

Masarykova univerzita  
Přírodovědecká fakulta  
Studijní obor: Matematika - Ekonomie



# AKVIZICE A NĚKTERÉ SOUVISEJÍCÍ DAŇOVÉ OTÁZKY

Acquisition and some related problems of taxation

Bakalářská práce

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Bc. Alois Konečný

Autor:

Lenka Pešková

Brno, červen 2009

Jméno a příjmení autora: Lenka Pešková  
Název bakalářské práce: Akvizice a některé související daňové otázky  
Název práce v angličtině: Acquisition and some related problems of taxation  
Ústav: matematiky a statistiky  
Vedoucí bakalářské práce: Ing. Bc. Alois Konečný  
Rok obhajoby: 2009

## **Anotace**

Předmětem této bakalářské práce „Akvizice a některé související daňové otázky“ je vymezení teoretických přístupů při akvizicích používaných v České republice a popis možných vlivů akvizici na zdanění společnosti. Nejdříve je zaměřena na teoretický popis sdružování podniků se zaměřením na akvizice a akviziční proces. Další část je věnována popisu daňových problémů, které mohou vzniknout při procesu akvizice a jejich dopadům na společnost.

## **Annotation**

The subject of this thesis „Acquisitions and some related problems of taxation “ is the analysis of theoretical approaches related with acquisitions used in the Czech Republic and, in addition to that, the description of potential influences over the taxation of a company. The first part aims at the theoretical description of business combinations with a view to acquisitions and their process. Next part is dedicated to the description of the problems of taxation, which could arise with acquisition and their impact on a company.

## **Klíčová slova**

akvizice, sdružování podniků , akviziční proces, majetková akvizice, kapitálová akvizice,

## **Keywords**

acquisition, business combinations, process of acquisition, acquisition of assets, acquisition of capital

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci *Akvizice a některé související daňové otázky* vypracovala samostatně pod vedením Ing. Bc. Aloise Konečného a uvedla v ní všechny použité literární a jiné odborné zdroje v souladu s právními předpisy, vnitřními předpisy Masarykovy univerzity a vnitřními akty řízení Masarykovy univerzity a Přírodovědecké fakulty MU.

V Brně dne 1. června 2009

---

vlastnoruční podpis autora

## **Poděkování**

Na tomto místě bych ráda poděkovala Ing.Bc. Aloisi Konečnému za cenné připomínky a odborné rady, kterými přispěl k vypracování této bakalářské práce. Dále děkuji firmě Institute for International Research GmbH organizační složka Praha za poskytnutí materiálů z konference o fúzích a akvizicích a Ing. Janu Fisherovi ze společnosti PrivateWaterhouseCorpors za poskytnutí jeho příspěvku z konference.

# Obsah

Obsah .....	5
Úvod.....	7
1. Základní pojmy podle Obchodního zákoníku.....	8
2. Globalizace ekonomiky a sdružování podniků.....	10
2.1. Sdružení podniků na smluvním základě.....	11
2.2. Sdružení podniků na základě kapitálové účasti.....	13
2.3. Hospodářská soutěž a její ochrana.....	14
3. Akvizice.....	16
3.1. Právní úprava.....	16
3.2. Definice základních využívaných pojmů.....	16
3.3. Druhy akvizic.....	17
3.3.1. Majetkové akvizice.....	17
3.3.2. Kapitálové akvizice.....	18
4. Akviziční proces.....	21
4.1. Výběr vhodného podniku.....	22
4.1.1. Podnik „sám o sobě“.....	23
4.1.2. Ocenění podniku s přihlédnutím k synergii.....	26
4.2. Dokončení akvizičního procesu.....	27
5. Daňové důsledky akvizice.....	30
5.1. Majetková akvizice – koupě podniku.....	31
5.1.1. Některé účetní operace.....	31
5.1.2. Daň z příjmu.....	32
5.1.3. Daň z přidané hodnoty.....	33
5.1.4. Daň z převodu nemovitostí.....	34
5.2. Majetková akvizice – koupě majetku podniku.....	34
5.2.1. Daň z příjmu a další daně.....	34
5.2.2. Daň z přidané hodnoty.....	35
5.3. Kapitálová akvizice.....	35
5.3.1. Daň z příjmu.....	36
5.4. Shrnutí.....	37
Závěr .....	39

Seznam použité literatury .....	40
Seznam použitých právních a jiných norem .....	41
Seznam schémat a příloh.....	41
Seznam zkratk.....	41

# Úvod

V době celosvětové ekonomické krize, kdy krizový management mnoha společností hledá cesty k udržení podniků, narůstá na významu možnost co nejužší spolupráce jednotlivých podniků, jejich převzetí či sloučení. Jako příklad z posledních dnů bychom mohli uvést fúzi mezi automobilkou Porsche a koncernem Volkswagen, která měla být původně akvizicí. Ovšem kombinace podnikatelů nejsou prováděny pouze na bázi fúzí a akvizic, existují zde také další formy jako jsou např. joint ventures, koncerny, konsorcia a sdružení podnikatelů na smluvním základě. Jednotlivé formy sdružování podniků se od sebe často odlišují jen nepatrně a pro laika může být jejich vzájemné odlišení velmi těžko postihnutelné. K této nejasnosti přispívají také média, která často používají nesprávné pojmy, případně zjednoduší definici tak, že se z ní vytratí některé zásadní informace. Také náš právní řád se, dle mého názoru, nevěnuje této problematice dostatečně, nicméně v poslední době se situace zlepšuje. Příkladem zlepšení je zákon č. 125/2008 Sb., o přeměně obchodních společností a družstev. Rozpracování této problematiky a její vyčlenění z Obchodního zákoníku do samostatné normy je krokem, který přispěje k vyšší míře informovanosti zástupců podniků, kterých se přeměna v budoucnu bude dotýkat. Nezbyvá než doufat, že v budoucnu se rozpracování a doplnění dočkají také akvizice, které nejsou v Obchodním zákoníku definovány vůbec.

Prvním dílčím cílem bakalářské práce je obecné vymezení teoretických přístupů a východisek při akvizici. Aby mohl být tento cíl úspěšně naplněn jsou v první kapitole popsány základní pojmy, bez kterých by byl další výklad komplikovaný a neodborný. Druhá kapitola je zaměřena na slučování podniků v globalizujícím se světě a jejich podmínky při zachování pravidel o ochraně hospodářské soutěže. Podrobnému vymezení akvizic je věnována třetí kapitola. Čtvrtá kapitola se zabývá akvizičním procesem a oceňováním majetku. Správné ocenění majetku je nesmírně důležité z hlediska stanovení objektivní ceny podniku. Princip samotné akvizice je popsán nejen z hlediska financí a ocenění majetku, ale také je zde lehký náhled do problematiky, kterou se zabývá podnikové hospodářství. Významný důsledek akvizice spočívá také v možných vlivech na zdanění společnosti. Daňovým důsledkům v majetkové i kapitálové akvizici je věnována pátá kapitola. Praktický přínos bakalářské práce spočívá v koncentraci informačních zdrojů týkajících se akvizic a především jejich daňových dopadů, které tento typ sloučení podniku na přebírající firmu má.

# 1. Základní pojmy podle Obchodního zákoníku<sup>1</sup>

## 1) Podnikání a podnikatel

Podnikání se rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Podnikatelem podle zákona je:

- a) osoba zapsaná v obchodním rejstříku,
- b) osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění,
- c) osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,
- d) osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.

## 3) Podnik

Podnikem se pro účely zákona rozumí soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem k své povaze mají tomuto účelu sloužit.

Podnik je věc hromadná. Na jeho právní poměry se použijí ustanovení o věcech v právním smyslu. Tím není dotčena působnost zvláštních právních předpisů vztahujících se k nemovitým věcem, předmětům průmyslového a jiného duševního vlastnictví, motorovým vozidlům apod., pokud jsou součástí podniku.

## 4) Obchodní firma

Obchodní firma (dále jen "firma") je název, pod kterým je podnikatel zapsán do obchodního rejstříku. Podnikatel je povinen činit právní úkony pod svou firmou.

Na podnikatele nezapsaného v obchodním rejstříku se nevztahují ustanovení o firmě; právní úkony je povinen činit, je-li fyzickou osobou, pod svým jménem a příjmením a je-li právnickou osobou, pod svým názvem. U svého jména a příjmení nebo názvu může podnikatel nezapsaný v obchodním rejstříku užívat při podnikání odlišující dodatek nebo další označení za předpokladu, že nepůsobí klamavě a jeho užívání je v souladu s právními předpisy i dobrými mravy soutěžitelů; takový dodatek nebo označení není firmou a je chráněn proti nekalé soutěži.

---

<sup>1</sup> Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění



## 5) Obchodní společnost

Obchodní společnost (dále jen "společnost") je právnickou osobou založenou za účelem podnikání, nestanoví-li právo Evropských společenství či zákon jinak. Společnostmi jsou veřejná obchodní společnost, komanditní společnost, společnost s ručením omezeným, akciová společnost, evropská společnost a evropské hospodářské zájmové sdružení. Evropské hospodářské zájmové sdružení a evropská společnost jsou upraveny též právem Evropských společenství a zvláštními právními předpisy. Společnost s ručením omezeným a akciová společnost mohou být založeny i za jiným účelem<sup>2</sup>, pokud to zvláštní právní předpis nezakazuje.

