IT w Irlandii wynika z zarejestrowanych tam ze względu na podatkowe globalnych gigantów takich jak Google, Apple czy Facebook 4) Dane za 2017 r.
 Źródło: Eurostat, Intracem, Pekao Analizy

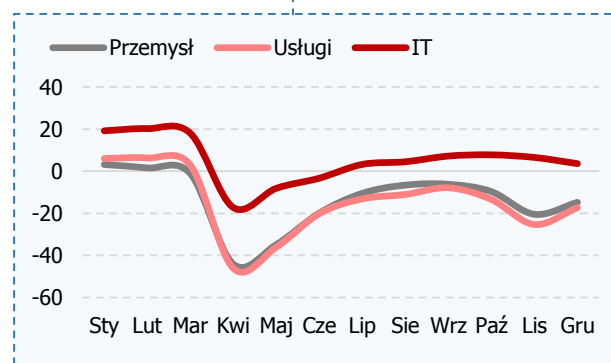
WPŁYW KRYZYSU COVID-19

Badania koniunktury – branża IT¹ na tle gospodarki

Ogólny wskaźnik koniunktury w grudniu 2020



Branża nie uniknęła pogorszenia koniunktury, ale przyjęło ono znacznie płytszy charakter niż w innych sektorach, a **ocena nastrojów pozostaje wśród najbardziej optymistycznych w gospodarce**



¹) Działy 62 i 63 wg PKD
Źródło: GUS, Pekao Analizy

OGÓLNY WPŁYW KRYZYSU COVID-19

- Zgodnie z oczekiwaniami, **branża oprog. i usług IT** utrzymuje status **jednej z bardziej odpornych branż gospodarki w czasie trwającego kryzysu**. To głównie efekt jego charakteru – pandemia przyniosła:
 - nagłe przestawienie się wielu obszarów życia zawodowego i prywatnego na **kanały zdalne** (w tym rozwój e-commerce), co tylko **przyspieszyło i tak postępujący proces transformacji cyfrowej**, a tym samym rosnącego popytu na produkty i usługi IT
 - wzmożony popyt na rozrywkę domową** – gry wideo, działalność portali internetowych, etc.
- Można założyć, że istotna część wymienionych wyżej procesów **pozostanie na dłużej niż tylko czas pandemii**. Zmiany „ad-hoc” mogą stać się długoterminową strategią, ponieważ firmy i konsumenci będą mieli większą świadomość korzyści płynących z cyfryzacji (odporność na szoki zewnętrzne, efektywność)
- Głównym kanałem negatywnego oddziaływania może być **kondycja finansowa firm będących odbiorcami usług IT** – kryzys w wielu sektorach przyjmuje na tyle dużą skalę, że poszukiwanie oszczędności prowadzi do mniejszych wydatków także w obszarze IT. Mimo wszystko jednak jego „niezbędność” jest na tyle duża, że siła uderzenia jest relatywnie niewielka

Dotychczasowy wpływ:



Wpływ drugiej fali kryzysu:



Główne kanały oddziaływania

Załamanie popytu ●

Zakłócenia łańcuchów dostaw ○

Przestoje operacyjne / kadry ●

Spadek cen ○

Problemy finansowe odbiorców ●●

- Z powyższych powodów **nawet wzbierająca druga fala epidemii powinna być dla sektora IT mniej dotkliwa niż średnio dla całej gospodarki**, choć oczywiście odczuwalne – nawet nieco bardziej niż pierwsza faza, ze względu na skokowy wówczas wzrost zapotrzebowania na usługi zdalne

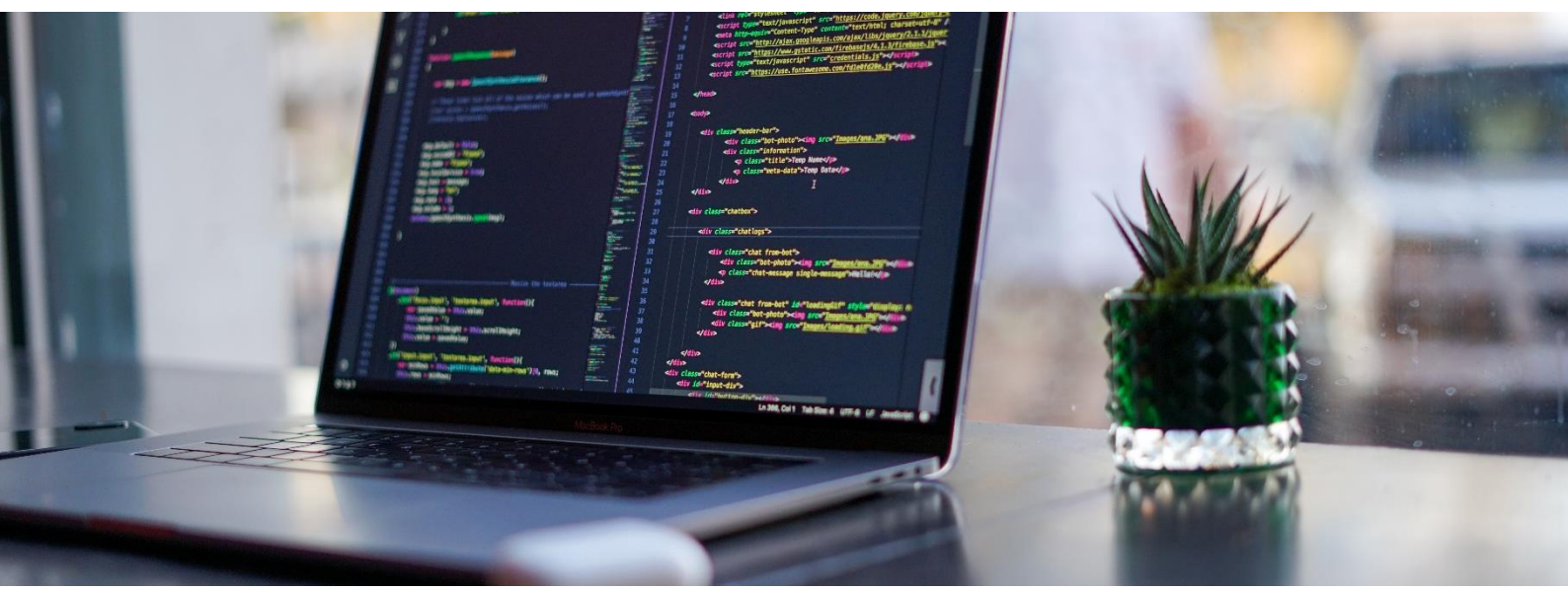
SYTUACJA KONKURENCYJNA

TOP 20 firm z obszaru oprogramowania i usług IT według przychodów w 2019 r.

Firma	Przychody ogółem (mln PLN)	Wynik netto (mln PLN)
Asseco Poland (GK ¹)	10709	703
Allegro.PL ²	1755	230
Comarch (GK ¹)	1472	116
Capgemini Polska	1320	91
Atos Poland Global Services	1119	195
Intel Technology Poland	861	86
IBM Global Delivery Centre Poland	822	75
Ericsson	781	40
Comp SA ¹	743	18
Blue Media	732	17
Wirtualna Polska Holding	710	71
Sii	680	73
Abb Business Services	673	17
Grupa Olx	658	243
Oracle Polska ³	630	-1
APN Promise	600	9
DXC Technology Polska	559	19
Integrated Solutions ²	557	12
CD Projekt (GK ¹)	530	175
Hewlett Packard Enterprise Polska	512	-2

- **Działalność większości dużych firm w branży silnie zróżnicowana**, oparta na szerokiej gamie oferowanych rozwiązań z różnych obszarów/segmentów IT (często zintegrowanych w kompletnych produkt)
- **Wśród największych firm bardzo silna obecność kapitału zagranicznego**, we wszystkich segmentach. **Kapitał krajowy reprezentowany przez pojedynczych czempionów³**; obecność kapitału krajowego w branży rośnie dopiero poczynając od trzeciej dziesiątki największych firm (obroty <0,4 mld PLN rocznie). Ogółem, **w całym sektorze udział firm zagranicznych w przychodach wynosi ok. 56%**
- **Presję konkurencyjną do pewnego stopnia ogranicza specjalizacja** poszczególnych graczy w oferowaniu różnych funkcjonalności **różnym grupom odbiorców** (np. produkty dla bankowości i finansów, przemysł, administracji, służby zdrowia, energetyki itp.)
- Mimo wszystko na krajowym rynku można mówić o **względnie niskiej koncentracji, zwłaszcza w obszarze usług IT** (m.in. efekt szerokiego zakresu produktów i ich zastosowań)
- Dzięki różnorodności rynku i jego rozwojowi w zakresie nowych rozwiązań, **małe i średnie firmy mogą z powodzeniem funkcjonować w specjalistycznych niszach obok dużych koncernów**; z drugiej strony, często stają się one celem zakupowym dla dużych firm dążących do rozszerzenia oferty o specyficzne, gotowe rozwiązania (spoza swojej dotychczasowej działalności)

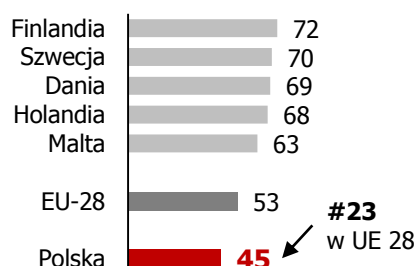
1) Dane skonsolidowane (włącznie z działalnością zależnych spółek zagranicznych, jeśli takie występują) 2) Dane za 2018 r. 3) Odmienne wygląda sytuacja w dystrybucji sprzętu IT (nie omawianego szczegółowo w tym raporcie), gdzie obecność krajowego kapitału wśród największych firm jest znacznie silniejsza
Źródło: EMIS, dane spółek



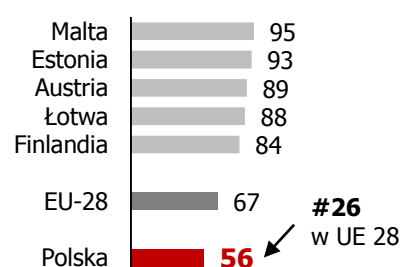
MOTORY I BARIERY ROZWOJU

NASYCENIE RYNKU

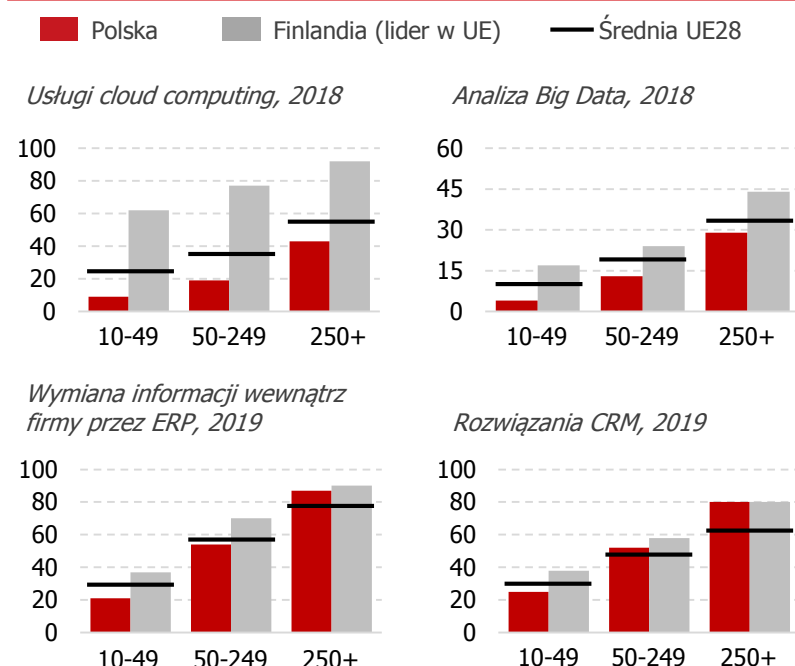
Indeks DESI¹, Polska vs EU-28, 2020



eGovernment Benchmark², Polska vs EU-28, 2019



Odsetek firm stosujących wybrane funkcjonalności IT w firmach³, Polska vs. UE28 i Finlandia (lider w UE)



