

Prognozy rynków finansowych są bardzo obiecujące po okresie
pandemii Covid-19

**Z dr. Rafałem Kusym partnerem Kancelarii Dr Robert
Lewandowski & Partners, rozmawia Ryszard Żabiński**



Prognozy rynków finansowych są bardzo obiecujące po okresie pandemii Covid-19

Dr Rafał Kusy partner Kancelarii Dr Robert Lewandowski & Partners fot. mat. prasowe

Kancelaria prawna DLP Dr Robert Lewandowski & Partners jest już obecna na rynku od ponad 15 lat. Jakie były najważniejsze etapy rozwoju Kancelarii w tym okresie i jaka jest obecnie jej skala działalności?

Kancelaria DLP Dr Robert Lewandowski & Partners sp. k. została założona celem oferowania doradztwa krajowym i międzynarodowym klientom na obszarze prawa gospodarczego. Do najważniejszych etapów rozwoju należało niewątpliwe doradztwo dla Miasta Warszawa w ramach UEFA EURO 2012, reprezentowanie klientów w sporach sądowych dotyczących takich projektów jak budowa stadionu PGE Narodowy w Warszawie czy też terminala kontenerowego DCT Gdańsk. Kolejnym ważnym etapem było przystąpienie do międzynarodowych organizacji DIRO (www.diro.eu) z siedzibą w Hamburgu, IR Global z siedzibą w Londynie (www.irglobal.com) oraz IsFin z siedzibą w Brukseli (www.isfin.net), skupiających ekspertów prawa i biznesu z całego świata.

Nasz liczny, wykwalifikowany i władający wieloma językami zespół oferuje świadczenie transgranicznego i dopasowanego do oczekiwań naszych klientów doradztwa oraz rozwiązanie kompleksowych zagadnień i problemów w ramach interdyscyplinarnych kooperacji na całym świecie. Ze względu na brak rozbudowanych struktur korporacyjnych działamy szybko i sprawnie dostosowując się do potrzeb naszych klientów.

 **DR LEWANDOWSKI & PARTNERS**

Dr Robert Lewandowski & Partners sp. k.

Jednym z głównych pól ekspertyzy Kancelarii jest obszar rynku M&A. Jak zmieniła się wartość spółek w czasie pandemii? Jakimi metodami Kancelaria wycenia taką wartość i jak duże jest zapotrzebowanie na tego rodzaju usługi?

Sukces transakcji M&A zależy od właściwego przewidzenia jej efektów już na etapie negocjacji a tu kluczowym elementem jest wycena spółki.

Najczęściej proces wyceny poprzedzony jest przygotowaniem procesu due diligence, który polega na gruntownym zbadaniu aktualnego standingu ekonomiczno-finansowego spółki celem zidentyfikowania mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń. Wybór odpowiedniej metody wyceny zależy w głównej mierze od trzech czynników: celu wyceny, dostępności danych i uwarunkowań prawnych.

Cel wyceny przedsiębiorstwa jest tożsamy z motywami zawierania transakcji M&A (motyw okazji arbitrażowej, motyw przejęcia kontroli czy motyw uzyskania efektu synergii). Motyw okazji arbitrażowej polega na skorzystaniu z nadarżającej się okazji, gdzie spółkę nabywa się po cenie niższej od jej wartości likwidacyjnej celem sprzedaży jej aktywów i uzyskanie w ten sposób dodatniego wyniku finansowego. W takim przypadku stosuje się metody majątkowe (np. metoda skorygowanych aktywów netto). Motyw przejęcia kontroli bez dokonywania integracji opiera się na oczekiwaniu kupującego co do możliwości polepszenia efektywności przedmiotu transakcji, który poprzez wprowadzenie odpowiednich zmian chce doprowadzić do wzrostu wartości i sprzedaży powyżej ceny zakupu. Najczęściej stosuje się tutaj metody dochodowe bazujące na wartości przyszłej wycenianej spółki. Z kolei motyw efektu synergii łączonych spółek opiera się na założeniu nabywcy, że przejmowana spółka przyczyni się do wzmocnienia pozycji spółki przejmującej. W tym przypadku również stosuje się metody dochodowe. Sprawa