---

<sup>2</sup> Společnost může být založena za účelem poskytování např. vzdělávacích a kulturních služeb, které jí nepřinášejí zisk, tím je porušena definice podnikání podle ObchoZ.

## 2. Globalizace ekonomiky a sdružování podniků

V současné, stále více globalizující se, ekonomice je možné pozorovat sílící trend ke sdružování podniků do větších forem. A to nejen na úrovni národních ekonomik, ale i na úrovni ekonomik nadnárodních, kde vznikají nadnárodní (multinacionální, transnacionální) společnosti (Multinational Corporations, MNC) jejichž význam stále roste. Tento druh společností má několik specifických charakteristik. Společnost působí ve více než jedné zemi a využívá geografických specifik a rozdílů mezi zeměmi, ve kterých působí. Výsledkem je pak společnost geograficky flexibilní, která je schopna přesunovat své aktivity mezi zeměmi své působnosti podle aktuální situace. Vstup MNC společnosti na trh, který byl dříve doménou čistě lokálních podniků, s sebou přináší nutnost přehodnocení strategií všech subjektů na tomto trhu. Jednotlivé podniky musí podstoupit změny, které jim zaručí udržení konkurenceschopnosti, např. přizpůsobení podnikové strategie. Další možností je aktivní zapojení do globalizačních procesů. Přizpůsobování podnikové strategie nazýváme pasivním přizpůsobováním, zapojení do globalizačních procesů je naopak aktivní formou přizpůsobování. Pasivní přizpůsobení se novému stavu na trhu nemusí být nutně ukázkou resistance podniku. Pokud je podnik orientován výhradně na lokální trh, postihuje všechny jeho zvláštnosti a má dostatek kvalifikovaných zaměstnanců, tak může být silnou konkurencí pro MNC společnost, která je z důvodu velkého rozsahu výroby nucena k určité unifikaci. Firma volící aktivní přístup spatřuje v globalizačních procesech možnost rozvoje (expanze na další trhy). Hlavní výhodou velkého podniku je jeho kapitálová síla, která mu dává větší možnosti především ve výzkumu a vývoji inovací. Takový podnik je, narozdíl od menšího podniku, schopen vyčlenit větší částky a také dokáže výsledky svého výzkumu sám uvést na trh. Tím získává náskok před menšími podniky v odvětví a zvyšuje svůj podíl na celém trhu. Tento podíl může dosáhnout značné velikosti.

Proces, který formuje tyto velké podniky se nazývá koncentrace. Koncentrací rozumíme soustředování podnikatelských činností a výrobních faktorů do většího podnikatelského celku. Je možno ji rozdělit na koncentraci věcnou a organizační. Věcná koncentrace se odehrává v rámci podniku a vyúsťuje ve vnitřní růst velikosti podniku. Naopak organizační koncentrace se odehrává mezi podniky do té doby samostatnými a jejím výsledkem je nový organizační celek. Takto vzniklý celek může být fúzí, nebo akvizicí. Rozdíl mezi těmito dvěma formami je v právním nástupnictví. Pokud společnost pouze připojí nově koupený podnik ke svého celku a není právním nástupcem společnosti, která podnik prodala, tak se jedná o akvizici.

V opačném případě je nový celek fúzí původních podniků.<sup>3</sup> Hlavním problémem koncentrace na trhu může být omezení hospodářské soutěže. Tato problematika bude blíže specifikována na konci této kapitoly. Spolupráce podniků na smluvním základě se nazývá kooperace. Podniky se zde nespojují do většího celku, ale pouze se sdružují k provedení určitých operací. Jedná se tedy o dobrovolné sdružení právně samostatných podniků realizované na smluvním základě.

## **2.1. Sdružení podniků na smluvním základě**

### **Konsorcium**

Konsorcium označujeme příležitostné a dočasné sdružení podnikatelů, které vzniká kvůli uskutečnění jednoho nebo více obchodních případů, na kterých se podílejí všichni účastníci. V naší legislativě není tento pojem definován. Pro sdružování podnikatelů za účelem společné práce na zakázce se využívá smlouva o sdružení, která je upravena v Občanském zákoníku<sup>4</sup> (§829 - §841). Sdružení vzniklá na základě této smlouvy nemají způsobilost k právům a povinnostem a nejsou tedy zapsána v Obchodním rejstříku.

### **Koncern**

V současné době je tato forma v zemích s rozvinutou tržní ekonomikou jedním z nejběžnějších příkladů sdružování podniků. Vznikem koncernů se zvyšuje efektivnost všech podnikatelských činností a tím je možno dosáhnout vysoké konkurenceschopnosti. Jednotlivé složky jsou právně samostatnými podniky (nejčastěji akciové společnosti, příp. společnosti s ručením omezeným), které podléhají jednotnému řízení nejvyššího vedení koncernu. Koncern může vzniknout nejen na smluvním základě, ale i na základě kapitálové účasti. Legislativní úpravu koncernu lze nalézt v Obchoz § 66a odstavex 7. Jako příklad je možno uvést Volkswagen, kam patří i česká značka vozů Škoda.

### **Holding**

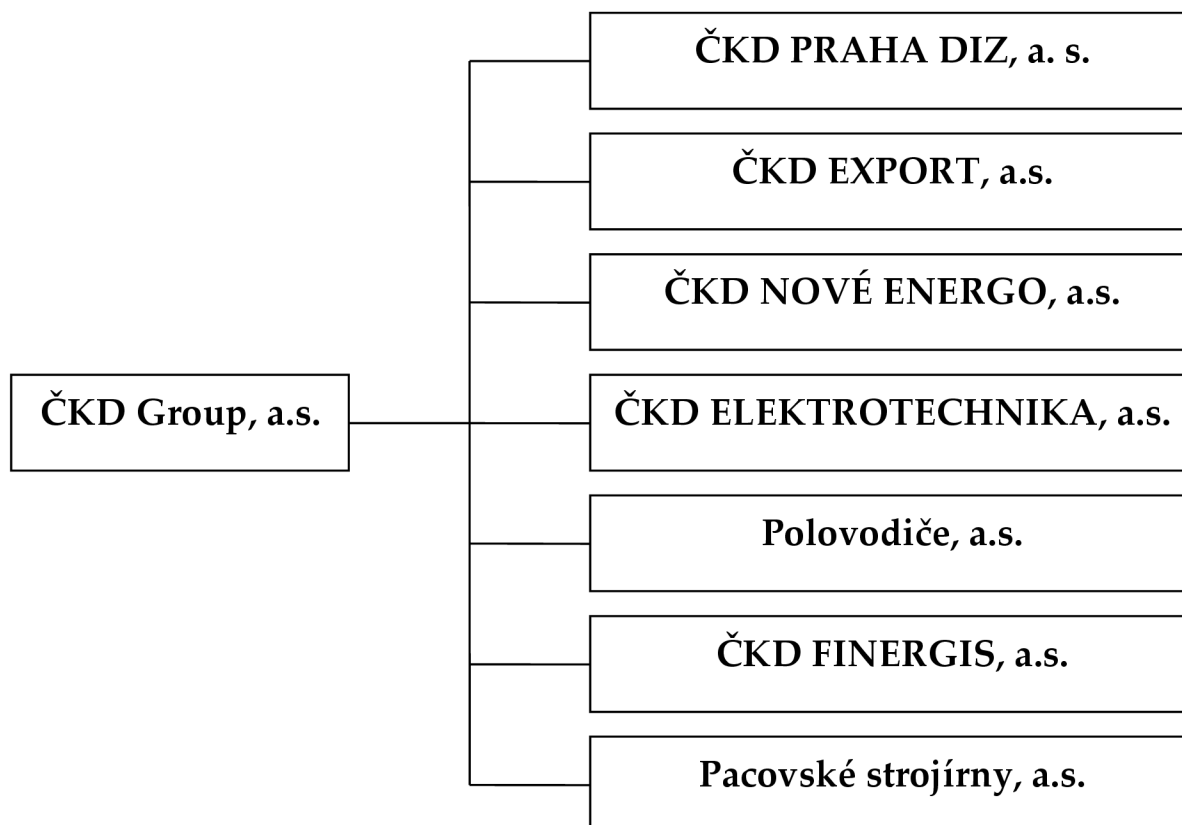
Podstatou holdingu je ovládání více subjektů (dceřiných společností) jedním subjektem, tzv. holderem, který má v těchto společnostech rozhodující podíl. Jeho hlavním úkolem není vyrábět,

---

<sup>3</sup> Pojmy fúze a akvizice jsou v literatuře používány velmi nejednotně. Často se pojmem fúze označuje i akvizice, nejspíše z důvodu, že je to jakási nedokončená fúze – dojde pouze k převzetí rozhodovacích práv, ale ne k pohlčení společnosti.

<sup>4</sup> Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník

ani prodávat, ale především řídit celý holding (hlavně po finanční stránce). Společnosti v holdingu si zachovávají částečnou autonomii. Smyslem takto centralizovaného řízení je koordinace a zabezpečení společného postupu ve vybraných podnikatelských aktivitách. Příkladem holdingu v ČR je ČKD Group jejíž schéma řízení je naznačeno níže. Holderem je zde ČKD GROUP, a. s., která řídí ostatní společnosti holdingu, které se starají o samotnou výrobu.