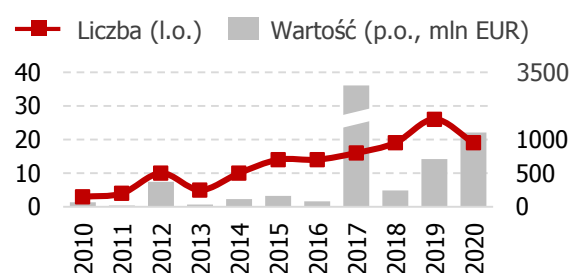
- **Polska plasuje się daleko w większości rankingów mierzących poziom cyfryzacji** – zarówno gospodarki (obywateli i firm), jak i usług publicznych. Odsetek przedsiębiorstw wykorzystujących rozwiązania IT wypada nieźle (na poziomie średniej UE) tylko w zakresie dużych firm korzystających z podstawowych produktów (np. ERP, CRM). Natomiast **wykorzystanie bardziej zaawansowanych/nowoczesnych rozwiązań** (np. cloud computing) **jest niskie**. Co więcej, **największa różnica widoczna jest w sektorze MŚP**, gdzie wykorzystanie **nawet prostych produktów jest znacznie niższe** w krajach europejskich
- **Niskie nasycenie rynku** jest w tym sensie korzystne, że przekłada się na **duże możliwości rozwojowe krajowych firm IT**. Niskie pozycje większości innych krajów CEE pozwalają jednocześnie na wzrost eksportu

1) Indeks zaawansowania cyfrowego gospodarki i społeczeństwa 2) Miernik jakości i dostępności e-państwa 3) Wg liczby pracowników
Źródło: Komisja Europejska, Eurostat, Pekao Analizy

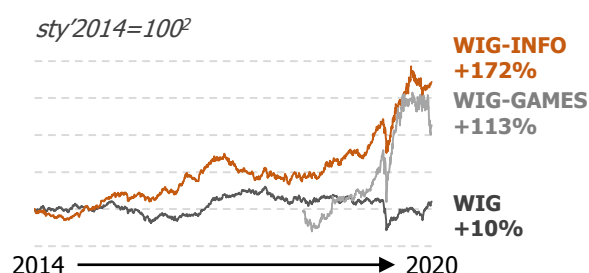
AKTYWNOŚĆ M&A

- **Polski sektor IT cechuje rosnąca aktywność w obszarze fuzji i przejęć**, co wynika z jego atrakcyjności (obecne i oczekiwane tempo rozwojowe) oraz trendów przychodzących z USA (ogromne inwestycje w Big Techy i start-up'y technologiczne). Epidemia COVID tylko wzmocniła to zainteresowanie z racji odporności branży. Wg danych Mergermarket, w ostatnich latach **w Polsce liczba transakcji zwiększyła się około dwukrotnie, a ich wartość co najmniej kilkukrotnie**. Należy się spodziewać dalszego wzrostu w tym zakresie
- Atrakcyjnych transakcji poszukują **zarówno inwestorzy branżowi** (dążący do konsolidacji i/lub poszerzenia portfolio), **jak i finansowi** (np. fundusze PE, które obecnie posiadają dużą płynność i aktywnie szukają ciekawych spółek z odpornych sektorów)
- O sentymencie świadczy też **zachowanie indeksów giełdowych**. Te grupujące spółki informatyczne i gamingowe na przestrzeni ostatnich lat zachowywały się znacznie lepiej niż szeroki WIG, a szczególnie rozdzwięk widoczny jest od momentu wybuchu epidemii

Transakcje M&A na polskim rynku IT¹



Wybrane indeksy GPW od 2014 r.



1) Liczba obejmuje wszystkie transakcje, wartość natomiast tylko te, dla których została ona ujawniona 2) Indeks WIG-gry istnieje od września 2018 r.
Źródło: Stooq, Mergermarket, Pekao Analizy

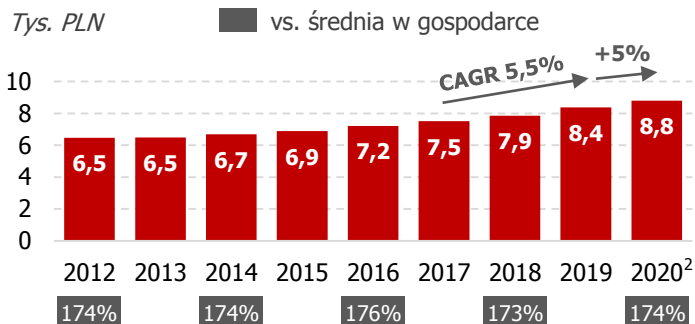
MOTORY I BARIERY ROZWOJU (C.D.)

RYNEK PRACY

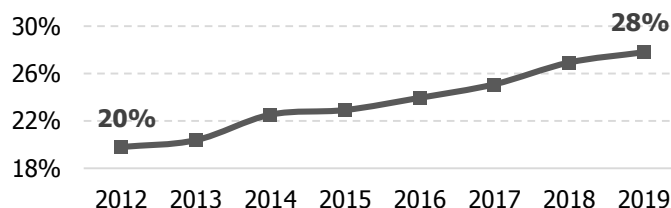
- Branża IT charakteryzuje się **bardzo wysokim poziomem średnich płac** (>70% powyżej średniej płacy w sektorze przedsiębiorstw) i **ich szybkim wzrostem**. W przeciwieństwie do wielu innych sektorów, wzrost ten został **jedynie nieznacznie wyhamowany przez wybuch kryzysu COVID**
- Koszty pracy są wobec tego **dużym wyzwaniem dla firm**, szczególnie biorąc pod uwagę ich stale **rosnący udział w ogólnych kosztach operacyjnych**
- Należy jednak pamiętać, że **koszty pracy w polskim sektorze IT i tak są znacząco niższe niż w krajach zachodnich**, co jest źródłem naszej znaczącej **przewagi konkurencyjnej** (względnie wysokie umiejętności informatyków przy niższych kosztach) – zarówno z punktu widzenia krajowych firm, jak i przyciągania kapitału zagranicznego
- Oddzielną kwestią jest sam **utrudniony dostęp do specjalistów IT**, których **podaż jest ograniczona przez zbyt wolny przyrost absolwentów i drenaż talentów** (emigracja do krajów o wyższych płacach – w sektorze IT łatwiejsza niż gdziekolwiek indziej) wobec szybko rosnącego popytu na usługi IT

1) Sekcja J wg PKD – obejmuje, poza oprogramowaniem i usługami IT, także telekomunikację oraz nadawanie programów i produkcję filmów 2) Dane po 9 miesiącach 2020 roku 3) Dla Irlandii dane za 2017 r.
Źródło: GUS, Eurostat, Pekao Analizy

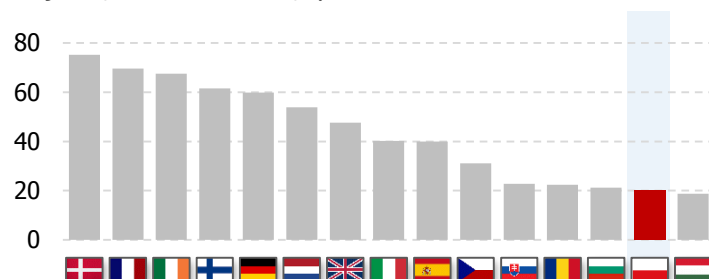
Wynagrodzenia w sektorze ICT¹



Udział w kosztach operacyjnych



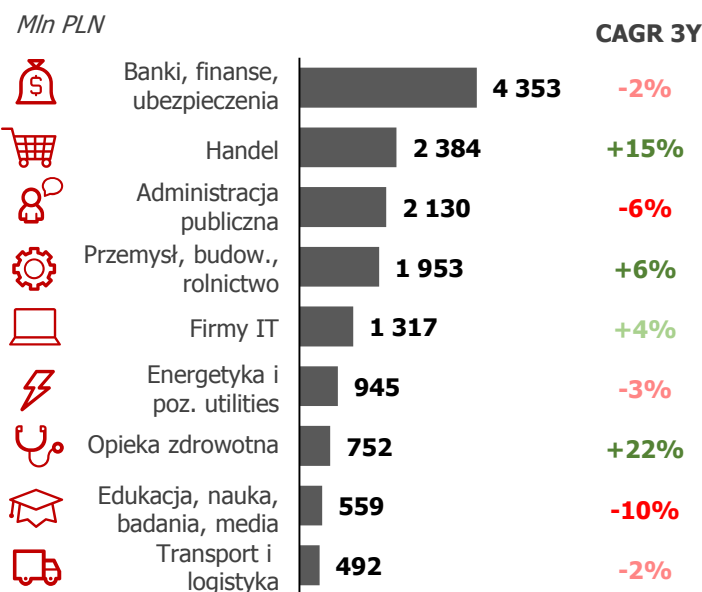
Roczne koszty pracownicze w tys. EUR, Polska vs. wybrane kraje UE, dane za 2018 r.³, tylko branża IT



POPYT BRANŻOWY

- Choć odbiorcy usług IT są generalnie dosyć zdywersyfikowani, to od lat **bardzo dużą rolę pełnią dwa sektory: banki i administracja publiczna**. Oba obciążone są przy tym **ryzykiem spowolnienia w zakresie przyszłych wydatków na IT** (w pierwszym przypadku barierą mogą być trudne otoczenie regulacyjno-podatkowe; w drugim problemem jest powolny proces cyfryzacji państwa i ewentualne „mrożenie” wydatków na kluczowe projekty, szczególnie biorąc pod uwagę wyzwania kryzysu COVID)
- Oczekiwać można **dalszego wzrostu wydatków na transformację cyfrową w głównych sektorach gospodarki – handlu** (rozwój e-commerce) **i przemyśle** (automatyzacja) – **oraz większości obszarów usługowych** (wzrost znaczenia kanałów zdalnych). Główną obawą jest kondycja części branż po kryzysie COVID

Przychody TOP200 przedsiębiorstw IT z wybranych gałęzi gospodarki¹ w 2019 r.



1) Zestawienie nie obejmuje pełnych przychodów firm, a jedynie te, które można jasno sklasyfikować wg branży-odbiorcy. Obejmuje tylko rynek krajowy. Ma ono więc charakter poglądowy, pokazujący względną rolę poszczególnych sektorów a nie konkretne wielkości rynków
Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

PERSPEKTYWY ROZWOJOWE



Krótkookresowe (2020-2021):

Relatywnie dobra sytuacja w warunkach przeciągającego się kryzysu COVID

- Kolejne fale kryzysu COVID negatywnie rzutują na całą gospodarkę, a poziom niepewności pozostaje bardzo wysoki. To **nie pozostanie bez wpływu na branżę IT** (głównie z powodu mniejszych wydatków firm szukających oszczędności, być może także przełożenia wyzwań budżetu centralnego na wydatki administracji publicznej) – nawet w większym stopniu niż w 1H20 (jednorazowe korzyści w pierwszej fazie – skokowy wzrost roli kanałów zdalnych)
- Mimo wszystko sektor powinien **pozostać wśród branż względnie odpornych** ze względu na rolę IT we współczesnym świecie i chęć zachowania ciągłości kluczowych procesów i zmian. **Od 2H21 sektor powinien powrócić na trajektorię dynamicznego wzrostu** wraz z ożywieniem gospodarczym na świecie. Pomaga fakt, iż firmy IT cechują się **generalnie dobrą sytuacją finansową**



Średnio- / długookresowe (2022+):

Liczne szanse rozwojowe – a przede wszystkim ich „waga” – przeważają nad istniejącymi barierami wzrostu

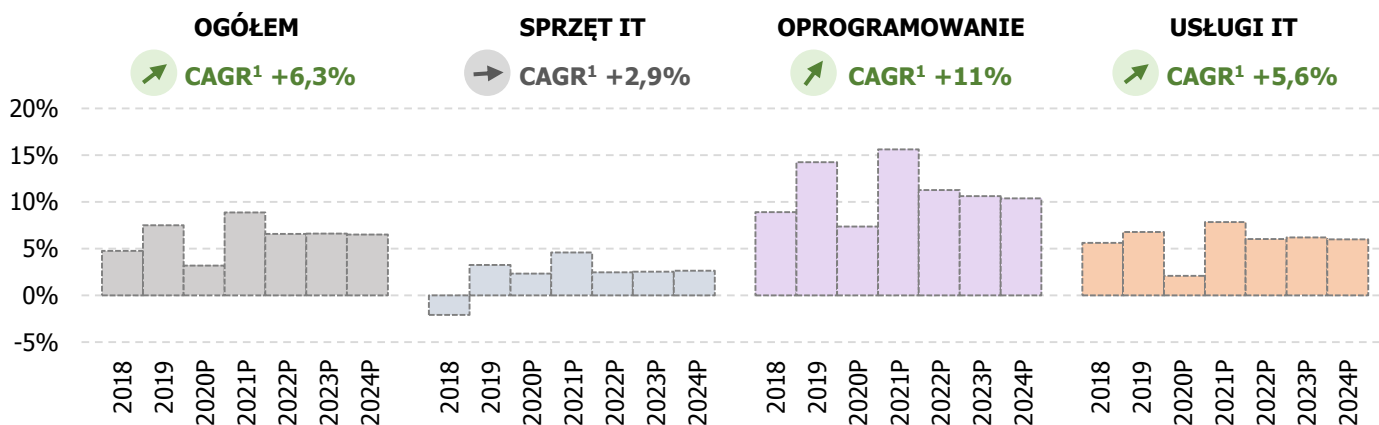
SZANSE

- ✓ **Dalszy proces digitalizacji** – transformacji cyfrowej gospodarki, firm i obywateli – **jest nieuchronny**, a kryzys COVID tylko przyspieszy te przemiany
- ✓ **Nasylenie usługami IT w Polsce jest wciąż niskie**
- ✓ Nieustannie pojawiają się **nowe produkty i usługi IT** dające nowe możliwości rozwoju i kreujące nisze rynkowe
- ✓ **Polska posiada wymierne przewagi konkurencyjne** – wysokie kompetencje i przewagi organizacyjne przy względnie niskich kosztach – co pozwala z optymizmem patrzeć na **możliwości eksportu IT**

