

Fuzje, przejęcia i restrukturyzacje w ramach obsługi prawnej firm

Ostatnie lata przyniosły wręcz niebywałą aktywność w dziedzinie fuzji i przejęć na rynku europejskim i światowym. Jak podaje serwis finansse.wnp.pl, od początku roku firmy wydały na fuzje i przejęcia 2 biliony dolarów – więcej niż w rekordowym 2007 roku. Jeśli to tempo się utrzyma, to do końca roku wartość tego rynku może sięgnąć 4,7 bln dolarów.

Osoby zarządzające firmą, starając się o poprawę lub utrzymanie pozycji przedsiębiorstwa, coraz częściej decydują się na rozwój zewnętrzny. Duża konkurencja w skali globalnej wymusza na nich podejmowanie nowych działań konsolidacyjnych. Jednym z najczęściej wybieranych rozwiązań jest poszukiwanie odpowiedniego partnera biznesowego i zdecydowanie się na fuzję firm. Obniżenie kosztów, pełniejsze wykorzystanie mocy produkcyjnych, uzyskanie dostępu do nowych technologii, rozbudowa sieci dystrybucyjnej, powiększenie udziału w rynku krajowym i zagranicznym, połączenie wysiłków w badaniach i tworzeniu nowych produktów, czy dywersyfikacja działalności to tylko niektóre z elementów nierozdzielnie związanych z tego rodzaju aktywnością.

Fuzje i przejęcia to wielopłaszczyznowy i wieloetapowy proces, który jeżeli zostanie źle przygotowany niestety w wielu przypadkach kończy się porażką wyrażoną spadkiem wartości akcji. By go uniknąć, należy przede wszystkim rozważyć strategiczną sensowność konsolidacji, a następnie odpowiednio zarządzać całym procesem, poczynając od wyboru odpowiedniego partnera biznesowego, przez sprawne przeprowadzenie transakcji, aż do efektywnego połączenia operacyjnego niezależnych dotąd organizacji. Dlatego fuzja z inną firmą musi zostać dokładnie przemyślana, a każde przedsiębiorstwo powinno się do niego odpowiednio przygotować. Badanie sytuacji finansowej, prawnej i gospodarczej spółki z jaką zamierzamy się związać da nam obraz potencjalnych korzyści i zagrożeń wynikających z naszej decyzji. Audyt przeprowadzony przez specjalistów z zakresu prawa, księgowości czy podatków pomoże wykryć ukryte wady firmy, takie jak zadłużenia, spory czy niekorzystne umowy. Dzięki temu możemy ustrzec się przed fuzją z nieodpowiednim partnerem.

Korzyści wynikające z fuzji oraz przejęć firm

Fuzje i przejęcia bardzo często traktuje się jako kluczową strategię rozwoju przedsiębiorstwa. Są stosowane przez wiele przedsiębiorstw, jeżeli zarządzający chcą zrealizować cele strategiczne lub finansowe. W przypadku fuzji można mówić o zbieżności niektórych celów, do których można zaliczyć: uzyskanie przewagi nad pozostałymi konkurentami istniejącymi na rynku, poszerzenie asortymentu, chęć zdobycia nowych klientów i utrzymanie tych lojalnych oraz obniżenie ryzyka działalności, które występuje

przed dokonaniem fuzji. W przypadku przejęcia może nie wystąpić wspomniana zbieżność celów, lecz przejęcie jednego przedsiębiorstwa przez drugie zgodnie z regułą dominacji. Bardzo ważne jest dokładne określenie motywów fuzji i przejęć. Pozwala to bowiem na odpowiednie dobranie partnera biznesowego, tak by zbyt szybko nie pojawiły się skutki „niedopatrzeń” (np. brak znajomości systemu prawnego jeżeli partner transakcyjny pochodzi z innego kraju). Dodatkowo jasne określenie motywów pozwoli przekształcić pierwotny pomysł w precyzyjnie sformułowaną strategię, która w przyszłości przyniesie konkretne korzyści.