*Schéma 1: Organigram ČKD GROUP<sup>5</sup>*

### **Strategická aliance**

Tento typ sdružování je založen na využití silných vlastností všech partnerů a zároveň potlačení vlastností slabých. Slabé stránky jedné firmy jsou kompenzovány silnými stránkami firmy druhé. Strategická aliance představuje způsob, jak využívat trhy, dělit se o rizika a možnost obrany proti případnému nechtěnému převzetí. Vzniká nová podnikatelská jednotka, která může být založena na smluvním základě, nebo firmy vytvoří Joint Venture (společný podnik - viz dále). Alianci spolu uzavřely např. společnost České aerolinie a.s. a skupina Sky Team (od 21. 3. 2001).<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Zdroj [7]

<sup>6</sup> Zdroj [8]

## 2.2. Sdružení podniků na základě kapitálové účasti

### Fúze (anglicky: Mergers)

Tato forma vzniká dobrovolným spojením dvou nebo více podniků do jednoho celku. Původní podniky zanikají a vzniká podnik nový, případně jeden z podniků zůstává a ostatní do něj vplynou. Zájmy takto spojovaných podniků nemusí být v souladu s veřejným zájmem a jsou proto sledovány státními orgány a upravovány zákony. V České republice sleduje fúze (a akvizice) Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) a zákonnou normou upravující jeho činnost je Zákon o ochraně hospodářské soutěže (Zákon č. 143/2001 Sb.). Tento zákon upravuje např. nekalou obchodní soutěž (podrobněji bude rozebráno dále).

Rozlišujeme čtyři typy fúzí<sup>7</sup>: horizontální, vertikální, kongenerickou a konglomerátní fúzi. Vzájemně se liší druhem podniků, které do nich vstupují. Při horizontální fúzi se spojují podniky stejné výrobní fáze a stejného odvětví. Důvodem jsou zde úspory z rozsahu vznikající větším rozsahem výroby. Vertikální fúze spojuje podniky různých výrobních fází, které na sebe navazují. Jako důvod je možno uvést lepší koordinaci a plánování výroby. Jednotlivé podniky mají zajištěn odběr svých výrobků, nebo naopak dodávky surovin a součástí nutných pro výrobu. Při kongenerické fúzi se spojují podniky z příbuzných oborů podnikání nevyrábějící stejný produkt. Příkladem může být spojení výrobce psacích potřeb a papírenského podniku. Pokud se spojují podniky, které nemají jakýkoli vzájemný vztah, tak se jedná o konglomerátní fúzi.

Důvody pro uskutečnění fúze mohou být různé. Jedním z nich je synergický efekt vyjádřený pomocí čísel jako „ $2 + 2 = 5$ “. Je to tedy situace, kdy hodnota celku vzniklého ze dvou částí je větší než součet hodnot jednotlivých částí. Dalším důvodem může být existence volných peněz, pro které nemá podnik lepší uplatnění. Významným důvodem je také možnost diverzifikace a to jak výroby, tak peněžních prostředků a trhů. Pokud divezifikujeme peněžní prostředky, tak je rozdělujeme (pomocí investic) do více podniků a tím snižujeme riziko jejich ztráty plynoucí z možnosti bankrotu podniku. Diverzifikace výroby znamená výrobu více druhů výrobků, nebo provádění různých hospodářských aktivit, cílem je opět snížení rizika ztrát při neúspěchu jednoho výrobku (jedné z činností). Diverzifikace trhů může být jednou ze strategií managementu. Cílem je opět rozložení rizika, tentokrát mezi různé trhy.

---

<sup>7</sup> Toto dělení se dá použít i pro akvizice a další formy sdružování podniků.

## **Joint Ventures (zkratka: JV)**

JV vzniká spojením dvou nebo více nezávislých podniků (příp. jejich částí) k uskutečnění určitého cíle. Často to jsou to skupiny podniků, které mají sídlo v České republice, ale na jejich založení se podílel i zahraniční účastník<sup>8</sup>. Podle české právní úpravy se za podnik se zahraniční majetkovou účastí považuje i takový podnik, který je zakládán, nebo se na jeho podnikání podílí výlučně zahraniční účastník (majetková účast zahraničního účastníka je 100 %). Tento podnik může být až na výjimky založen bez povolení českých úřadů a vzniká na základě zápisu do obchodního rejstříku. Zahraniční majetková účast může mít různou podobu – movité i nemovité věci, akcie, pohledávky atd. Vznik, založení, právní forma, právní poměry a zánik podniku se řídí českým obchodním právem. Příkladem JV v České republice může být aliance společnosti ČEZ a maďarské společnosti MOL zaměřená na budování plynových elektráren.<sup>9</sup>

## **Akvizice**

Akvizicím bude věnována následující kapitola.

## **2.3. Hospodářská soutěž a její ochrana**

Hospodářskou soutěží a její ochranou se v ČR zabývá Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) a Zákon o ochraně hospodářské soutěže (zákon č. 143/2001 Sb., ve znění pozdějších předpisů). Tento zákon se zabývá ochranou hospodářské soutěže na trhu výrobků a služeb proti jejímu omezení, narušení, nebo vyloučení. K ohrožení hospodářské soutěže může dojít dohodou soutěžitelů, zneužitím dominantního postavení a spojováním soutěžitelů. Soutěžiteli se podle tohoto zákona rozumí fyzické, nebo právnické osoby, jejich sdružení, sdružení jejich sdružení a jiné formy seskupování, a to i v případě, že tato sdružení a seskupení nejsou právníckými osobami, pokud se účastní hospodářské soutěže nebo ji mohou svou činností ovlivňovat, i když nejsou podnikateli. Soutěžitelé se pohybují na tzv. relevantním trhu. Relevantním trhem je trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území. Dohody narušující hospodářskou soutěž jsou především: dohody o určování cen, o rozdělení trhu, o omezení (příp. kontrole) výroby, dohody o uplatnění rozdílných podmínek vůči jednotlivým soutěžitelům při shodném plnění

---

<sup>8</sup> Zdroj [3] str. 378

<sup>9</sup> Zdroj [9]

a dohody o zákazu spolupráce se soutěžiteli, kteří nejsou účastníky dohody. Za zneužití dominantního postavení se považuje např.: vynucování nepřiměřených podmínek ve smlouvách s jinými účastníky trhu, dlouhodobé nabízení zboží za nepřiměřeně nízké ceny, které má za následek narušení hospodářské soutěže a zastavení (omezení) výroby na úkor spotřebitelů. Spojení soutěžitelů podléhající povolení ÚOHS je např. spojení takových podniků, kde celkový čistý obrat všech spojujících se soutěžitelů dosažený za poslední účetní období na trhu České republiky je vyšší než 1,5 miliardy Kč a alespoň dva ze spojujících se soutěžitelů dosáhli každý za poslední účetní období na trhu České republiky čistého obratu vyššího než 250 milionů Kč. ÚHOS tedy mimo jiné vykonává dozor nad tím, zda soutěžitelé plní povinnosti vyplývající pro ně ze zákona č. 143/2001 Sb. nebo z rozhodnutí ÚOHS na základě tohoto zákona. V pravomoci tohoto úřadu je také ukládání pokut a vydávání předběžných opatření v případě protiprávního jednání.

## 3. Akvizice

### 3.1. Právní úprava

V české legislativě není vyhrazena problematice akvizic samostatná norma. Dokonce ani pojem akvizice ve smyslu získání a ovládnutí podniku, není v naší legislativě definován. K normám, které upravují akviziční proces patří zejména:

- Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů,
- Zákon č. 591/1992 Sb., o cenných papírech, ve znění pozdějších předpisů,
- Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů,
- Zákon č. 563/1991 Sb. o účetnictví v platném znění,
- Vyhláška č. 500/ 2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb. –
- - § 67 této vyhlášky upravuje obsah přílohy ke konsolidované účetní závěrce.

### 3.2. Definice základních využívaných pojmů

Ekonomické celky vzniklé procesem akvizice mohou být seskupením právně samostatných jednotek, které jsou ovládány tzv. mateřskou společností (ovládající osobou). V účetnictví se pro jednotlivé podniky tohoto uskupení používají označení mateřská společnost, dceřiná společnost, příp. přidružená společnost. Mateřskou společností je myšlena společnost, která má většinu hlasovacích práv v dceřiné společnosti (tedy více než 50 %). Dceřiná společnost je tedy společností, která je z více než 50 % vlastněna a ovládána mateřskou společností. Pokud je podíl nějaké společnosti v jiné mezi 20 a 50 %, říkáme takto ovládané společnosti přidružená.

V obchodním právu (pokud není řečeno jinak, myslí se české obchodní právo) se pojmy mateřská a dceřiná společnost příliš nepoužívají. Obchodní zákoník (ObchoZ) používá označení ovládající a ovládaná osoba. Ovládající osoba je, podle § 66a odstavec 2 ObchoZ, taková osoba, která fakticky nebo právně vykonává přímo nebo nepřímou<sup>10</sup> rozhodující vliv na řízení nebo provozování podniku jiné osoby. Ovládající osobou je vždy např. většinový společník, který disponuje většinou hlasovacích práv na základě dohody uzavřené s jiným společníkem, nebo může prosadit jmenování, volbu, příp. odvolání osob, které jsou statutárním orgánem (případně většiny členů dozorčí rady). Speciálním případem ovládající osoby jsou osoby jednající ve shodě

---

<sup>10</sup> Nepřímým vlivem se rozumí vliv vykonávaný prostřednictvím jiné osoby či jiných osob (§ 66a odstavec 2 ObchoZ).