BARIERY

- ✗ Rosnące **koszty pracy i drenaż talentów**
- ✗ Wciąż **umiarkowanie korzystna struktura gospodarki** (relatywnie duży udział prostych procesów i mniej zaawansowanych branż)
- ✗ **Niska świadomość korzyści** płynących z inwestycji w IT **w sektorze MŚP**
- ✗ **Braki kapitałowe firm** – zarówno samych przedsiębiorstw IT, jak i usługobiorców, potencjalnie spotęgowane przez kryzys

Perspektywy rozwojowe polskiego rynku IT – dynamika w % r/r



1) Prognozowane średnioroczne tempo wzrostu do 2024 roku. Prognoza pochodzi z listopada 2020 r.
Źródło: Fitch, Pekao Analizy

Pożądanane działania



- **Dalszy proces integracji różnych obszarów oprogramowania i usług IT** oraz ich dywersyfikacja w celu oferowania kompletnego zestawu (i pośrednio budowania lojalności klientów)
- Ambitne **podążanie za globalnymi trendami** z uwagi na dynamikę sektora IT (szybkie implementowanie nieustannie wchodzących na rynek nowych rozwiązań)
- Aktywne **poszukiwanie nisz pozwalających na globalizację sprzedaży**, a w miarę możliwości **zakup zagranicznego know-how** (przejęcia firm z innowacyjnymi kompetencjami/produktami)
- **Aktywizacja sektora MŚP i/lub branż mniej spenetrowanych usługami IT** (tradycyjnych), gdzie nawet proste usługi nie są dobrze wykorzystywane, często ze względu na brak świadomości korzyści płynących z inwestycji w IT; w tym kontekście potrzebna **pomoc instytucji publicznych** (edukacja firm, programy wsparcia inwestycji w digitalizację)

Najważniejsze informacje o głównych segmentach oprogramowania i usług IT

WSTĘP I PODSUMOWANIE¹

- Nowoczesne IT wykracza poza utarte schematy sektorowe jasno dzielące produkty na te związane z oprogramowaniem i te związane z usługami, a także poszczególne ich podsegmenty. **Rozwój technologii, nowe funkcjonalności i zmieniające się wymagania klientów sprawiają, że granice między poszczególnymi obszarami IT coraz bardziej się zacierają**, a wiele produktów działa de facto na ich styku
- Firmy informatyczne mogą świadczyć usługi w dwojaki sposób: **kreując własne rozwiązania lub sprzedając te już rozwinięte (i rozpoznawalne globalnie) przez największe koncerny**. Polska, jako kraj o względnie słabym jeszcze poziomie rozwoju sektora IT, koncentruje się w dużej mierze na drugim modelu – często wartość dodaną tworząc poprzez agregację/integrację obcych (importowanych) rozwiązań lub ich dostosowanie do konkretnych lokalnych potrzeb – ale wiele firm stara się oferować również autorskie rozwiązania

PRZYCHODY Z RYNKU POLSKIEGO TOP200 FIRM WG COMPUTERWORLD¹



9,1 mld zł

OPROGRAMOWANIE



16,2 mld zł

USŁUGI INFORMATYCZNE

Segment	Przychody (mln PLN)	CAGR 2016-2019	Prognozy rozwojowe*
Oprogramowanie na licencjach własnych	3 915	+13%	●
Oprogramowanie na zamówienie	2 264	+8%	●
Oprogramowanie firm trzecich	1 501	+18%	●
Gry wideo	1 249	+14%	●
Chmura obliczeniowa	1 383	+23%	●
Bezpieczeństwo systemów IT	1 665	+23%	●
Doradztwo i szkolenia IT	830	+6%	●
Centra przetwarzania danych	560	+7%	●
Budowa i integracja systemów IT	3 513	+10%	●
Outsourcing usług IT	2 573	+4%	●
Wynajem pracowników IT	1 612	+29%	●
Usługi serwisowe	2 102	+3%	●

*) Perspektywy na tle sektora IT – jako całość bardzo rozwojowego, dlatego nawet ocena słabsza od średniej IT oznacza co najmniej dobrą dynamikę wzrostu na tle szerokiej gospodarki

● -> bardzo dynamiczny rozwój ● -> ponadprzeciętny rozwój ● -> rozwój na poziomie całego IT ● -> rozwój poniżej średniej dla sektora IT

1) Wszystkie przytaczane dane za 2019 r., oznaczają sumę przychodów firm IT sklasyfikowanych w rankingu Computerworld TOP200 – deklarowanych przez same firmy – z danej działalności i dotyczą tylko rynku polskiego. Ze względu na różnice metodologiczne nie są one porównywalne z przytaczanymi wcześniej danymi o wielkości rynku (GUS) czy poszczególnych spółkach (EMIS, dane spółek). Nie uwzględnione są ponadto usługi świadczone w Polsce przez firmy zagraniczne nie posiadające tu oddziałów (tj. dedykowanych spółek zarejestrowanych w Polsce)

Źródło: Computerworld TOP200 (link do pełnej - odpłatnej wersji raportu <https://www.idg.pl/kiosk/top200.html>), Pekao Analizy

OPROGRAMOWANIE NA LICENCJACH WŁASNYCH



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość Rola w sektorze IT

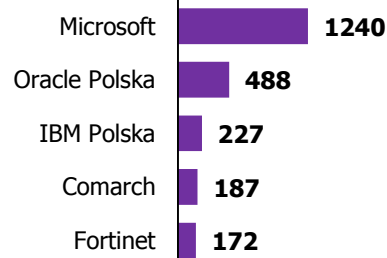
3 915 mln zł ■■■■

Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR Tempo vs. sektor IT

+13% ■■■□

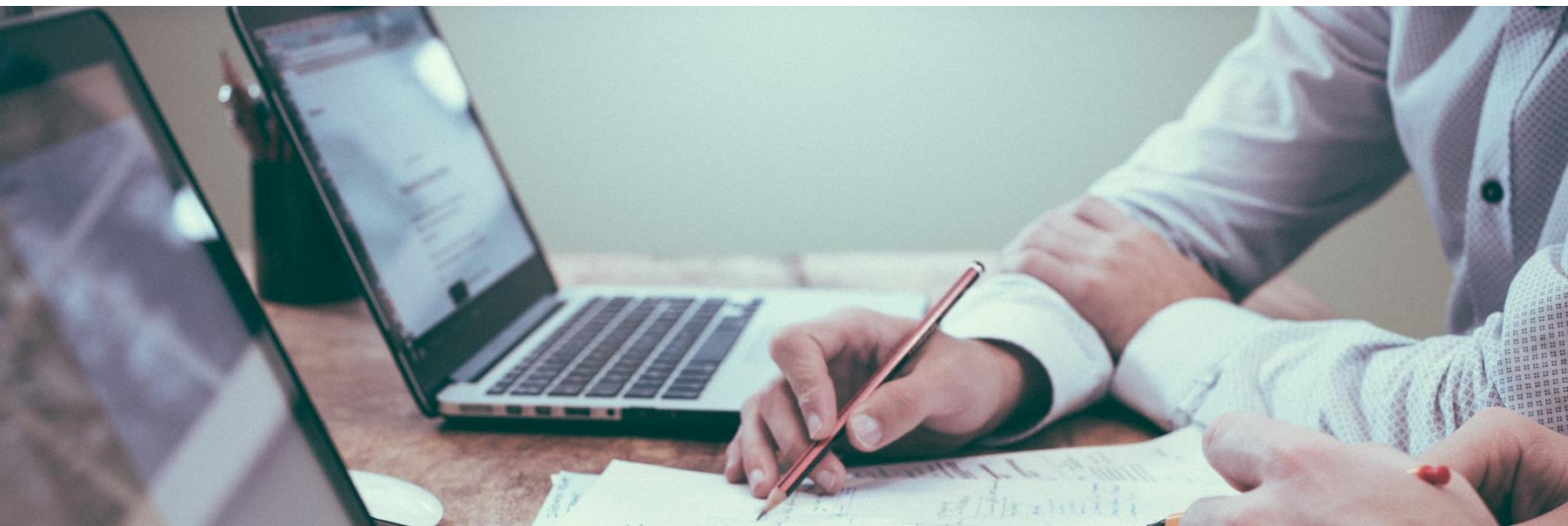
Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- **Tworzenie własnego oprogramowania to trzon sektora IT** – obszar leżący de facto u podstaw (wciąż młodej) branży, od którego rozwinęły się pozostałe jej gałęzie. Są to przede wszystkim (choć nie tylko) **wystandaryzowane aplikacje dla firm i konsumentów**, które są kluczowe dla codziennego funkcjonowania w cyfrowym świecie, takie jak:

 - **systemy operacyjne**, umożliwiające intuicyjny dostęp do zasobów komputera i wykonywanie zadań, przeważnie uwzględniające także aplikacje dedykowane poszczególnym zadaniom. Udział w rynku oprogramowania można szacować na 15-20%. Od dawna bezapelacyjnym liderem – także w Polsce – jest tutaj Microsoft (system *Windows*)
 - **systemy ERP**, które są kluczową aplikacją dla większości przedsiębiorstw i służą do zarządzania jego zasobami. Ich udział w rynku oprogramowania można szacować na ok. 15% – globalnie odpowiada to ok. 70 mld USD. Wyróżniającymi się liderami rynku w Polsce są Asseco (oddział Business Solutions), SAP Polska i Comarch¹
 - **systemy Business Intelligence**, służące do szeroko pojętej analityki danych, w tym ich dużych zbiorów (tzw. Big Data). Mogą służyć do wielu celów, m.in. w hurtowniach danych, sprawozdawczości, analityce biznesowej czy compliance. Ich udział można szacować na ok. 4-5%. Liderami w Polsce są IBM Polska, SAS Institute i SAP Polska
 - **systemy CRM**, zarządzające relacjami z klientami. Wyraźnym liderem w Polsce jest SAP Polska
 - **systemy ECM**, czyli zarządzania procesami, elektronicznym obiegiem dokumentów czy przepływem pracy w firmach. W coraz większym stopniu ewoluują one w stronę kompleksowego zarządzania treściami (CSP), często integrując inne aplikacje (np. ERP czy CRM). W Polsce liderem segmentu jest SER Solutions Polska
- **Oprogramowanie na licencjach własnych jest co do zasady produktem wysokomarżowym.** Cała własność intelektualna pozostaje po stronie firmy je wydającej, a przychody mogą być generowane przez bardzo długi okres czasu w formie opłat licencyjnych uiszczanych przez kupujących. Największe przychody generują programy, do których „przyzwyczajona” jest duża liczba użytkowników, co z biegiem czasu zmniejsza ryzyko ich wyparcia przez konkurencyjne aplikacje (koszty wdrożenia). Naturalnym jest więc, że **liderami są często firmy, które były pierwsze na danym rynku lub nawet go wykreowały** – np. Microsoft w przypadku systemów operacyjnych czy SAP w przypadku systemów ERP. Sukces na rynku w inny sposób można odnieść jedynie oferując unikalne ulepszenie już dostępnych i znanych rozwiązań lub konkurując ceną w przypadku zapewnienia zbliżonych jakością, podstawowych funkcjonalności
- Oczekuje się, że rynek oprogramowania na licencjach własnych będzie rozwijał się co najmniej tak szybko jak sam rynek IT – są to **aplikacje często podstawowe, a wręcz niezbędne dla funkcjonowania biznesu** (i konsumentów indywidualnych), a dodatkowo rozwój gospodarczy i nowe potrzeby stymulują rozwój nowych rozwiązań. Mimo wszystko jednak **rozwiązania „bazowe” – wciąż ulepszane, ale już dobrze ugruntowane – stanowią większość rynku i ich dynamika rozwoju nie jest aż tak wysoka jak niektórych najnowszych obszarów.** Co więcej, najwięksi krajowi gracze koncentrują się właśnie na mocno już zakorzenionych, tradycyjnych gałęziach oprogramowania, przez co innowacyjność w innych, dynamiczniejszych obszarach może okazywać się nieco mniejsza. W Polsce obszarem do rozwoju jest natomiast z pewnością sektor MŚP, gdzie nasycenie nawet podstawowymi systemami ERP czy CRM jest wciąż niskie

