Restrukturyzacja biznesowa a ceny transferowe

Opis studium przypadku

CRIDO

Organizator: Instytut Finansów SGH we współpracy z CRIDO

Warsztaty: Restrukturyzacja biznesowa a ceny transferowe

Prowadzący: Instytut Finansów SGH oraz CRIDO

Materiał: przygotowany przez CRIDO

Data: 12.03.2025 r.

1. Tło

Meblo-Export S.A. jest czołowym graczem na polskim rynku meblarskim z dużym udziałem eksportu w sprzedaży. Prowadzi swoją działalność przy pomocy kilku zakładów produkcyjnych w Polsce, w których wykorzystuje prawie całe moce produkcyjne. Ofertuje pełną gamę produktów meblarskich.

W lipcu 2024 roku spółka Meblo-Export dokonała akwizycji jednego ze swoich konkurentów na rynku polskim – spółki Polmeblex Sp. z o.o. Spółka Polmeblex ma znacznie mniejszą skalę działalności i skupia się na wybranych segmentach produktowych dostarczanych na rynek polski.

2. Podsumowanie transakcji

Meblo-Export postanowił skonsolidować działania dystrybucyjno-sprzedażowe w swojej spółce w celu uzyskania synergii operacyjnych i finansowych, w tym na kosztach zasobów ludzkich. W tym celu postanowił przenieść dział dystrybucyjno-sprzedażowy oraz kluczowe osoby decyzyjne ze spółki Polmeblex do spółki Meblo-Export. Dodatkowo przedmiotem transferu będą relacje z klientami oraz znak towarowy (produktowy).

Spółka Polmeblex po transferze zostanie z działalnością produkcyjną i będzie sprzedawała swoje produkty wyłącznie do Meblo-Export. Sprzedaż do spółki Meblo-Export będzie rozliczana w oparciu o metodę odkosztową wraz z (rynkowym) narzutem zysku. Jednocześnie zamiarem jest zwiększenie sprzedaży wolumenowej produktów spółki Polmeblex (zwiększenie wykorzystania mocy produkcyjnych).

3. Kwestie do rozstrzygnięcia

Na etapie oceny transakcji z punktu widzenia cen transferowych powinniśmy zastanowić się m. in. nad poniższymi kwestiami, a także nad szerszym kontekstem transakcji:

1. Czy nastąpiła istotna zmiana relacji handlowych lub finansowych między podmiotami przed i po restrukturyzacji?

2. Czy następuje istotny wpływ na EBIT w perspektywie 3 lat po restrukturyzacji?
3. Czy doszło do przeniesienia potencjału generowania zysku?
4. Jeżeli spełnione są kryteria reorganizacji, czy możliwa jest jej wycena przy pomocy tradycyjnych 5 metod wyceny TP?

W przypadku konieczności wyceny wynagrodzenia za transfer (tzw. „exit fee") należy również podjąć na początku decyzję, m.in. odnośnie do takich aspektów, jak:

1. Data wyceny i źródło danych finansowych do wyceny
2. Doprecyzowanie przedmiotu wyceny
3. Metodologia wyceny
4. Perspektywa, z jakiej analizujemy wartość transakcji

4. Założenia do wyceny „exit fee"

W trakcie prac nad wyceną „exit fee" będziemy musieli podjąć decyzję odnośnie do m. in. takich założeń, jak:

1. Stopa dyskontowa
2. Okres prognozy
3. Stopa wzrostu
4. Rentowność działalności
5. Różnice pomiędzy perspektywą kupującego i sprzedającego
6. Potencjalne synergie
7. Istnienie WNiP koniecznych do wyceny na potrzeby sprawozdawczości finansowej

Ewentualna zbieżność nazw spółek w studium przypadku z rzeczywistymi podmiotami jest przypadkowa.

CRIDO

Pomagamy podejmować dobre decyzje.

Widzimy więcej.