Wiodąca polska firma doradcza

Restrukturyzacja biznesowa a ceny transferowe

Szkoła Główna Handlowa

Warsztaty organizowane przez Instytut Finansów we współpracy z CRIDO

12.03.2025

AGENDA

Wprowadzenie merytoryczne

- Przegląd regulacji i orzecznictwa w obszarze restrukturyzacji biznesowej
- Przykłady reorganizacji biznesowych

Studium przypadku

- Wycena restrukturyzacji biznesowej na przykładzie synergii działalności produkcyjno-dystrybucyjnej po transakcji M&A
- Panel dyskusyjny

Wprowadzenie merytoryczne

Przegląd regulacji – Wytyczne OECD

There is no legal or universally accepted definition of business restructuring. In the context of this chapter, **business restructuring refers to the cross-border reorganisation of the commercial or financial relations between associated enterprises**, including the termination or substantial renegotiation of existing arrangements. Relationships with third parties (e.g. suppliers, subcontractors, customers) may be a reason for the restructuring or be affected by it.

- **Centralizacja wartości niematerialnych, ryzyk lub funkcji z powiązanym z nimi potencjałem do generowania zysku**

9.2. Business restructurings may often involve the centralization of intangible, risks, or functions with the profit potential attached to them. […]

- **Alokacja wartości niematerialnych lub ryzyk do dystrybutora albo producenta / ograniczenie działalności**

9.3. Business restructurings whereby more intangibles or risks are allocated to operational entities (e.g. to manufacturers ordistributors). Business restructurings can also consist of the rationalisation, specialisation or de-specialisation of operations […] including the downsizing or closing of operations.

- **Realokacja potencjału zysku pomiędzy członków grupy przedsiębiorstw wielonarodowych**

9.6. Business restructuring are typically accompanied by a reallocation of profit potential among the members of the MNE group, either immediately after the restructuring or over a few years. […]

- **Możliwość transgranicznego przeniesienia czegoś wartościowego / dodatkowo albo alternatywnie możliwość rozwiązania lub istotnej renegocjacji istniejących porozumień**

9.10. A business restructuring may involve cross-border transfer of something of value, e.g. valuable intangibles, although this is not always the case. It may also or alternatively involve the termination or substantial renegotiation of existing arrangements, e.g. manufacturing arrangements, distribution arrangements, licences, service agreements, etc. […]

Przegląd regulacji – regulacje krajowe

§ 2 pkt 1 *Rozporządzenia ws. cen transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych*

Ilekroć w rozporządzeniu jest mowa o restrukturyzacji, rozumie się przez to reorganizację:

a) **obejmującą istotną zmianę relacji handlowych lub finansowych**, w tym również zakończenie obowiązujących umów lub zmianę ich istotnych warunków, **oraz**

b) **wiążącą się z przeniesieniem pomiędzy podmiotami powiązanymi funkcji, aktywów lub kategorii ryzyka**, jeżeli w wyniku tego przeniesienia **przewidywany średnioroczny wynik finansowy podatnika przed odsetkami i opodatkowaniem (EBIT) w 3-letnim okresie po tym przeniesieniu uległby zmianie o co najmniej 20%** przewidywanego średniorocznego EBIT w tym samym okresie, gdyby nie dokonano przeniesienia

§ 16 oraz § 17 *Rozporządzenia ws. cen transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych*

W przypadku restrukturyzacji przy badaniu porównywalności uwzględnia się również **zasadność wprowadzenia** i **wysokość wynagrodzenia wypłaconego w ramach restrukturyzacji**. Badanie porównywalności obejmuje następujące kluczowe etapy:

- **identyfikację relacji handlowych lub finansowych pomiędzy podmiotami powiązanymi** przed i po restrukturyzacji;
- określenie **skutków podatkowych faktycznych transakcji** składających się na restrukturyzację;
- określenie, w jakim zakresie w rezultacie restrukturyzacji doszło do **przeniesienia potencjału do generowania zysku**, w szczególności wskutek przeniesienia wartościowych aktywów lub praw do tych aktywów (w tym wartości niematerialnych) albo rozwiązania lub istotnego renegocjowania istniejących umów, albo przeniesienia ZCP;
- określenie, czy należne jest **wynagrodzenie z tytułu restrukturyzacji uwzględniające wartość przeniesionego potencjału do generowania zysku**;
- jeżeli wynagrodzenie jest należne – określenie, czy jego wysokość jest **zasadna**

Przegląd orzecznictwa zagranicznego

ToF: *Transfer of Functions*

Wyrok 10 K 310/19: Sąd Skarbowy Dolnej Saksonii, 16 marca 2023 r.