1) Krajowe przedsiębiorstwa, takie jak Asseco czy Comarch, generalnie oferują oprogramowanie zarówno autorskie, jak i zaadaptowane od światowych liderów
Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy



OPROGRAMOWANIE NA ZAMÓWIENIE



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość

Rola w sektorze IT

2 264 mln zł



Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

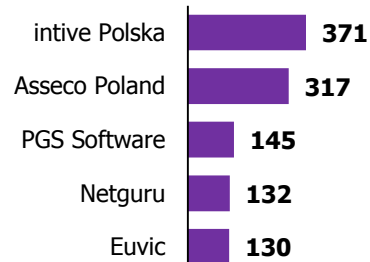
CAGR

Tempo vs. sektor IT

+8%



Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Segment ten opiera się w istocie na tworzeniu nowych, często „szytych na miarę” aplikacji przez własne zespoły programistyczne. Różnica w stosunku do innych segmentów oprogramowania polega więc na tym, że **o ile programy licencjonowane są wystandaryzowanymi produktami skierowanymi dla szerokiej grupy odbiorców, tak na zamówienie tworzone są programy dostosowane do bardzo specyficznych zastosowań – takich, których nie są w stanie obsłużyć typowe produkty**. Mogą to być programy ułatwiające pracę firmy w charakterystycznym dla niej obszarze, ale mogą to też być programy napisane specjalnie na potrzeby pracy konkretnej maszyny w fabryce
- Pula rodzajów produktów jest tu więc właściwie nieograniczona, a każdy z nich jest **dostosowany do indywidualnych potrzeb klienta**. Z tego względu jest to obszar **wymagający dużej wiedzy i umiejętności**, ale też w efekcie przeważnie cechujący się bardzo **wysokimi marżami**
- Rynek polski jest tu specyficzny**, ponieważ nasycenie nawet prostymi produktami jest relatywnie niskie – potrzeby są zaspokajane najpierw bardziej standardowymi produktami (także ze względu na wciąż bardziej tradycyjny, często manualny charakter produkcji). Z tego powodu bardziej ograniczone jest zapotrzebowanie na specyficzne, zaawansowane produkty. Dotychczasowe tempo rozwojowe segmentu nie jest więc tak imponujące jak intuicyjnie mogłoby się wydawać. Niemniej jednak **potencjał rozwojowy w długim terminie jest duży** i wynika z **rosnącej roli nowoczesnych firm w gospodarce potrzebujących specyficznych rozwiązań IT, rosnącej robotyzacji, jak też rozwoju przemysłu 4.0** (inteligentne fabryki o dużym poziomie automatyzacji, produkty działające w ramach Internetu Rzeczy)

Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

OPROGRAMOWANIE FIRM TRZECICH



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość

Rola w sektorze IT

1 501 mln zł



Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

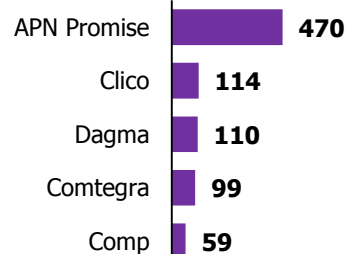
CAGR

Tempo vs. sektor IT

+18%



Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Ta część rynku jest bardzo zbliżona do omawianego wcześniej oprogramowania na licencji – w tym sensie, że jest to **ta sama grupa programów** (ERP, CRM, systemy operacyjne, etc), **ale działalność sprowadza się de facto do dystrybucji oprogramowania tworzonego przez inne firmy** (przy czym bardziej zaawansowanej w charakterze niż typowy handel). Choć tempo rozwojowe jest wysokie, to z racji posiadania jedynie licencji na sprzedaż aplikacji stworzonych przez inne firmy, obszar ten cechuje się jednocześnie **znacznie niższą wartością dodaną i tym samym niższą marżowością** wobec podstawowych dostawców własnych produktów
- Z racji ograniczonej własności intelektualnej, przewaga sprzedawców oprogramowania firm trzecich musi koncentrować się na innych wartościach dodanych – są to przede wszystkim **agregacja wielu rozwiązań oferowanych w jednym miejscu** (z jednego lub wielu obszarów) **i/lub doradztwo w zakresie wyboru najlepiej dopasowanego do danej potrzeby rozwiązania**. Często takie firmy oferują również **programy, które nie są dostępne w bezpośredniej dystrybucji na danym obszarze geograficznym**
- Z uwagi na specyfikę sektora IT w Polsce** (ograniczone pole dla bardziej złożonych rozwiązań) **segment ten ma na krajowym rynku szczególną pozycję** i paradoksalnie – mimo względnie odtwórczego charakteru – rozwijał się dotychczas bardzo szybko. Polscy producenci oryginalnego oprogramowania stanowią stosunkowo małą grupę i mieli w toku swojego rozwoju tym trudniejsze zadanie, iż w momencie wchodzenia na rynek (po odbudowie państwa od lat .90), zagraniczni producenci posiadali już dobrze ugruntowaną pozycję w głównych obszarach. Naturalną kolejną rzeczą jest więc, że odsprzedawanie ich programów stanowi cały czas istotną część działalności polskiego sektora IT
- Niezależnie od ograniczonej wartości dodanej i względnie niskiej marżowości, **rola pośredników w dystrybucji oprogramowania pozostaje więc w Polsce istotna**. Można się więc spodziewać dalszego wzrostu tego segmentu, postępującego wraz z rozwojem całej branży

Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

GRY WIDEO



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość Rola w sektorze IT

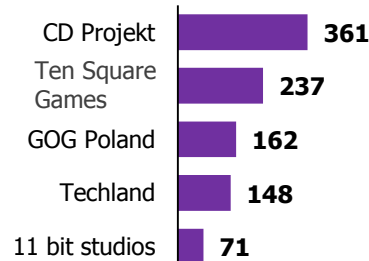
1 249 mln zł

Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR Tempo vs. sektor IT

+14%

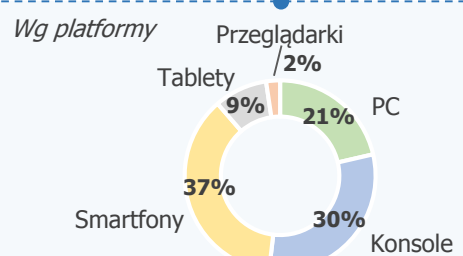
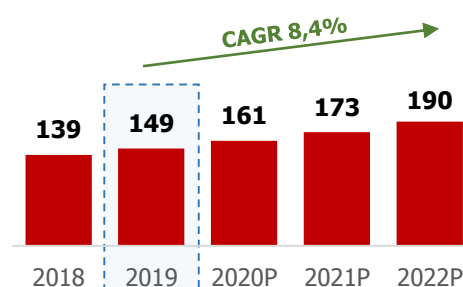
Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat **gry wideo wyrosły ze stosunkowo niszowej rozrywki do globalnego przemysłu** stawianego na równi z biznesem filmowym, a jednocześnie rozwijającego się znacznie szybciej niż tradycyjne gałęzie rozrywki. Obecnie **wartość światowego rynku gier szacuje się na prawie 150 mld USD**. Wg prognoz **tempo rozwoju ma wynosić ponad 8% średniorocznie**, a w 2022 r. wartość ta wyniesie ok. 190 mld USD
- Polski gamedev rozwija się równie dynamicznie i tworzy coraz większą siłę rozpoznawalną na arenie międzynarodowej** (która jest kluczowa w tej działalności – lokalny rynek jest zbyt mały, aby zapewniać godziwy zwrot na inwestycji w produkcję większości gier). Firmy można funkcjonalnie podzielić na trzy grupy:
 - oś branży tworzą producenci tzw. tytułów AAA**. Są to bardzo rozwinięte produkcje kierowane na konsole i komputery, o ogromnym budżecie (nawet kilkaset mln USD) tworzone przez kilka lat – w związku z czym przeważnie zgodnie z cyklem wydawniczym poruszają się również wyniki firm (koszty są rozłożone, a przychody pochodzą głównie ze sprzedaży danej gry i mogą być przez to mocno skoncentrowane w czasie – co generuje też istotne ryzyka: jeśli portfolio jest wąskie, porażka jednego projektu może mieć duże konsekwencje). W Polsce ten segment reprezentują przede wszystkim CD Projekt (*Wiedźmin, Cyberpunk 2077*) i Techland (*Dying Light*)¹
 - segment pośredni to **firmy o średniej wielkości** również tworzące tytuły na główne platformy, ale o mniejszym budżecie (z „ambicją” wejścia w przyszłości w segment AAA). To m.in. takie firmy jak 11 bit studios, CI Games
 - drugą „skrajność” reprezentuje **duża grupa firm o bardzo rozdrobnionej działalności**, która jednak sumarycznie stanowi istotną część światowego rynku gier. Tworzą ją często mali deweloperzy (nawet kilku lub jednoosobowe zespoły) skupiający się na niskobudżetowych produkcjach przeznaczonych najczęściej na urządzenia mobilne (smartfony, tablety), ale również prostych tytułach na konsole i PC. Bardzo często są to produkcje dostępne za niską cenę lub za darmo, podczas gdy przychody są czerpane z tzw. mikrotransakcji (drobne, opcjonalne zakupy w grze) i/lub reklam. Do przedstawicieli zalicza się Ten Square Games czy Boombit (przychody pierwszej z tych firm pokazują, że tego typu działalność również może wykreować graczy o dużej skali)
- Krajowi deweloperzy wyrobili sobie **bardzo solidną opinię na światowym rynku dzięki wysokiej jakości swoich produkcji** wyróżniających się włożoną w nie pasją twórców (kontrastując tym samym z wydawanymi przez zachodnich deweloperów często wtórnymi grami). Dzięki takim fundamentom i niezwykle szybko rozwijającemu się samemu rynkowi gier mają oni **doskonale możliwości do rozwoju i korzystne perspektywy**
- Powyższy wniosek tylko potwierdza **wysoka odporność branży na kryzys COVID – jest ona wręcz jednym z jego beneficjentów**, gdyż zmiana stylu funkcjonowania społeczeństwa przyniosła znaczący wzrost zainteresowania domową rozrywką, w tym grami. Ewentualne problemy mogą cechować jedynie część najmniejszych deweloperów, którzy często możliwość wydania czy skutecznej promocji swojej gry uzależniają od uczestnictwa w różnego rodzaju targach i eventach

Globalny rynek gier wideo

Wartość w mld USD



1) Zalicza się tu również Grupa People Can Fly (*Bulletstorm*), obecnie będąca jednak w okresie przejściowym (rozwoju działalności po wykupie menedżerskim). Spółka może się ponownie pojawić wśród liderów po publikacji (będącego w produkcji) swojego flagowego tytułu (*Outriders*)
 Źródło: Computerworld TOP200, Newzoo.com, Pekao Analizy

CHMURA OBLICZENIOWA



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość Rola w sektorze IT

1 383 mln zł



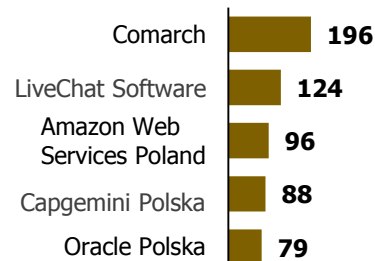
Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR Tempo vs. sektor IT

