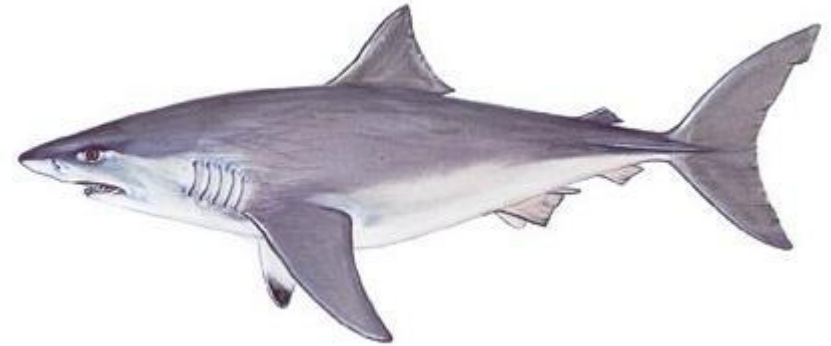


Zakup (sprzedaż) sieci telekomunikacyjnej – modele, ryzyka, etapy



Konferencja KIKE

Rawa Mazowiecka, 6-7 maj 2015 r.



Duży „zjada” „małego”- czyli jak sprzedać/kupić sieć telekomunikacyjną?

Wartość sieci

=

klienci

Najczęściej, choć nie zawsze...

Kupujemy/sprzedajemy :

I – z klientami

II – bez klientów

II – w trybie mieszanym



Ad. I – z klientami...

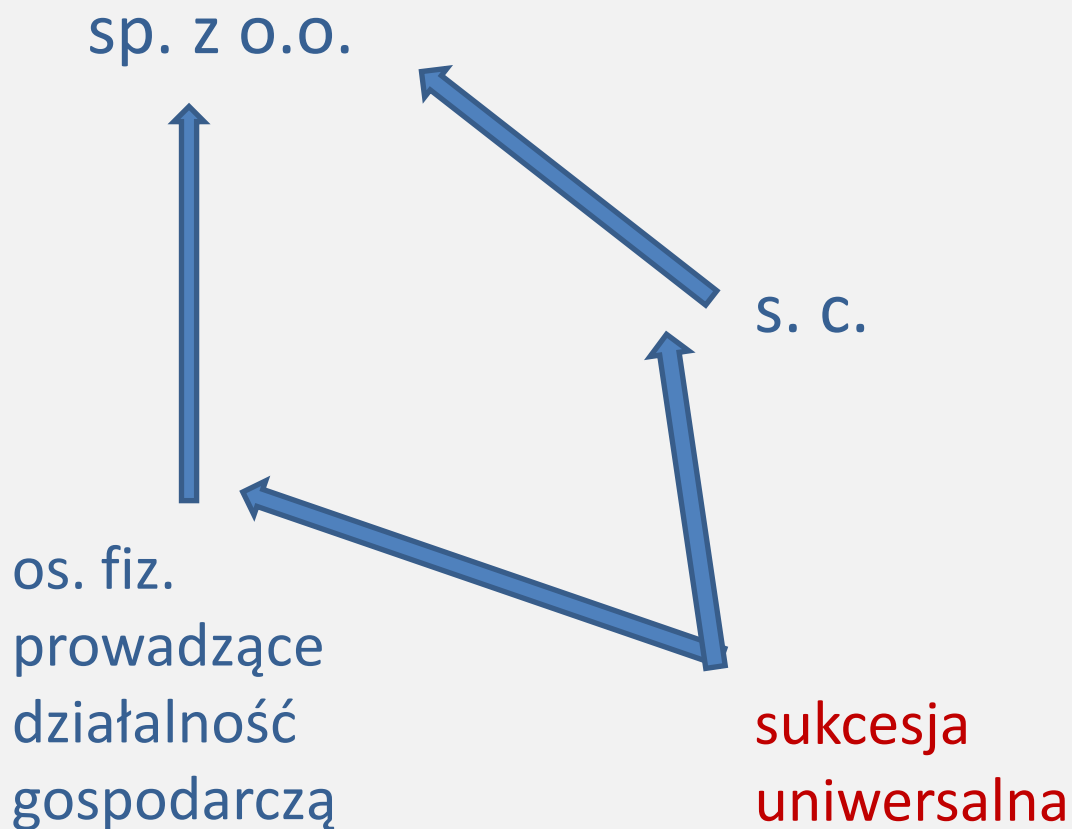
1) Sprzedaż udziałów/akcji

(sp. z o.o.) (S.A.)