(např. společnost a její statutární orgán, společnosti ovládané stejnou ovládající osobou (sesterské společnosti)).

Dále se v ObchoZ používají pojmy řídící a řízená osoba. V souvislosti s těmito pojmy se také objevuje označení koncern. Podle ObchoZ (§ 66a odstavec 7) je koncern tvořen podniky (příp. podnikem), které jsou podrobeny jednotnému řízení (řízené osoby) jinou osobou (řídící osoba). Podniky řídící osoby i osob řízených jsou koncernovými podniky. Jednotnému řízení lze osoby podrobit i uzavřením tzv. ovládací smlouvy. Absenci ovládací smlouvy upravuje ObchoZ (§ 66a odstavce. 8 a 9). Není-li uzavřena ovládací smlouva je povinností ovládané osoby (společnosti) zpracovat písemnou zprávu o svých vztazích s ovládající osobou, ze které musí být patrné, zda ovládající osoba nevyužila svého postavení tak, že ovládané osobě vplynuly majetkové újmy. Pokud k majetkovým újmám došlo, musí být ve zprávě zahrnuto, že ovládající osoba tyto újmy uhradila do konce účetního období, případně se k jejich uhrazení zavázala. Tato zpráva musí být sestavena do tří měsíců od skončení účetního období.<sup>11</sup> .

### **3.3. Druhy akvizic**

#### **3.3.1. Majetkové akvizice**

Majetkové akvizice bývají nazývány akvizicemi tzv. čistých aktiv (celková aktiva – krátkodobé závazky). Při této formě akvizice získává kupující podnik přímo, tj. přímou koupí majetku podniku a převzetím jeho závazků. Kupní cena podniku může být hrazena peněžitou i nepeněžitou formou (akcie). Obecně jsou majetkové akvizice složitějším a komplikovanějším procesem než ostatní druhy sdružování podniků. V praxi je však tato metoda užívána v případech, kdy kupující podnik nemá zájem na vlastnickém propojení s podnikem jehož aktiva kupuje. V takovém případě je uzavírána smlouva o prodeji podniku.

Majetková akvizice je proces, kdy se podnik jako ekonomická jednotka hospodařící s majetkem v určité sumě a struktuře a mající své závazky odděluje od právního subjektu a přechází na jiný právní subjekt. Obchodní společnost (právní subjekt) tedy prodává svůj podnik (ekonomickou jednotku) jiné obchodní společnosti. Příkladem může být obchodní společnost, která vlastní mnoho podniků figurujících na různých trzích. Pokud se jí na jednom z trhů přestane dařit a management nemá dostatečné schopnosti k nápravě, vedení se může rozhodnout k prodeji

---

<sup>11</sup> Ovládací smlouvu ObchoZ dále upravuje (spolu se smlouvou o převodu zisku) v § 190a - § 190j.

tohoto podniku. Minimalizuje tak ztráty z neúspěšné činnosti. Podnik, který byl předmětem akvizice se v obchodní společnosti, která ho koupila, připojí k již provozovanému podniku. Kupující akvizicí získá již zařízený podnik, který mu pomůže rozšířit výrobu s menšími náklady. Prodávající za podnik (jeho majetek a závazky) dostává protihodnotu, většinou peněžitou. Prodejní cena podniku se většinou od celkové hodnoty čistých aktiv odlišuje (více v kapitole o akvizičním procesu).

## **Smlouva o prodeji podniku**

Tato smlouva je upravena v ObchoZ § 476 – § 488a. Podle této normy se smlouvou, která musí mít písemnou formu, prodávající zavazuje odevzdat kupujícímu podnik a převést na něj vlastnické právo k podniku a kupující se zavazuje převzít závazky prodávajícího související s podnikem a zaplatit kupní cenu. Na kupujícího přecházejí všechna práva a závazky podniku (včetně práv a povinností vyplývajících z pracovněprávních vztahů a práv plynoucích z průmyslového, nebo jiného duševního vlastnictví, které se týkají podnikatelské činnosti prodávajícího podniku). Kupující je povinen bez zbytečného odkladu oznámit věřitelům převzetí závazků a prodávající dlužníkům přechod pohledávek na kupujícího. Je-li prodejcem podniku osoba zapsaná v obchodním rejstříku, pak tato osoba podá návrh na provedení zápisu o prodeji podniku do obchodního rejstříku.

Přechod závazků není vázán na souhlas věřitele, ale prodávající se stává ručitelem za kupujícího a v případě, že kupující závazek nesplatí, tak bude věřitel tento závazek vymáhat u prodávajícího (původního vlastníka podniku). Pokud se věřitel domnívá, že prodejem podniku se zhorší vymahatelnost jeho pohledávky, může se u soudu domáhat neúčinnosti přechodu pohledávky z prodávajícího na kupujícího. Odpor proti převodu závazků může věřitel podat do 60 dnů ode dne, kdy se o prodeji podniku dozvěděl, ale nejpozději do 6 měsíců ode dne, kdy byl prodej zapsán do obchodního rejstříku. Není-li prodávající zapsán v obchodním rejstříku, tak se lhůta 6 měsíců počítá ode dne, kdy byla smlouva uzavřena. Jestliže soud uzná odpor věřitele za oprávněný, tak je prodávající povinen splnit svůj závazek v době splatnosti.

### **3.3.2. Kapitálové akvizice**

Kapitálové akvizice se řadí mezi nejjednodušší způsoby spojování podniků. Je to proces, kdy je získáván takový podíl na základním a vlastním kapitálu společnosti, který dovoluje ovládnout celý podnik společnosti. V podstatě se jedná o finanční investici a to v případě, že nabyvatel

podniku již nějaký podnik vlastní. Také o kapitálové akvizici můžeme mluvit jako o koupi podniku, ale ne ve stejném smyslu jako je tomu u akvizice majetkové. Principem kapitálové akvizice není koupě podniku ve smyslu jeho majetku, ale koupě akcií, které nám v podniku umožní získat rozhodující vliv. Kapitálová akvizice je tedy nepřímou akvizicí, narozdíl od akvizice majetkové, kde je podnik kupován jako soubor majetku.

Akvizicí získává akvizitor (= mateřská společnost, majoritní akcionář) kromě mocenského a rozhodovacího vlivu při hospodářských a investičních akcích také právo na podíl na zisku, likvidačním zůstatku a právo na vypořádací podíl. Uplatnit právo na podíl na zisku je možné v případě, že valná hromada dceřiné společnosti rozhodne o rozdělení části zisku akcionářům na dividendy. Právo na podíl na likvidačním zůstatku se uplatňuje v případě ukončení existence společnosti. Při ukončení účasti společníka ve společnosti jinak než převodem podílu se uplatní právo na vypořádací podíl (např. u společnosti s ručením omezeným a u družstva).

Způsobů uskutečňování tohoto druhu akvizic je velmi mnoho, od těch nejjednodušších po složité akviziční transakce. Přímým nákupem akcií na burze počínaje a výměnou akcií (příp. podílů) konče. V následujícím textu budou přiblíženy nejčastější znaky, které provázejí uskutečňování kapitálových akvizic<sup>12</sup>.

#### **Kapitálová akvizice za peníze na sekundárním kapitálovém trhu**

Kupující (investor) koupí akcie přímo od prodávajícího, kterým je např. obchodník s cennými papíry. Za akcie je zapláceno peněžitou formou.

#### **Kapitálová akvizice nepeněžitou výměnou**

Kupující za rozhodující balík akcií platí prodávajícímu nepeněžitém aktivem, či podnikem.

#### **Kapitálová akvizice na primárním kapitálovém trhu pomocí peněžitého vkladu**

Kupující (vkladatel peněz) získává nově emitované akcie, které mu zajistí rozhodující vliv. Prodávajícím (a tedy i příjemcem vkladů) je emitent akcií.

---

<sup>12</sup> Zdroj tohoto rozdělení [2] str. 300 -301

### **Kapitálová rekvizice = akvizice výměnou (směnou)**

Při tomto druhu akvizice si kupující (investor) a prodávající vymění rozhodující vliv ve společnostech. Příklad: kupující vlastní rozhodující balík akcií společnosti B a prodávající vlastní rozhodující balík akcií společnosti A. Kupující má zájem o rozhodující balík akcií ve společnosti A a „zaplatí“ prodávajícímu rozhodujícím balíkem akcií společnosti B. Po akvizici je tedy rozhodujícím vlastníkem společnosti A kupující a společnosti B prodávající.

**Zpětná kapitálová akvizice** – tento druh akvizice může probíhat ve dvou formách:

a) *Kapitálová akvizice na primárním kapitálovém trhu realizovaná pomocí nepeněžitého vkladu*

Používá se při zvyšování základního kapitálu. Do společnosti A je vložen podnik (= zvýšení základního kapitálu) společnosti B. Společnost B obdrží za vložený podnik akcie společnosti A, které představují více než 50 % hlasovacích práv. Při této akvizici je z právního hlediska společnost A kupujícím a společnost B prodávajícím. Z hlediska ekonomického jsou ovšem role společností opačné. Společnost A hradí zvýšení ZK (základního kapitálu) emitovanými akciemi, čímž se dostává pod vliv společnosti B, která de facto neztratila vložený podnik úplně, protože ho dále může ovlivňovat prostřednictvím hlasovacích práv za něj nabytých.

b) *Zpětná kapitálová akvizice jako důsledek prodeje podniku – přímý obchod*

Tato akvizice se od případu a) odlišuje pouze tím, že předmětem směny nejsou nově emitované akcie, ale rozhodující balík vlastních akcií dosud držených společností.