+23%



Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

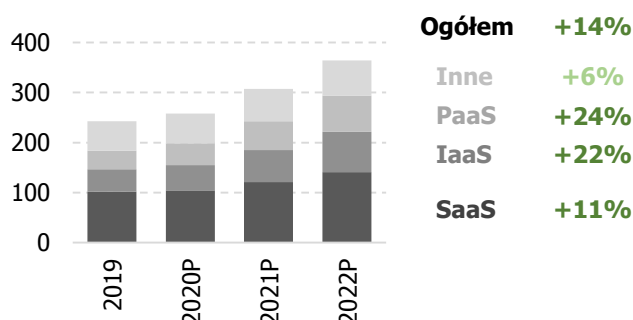


- Chmura obliczeniowa (*cloud computing*), często po prostu „chmura”, to **jedno z nowszych rozwiązań w pakiecie usług IT i jednocześnie charakteryzujące się niezwykle wysoką dynamiką rozwoju**. Został on umożliwiony przede wszystkim dzięki rozwojowi infrastruktury sieciowej, która pozwala współcześnie na przesył ogromnej ilości danych w odpowiednim tempie. Szacunki potrafią się znacząco od siebie różnić, ale **wielkość światowego rynku przyjmuje się obecnie na ok. 250 mld USD** (a więc nawet 1/4 rynku usług IT). Sami dwaj najwięksi dostawcy i liderzy rynku – Microsoft i Amazon – osiągnęli w 2019 r. łącznie 80 mld USD przychodów z tego tytułu
- Główną ideą chmury jest oferowanie dostępu do produktów informatycznych bez konieczności posiadania własnej infrastruktury do ich obsługi**. Dla przykładu, pakiet MS Office tradycyjnie oferowany był jako program do zainstalowania na własnym komputerze, obecnie natomiast można z niego korzystać w chmurze – wykupienie abonamentu daje dostęp do programu, który jednak pozostaje na serwerze Microsoft (nie jest zainstalowany na komputerze nabywcy, potrzebne dane dot. działania programu przesyłane są przez Internet)
- W modelu chmurowym może być oferowana niemal każda funkcjonalność IT** – w tym sensie usługi tego typu istnieją na styku wszystkich innych obszarów sektora IT. Wyróżnia się 3 główne rodzaje, spośród których wybór zależy od potrzeb kupującego:
 - IaaS (Infrastructure-as-a-Service)** – rozwiązanie najbardziej elastyczne, ale wymagające też największych umiejętności po stronie kupującego. Wynajmowane w chmurze są jedynie serwery, moce obliczeniowe czy przestrzeń dyskowa. Ich wykorzystanie zależy już od zespołu programistów klienta, po stronie dostawcy pozostaje jedynie odpowiadanie za niezawodność infrastruktury
 - PaaS (Platform-as-a-Service)** – rozwiązanie pośrednie, gdzie poza infrastrukturą dostawca zapewnia także platformę systemową. Klient wciąż samodzielnie opracowuje rozwiązania, ale korzysta z pewnych zasobów intelektualnych (np. bazy udostępnionego programu, którą modyfikuje na swoje potrzeby, czy potrzebne do tego narzędzia)
 - SaaS (Software-as-a-Service)** – rozwiązanie najbardziej kompleksowe, gdzie zaangażowanie po stronie kupującego jest minimalne. Dostawca IT zapewnia infrastrukturę, narzędzia i gotowe aplikacje (a także pomoc/doradztwo), a kupującemu pozostaje ich wykorzystanie w praktyce (nawet nie posiadając własnych zespołów informatycznych)
- Rozwiązania chmurowe rozwijają się tak szybko dzięki swoim **ogromnym zaletom. Po pierwsze, nabywcy nie muszą ponosić inwestycji w infrastrukturę i/lub** (w części przypadków) **personel IT, otrzymując jednocześnie dostęp do pożądaných funkcjonalności**. To sprawia, że z najnowocześniejszych rozwiązań IT może skorzystać praktycznie każda firma. **Po drugie, siłą chmury jest jej bardzo duża elastyczność i skalowalność** – odbiorcy płacą jedynie za tyle usługi, ile potrzebują w danym momencie (np. dodatkowa przestrzeń na dysku na kilka dni czy moce obliczeniowe na etapie testów aplikacji), co znacznie podnosi efektywność
- Dzięki tym i innym zaletom **prognozuje się rozwój rynku chmury w tempie 15-20% średniorocznie co najmniej w perspektywie najbliższej dekady**. W Polsce jest to szczególnie zasadne, biorąc pod uwagę ograniczone możliwości finansowe wielu firm, jak też bardzo niskie nasycenie tego typu rozwiązaniami (nieuchronny wzrost świadomości ich korzyści). Dodatkowymi argumentami są podejmowane w Polsce inwestycje – czy to krajowe (publiczna Chmura Krajowa), czy regionalne centra zagranicznych gigantów (Google, Microsoft – łącznie nawet 3 mld USD). Ponadto **usługi w chmurze będą jednym z głównych beneficjentów kryzysu COVID** ze względu na prostotę zdalnego dostępu i elastyczność, jak też możliwość poszukiwania w ten sposób oszczędności w wydatkach na IT (koniecznych dla ciągłości działania)
- Istotną barierą rozwojową rynku pozostaje ograniczone zaufanie części usługobiorców do rozwiązań chmurowych w zakresie bezpieczeństwa danych czy informacji przechowywanych i przetwarzanych przez „obcą” infrastrukturę. Z czasem bariera ta powinna tracić na znaczeniu, wymaga to jednak od dostawców chmury dużych inwestycji w cyberbezpieczeństwo (w grę wchodzi m.in. poważne ryzyko reputacyjne)

Globalny rynek usług w chmurze

Wartość w mld USD

CAGR '19-22



BEZPIECZEŃSTWO SYSTEMÓW IT



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość Rola w sektorze IT

1 665 mln zł



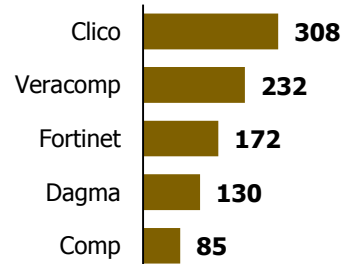
Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR Tempo vs. sektor IT

+23%



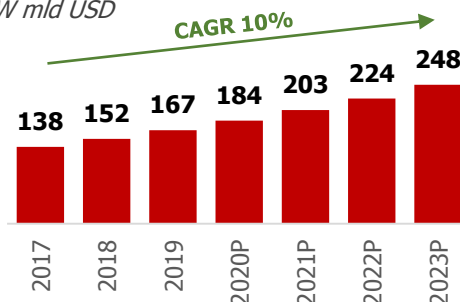
Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Im bardziej cyfrowy staje się świat, tym więcej przestępczości przenosi się do sfery wirtualnej – w efekcie **zaawansowane rozwiązania w zakresie cyberbezpieczeństwa stają się absolutną koniecznością dla praktycznie każdej firmy**. Rynek ten globalnie rośnie w tempie ponad 10% rocznie i obecnie **wyceniany jest na około 180 mld USD**. Oferowane usługi obejmują m.in. audyt niezawodności systemów bezpieczeństwa (w tym prowadzenie jego testów), tworzenie polityki bezpieczeństwa czy wdrażanie pakietów zabezpieczających przed atakami
- Ze wszystkich rozwiązań IT kwestia bezpieczeństwa wydaje się mieć najbardziej oczywiste możliwości rozwoju**. Największe wydatki podejmują branże posiadające najbardziej wrażliwe informacje (np. bankowość czy administracja publiczna), ale praktycznie wszystkie firmy są zmuszone do podnoszenia inwestycji w tym zakresie, ponieważ w coraz większym stopniu korzystają one z rozwiązań informatycznych i muszą się zabezpieczać przed potencjalnymi atakami. To kwestia zarówno bezpieczeństwa działalności samej firmy, jak i utrzymania zaufania klientów – a **świadomość potrzeb w tym obszarze rośnie bardzo szybko. Mimo tego, jak szacuje Accenture, wciąż ok. 3/4 przedsiębiorstw to firmy, które jedynie w przeciętny sposób dbają o bezpieczeństwo informatyczne**
- Rola cyberbezpieczeństwa została dodatkowo wywindowana przez kryzys COVID**. Pandemia skokowo zwiększyła tempo przenoszenia życia prywatnego i zawodowego do świata wirtualnego, a wiele z zastosowanych rozwiązań zostanie z nami na stałe. Na znaczeniu szczególnie zyskały tzw. punkty końcowe – weryfikacja i ochrona tożsamości użytkowników pracy czy nauki zdalnej, jak też ochrona wykorzystywanych przez nich urządzeń. **Niezależnie od tego jak długo będzie trwał kryzys i co po nim zostanie, rozwój usług bezpieczeństwa IT nie zwolni tempa, a nawet ulegnie ono przyspieszeniu** – tym bardziej, że **hakerzy stale dopracowują swoje metody, więc i systemy bezpieczeństwa muszą być stale monitorowane i ulepszone**. Dodatkowym stymulantem jest fakt, Polska należy do krajów najczęściej będących celem ataków hakerskich

Wartość światowego rynku bezpieczeństwa IT

W mld USD



Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

DORADZTWO I SZKOLENIA IT



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość Rola w sektorze IT

830 mln zł



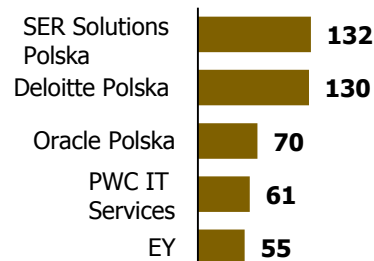
Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR Tempo vs. sektor IT

+6%



Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Doradztwo IT to stosunkowo niewielki obszar, ponieważ **działalność w tym zakresie jest w coraz większym stopniu zintegrowana z innymi obszarami IT**, co utrudnia jednoznaczne wydzielenie czystego doradztwa jako usługi samej w sobie. Firmy dostarczające rozwiązania bezpieczeństwa doradzają w zakresie optymalnego podejścia do tego tematu, podobnie te oferujące funkcjonalności w chmurze, z kolei firmy integrujące systemy doradzają w szerokim spektrum obszarów etc. – usługi doradcze oferowane są najczęściej w jednym „pakiecie”, jako **naturalny obszar wartości dodanej dla firm IT**
- W klasycznym rozumieniu, doradztwo może obejmować m.in. ocenę stanu operacji IT, szkolenia, reorganizację procesów, projektowanie rozwiązań IT czy pomoc w opracowaniu strategii IT. Są to usługi istotne i komplementarne do innych segmentów, spoza „trzonu” sektora świadczone przez tradycyjne firmy doradcze (takie jak Accenture, Deloitte, PWC, EY, KPMG). Segmentowi pomaga rosnące skomplikowanie systemów informatycznych, z drugiej strony jednak, jest to **jeden z tych obszarów, który może najbardziej ucierpieć z powodu kryzysu COVID** (cel oszczędności firm)

Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

CENTRA PRZETWARZANIA DANYCH



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość

Rola w sektorze IT

560 mln zł



Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

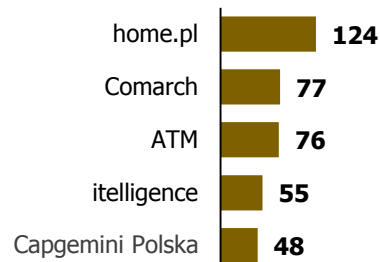
CAGR

Tempo vs. sektor IT

+7%



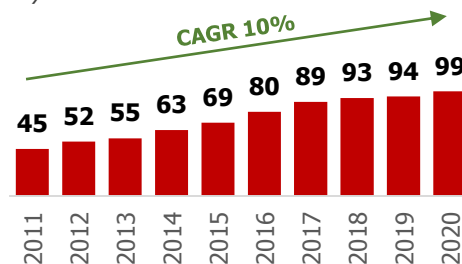
Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