Niemieckie organy podatkowe uznały, że zaprzestanie działalności produkcyjnej przez niemiecką spółkę zależną X, która świadczyła usługi wyłącznie na rzecz podmiotów powiązanych, oraz przejęcie tej funkcji przez inną spółkę zależną Y stanowiło transfer funkcji, a w konsekwencji obliczono wartość pakietu transferowego. Spółka X dokonała sprzedaży swoich zakładów produkcyjnych na rzecz podmiotów powiązanych, natomiast koszty związane z likwidacją działalności poniosła spółka Y, przy czym nie została wypłacona żadna dodatkowa rekompensata.

Sąd stwierdził, że przeniesienie funkcji produkcyjnej świadczonej wyłącznie dla podmiotów powiązanych nie spełnia przesłanek transferu funkcji. Podniesiono, iż w przedmiotowej sprawie nie doszło do przeniesienia istotnych aktywów, w tym relacji z klientami czy też bazy klientów spoza grupy.

Wyrok 10 K 117/20: Sąd Skarbowy Dolnej Saksonii, 3 sierpnia 2023 r.

Przedmiotem sprawy była restrukturyzacja niemieckiej spółki, która została przekształcona w producenta kontraktowego oraz dystrybutora o ograniczonym ryzyku. Spółka pierwotnie prowadziła działalność produkcyjną w oparciu o licencję. Niemieckie organy podatkowe uznały, że operacja ta spełniała kryteria transferu funkcji, ryzyk oraz aktywów.

Sąd uznał jednak, że nie doszło do przeniesienia żadnych wartości biznesowych (restrukturyzacji), gdyż funkcje produkcyjne i dystrybucyjne nadal były realizowane przez ten sam podmiot. Kluczowe decyzje strategiczne nie były podejmowane przez niemiecką spółkę ani przed, ani po restrukturyzacji. Dodatkowo żadne aktywa nie zostały faktycznie przekazane, ponieważ albo pozostawały w dalszym użyciu, albo nie należały do niemieckiej jednostki. Rezygnacja z korzystania z umowy licencyjnej została zrekompensowana poprzez jednorazową płatność na warunkach rynkowych.

Wyrok WSA w Szczecinie I SA/Sz 114/20, 19 sierpnia 2020 r.

Spółka początkowo prowadziła działalność produkcyjną oraz zajmowała się dystrybucją wyprodukowanych wyrobów poprzez dział sprzedaży. Po zmianie modelu Spółka dokonywała sprzedaży wyprodukowanych produktów na rzecz pryncypała.

Wartość wydzielonego działu sprzedaży została określona w oparciu o uproszczoną kalkulację zdyskontowanych przepływów pieniężnych. Organ zakwestionował przyjętą wartość, uznając za błędne przyjęcie za podstawę dokonywania dyskontowania za poszczególne lata wysokości marży uzyskiwanej na działalności dystrybucyjnej na poziomie 1%, przyjmując wartość 2,06% (najniższy punkt z przedziału przeprowadzonej analizy).

Sąd kierując sprawę do ponownego rozpatrzenia nakazał dokonanie wszechstronnej oceny ekonomicznego aspektu operacji, charakteru istniejących powiązań pomiędzy stronami umowy, ustalenia porównywalnego punktu odniesienia.

Przykłady reorganizacji biznesowych

potencjalnie mogących spełniać definicję restrukturyzacji

- Konwersja dystrybutora o pełnym ryzyku na dystrybutora o niskim profilu ryzyka, agenta, komisanta, podmiot świadczący usługi marketingowe / wsparcia sprzedaży
- Konwersja producenta o pełnym ryzyku na producenta o niskim profilu ryzyka, podmiot świadczący usługę produkcyjną, przetwórcę
- Transfer istotnych WNiP oraz istotnych praw do WNiP
- Sprzedaż lub aport przedsiębiorstwa albo ZCP
- Przenoszenie działalności gospodarczej generującej straty
- Wypowiedzenie umowy / kontraktu, które wiąże się z przeniesieniem istotnych funkcji, ryzyk lub aktywów albo zawarciem innej umowy / kontraktu przez inny podmiot z grupy
- Ograniczenie lub rozszerzenie zasięgu regionalnego działania jednego podmiotu kosztem drugiego podmiotu (zmiana alokacji rynku), o ile działalność ta niesie za sobą potencjał zysku
- Zamknięcie produkcji / części produkcji w jednym podmiocie powiązanym i rozpoczęcie produkcji w innym podmiocie powiązanym
- Przeniesienie / koncentracja funkcji do podmiotu regionalnego / centralnego przy jednoczesnym ograniczeniu funkcji podmiotów lokalnych w zakresie np. funkcji zakupowych, wsparcia sprzedaży, zarządzania łańcuchem dostaw
- Przeniesienie pracowników / zespołów między podmiotami, nawet gdy odbywa się ono poprzez rozwiązanie umowy o pracę za porozumieniem i zawarcie nowej umowy
- Przeniesienie aktywów, które następnie są zwrotnie udostępniane / leasingowane / licencjonowane
- Rozłożona w czasie reorganizacja biznesowa powodująca stopniową modyfikację / przejmowanie funkcji i zakresu działania podmiotu i stopniową zmianę polityki TP / metod rozliczeń