Mówiąc o motywach łączenia się firm, chciałbym przeanalizować czynniki, które spowodują wzrost wartości obu firm po połączeniu. Łączenie się przedsiębiorstw może być stymulowane rozwiązaniami systemu podatkowego. W tym przypadku celem połączenia się dwóch firm jest minimalizowanie faktycznie zapłaconego podatku. Jeżeli, przykładowo, mamy dwie firmy, z których jedna ponosi straty lub osiągnięte przez nią zyski są zbyt małe, aby mogła wykorzystać wszystkie odliczenia od podstawy opodatkowania (np. amortyzacja lub ulgi inwestycyjne), to połączenie tej firmy z firmą osiągniętą wysokie zyski i płacącą wysokie podatki spowoduje zmniejszenie łącznych obciążeń podatkowych przy jednoczesnym rozszerzeniu prowadzonej działalności.

Fuzje i przejęcia powstają również z powodów ofensywnych i defensywnych. W pierwszym przypadku chodzi o dokonywanie przejęć znacznej liczby przedsiębiorstw, które działają w różnych segmentach rynku, w jak najkrótszym czasie. Głównym celem jest tutaj powiększenie rynków sprzedaży i dotarcie do jeszcze większej liczby odbiorców oraz zmniejszenie kosztów produkcji. Z kolei motywy defensywne polegają na swoistej obronie przedsiębiorstwa przed zbyt licznymi konkurentami (z tego samego sektora), ochronie rynku eksportowego oraz uzyskaniu możliwości transferu technologii produkcji, a także pozwalają omijać bariery handlowe.

Restrukturyzacja firmy

Reagowanie na zmieniające się warunki otoczenia jest kluczem w prowadzeniu biznesu. Co prawda przejściowe kłopoty w prowadzeniu firmy to nic nadzwyczajnego i mogą się przydarzyć każdemu. Jednak zdarzają się sytuacje, że banalne na pozór kłopoty wymykają się spod kontroli Szczególnie jeżeli firma dużo inwestuje



nie zachowując odpowiednich rezerw. Wahnienie cen sprzedaży lub poziomu zamówień prowadzić może do spirali kłopotów z której wyjście staje się wręcz niemożliwe. Co jednak zrobić, gdy taka sytuacja będzie miała miejsce w naszej firmie? W wielu przypadkach może okazać się, że konieczne będzie przeprowadzenie działań związanych z restrukturyzacją firmy. Bardzo często kłopoty firmy wynikają z deficytu trzech elementów: czasu, zaufania i pieniędzy. Otwarcie i przeprowadzenie postępowania restrukturyzacyjnego pozwala rozwiązać powyższe problemy. Wspomniany deficyt czasu sprowadza się do tego, że wierzyciele rozpoczęli już windykację swoich należności. Otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego powoduje, że wszelkie egzekucje długów zostają wstrzymane, a nowe nie mogą zostać rozpoczęte. Specjaliści zajmujący się restrukturyzacją zajmą się oceną przedsiębiorstwa, analizą jego potencjału oraz możliwości spłaty wierzytelności. Zaproponują także sposób wyjścia firmy z problemów. Dzięki temu wierzyciele otrzymują gwarancję, że zaproponowane warunki spłaty zadłużenia mają swoje uzasadnienie w sytuacji finansowej firmy i są realne do wykonania. Dobrze przeprowadzona restrukturyzacja może być kluczem do sukcesu – firma otrzymuje drugą szansę na odbudowanie biznesu. Mogą na tym zyskać obie strony: przedsiębiorca i wierzyciel, który w przypadku upadłości nie dostałby nic. Każde z powyższych działań, zarówno fuzje i przejęcia, jak i procesy restrukturyzacyjne firmy wymagają odpowiedniego podejścia i przede wszystkim doskonałej znajomości obowiązującego prawa. Odpowiednia analiza sytuacji i audyt działań firmy może sprawić, że kłopoty i problemy w jakie wpadła firma zostaną przekute w sukces.

Mariusz Tywoniuk
Partner Zarządzający/Prezes Kancelarii
Tywoniuk&Partners