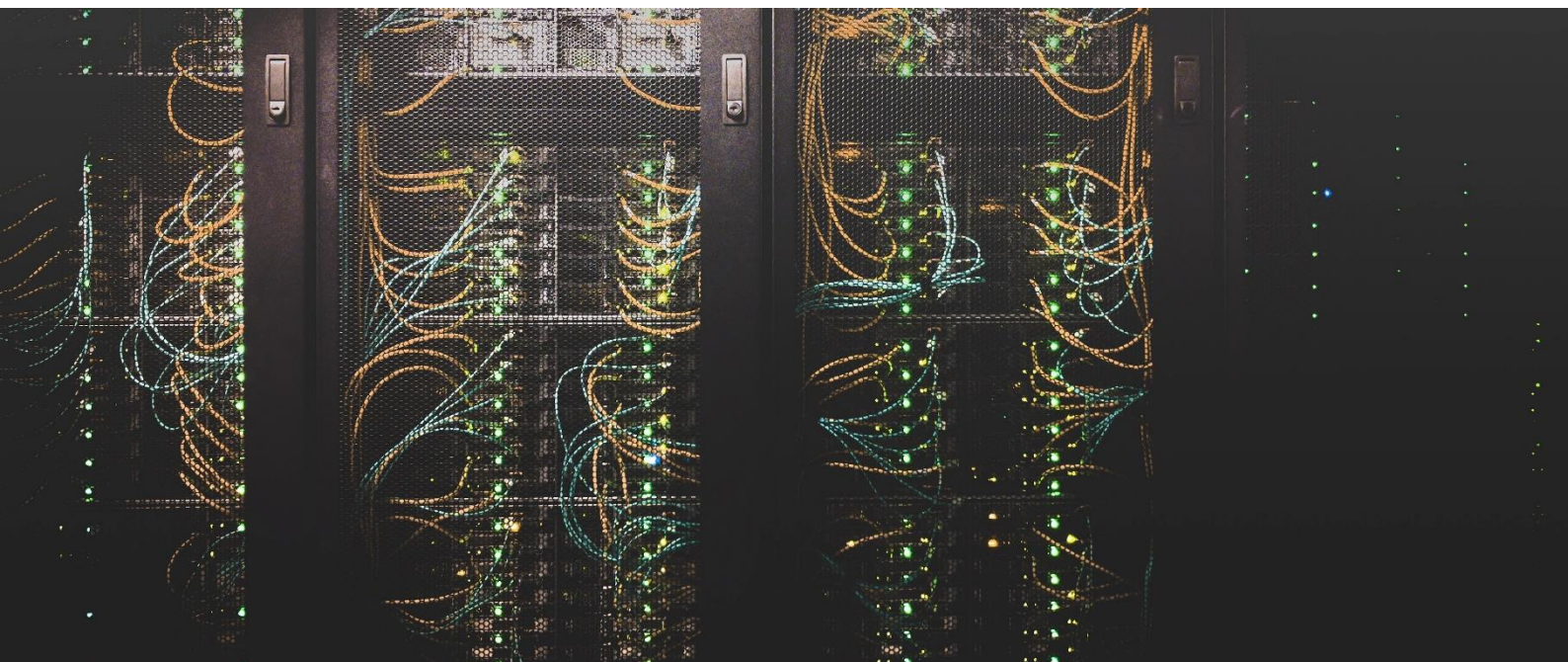
- Centra danych są usługą w pewnym sensie pokrewną do usług chmurowych. **Jest to praktycznie zapewnienie zewnętrznej infrastruktury sieciowej** (tworzą ją m.in. serwery, urządzenia przechowujące dane, infrastruktura dostępowa). Choć teoretycznie przepływ danych jest swobodny i globalny, to pewne ograniczenia fizyczne w tym zakresie istnieją, stąd mimo wszystko istotne pozostaje posiadanie centrów danych w relatywnie niewielkiej odległości geograficznej. Duże firmy (z różnych sektorów) budują lub kupują centra danych na własne potrzeby, natomiast **sektor IT świadczy usługi odpłatnego udostępniania takich centrów** klientom. Klasycznym usługom centrów danych często towarzyszą dodatkowe, takie jak monitorowanie aktywności czy typu *recovery* (pomoc w przywracaniu danych/systemów w przypadku różnego rodzaju awarii)
- W Polsce funkcjonują obecnie centra danych o łącznej powierzchni prawie 100 tys. m².** Choć na przestrzeni ostatniej dekady tempo jej rozwoju wynosiło średnio ok. 10%, to ostatnie lata charakteryzowały się dosyć wyraźnym wyhamowaniem tej dynamiki. Niemniej jednak, **oczekuje się powrotu do wysokiego tempa rozwojowego w kolejnych latach, stymulowanego kryzysem COVID** i tym samym znaczącym wzrostem zapotrzebowania na zdalne moce obliczeniowe i zasoby (również w nawiązaniu do wzrostu komplementarnych usług w chmurze) oraz szeroko pojętą transformację cyfrową. Impuls ten może okazać się trwały – także po ustąpieniu epidemii
- Istotnym, a nieoczywistym wyzwaniem dla operatorów centrów danych w Polsce mogą okazać się w nadchodzących latach koszty energii elektrycznej.** *Data center* muszą działać w trybie ciągłym, podtrzymując funkcjonowanie systemów klientów i oferując dostęp w każdej chwili. Potrzebują one do tego względnie dużej ilości energii elektrycznej, która będzie w Polsce coraz droższa ze względu na wyzwania klimatyczne (rosnące koszty z uwagi na dominującą rolę wysokoemisyjnej produkcji energii z węgla). Najlepsze warunki do sprostania tym wyzwaniom będą miały duże centra, mogące inwestować w maksymalną efektywność energetyczną (globalni giganci, np. Microsoft, korzystają wręcz z własnych instalacji energii odnawialnej) i posiadające możliwość negocjacji indywidualnych stawek z dostawcami energii. Co więcej, duże niezależne centra danych mogą mieć w tym zakresie przewagę również nad analogicznymi strukturami zintegrowanymi w danej firmie (w niektórych przypadkach efektywność kosztowa może wcale nie być większa przy posiadaniu własnych centrów danych)

Podaż powierzchni *data center* w Polsce

W tys. m²



Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy



BUDOWA I INTEGRACJA SYSTEMÓW IT



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość Rola w sektorze IT

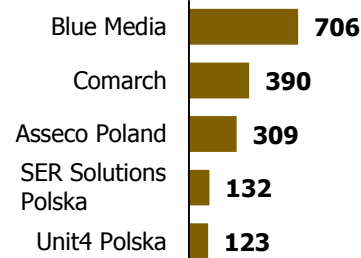
3 513 mln zł ■■■■

Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR Tempo vs. sektor IT

+10% ■■■□

Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Integracja systemów IT to **jeden z największych, a jednocześnie najsilniej rozdrobnionych obszarów IT** – w swojej ofercie mają ją zarówno największe, jak i małe przedsiębiorstwa. Wynika to ze zróżnicowania potrzeb: integracja może dotyczyć zarówno skomplikowanego systemu złożonego z setek komponentów, jak i prostego połączenia dwóch aplikacji, a usługobiorcą może być praktycznie każda firma korzystająca z jakichkolwiek rozwiązań IT, co tworzy duży rynek do zagospodarowania
- Charakterystyka tego obszaru polega na tym, że **większość firm korzysta z różnych rozwiązań IT** (często od różnych dostawców) **do poszczególnych obszarów – ich integracja zapewnia natomiast sprawne ich łączenie i przepływ informacji, a tym samym stworzenie jednolitego systemu informatycznego firmy**. Celem nadrzędnym jest taka synergia rozwiązań, w której cały system IT wspiera efektywność pracy firmy. Dla przykładu, spółka może posiadać system monitorujący stany magazynowe i system sprzedaży online – ich integracja pozwala systemowi online pobieranie informacji o dostępności produktu bezpośrednio z magazynu. Paleta rozwiązań integracyjnych jest bardzo szeroka i obejmuje m.in. instalację sprzętu, budowę sieci, integrację oprogramowania i urządzeń (w tym wymagającą napisania dodatkowego oprogramowania integrującego), projektowanie i budowę centrów danych, analizę procesów informatycznych, doradztwo w zakresie optymalnych rozwiązań czy wsparcie techniczne
- Integracja systemów wymaga umiejętności szerokiego spojrzenia na rynek IT i rozumienia poszczególnych jego elementów. Niemniej jednak, **zapotrzebowanie na tego typu usługi rośnie wraz ze stopniem skomplikowania samego IT** – nieustannie pojawiają się nowe rozwiązania i funkcjonalności, stąd umiejętność właściwego ich zgrania w jeden spójny system będzie potrzebna rosnącej liczbie firm

Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

OUTSOURCING USŁUG IT



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość Rola w sektorze IT

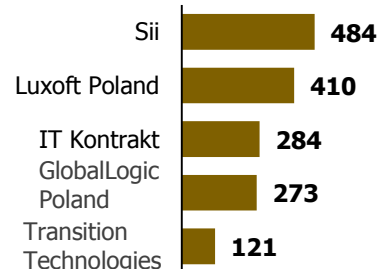
2 573 mln zł ■■■■

Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR Tempo vs. sektor IT

+4% ■□□

Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Outsourcing IT w najogólniejszym znaczeniu to przekazanie obsługi systemów i procesów informatycznych do zewnętrznej firmy**. W tym sensie outsourcowana może być praktycznie każda usługa IT. Jej główną korzyścią jest powierzenie obszaru IT specjalistom, często lepiej przygotowanym do sprostania wyzwaniom rynkowym niż informatycy, których może zatrudnić dana spółka (z tego względu najczęściej decydują się na to mniejsze firmy, o ograniczonych zasobach własnych)
- Choć jest to bardzo duży segment rynku, rozwija się on już w stosunkowo niewielkim tempie**. Dzieje się tak głównie w obszarze outsourcingu najbardziej tradycyjnych rozwiązań IT – **rozwój innych technologii, szczególnie chmurowych** (np. zaawansowane, ale intuicyjne oprogramowanie dostępne w chmurze), powoduje bowiem, że **przedsiębiorcy mogą korzystać z potrzebnych im funkcjonalności nawet nie posiadając dużych zasobów własnych do ich obsługi**, jednocześnie zachowując większą elastyczność. Pokrewnym powodem jest rozwój automatyzacji (w tym technologii IT) przejmującej wiele tradycyjnie outsourcowanych usług (np. helpdesk IT)
- Kryzys COVID** – i wymuszone przez niego oszczędności firm, szczególnie MŚP – prawdopodobnie **jeszcze bardziej uwypukli tę kwestię i wzmocni rolę nowoczesnych usług IT kosztem tradycyjnego outsourcingu** (który będzie się dalej rozwijał, ale nie w tak wysokim tempie)

Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

WYNAJEM PRACOWNIKÓW IT



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość

Rola w sektorze IT

1 612 mln zł ■■■□

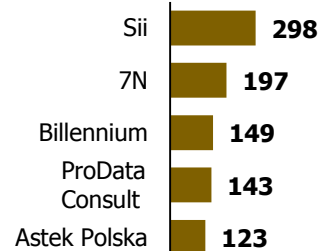
Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR

Tempo vs. sektor IT

+29% ■■■

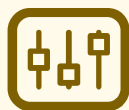
Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Wynajem pracowników IT (inaczej *body leasing*) jest pod pewnymi względami usługą pokrewną outsourcingowi. O ile jednak outsourcing jest pełnym oddaniem zadań informatycznych „pod skrzydła” firmy zewnętrznej, tak najem pracowników **pozwala na uzupełnienie wewnętrznej kadry informatycznej w konkretnym celu – np. na czas rozwoju konkretnego projektu deweloperskiego czy aplikacji**. Jest to rozwiązanie elastyczne i w wielu przypadkach bardzo efektywne – z jednej strony pozwala na zatrudnienie profesjonalnego informatyka (najczęściej programisty) jedynie na określony czas i minimalizując koszt (bez rekrutacji, adaptacji, długoterminowej umowy o pracę), a z drugiej strony może dać dostęp do specjalisty w konkretnym obszarze czy technologii, w której firma akurat nie dysponuje zasobami własnymi. Jest to więc rozwiązanie szczególnie użyteczne na potrzeby konkretnych projektów
- Duże zapotrzebowanie generują w szczególności **sektory, których podstawowy biznes ma niewiele wspólnego z działalnością IT, ale same w sobie są silnie ucyfrowione** i jako takie wymagają dużego zaangażowania specjalistów z tego obszaru w formule projektowej. Przykładem takiego sektora jest bankowość
- Ze względu na częste wykonywanie tego typu usług w formie zdalnej, **pandemia COVID nie powinna wyhamować tempa rozwoju rynku**. Leasing pracowników jest przeważnie tańszą alternatywą dla zatrudniania własnego zespołu specjalistów, w szczególności w przypadku firm, które potrzebują specyficznych, dostosowanych produktów. Niemniej jednak istnieje ryzyko, że problemy finansowe dużej części firm doprowadzą do porzucenia lub przynajmniej tymczasowego zawieszenia wielu projektów IT spoza tych najbardziej kluczowych dla funkcjonowania przedsiębiorstwa

Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

USŁUGI SERWISOWE



Przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.