2) Wstąpienie w prawa i obowiązki wspólnika

(sp. j., sp. k. ; SKA)

Ad I c.d.



Zakup udziałów/akcji

=



Zakup całej firmy, w tym klientów, jej majątku ale także ewentualnych zobowiązań

Ad. II – bez klientów...

Sprzedaż/zakup sieci

Kupno samej infrastruktury, bez klientów

Co z klientami ???



1) sprzedający świadczy usługi na cudzej sieci

(np. umowa dzierżawy sieci, współkorzystania, umowa o połączeniu sieci)

2) wypowiedzenie umów

(raczej niespotykane)



Model III – mieszany...

Sprzedaż sieci

+

Sprzedaż klientów



Ad. III

Najczęściej spotykany przy zakupie/sprzedaży sieci eksploatowanej

w ramach działalności indywidualnej lub SC:

rozliczenia w oparciu o ilość „przeniesionych” klientów

2 modele

sprzedaż
przedsiębiorstwa/ z.o.r.g.

osobno sprzedaż sieci i
osobno klientów

Sprzedaż przedsiębiorstwa

- 1) ryzyko przejęcia długów
- 2) konieczność uzyskania zgód abonentów i kontrahentów (z reguły) na przejęcie wierzytelności i długów
- 3) podatki (o czym później)

Sprzedaż sieci i sprzedaż klientów

- 1) - osobno cena za sieć
- osobno za pozyskiwanych w miarę czasu klientów
- 2) kilka umów
(sprzedaży sieci/handlowa/operatorska/dzierżawy)

Sprzedaż sieci i sprzedaż klientów c.d.

- 3) dość znaczny nakład pracy i „rozciągnięcie” transakcji w czasie, ale także rozłożenie płatności w czasie

- 4) ryzyko uznania transakcji za sprzedaż przedsiębiorstwa

O czym pamiętać przy rozmowach:

1. moment przejęcia własność sieci
2. „przepisywanie” (cesja lub nowe umowy) klientów i rozliczenia abonamentów



3. Okres przejściowy → abonenci 2 operatorów na jednej sieci



pożytki



dzierżawa sieci

UWAGA



Projekty unijne i zasada trwałości projektu !

Aspekty podatkowe (sygnalizacja)

I. Sprzedaż udziałów/akcji

PIT - zryczałtowany podatek dochodowy od zysków kapitałowych – **19 %**

VAT - udziały sprzedają wspólnicy – czynność nie podlega VAT

II. Sprzedaż sieci/klientów

PIT - podatek dochodowy – progresja lub stawka liniowa

VAT - zasady ogólne – **23%**

III. Sprzedaż przedsiębiorstwa/ z.o.r.g.

PIT - podatek dochodowy – progresja lub stawka liniowa

VAT - zwolnienie z VAT

Zapraszamy na nasz blog o telekomunikacji:



www.okablowani.pl

Konkurs!!!

1. Czy dostęp do zabudowanej nieruchomości WSPÓLNOTY MIESZKANIOWEJ (w celu świadczenia usług mieszkańcom) zarządzanej przez Sp. z o. o. będącą jednocześnie przedsiębiorcą telekomunikacyjnym uzyskamy na podstawie:
 - a) Art. 30 Megaustawy,
 - b) Art. 33 Megaustawy,
 - c) Art. 139 PT

Konkurs!!!

2. Do zawarcia przez zarządcę nieruchomości należącej do WSPÓLNOTY MIESZKANIOWEJ umowy o dostępie do budynku w celu zapewnienia telekomunikacji wymagana jest:

- a) Zgoda wszystkich mieszkańców,
- b) Zgoda większości mieszkańców,
- c) Zgoda zarządcy lub zarządu wspólnoty mieszkaniowej.

Konkurs!!!

3. VAT od wniesienia aportu przedsiębiorstwa do Sp. z o.o. w zamian za udziały tej spółki:

- a) Wynosi 23%,
- b) Czynność jest zwolniona z VAT
- c) Czynność nie podlega VAT.

Dziękujemy za uwagę



Łukasz Bazański, Ewelina Grabiec