## 4. Akviziční proces

Postupným rozvojem akvizic v rozvinutých tržních ekonomikách se vytvořil obecný postup, který provází zájemce o akvizici (budoucího akvizitora) od počátečního rozhodnutí až k samotné akvizici. Je velmi důležité každou fázi akvizičního procesu důkladně připravit a promyslet, protože akvizicí může společnost nejen získat, ale i ztratit. Podle Synka<sup>13</sup> se výhodnost či nevýhodnost akvizice dá posoudit po minimálně třech letech a pravděpodobnost úspěchu/neúspěchu je 50/50. Do akvizice mohou být investovány značné částky a to v kombinaci s minimálně tříletou lhůtou a 50% pravděpodobností ukazuje na nutnost nezanedbat žádnou část akvizičního procesu. Hlavním cílem akvizičního procesu je zejména zvýšení hodnoty podniku a jeho přežití v dalším období. Akviziční proces může mít dvě různé metodiky. První z nich je tradiční, kdy posuzujeme kvalitu potenciálně kupovaného podniku. Naopak v druhé nejprve zkoumáme vlastní přednosti. Obě metodiky lze schematicky znázornit následujícími obrázky.

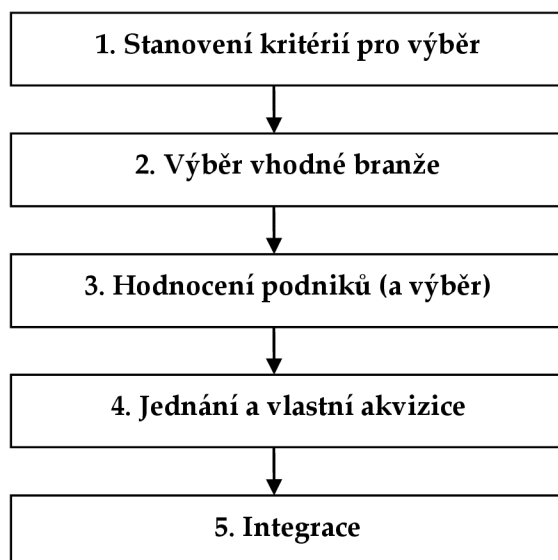


Schéma 2: Tradiční metoda<sup>14</sup>



Schéma 3: Strategicky orientovaný proces<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Zdroj: [3] strana 378

<sup>14</sup> Zdroj: [6] strana 19

<sup>15</sup> Zdroj: [6] strana 20

Tradiční metoda je vhodná v případě, že je možnost najít mezi podniky na prodej nějaký, který ideálně vyhovuje všem našim požadavkům. Šance na objevení takového podniku jsou velmi malé a proto se praxi využívá spíše strategicky orientovaná metoda. Z postupu, který nám tato metoda ukazuje je zřejmé, že se akvizice stává nedílnou součástí podnikové strategie. V dalších podkapitolách bude rozebráno ekonomické ocenění jednotlivých částí kupovaného podniku a s ním související substanční metoda a také ocenění podniku s přihlédnutím k možné synergii.

#### **4.1. Výběr vhodného podniku**

Ve chvíli, kdy podnik zná svou budoucí vizi, své silné stránky (případně silné stránky svých částí), obchodní pole, na kterém se chce rozvíjet a strategii, kterou hodlá použít, je možné přistoupit k hledání vhodného podniku. Po analýze všech informací je možné najít podnik, který by byl vhodným k akvizici. Budoucí akvizitor sestaví požadavky, které by jím kupovaným podnikem měl/neměl splňovat, tyto požadavky pomohou zúžit výběr vhodných podniků.

V okamžiku, kdy je podnik vybrán vyvstává otázka, zda je management budoucího akvizitora schopen provést hodnocení vybraného podniku a jednání o akvizici na dostatečné odborné úrovni. Chceme-li zachovat vysokou naději na úspěšnost akvizice je vhodné uvažovat o zapojení specialistů do procesu. Odborníci pohybující se v akvizičním procesu jsou schopni ohodnotit potenciálně kupovaný podnik realisticky a vyjednat celou akvizici ke spokojenosti akvizitora. Propojením vlastního managementu a externích odborníků lze dosáhnout velmi kvalitního zhodnocení situace obou podniků a tak se vyhnout převzetí, které nepřinese očekávaný výsledek. Samozřejmě ani takto kvalifikovaný tým nezaručuje úspěšnost akvizice, ale může výrazně zvýšit pravděpodobnost úspěchu. V ČR se problematikou akvizic a akvizičního procesu zabývají např. společnosti PriceWaterhouseCorpers a Delloite.

Po výběru podniku je nutné podnik ohodnotit jak z hlediska postavení na trhu, tak z hlediska finančního. Hodnocení podniku z hlediska jeho postavení na trhu je postaveno např. na hledání činnosti, kterou si podnik drží své zákazníky. Pro toho hodnocení je možné využít analýzu SWOT. Důkladnou analýzou lze nalézt i skryté hodnoty podniku, které budou využity po jeho případné koupi. Finanční ohodnocení podniku z hlediska ekonomického je důležité pro zjištění reálné hodnoty podniku a lze rozdělit do dvou forem. První z nich oceňuje podnik „sám o sobě“ (tzv. „going concern“, „stand-alone basis“). Tato forma zahrnuje pouze omezený pohled do

budoucnosti. Naopak druhá forma bere v potaz i zájmy budoucího vlastníka podniku, zohledňuje tedy efekty synergie, kterých má být dosaženo. V následujících subkapitolách budou přiblíženy obě formy hodnocení.

#### **4.1.1. Podnik „sám o sobě“**

Tato forma je obvykle dělena na tři skupiny: hodnota vlastního kapitálu, oceňování výnosů podniku a určování tržní hodnoty podniku. V následujícím textu je přiblíženo určování hodnoty vlastního kapitálu a s ním související analýza substanční hodnoty podniku.

### **Určování hodnoty vlastního kapitálu**

Hodnotu vlastního kapitálu určíme jako rozdíl sumy aktiv a sumy dluhů a závazků. Jako podklady pro tento výpočet je možné využít údaje z rozvahy, kde stačí pouze odečíst účetní hodnotu všech závazků od účetní hodnoty aktiv. Pravděpodobnost, že takto vypočítaná hodnota podniku je naprosto věrným zobrazením ceny podniku, je velmi malá. Reálná hodnota jednotlivých aktiv se může od hodnoty vykazované účetnictvím lišit. Za ohodnocení majetku reálnou hodnotou považujeme takovou částku, ze kterou bychom majetek v tuto dobu pořídili. Aktiva (= majetek) se dělí na dlouhodobý majetek a oběžná aktiva. Dlouhodobý majetek se dále dělí na hmotný (DHM), nehmotný (DNM) a finanční (DFM). Oběžná aktiva (OA) se dělí na zásoby, dlouhodobé pohledávky, krátkodobé pohledávky, krátkodobý finanční majetek a peněžní prostředky. Dále budou nejprve stručně rozebrány postupy oceňování a poté i výpočet substanční hodnoty podniku (hodnoty vlastního kapitálu).

### ***Oceňování dlouhodobého majetku***

Při oceňování DHM si zvláštní pozornost zaslouží především pozemky, budovy a stavby, stroje a zařízení. Hodnota pozemků má rostoucí tendenci, a proto se reálná hodnota může velmi lišit od hodnoty účetní. Pozemky patří mezi DHM neodpisovaný, hodnota zachycená v účetnictví je tedy pořizovací cenou pozemku. U oceňování budov a staveb vstupují do účetní hodnoty i odpisy, které mohou hodnotu budovy nadhodnocovat i podhodnocovat. Jako příklad je možno vzít dvě totožné budovy postavené ve stejnou dobu, se stejnou vstupní cenou a stejnou metodou odepisování - jejich účetní hodnota bude tedy totožná. První budova bude procházet pravidelnými opravami, druhá naopak bude od svého postavení jen chátrat. Reálná hodnota první budovy tedy bude větší než druhé budovy a hodnoty obou budov se budou s největší pravděpodobností lišit od hodnoty vedené v účetnictví. Je nutné dodat, že při opravách jejichž

cena je vyšší než 40 000 Kč se zvyšuje zůstatková cena nemovitosti o tzv. technické zhodnocení. V případě, že technické zhodnocení nenavýší zůstatkovou cenu nemovitosti, tak se odepisuje samostatně a patří do stejné odpisové skupiny jako nemovitost, na které bylo provedeno. Při oceňování budov a pozemků hraje také roli jejich umístění a využití okolních pozemků. Sklad postavený v blízkosti satelitního městečka bude mít menší hodnotu než v areálu, kde sídlí mnoho průmyslových firem. Stroje a zařízení také patří mezi majetek jehož hodnota je snižována odpisy. Zde je však nutné věnovat pozornost finančně náročným zařízením, která jsou natolik unikátní, že jejich využití v jiné firmě je vyloučené. Takový stroj má pro nás, nechceme-li ho po akvizici využít, pouze hodnotu jednotlivých součástí, které lze odprodat, případně pouze hodnotu šrotu. I zde hraje roli dosavadní údržba strojů, která zvyšuje jejich životnost a tím i reálnou cenu.