Prognozy rynków finansowych są bardzo obiecujące po okresie pandemii Covid-19

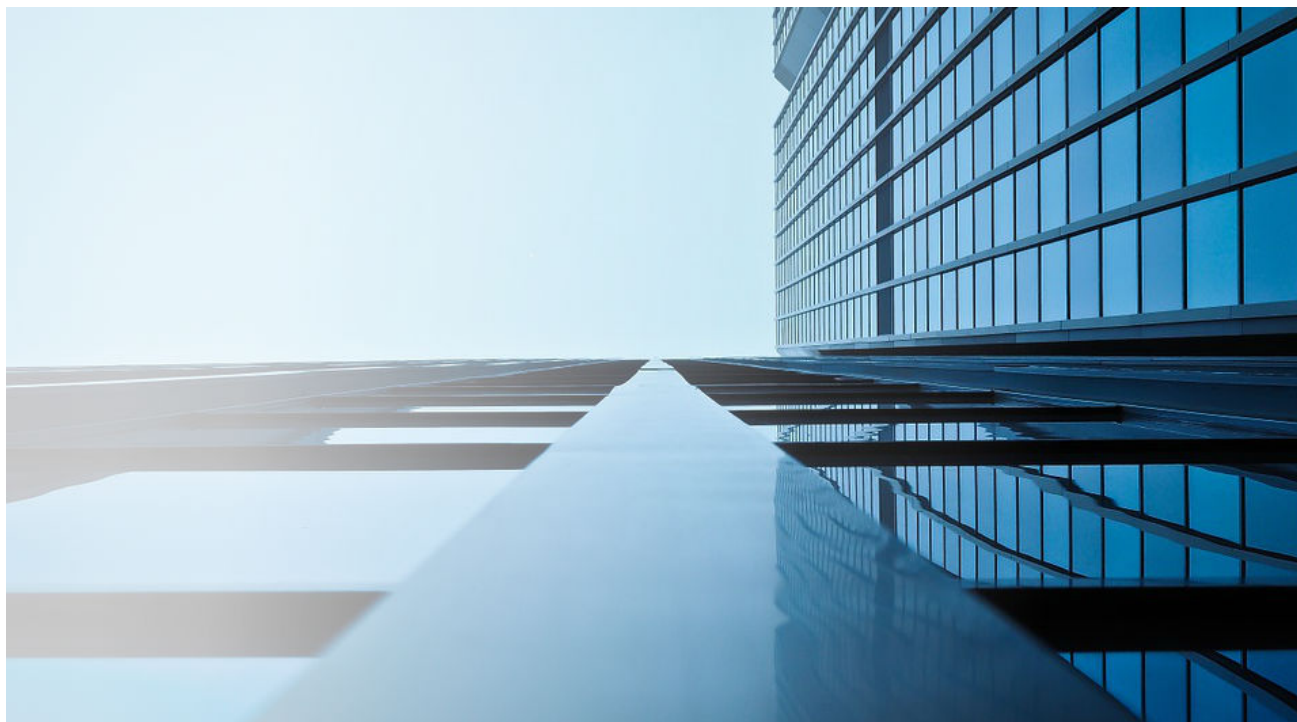
dostępności danych rynkowych to problem rynków rozwijających się, w ramach, których pojawia się duża liczba transakcji M&A, ale z drugiej strony rynek jest mało przejrzysty. Dodatkowo dane giełdowe wykazują duże odchylenia. W takich warunkach często rezygnuje się z pewnych metod wyceny niż prowadzi do dużej niepewności wyniku.

W praktyce bardzo trudno nieraz dokładnie wskazać, który z wymienionych czynników jest najistotniejszy, a wybór metody powinien być dokonywany indywidualnie w każdym przypadku. Wartość spółek jest bezpośrednio związana z ich zakresem działalności operacyjnej a ta części podmiotów mocno ograniczyła się w ostatnim okresie pandemii Covid-19. Oczywiście po drugiej stronie były te podmioty, które na pandemii mocno skorzystały uzupełniając lukę popytową na wybrane rodzaje produktów lub usług.

Obecnie widać wyraźnie regres niektórych metod wyceny takich jak rynkowe metody i w części metody dochodowe a teraz coraz bardziej popularne stają się metody majątkowe (które do tej pory były na samym końcu analiz).

W zakresie wycen dla podmiotów start-up - w czasach Covid-19 należy stwierdzić, że inwestycje zostały ograniczone o 50%. W wielu przypadkach inwestorzy powiedzieli „sprawdzam” i tym samym niektóre modele biznesowe się mocno zdezaktualizowały na nowym rynku. Chociaż należy przyznać, że nadal podmioty typu start-up w zakresie technologicznym są popularne wśród inwestorów.

Prognozy rynków finansowych są bardzo obiecujące po okresie pandemii Covid-19



Pandemia wpłynęła negatywnie na funkcjonowanie rynków finansowych i w ogóle światowej gospodarki. Jakie są prognozy dotyczące okresu po Covid 19.

W opinii naszej Kancelarii prognozy rynków finansowych są bardzo obiecujące po okresie pandemii Covid-19, która na długo wstrzymała wiele aktywności z zakresu rozwoju usług finansowych. Nadal ważnym aspektem rozwoju rynku są oferowane usługi wycen podmiotów gospodarczych, które są podstawą rozwoju rynku M&A na świecie.