Wartość

Rola w sektorze IT

2 102 mln zł ■■■

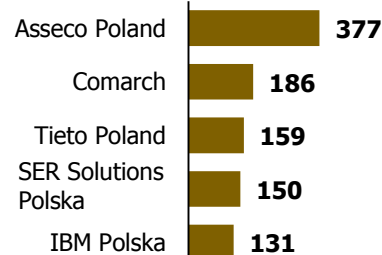
Tempo rozwojowe w latach 2016-2019

CAGR

Tempo vs. sektor IT

+3% ■□□

Najwięksi gracze – przychody ze sprzedaży kategorii, 2019 r.



- Podobnie jak w przypadku usług integracyjnych, **serwis IT to działalność o znaczących rozmiarach i dużym rodrobieniu**. Usługi serwisowe są najczęściej komplementarne do innych produktów IT, polegają bowiem na **nadzorowaniu czy wszystkie elementy szeroko pojętego systemu informatycznego działają bez zarzutu, diagnozowaniu i – jeśli istnieje taka potrzeba – naprawianiu powstałych problemów czy awarii**. Dotyczy to zarówno fizycznych urządzeń, jak i komponentów wirtualnych (np. oprogramowania). W tym sensie jest to też jeden z niewielu rodzajów usług, które są po części skierowane bezpośrednio do konsumentów indywidualnych
- Stosunkowo słabe** (jak na standardy sektora IT) **tempo rozwojowe wynika w dużej mierze z faktu, iż potrzeby firm w zakresie sprzętu (hardware) są już w znaczącym stopniu zaspokojone** (w tym sensie „pula sprzętu” do serwisowania nie rośnie już szybko), a to jego serwisowanie stanowi dużą część segmentu. **Negatywnie na obecne i przyszłe tempo rzutuje też rozwój nowoczesnych usług w rodzaju rozwiązań chmurowych**
- Usługi serwisowe najczęściej – a praktycznie zawsze w przypadku większych przedsiębiorstw – są niejako dodatkiem do szeregu innych elementów oferty. Z tego względu **jest to przede wszystkim element budowania szerokiego portfolio usług IT i utrzymywania relacji z klientami** – choć niewątpliwie jest to element bardzo istotny dla usługobiorców, którzy chcą mieć pewność, że dany produkt czy element systemu będzie funkcjonował prawidłowo w długim okresie czasu. Niemniej, usługi serwisowe stanowią **ważne źródło dochodu wielu dużych krajowych firm w zakresie utrzymania zainstalowanych czy zintegrowanych systemów**

Źródło: Computerworld TOP200, Pekao Analizy

Dodatkowe informacje – aneksy

ANEKS 1 – PODSTAWOWE INFORMACJE O RYNKU E-COMMERCE

- **E-commerce znajduje się na styku sektora handlu i nowych technologii**, obejmując trzy podstawowe segmenty: **C2C** (handel między konsumentami), **B2C** (sprzedaż internetowa prowadzona przez profesjonalne sklepy dla konsumentów indywidualnych) oraz **B2B** (handel pomiędzy firmami)
- **Sektor IT** bierze udział w rozwoju e-commerce (i sam jest beneficjentem tego trendu) na dwa sposoby:
 - dostarczając e-sklepom i firmom m.in. **oprogramowanie obsługujące kanał internetowy** sprzedaży¹, **infrastrukturę sieciową** umożliwiającą taki handel, usługi **zapewniające bezpieczeństwo** użytkowników i wiele innych. W ten sposób obsługują one przede wszystkim segmenty B2C oraz B2B (w tym drugim przypadku najczęściej korzysta się z sieci niepublicznych do wymiany informacji, tzw. EDI, bezpośrednio między kontrahentami). Głównym źródłem przychodów są opłaty (jednorazowe lub licencyjne) za dostarczane produkty i usługi
 - **samodzielnie stanowiąc element łańcucha wartości w sektorze e-commerce**. Takie spółki technologiczne są często „internetowym pośrednikiem”, a przychody są generowane m.in. przez prowizje od transakcji, opłaty za korzystanie z serwisu lub z reklam. Można tutaj wyróżnić co najmniej kilka głównych modeli biznesowych:
 - **serwisy aukcyjne/platformy sprzedaży internetowej**, których głównym celem jest agregacja ofert oraz łączenie sprzedających i kupujących w jednym miejscu w sieci. Zdecydowanym liderem w Polsce jest serwis Allegro, dużym graczem jest też OLX (skupiający się na segmencie C2C). Pokrewną usługą są **porównywarki cen**, agregujące oferty tego samego produktu w różnych sklepach (np. Ceneo, Skąpiec)
 - **e-brokerzy** – firmy pośredniczące w sprzedaży niektórych kategorii usług (np. wycieczek, ubezpieczeń). W obszarze turystyki silną pozycję wypracował sobie eSky, dużym krajowym graczem jest też Grupa Pracuj.pl, pośrednicząca w ofertach pracy. Popularnym typem sklepu są też **kantory internetowe**
 - **serwisy internetowe**, w pewnym sensie dostarczające usługi informacyjne w formacie e-commerce. To m.in. Wirtualna Polska Holding czy Grupa Interia
 - **integratorzy płatności**, czyli firmy zajmujące się kompleksową obsługą płatności online za pomocą różnych instrumentów płatniczych (np. tzw. szybkich przelewów). Do największych zalicza się Blue Media
 - **dostawcy kontentu**, np. popularne serwisy VOD typu Netflix (w Polsce reprezentowane głównie przez te należące do większych koncernów medialnych, np. Ipla czy Player)
- **Sam rynek e-commerce w Polsce rozwija się w Polsce niezwykle dynamicznie**. W ostatnich latach utrzymywał on tempo wzrostu w okolicach 15-20% średniorocznie, a **jego wartość w 2019 r. szacuje się na łącznie ok. 61 mld zł²**. Do głównych segmentów zalicza się m.in. sprzęt RTV/AGD i elektronikę (ok. 14%), DIY, meble i wyposażenie domu (13%) oraz odzież i obuwie (11%). Generalnie jest to jednak bardzo zróżnicowany rynek, a **do sieci przenosi się sprzedaż coraz większej ilości dóbr i usług**
- Rozwój handlu internetowego jest **naturalną konsekwencją digitalizacji społeczeństwa i gospodarki**. Jego zalety – wygoda, szybkość, efektywność – pozwalają na stopniowe wypieranie tradycyjnego handlu stacjonarnego. **W 2019 r. e-commerce stanowił już 11% całego handlu detalicznego w Polsce, a do 2025 r. udział ten ma się zbliżyć do 1/5 rynku**. Należy tu jednak zaznaczyć, że wciąż są to wartości odbiegające od krajów wyżej rozwiniętych, gdzie już teraz udział e-commerce wynosi >20%, co tylko zwiększa **potencjał rozwojowy** krajowego rynku
- **Kryzys COVID stanowi bardzo ważny katalizator zmian**. O ile przyniósł on większe lub mniejsze problemy w większości branż, tak akurat dla e-commerce jego rola jest niemal pozytywna (a bez wątplenia całkowicie pozytywna w perspektywie długoterminowej). **Zakupy przez Internet stały się bowiem naturalnym – często jedynym – sposobem na zaspokajanie codziennych potrzeb** w czasach okresowych lockdownów i innych restrykcji w tradycyjnym handlu (a także ze względu na czynniki psychologiczne). Co więcej, w efekcie pandemii wiele osób zostało praktycznie zmuszonych do nagłej zmiany swojego normalnego sposobu funkcjonowania, a firmy do zainwestowania w odpowiednie systemy i rozwiązania online. **Wzrost świadomości korzyści płynących z e-commerce – szczególnie wśród osób/firm dotychczas umiarkowanie chętnych do wykorzystywania tego kanału – będzie trwały i długoterminowo przyczyni się do jeszcze szybszego rozwoju tego rynku**

Największe firmy IT w Polsce powiązane z rynkiem e-commerce*

Mln PLN

Allegro.pl	1755
Blue Media	732
WP Holding	710
Grupa Olx	658
PayU	370
Grupa Pracuj	368
eSky.pl	320
Ekantor	214
Cashhome	153
Sto2 (Pyszne.pl)	141
R2G Polska	136
Grupa Interia	130

* Tylko firmy zarejestrowane w Polsce – lista nie uwzględnia więc globalnych firm, z których usług można korzystać w Polsce (np. eBay, Amazon, Netflix)

Źródło: EMIS, Pekao Analityz

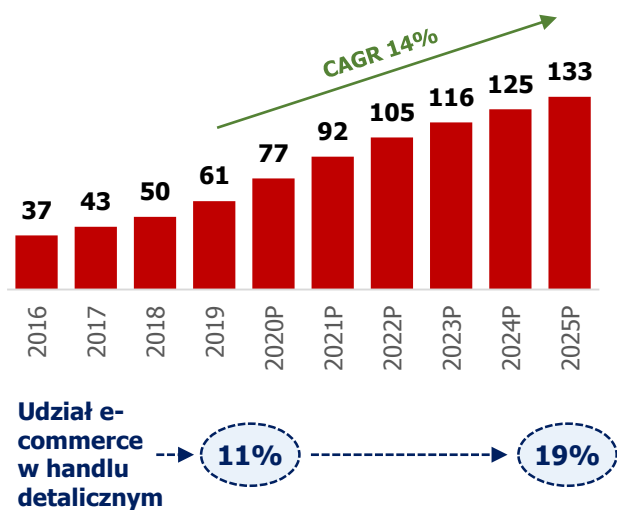
1) Około 80-90% e-sklepów w Polsce wykorzystuje gotowe oprogramowanie do obsługi handlu, pozostałe zamawiają aplikacje dedykowane lub tworzą je in-house
2) Odnosi się ona do segmentu detalicznego, a więc B2C oraz C2C

ANEKS 1 – PODSTAWOWE INFORMACJE O RYNKU E-COMMERCE (C.D.)

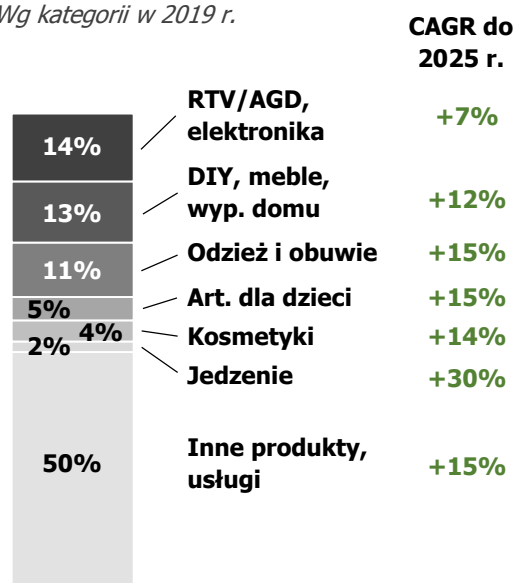
- Nawet jednak abstrahując od kryzysu COVID i jego wpływu, sektor e-commerce w Polsce ma przed sobą perspektywę dalszego dynamicznego wzrostu. **Prognozuje się utrzymanie kilkunastoprocentowej dynamiki rozwoju, a do 2025 r. wartość rynku ma osiągnąć 133 mld zł.** Systematyczna zmiana pokoleniowa – wzrost udziału osób wysoce zdigitalizowanych w puli głównych konsumentów, poszukujących codziennej wygody i oszczędności czasu – oraz dalszy rozwój technologii będzie stymulował wzrost udziału e-commerce w rynku handlu we wszystkich obszarach. **Dla sklepów oznacza to absolutną konieczność zaistnienia w świecie online ze swoimi produktami, a dla firm z sektora IT ogromny rynek do zagospodarowania szeroką paletą produktów i usług informatycznych, od oprogramowania po codzienne wsparcie**

Wartość rynku e-commerce w Polsce (segmenty detaliczne C2C i B2C)

W mld PLN



Wg kategorii w 2019 r.