Při oceňování DFM rozlišujeme cenné papíry na obchodované a neobchodované na burze. Obchodované cenné papíry oceníme jejich aktuální cenou, u neobchodovaných tuto možnost nemáme. Je tedy nutné přisoudit cenným papírům hodnotu pomocí nám známých informací o jejich emitentovi a našem vztahu k němu. Do této hodnoty zahrneme náklady na jejich pořízení, význam jejich držení pro podnik a celkové ocenění podniku emitenta. Při držbě velkého balíku cenných papírů je náš vliv na emitenta výraznější (můžeme ovládat chod podniku) a tomu odpovídá i vyšší ocenění těchto cenných papírů.

Oceňování DNM je z oceňování stálých aktiv nejproblematičtější. V účetnictví jsou tato aktiva oceněna pořizovacími náklady, nebo vlastními náklady (jsou-li pořízena vlastní činností). Pro účely oceňování podniku je nutné kromě účetní hodnoty vzít v potaz také případné výnosy z využívání tohoto DNM dalšími osobami (např. patenty) a výnos z případného prodeje, který může být výrazně vyšší než účetní cena.

### ***Oceňování oběžných aktiv***

Do OA řadíme: zásoby, pohledávky, krátkodobý finanční majetek a peněžní prostředky. První složkou oběžného majetku jsou zásoby. Při oceňování zásob se řídíme jejich pořizovací cenou, pokud je tato cena vyšší než cena tržní. V opačném případě jsou zásoby oceněny v tržních cenách. V případě oceňování zásob za účelem akvizice jsou polotovary a suroviny oceňovány pořizovacími cenami, které mohou být zmenšeny o srážky z důvodu nadměrnosti, technické zastaralosti a nedostatečné kvality zásob. Hotové výrobky můžeme oceňovat jak náklady na jejich pořízení, tak náklady na jejich pořízení v současnosti, nebo jejich prodejní cenou.



U poslední možnosti je nutné vzít v potaz dohody, které má podnik uzavřené s odběrateli (množstevní slevy, odběr neprodaného zboží po určité době) a také kvalitu těchto výrobků (častost reklamací). Významnou roli v oceňování zásob hraje také metoda oceňování vyskladněných zásob. Mezi nejpoužívanější metody patří FIFO (First in – First out), LIFO (Last in – First out) a vážený aritmetický průměr. Při oceňování vyskladněného zboží metodou FIFO postupujeme od „nejstarších“ zásob k nejmladším, při použití metody LIFO je postup opačný.

Další složkou OA jsou pohledávky, které se oceňují jmenovitou hodnotou. Toto neplatí pro pohledávky, o kterých víme, že nebudou splaceny. Tyto pohledávky se započítávají do ocenění podniku nulovou hodnotou. V případě pohledávek dlouhodobých je nutné určení současné hodnoty, které může být snížena působením inflace. Třetí složkou OA je krátkodobý finanční majetek jehož představitelem jsou především krátkodobé cenné papíry (cenné papíry určené k obchodování). Tyto cenné papíry oceňujeme stejně jako DFM. Poslední složkou OA jsou peněžní prostředky, které se oceňují jmenovitou hodnotou.

### ***Substanční hodnota podniku a její analýza***

Po ocenění všech aktiv podniku je třeba tato aktiva rozdělit do dvou skupin a to podle jejich plánovaného (ne)využití po převzetí podniku. Aktivům, která budou dále používána v podniku, ponecháme aktuální ceny. Naopak aktiva, která budou nabídnuta k prodeji oceníme předpokládaným výnosem z jejich prodeje. Po sečtení ocenění těchto dvou skupin se dostaneme tzv. substanční hodnotě brutto. Tato částka vyjadřuje hodnotu aktiv podniku v podobě, ve které bude podnik námi provozován, tedy bez zařízení, pro které již nebude uplatnění. Po odečtení všech závazků od této částky dostaneme tzv. substanční hodnotu netto. Mezi závazky však nepatří pouze ty, které jsou uvedeny v pasivech (zdrojích financování) podniku, také sem patří závazky, které vyplynou ze samotné akvizice. Např. závazky k zaměstnancům při snížení stavu pracovníků a daňové závazky. Rezervy na daňové závazky je nutno tvořit v důsledku nesouladu nového ocenění aktiv s původním účetním stavem. Přeceněním aktiv byly odhaleny tzv. tiché rezervy, které se po akvizici budou podílet na vyšším zdanění podniku. Jak již bylo zmíněno, při odepisování není brán v potaz skutečný stav majetku a u neodpisovaného majetku, např. u pozemků, není v účetnictví promítnuta tendence ke zvyšování jeho ceny. Významnou roli zde hraje i inflace, která zapříčiňuje růst nákladů na znovupořízení majetku.

Přestože bylo v předchozím textu zdůrazněno mnoho „skrytých“ problémů nastávajících při oceňování podniku, tak ani substanční hodnota netto nevyjadřuje skutečnou hodnotu podniku. Po výpočtu substanční hodnoty máme pouze přesnou představu o kapitálu, který je v podniku investován prostřednictvím stálých i oběžných aktiv. Do skutečné hodnoty podniku se kromě tohoto kapitálu započítávají také nehmotné složky podniku jako např.: kvalita a odbornost zaměstnanců, dobré jméno, obchodní spojení, efektivnost podnikových činností a umístění podniku. Ocenění této položky je nezanedbatelnou součástí hodnoty podniku, v některých případech může být i několikrát větší než hodnota proinvestovaného kapitálu. Pokud je kupní cena vyšší než substanční hodnota netto vzniká tzv. goodwill. Goodwill je tedy rozdíl kupní ceny a substanční hodnoty netto. Tato částka se musí projevit i v rozvaze kupujícího podniku a to (podle Směrné účtové osnovy) v účtové skupině 01 – Dlouhodobý nehmotný majetek. Goodwill patří mezi odepisovaný DNM a doba odepisování je stanovena na 5 let. Pro úplnost je vhodné uvést i pojem badwill, který je opakem goodwillu. Jedná se tedy o záporný rozdíl mezi kupní cenou podniku a substanční hodnotou netto. Badwill je účtován na stejný účet jako goodwill, ale se záporným znaménkem.

#### 4.1.2. Ocenění podniku s přihlédnutím k synergii

Při této metodě je podnik hodnocen podle budoucího záměru, který s ním akvizitor má. Hlavním motivem akvizice bývá využití synergického efektu, který vznikne spojením dvou původně nezávislých podniků v jeden celek. Koupi podniku lze považovat za stejnou transakci jako všechny ostatní, hlavním smyslem je zde budoucí zisk. Akvizice se považuje za úspěšnou, jestliže budoucí hodnota spojeného podniku překročí součet hodnot obou samostatných podniků. Je tedy možné zde vyčíslit přírůstek hodnoty:

$\Delta \text{hodnoty} = \text{hodnota spojeného podniku} - (\text{hodnota akvizitora} + \text{hodnota kupovaného podniku})^{16}$ .

Za zdroj růstu hodnoty je považován přírůstek cash flow, který vzniká jako důsledek akvizice:

$$\Delta \text{hodnoty} = \sum_{t=1}^T \frac{\Delta CF_t}{(1+p)^t}, \text{ kde } CF_t = \text{cash flow v jednotlivých letech, } p = \text{úroková míra pro kapitalizaci}^{17}.$$

Celkový přírůstek cash flow se skládá ze 4 částí: z přírůstku výnosů, ze snížení nákladů, daní a kapitálových požadavků. V následující části kapitoly budou přiblíženy dvě z těchto částí, daňovým vlivům je věnována následující část práce.

---

<sup>16</sup> Zdroj [6] str. 52

<sup>17</sup> Zdroj [6] str. 52

## **Přírůstek cash flow zapříčiněný zvýšením výnosů**

Vyšší výnosy spojených firem mohou vycházet ze strategických výhod, kdy se akvizitor zaměří na rozšíření svého pole působnosti na další (příbuzný) trh. Příkladem může být farmaceutická společnost, která koupí výrobce kosmetiky. Společnost vlastní velké laboratoře a dostatek vysoce odborného personálu, zatímco výrobce kosmetiky např. působí pouze na lokálním trhu, tedy není tak veliký. Akvizitor poskytne své nové jednotce (koupenému podniku) finanční prostředky na vývoj nových kosmetických produktů, kosmetická jednotka začne expandovat a stane se z lokální firmy celosvětově známou značkou. Po této úspěšné akvizici se zvýší zisky celého nového celku. Případnou další akvizicí je možno koupit např. podnik vyrábějící čisticí prostředky. Pokud i tato akvizice bude úspěšná, stává se z původní čistě farmaceutické společnosti silný hráč na dalších trzích. Společným „jmenovatelem“ všech tří původně samostatných podniků je chemie, obě akvizice jsou postaveny právě na využití stávajících chemických laboratoří farmaceutické společnosti. Nebylo tedy nutné vytvářet úplně nové prostředí pro vývoj nových produktů, ale pouze stačilo modifikovat část stávajícího prostředí.