Studium przypadku

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

Czy mamy do czynienia z restrukturyzacją?

- Czy nastąpiła istotna zmiana relacji handlowych lub finansowych między podmiotami przed i po restrukturyzacji?
- Czy następuje istotny wpływ na EBIT w perspektywie 3 lat po restrukturyzacji?
- Czy doszło do przeniesienia potencjału generowania zysku?
- Jeżeli spełnione są kryteria reorganizacji, czy możliwa jest jej wycena przy pomocy tradycyjnych 5 metod wyceny TP?

Kontekst wyceny

Data wyceny

- Wycena przed transakcją
- Wycena po transakcji
- Czym jest moment transakcji?

Źródła danych finansowych do wyceny

- Prognozy na potrzeby pierwotnej transakcji?
- Prognozy na potrzeby planowania finansowego?
- Prognozy na potrzeby restrukturyzacji?

Ponadto „odbiorcy" wyceny:

- **Grupa kapitałowa / właściciel**
- **Organy skarbowe**
- **Audytor**
- **Udziałowiec mniejszościowy**

Przedmiot wyceny

W ramach procesu określania przedmiotu wyceny dla potrzeb transakcji powinniśmy odpowiedzieć sobie na pytanie:

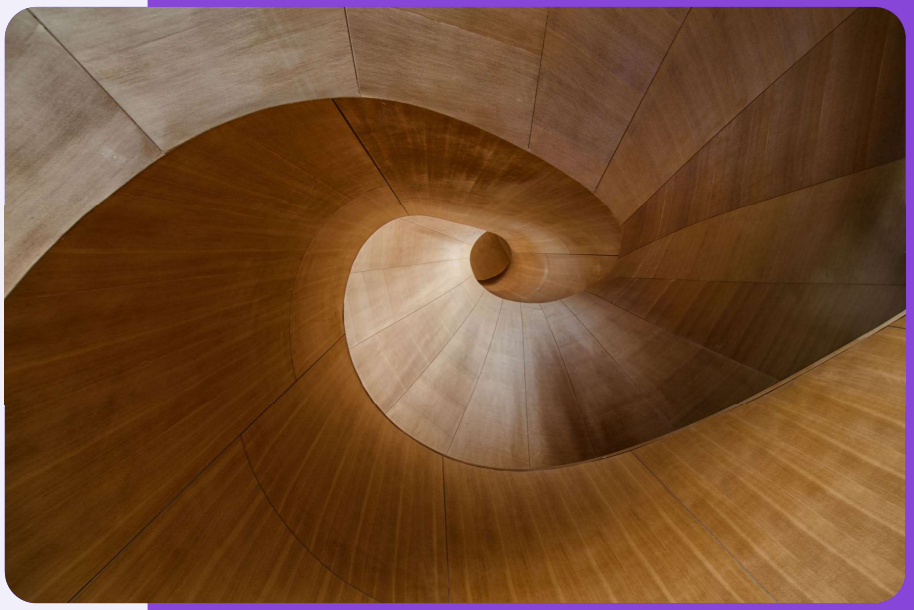
Co wchodzi w zakres transakcji?

- Działalność dystrybucyjno-sprzedażowa
- Kluczowe osoby decyzyjne
- Relacje z klientami i znak towarowy / marketing
- Prace B+R

Co **nie** wchodzi w zakres transakcji?

- Działalność produkcyjna
- Kluczowe osoby zarządzające produkcją
- Fabryka i aktywa / pasywa związane z produkcją

Metodologia wyceny

Uzasadnienie dla użytej i odrzuconej metodologii wyceny

- Podejście dochodowe
- Podejście rynkowe
- Podejście majątkowe