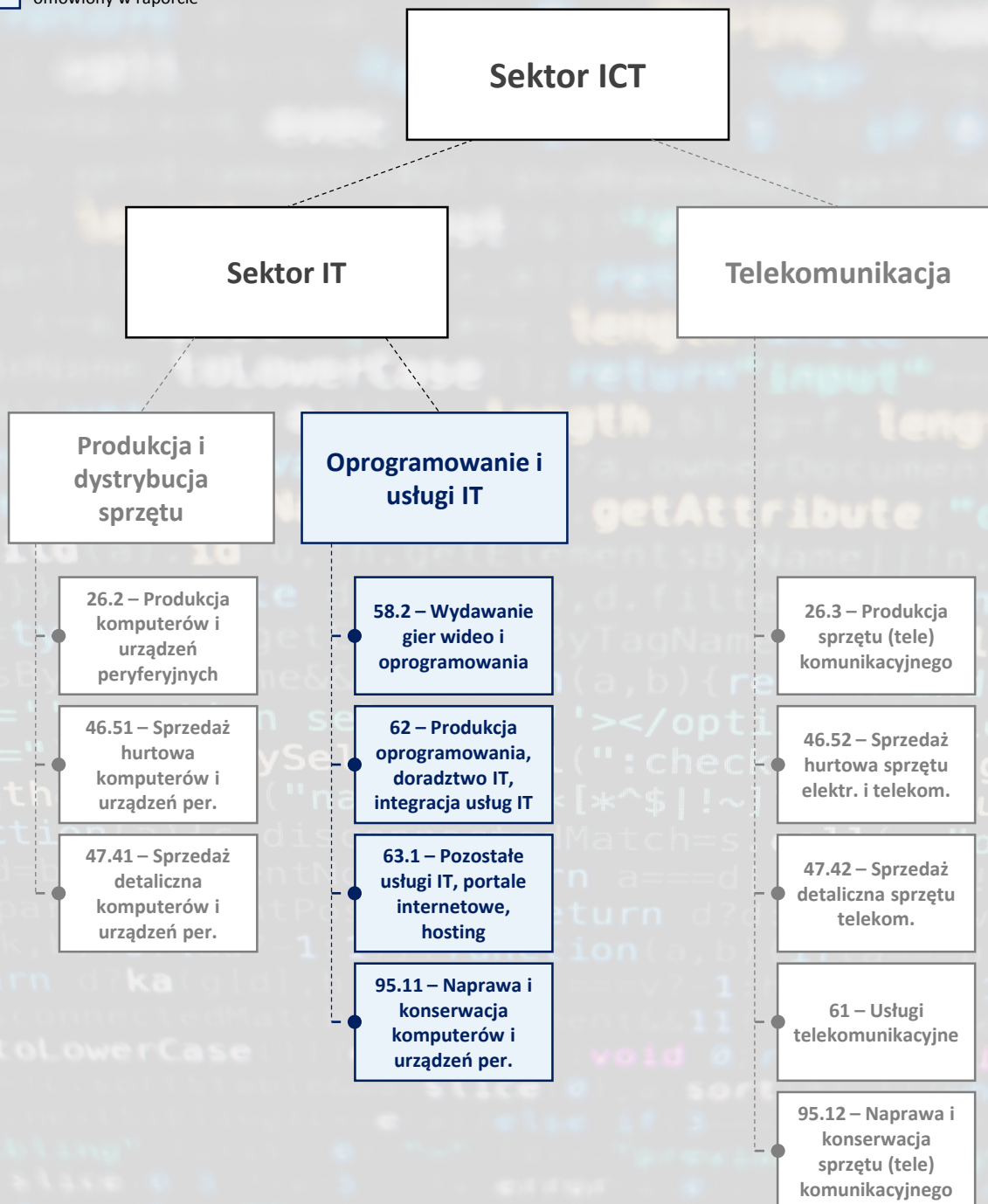
Źródło: PMR, Pekao Analizy



ANEKS 2 – DEFINICJA SEKTORA ICT WG ODPOWIADAJĄCYCH PKD

xxx

-> na niebiesko zaznaczony segment omówiony w raporcie



Nota prawna

Niniejsza publikacja (dalej „Publikacja”) przygotowana przez Departament Analiz Makroekonomicznych Banku Polska Kasa Opieki Spółka Akcyjna (dalej „Pekao S.A.”) stanowi publikację handlową i ma charakter wyłącznie informacyjny. Żadna z jej części nie stanowi podstawy do zawarcia jakiegokolwiek umowy lub powstania zobowiązania, w szczególności nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. Publikacja nie stanowi rekomendacji udzielanej w ramach usługi doradztwa inwestycyjnego, analizy inwestycyjnej, analizy finansowej oraz innej rekomendacji o charakterze ogólnym dotyczącej transakcji w zakresie instrumentów finansowych, rekomendacji inwestycyjnej w rozumieniu Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 z dnia 16 kwietnia 2014 r, w sprawie nadużyć na rynku ani porady inwestycyjnej o charakterze ogólnym dotyczącej inwestowania w instrumenty finansowe, a informacje w niej zawarte nie mogą być traktowane, jako propozycja nabycia jakichkolwiek instrumentów finansowych, usługa doradztwa inwestycyjnego, podatkowego lub jako forma świadczenia pomocy prawnej. Publikacja nie została przygotowana zgodnie z wymogami prawnymi zapewniającymi niezależność badań inwestycyjnych i nie podlega żadnym zakazom w zakresie rozpowszechniania badań inwestycyjnych i nie stanowi badania inwestycyjnego.

Przedstawiona w publikacji analiza oparta jest na informacjach publicznie dostępnych – do jej sporządzenia nie wykorzystano żadnych informacji poufnych. Pekao S.A. dołożył należytej staranności w celu zapewnienia, iż zawarte informacje nie są błędne lub nieprawdziwe w dniu ich publikacji, jednak Pekao S.A. ani jego pracownicy nie ponoszą odpowiedzialności za ich prawdziwość i kompletność jak również za jakiegokolwiek szkody powstałe w wyniku wykorzystania niniejszej publikacji lub zawartych w niej informacji. Pekao S.A. nie udziela w odniesieniu do niniejszej publikacji żadnych gwarancji, wyraźnych ani dorozumianych, dotyczących wartości handlowej, przydatności do określonego celu lub nienaruszania własności intelektualnej lub innego nienaruszania praw.

Niektóre treści objęte niniejszą publikacją mogą zawierać odesłania do stron internetowych i materiałów opracowanych przez podmioty trzecie. Pekao S.A. nie dokonuje weryfikacji takich stron internetowych i materiałów, w szczególności pod kątem ich prawdziwości i rzetelności zawartych w nich informacji, a wszelkie korzystanie z takich stron internetowych i materiałów następuje na wyłączne ryzyko i odpowiedzialność użytkownika. Odsyłanie przez Pekao S.A. w publikowanych treściach do zewnętrznych stron internetowych i materiałów nie oznacza również, że Pekao potwierdza lub podziela zawarte w nich poglądy i informacje.

Niniejsza publikacja może zawierać wypowiedzi prognozujące. Wypowiedzi te, oparte na bieżących planach, założeniach, ocenach, prognozach, oczekiwaniach oraz historycznych danych, jako odnoszące się do zdarzeń przyszłych są ze swej natury niepewne i obarczone ryzykiem błędu. Z tego względu nie stanowią one gwarancji przyszłych zdarzeń, sytuacji gospodarczej w ujęciu makroekonomicznym ani w odniesieniu do jakiegokolwiek konkretnego podmiotu lub grupy podmiotów, cen instrumentów finansowych lub jakichkolwiek przyszłych wyników i wskaźników finansowych. Wszelkie prognozy dotyczące poziomu kursów walutowych nie odnoszą się do instrumentów finansowych opartych o te kursy walutowe.

Informacje zawarte w tej publikacji są aktualne na datę utworzenia dokumentu i mogą ulec zmianie w przyszłości. Pekao S.A. nie zobowiązuje się do ich aktualizowania po dniu utworzenia dokumentu.

Pekao S.A. i jego spółki zależne oraz którykolwiek z jego lub ich pracowników mogą być zainteresowani którąkolwiek z transakcji, papierów wartościowych i towarów wymienionych w tej publikacji, jak również Pekao S.A. lub jego spółki zależne mogą świadczyć usługi dla lub zabiegać o transakcje z którąkolwiek spółką wymienioną w tej publikacji.

Pekao S.A. oświadcza, że jest animatorem rynku lub dostawcą płynności w odniesieniu do Skarbowych Papierów Wartościowych wyemitowanych przez Ministerstwo Finansów oraz dokonuje transakcji na Skarbowych Papierach Wartościowych na własny rachunek. Pekao S.A. na mocy zawartych umów pełni funkcję Dealera Rynku Pieniężnego oraz Dealera Skarbowych Papierów Wartościowych.

Departament Analiz Makroekonomicznych jest wydzieloną jednostką organizacyjną, niezależną od jednostki zawierającej w imieniu Banku transakcje na instrumentach finansowych. Jednocześnie wprowadzone wewnętrzne rozwiązania administracyjne oraz bariery informacyjne mają na celu zapobieganie konfliktom interesów. Wynagrodzenie pracowników sporządzających Publikacje nie jest i nie będzie bezpośrednio lub pośrednio powiązane z wynikami finansowymi uzyskiwanymi przez Pekao S.A. w ramach transakcji na instrumentach finansowych. Pracownicy sporządzający Publikacje nie są zaangażowani kapitałowo w instrumenty finansowe będące przedmiotem Publikacji oraz nie pełnią żadnej funkcji w organach emitenta oraz nie otrzymują od niego wynagrodzenia. Zgodnie z najlepszą wiedzą pracowników sporządzających Publikacje, nie występują powiązania, które mogłyby rodzić konflikt interesów.

Analiza i ewentualna ocena instrumentów finansowych zawarta w Publikacji dokonywana jest przy zastosowaniu kombinacji metod, w tym fundamentalnej, rynkowej, porównawczej i technicznej. Analiza fundamentalna bazuje na założeniu, iż otoczenie ekonomiczne i finansowe ma istotny wpływ na wycenę instrumentów finansowych i oczekiwania co do kierunków zmian w przyszłości. Zaletą tej metody jest oparcie analizy o czynniki obiektywne, w tym wskaźniki makroekonomiczne. Główną słabością może być wpływ krótkoterminowych tendencji rynkowych wywołanych czynnikami pozafundamentalnymi. Metoda rynkowa uwzględnia m.in. takie elementy jak postrzeganie sytuacji rynkowej przez inwestorów oraz bieżące zmiany w relacji popytu i podaży. Jej wadą jest duża subiektywność oraz brak dostępu do aktualnych danych. Metoda porównawcza opiera się na analizie zależności między klasami aktywów czy poszczególnymi instrumentami w celu identyfikacji krótkoterminowych odchyleń od historycznych zależności, co wspiera ocenę płynącą z zastosowania metody fundamentalnej. Wadą tego podejścia może być zbyt daleko idące uproszczenie w postaci bazowania na trendach z przeszłości. Metoda techniczna pozwala oszacować trendy w krótkim terminie, opierając się na analizie zachowania parametrów rynkowych związanych z instrumentami finansowymi w przeszłości. Słabą stroną podejścia jest bazowanie na historii, która nie musi się powtórzyć oraz brak odporności na bieżące zmiany w otoczeniu ekonomicznym.

Niniejsza publikacja nie jest przeznaczona do użytku prywatnych inwestorów. Decyzja inwestycyjna w odniesieniu do papieru wartościowego, produktu finansowego lub inwestycji powinna być podjęta na podstawie opublikowanego prospektu emisyjnego lub kompletnej dokumentacji dla papieru wartościowego, produktu finansowego lub inwestycji. Ostateczna decyzja zawarcia transakcji należy wyłącznie do inwestora. Pekao S.A. nie występuje w roli pośrednika ani przedstawiciela inwestora. Przed zawarciem każdej transakcji inwestor powinien, nie opierając się na informacjach przekazanych przez Pekao S.A., określić jej ryzyko, potencjalne korzyści oraz straty z nią związane, jak również w szczególności charakterystykę, konsekwencje prawne, podatkowe i księgowo-transakcyjne oraz konsekwencje zmieniających się czynników rynkowych, a także w sposób niezależny ocenić czy jest w stanie sam lub po konsultacjach ze swoimi doradcami podjąć takie ryzyko.

Nadzór nad działalnością Pekao S.A. sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego.

Powielanie bądź publikowanie niniejszego dokumentu lub jego części bez pisemnej zgody Pekao S.A. jest zabronione.

Departament Analiz Makroekonomicznych

Dr Ernest Pytlarczyk, CFA, Główny Ekonomista Banku

☎ +48 (22) 524 59 14

✉ ernest.pytlarczyk@pekao.com.pl

Zespół Analiz Sektorowych

Krzysztof Mrówczyński, Manager

☎ +48 (22) 524 68 55

✉ krzysztof.mrowczynski@pekao.com.pl

Marek Czachor

✉ marek.czachor@pekao.com.pl

Jerzy Grześkowiak

☎ +48 (22) 524 87 76

✉ jerzy.grzeskowiak@pekao.com.pl

Paweł Kowalski

☎ +48 (22) 524 68 51

✉ pawel.kowalski1@pekao.com.pl

Kamil Zduniuk

☎ +48 (22) 524 68 52

✉ kamil.zduniuk@pekao.com.pl