## **Přírůstek cash flow zapříčiněný snížením nákladů**

Vyjdeme-li z předchozího příkladu je možné úsporu nákladů ukázat např. právě na využití laboratoří a odbornosti pracovníků. Náklady na expanzi farmaceutické firmy do oblasti kosmetiky by byly vysoké z důvodu nutnosti najmutí nových odborných pracovníků a započítání s vývojem produktů od začátku. Díky nákupu celého podniku jsou uspořeny náklady na počáteční vývoj produktů, shánění pracovníků atd. Firma dostala již hotový podnik, který nezačíná od nuly, ale mezitím než vyvine nový produkt zabývá se výrobou původních produktů, tedy má hned nějaké příjmy. V případě, že laboratoře původní firmy nebyly 100% vytíženy jsou nyní využívány i částí společnosti zaměřenou na kosmetiku. Zvýšila se efektivita jejich využití.

## **4.2. Dokončení akvizičního procesu**

Po výběru kandidáta na akvizice začínají jednání s vedením podniku o jeho převzetí. Tato část akvizičního procesu je upravena Zákonem č. 104/2008 Sb., o nabídkách převzetí. Nabídkou převzetí se podle tohoto zákona myslí veřejný návrh smlouvy na koupi nebo směnu účastnických cenných papírů, kterým navrhovatel (akvizitor) projevuje vůli nabýt tyto cenné papíry v rozsahu, který umožňuje ovládnutí cílové společnosti. Podle §10 tohoto zákona musí nabídkový

dokument obsahovat např. tyto náležitosti: obchodní firmu nebo název a sídlo cílové společnosti, podíl navrhovatele na cílové společnosti, podstatné náležitosti kupní nebo směnné smlouvy (označení účastnických cenných papírů, které jsou předmětem nabídky převzetí – druh, forma, ISIN<sup>18</sup> a údaje o protiplnění za tyto cenné papíry), průměrnou cenu za cenný papír, dobu závaznosti nabídky převzetí, záměry navrhovatele týkající se budoucí činnosti cílové společnosti apod. Nabídka převzetí musí být oznámena České národní bance (ČNB) a to ve lhůtě 15 pracovních dnů od okamžiku vzniku oznamovací povinnosti (podle § 8). ČNB může navrhovatele vyzvat, aby prokázal, že má dostatek zdrojů k financování nabídky převzetí a doložil jejich původ. Nevydá-li ČNB rozhodnutí o zákazu uveřejnění nabídkového dokumentu (např. z důvodu nesplnění všech náležitostí), uveřejní navrhovatel nabídkový dokument v rozmezí 15 – 30 pracovních dnů od doručení oznámení. Nabídkový dokument se uveřejňuje alespoň v jednom celostátně distribuovaném deníku a současně způsobem, který umožňuje dálkový přístup (např. na webových stránkách navrhovatele).

Po uveřejnění nabídky převzetí je povinností navrhovatele a představenstva cílové společnosti informovat zaměstnance o této nabídce a představenstvo cílové společnosti je povinno bez zbytečného odkladu poskytnout zaměstnancům kopie všech dokumentů, které obdrželo v souvislosti s nabídkou převzetí. Zaměstnanci mají právo se k nabídce převzetí vyjádřit ve lhůtě, kterou jim představenstvo sdělí. Členové představenstva a dozorčí rady cílové společnosti mají povinnost se do 5 pracovních dnů ode dne doručení nabídkového dokumentu společně písemně vyjádřit k nabídce převzetí. Toto vyjádření má podle § 16 obsahovat např.: zda je nabídka převzetí v souladu se zájmy cílové společnosti, vyjádření k druhu a výši protiplnění, údaje o případném střetu zájmů, vyjádření zaměstnanců (bylo-li vypracováno) atd. Toto vyjádření musí být do dvou dnů od vypracování doručeno navrhovateli a ČNB.

Doba závaznosti nabídky převzetí nesmí být kratší než 4 týdny ode dne uveřejnění nabídkového dokumentu (podle § 24). Prodloužení nebo zkrácení doby závaznosti je nepřípustné, jestliže je v nabídkovém dokumentu uvedeno, že doba závaznosti je neměnná. Nabídku převzetí lze však změnit, nebo odvolat, ale pouze se souhlasem ČNB. Navrhovatel je povinen oznámit ČNB změnu/odvolání nabídky převzetí nejméně 5 pracovních dnů před uveřejněním změny/odvolání.

---

<sup>18</sup> ISIN = identifikační označení podle mezinárodního systému číslování pro identifikaci cenných papírů

Uveřejnění změny/odvolání musí být provedeno stejným způsobem jako uveřejnění nabídky převzetí (tisk, webové stránky).

Jestliže cílová společnost akceptuje nabídku převzetí, je na jejím základě uzavřena smlouva. Jedná-li se o převzetí na regulovaném trhu, je tato smlouva uzavřena podle pravidel organizátora trhu (např. Burza cenných papírů Praha, a.s.), je-li smlouva uzavřena mimo regulovaný trh, považuje se za její uzavření doručení o přijetí nabídky převzetí navrhovateli. Uzavření smlouvy je navrhovatel povinen oznámit způsobem a ve lhůtě uvedené v nabídce převzetí. Navrhovatel nesmí oznámit uzavření smlouvy před uplynutím doby závaznosti nabídky převzetí. Jestliže nabídka převzetí nebyla akceptována, nesmí navrhovatel (ani osoby s ním spolupracující) po dobu 1 roku od uveřejnění výsledků nabídky převzetí učinit další nabídku převzetí. Tato lhůta může být zkrácena rozhodnutím ČNB, pokud nabídka převzetí nebyla v rozporu se zájmy cílové společnosti. Pokud v této lhůtě vznikne navrhovateli nabídková povinnost, nebo bude osloven cílovou společností pro vytvoření konkurenční nabídky převzetí, tak lhůta neplatí.

Po uzavření smlouvy čeká obě společnosti plnění závazků, které smlouvou vznikly a vzájemná integrace obou podniků. Je potřeba co nejdříve sjednotit systém vedení a řízení spojených podniků a také jejich cíle do budoucnosti. V této části je nutností plné nasazení manažerů, kteří oba podniky spojí co nejrychleji na požadované úrovni, aby se požadované důsledky akvizice projevily v co nejkratším časovém horizontu. Jak již bylo řečeno, úspěšnost akvizice je 50:50 a projeví se většinou do 3 let. Projevem úspěšné akvizice je např. zvýšení zisku společnosti akvizitora prokazatelně související s provedenou akvizicí.

## 5. Daňové důsledky akvizice

Tato kapitola bude věnována daňovým důsledkům, které z akvizic mohou plynout. Akvizice ovlivní daňové povinnosti u obou zúčastněných subjektů – prodávajícího i kupujícího – proto zde vždy budou popsány základní dopady na obou stranách. Jak již bylo řečeno, akvizice je možno rozdělit do dvou skupin: majetkové a kapitálové. Pro účely této části práce je nutné rozložit majetkové akvizice na dvě různé formy. Akvizice podniku, příp. části podniku a akvizice majetku podniku. Akvizicí podniku (jeho části) dochází k převodu všech práv a závazků, které se k podniku vztahují. Na kupujícího přechází nejen závazky např. k dodavatelům, ale i závazky plynoucí z pracovních smluv. Při akvizici majetku podniku se kupujícího závazky podniku netýkají. Dochází zde pouze ke koupi souboru aktiv, které podnik vlastní. Vzhledem k odlišnosti těchto dvou typů je zřejmé, že daňové důsledky pro každý typ jsou výrazně odlišné. Naproti tomu u kapitálových akvizic je situace z globálního pohledu jednotná. Jedná se o nákup podílů/akcií, kterým nám pomohou k dosažení podstatného vlivu v tomto podniku. Jedinou odlišností jednotlivých typů kapitálových akvizic je protiplnění za nabyté podíly/akcie. Jednotlivé možnosti již v práci byly popsány (viz kapitola 3.2.2) a pro zjednodušení bude v následujícím textu rozebrán daňový vliv při kapitálové akvizici s peněžitým protiplněním.

Následující subkapitoly budou mít jednotný základní rámec. Nejprve bude stručně charakterizován typ akvizice, kterým se bude subkapitola zabývat, poté její vliv na daň z příjmů, daň z přidané hodnoty a případně i další daně.

V této části práce budou převážně využívány tyto normy:

- Zákon č. 568/1992 Sb., o daních z příjmů (ZDP), v platném znění,
- Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty (ZDPH), v platném znění,
- Zákon č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků (ZSDP), v platném znění,
- Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku a o změně některých zákonů (ZoOM),
- Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a dani z převodu nemovitostí (ZoPN), v platném znění,
- Zákon č. 563/1992 Sb., o účetnictví (ZoÚ), v platném znění,
- Vyhláška č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb.,
- České účetní standardy pro podnikatele (ČÚS).

## **5.1. Majetková akvizice – koupě podniku**

Při tomto typu majetkové akvizice kupuje akvizitor, jak již bylo řečeno, celý podnik i s jeho závazky a pohledávkami. Je ovšem nutné zmínit výjimku, která se týká závazků a pohledávek ke státním (veřejnoprávním) institucím. Tyto závazky a pohledávky se nepřevádějí na kupujícího a zůstávají u původního majitele podniku (prodávajícího). Tento typ akvizice je velmi podobný fúzi sloučením, kde se také ze dvou společností stává jediná. Rozdíl mezi touto majetkovou akvizicí a fúzí sloučením lze nalézt v předmětu koupě. Zatímco u fúze sloučením je předmětem koupě celá společnost, u akvizice je kupován pouze podnik, který je definován na začátku práce podle § 5 ObchoZ. Podnikem tedy nemusí být celá společnost. Zásadní rozdíl mezi koupí podniku a fúzí sloučením tedy plyne z toho, že akvizitor není právním nástupce společnosti, která podnik prodává, netýkají se ho tedy daňové závazky podniku před jeho koupí.

### **5.1.1. Některé účetní operace**

#### **Prodávající společnost**

Účtování při prodeji podniku upravuje ČÚS č. 011 – Operace s podnikem v části 3 – Postup účtování při prodeji podniku nebo jeho části. Podle tohoto ČÚS je nutné zrušit vytvořené opravné položky a oceňovací rozdíl (vytvořený při nabytí majetku) k prodávanému majetku, rezervy, příp. goodwill z předešlých transakcí a vkladů. Tyto položky se ruší prostřednictvím účtových skupin 55 - Odpisy, rezervy, komplexní náklady příštích období a opravné položky provozních nákladů a 64 - Jiné provozní výnosy. Např. zrušení opravné položky k DHM: MD 559 – Tvorba a zúčtování opravných položek v provozní činnosti / D 092 – Opravná položka k dlouhodobému hmotnému majetku. Účty časového rozlišení a dohadné položky přecházejí na kupujícího – dohadné položky aktivní jako pohledávka a dohadné položky pasivní jako závazek. Prodávaný majetek se vyúčtuje prostřednictvím účtu 558 – Ostatní mimořádné náklady a výnos z jeho prodeje se prostřednictvím účtu 668 – Ostatní mimořádné výnosy.

#### **Kupující**

Ocenění koupeného podniku (soubor majetku a závazků a příp. rezerv) se v účetnictví kupujícího zachytí pomocí ocenění přebraného od prodávajícího, případně si kupující nechá ocenit jednotlivé složky majetku znalcem (podle § 24 odst. 3 ZoÚ). Případný rozdíl mezi kupní cenou podniku a oceněním podniku v účetnictví může nabýt dvou podob. V případě, že ocenění jednotlivých složek podniku přebírá akvizitor z účetnictví prodávajícího vzniká oceňovací rozdíl

k nabytému majetku (porovnání kupní ceny a ocenění složek majetku v účetnictví prodávajícího po odečtení převzatých závazků), který se účtuje na účet 097 – Oceňovací rozdíl k nabytému majetku. Tento rozdíl se odepisuje rovnoměrně po 180 měsících do nákladů, je-li rozdíl záporný odepisuje stejným způsobem, ale do výnosů. Pokud si akvizitor nechá jednotlivé položky podniku ocenit znalcem může vzniknout goodwill (porovnání kupní ceny a přeceněných složek majetku po odečtení převzatých závazků). Goodwill se odepisuje rovnoměrně 60 měsíců od nabytí podniku a to do nákladů. Záporný goodwill (tzv. badwill) se odepisuje také rovnoměrně po 60 měsíců, ale do výnosů. Oceňovací rozdíl k nabytému majetku i goodwill se odepisují pouze účetně a nemají žádné daňové dopady (viz následující kapitola).

### **5.1.2. Daň z příjmu**

#### **Prodávající**

Při prodeji podniku je u některých nákladů pozměněna výše jejich daňové uznatelnosti. § 24 odstavec 2 ZDP obsahuje výčet daňově uznatelných nákladů i s případnými omezeními jejich daňově uznatelné výše. V odst. 8 tohoto paragrafu se říká, že při prodeji podniku nebo jeho části tvořící samostatnou organizační složku se nepoužijí ustanovení odstavce 2, která omezují uplatnění výdajů (nákladů) výší souvisejících příjmů u jednotlivě prodávaných majetků. Např. podle odstavce 2 písmene s) se u poplatníka, který vede účetnictví považuje za náklad jmenovitá hodnota pohledávky při jejím postoupení pouze do výše příjmu plynoucího z jejího postoupení. V případě prodeje podniku je pohledávka daňově uznatelným nákladem v celé své výši. Ostatní omezení uvedená v v odstavci 2 platí beze změny.

Pokud prodávající podniku nevede účetnictví a neuplatňuje výdaje podle § 7 odstavce 7 ZDP považují se za výdaje na dosažení, zajištění a udržení příjmů např. následující položky (podle § 24 odstavec 12 ZDP):

1. součet zůstatkových cen hmotného majetku,
2. součet zůstatkových cen nehmotného majetku evidovaného v majetku poplatníka do 31. prosince 2000, který může být odepisován,
3. hodnota peněžních prostředků a cenin,
4. hodnota finančního majetku,
5. vstupní cena hmotného majetku vyloučeného z odepisování,
6. pořizovací cena pozemku,



7. hodnota pohledávky, jejíž úhrada by nebyla zdanitelným příjmem,
8. hodnota závazků, jejichž úhrada by byla výdajem.

Je-li prodávající plátcem DPH, tak se hodnotou majetku, který je uznán jako výdaj pro dosažení, zajištění a udržení příjmů, rozumí hodnota závazků bez DPH byl-li uplatněn odpočet DPH na vstupu. U pohledávek, které by byly zdanitelným příjmem, je DPH považováno za výdaj v případě, že byla splněna daňová povinnost na vstupu (podle § 24 odstavec 13 ZDP).

Důležitou daňově uznatelnou položkou nákladů jsou odpisy majetku. K převodu podniku obvykle dochází v průběhu roku, a proto není možné uplatnit celý odpis. V případě že, se jedná o majetek, který byl ve vlastnictví prodávajícího k 1. 1. roku, ve kterém došlo k akvizici, prodávající uplatní odpis ve výši poloviny z částky, která by byla ročním odpisem. Přitom nezáleží na době, po kterou majetek stále patří podniku v daném roce. Nerozlišuje se tedy mezi prodejem např. 2. 1. a 30. 12. – v obou případech je uplatněn poloviční odpis. Jedná-li se o majetek, který prodávající koupil po 1.1. bude jeho zůstatková cena při prodeji účtována jako náklad.

## **Kupující**

Jak již bylo řečeno, při koupi podniku může vzniknout oceňovací rozdíl k nabytému majetku, příp. goodwill. Podle § 32a odstavec 2 ZDP se oceňovací rozdíl k majetku nabytému koupí a goodwill nepovažují za dlouhodobý nehmotný majetek, a proto se daňově neodepisují. Náklady a výnosy, které vznikají účetním odepisováním goodwillu a oceňovacího rozdílu k nabytému majetku se považují za daňově neuznatelný náklad. Pokud je akvizice financována z úvěru, jsou úroky z tohoto úvěru daňově uznatelným nákladem.

### **5.1.3. Daň z přidané hodnoty**

#### **Prodávající**

Prodej podniku není podle § 14 odstavec 5 písmeno a) ZDPH považován za poskytnutí služby a proto nepodléhá dani z přidané hodnoty. Jak již bylo řečeno daňové závazky/pohledávky nepřecházejí na nového majitele, zůstávají tedy u prodávajícího, který je zahrne do daňových přiznání na konci účetního období.

## Kupující

Vzhledem k tomu, že prodej podniku nepodléhá dani z přidané hodnoty, nevzniká u kupujícího při koupi podniku nárok na odpočet DPH. Podle § 94 odstavec 3 ZDPH se osoba povinná k dani se sídlem nebo místem podnikání v tuzemsku, která nabývá majetek od plátce na základě smlouvy o prodeji podniku, stává plátcem daně v okamžiku nabytí majetku. Osoba, která se stává plátcem daně podle tohoto paragrafu je povinna podat přihlášku k registraci do 15 dnů ode dne nabytí podniku (§ 95 odstavec 3 ZDPH). Vzhledem k tomu, že se u akvizice nejedná o právní nástupnictví kupujícího po prodávajícím je nutné přesně určit den nabytí majetku. Od tohoto dne se kupující stává plátcem DPH za koupený podnik. Přiznání k DPH se podává standardním způsobem. Podle § 99 odstavec 6 ZDPH se zdaňovací období určí podle předpokládaného ročního obratu. Je-li předpokládaný obrat nižší než 10 000 000,- Kč je zdaňovacím obdobím kalendářní čtvrtletí, při vyšším obratu je zdaňovací období měsíční.

### 5.1.4. Daň z převodu nemovitostí

Všechny budovy převáděné v rámci prodeje podniku na nového majitele podléhají dani z převodu nemovitostí. Poplatníkem, podle § 8 odstavec 1 písmeno a, je prodávající a kupující je ručitelem. Podle § 15 ZoPN je sazba daně 3 % ze základu daně. Základem daně z převodu nemovitostí je cena zjištěná podle zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku a o změně některých zákonů v platném znění. Tato cena je platná v den nabytí nemovitosti a to i v případě, je-li cena nemovitosti sjednaná dohodou nižší než cena zjištěná podle zákona, rozdíl cen dani nepodléhá. Je-li však cena sjednaná vyšší než cena zjištěná, je základem daně cena sjednaná. Určení sjednané ceny při prodeji celého podniku vychází z ocenění jednotlivých složek podniku, které, jak již bylo řečeno, je možno převést z účetnictví prodávajícího.

## 5.2. Majetková akvizice – koupě majetku podniku

### 5.2.1. Daň z příjmu a další daně

#### Prodávající

Příjem z prodeje majetku podniku podléhá dani z příjmu. Stejně jako v předchozím případě je nutné zaplatit daň z převodu nemovitosti.

## Kupující

Tuto akvizici je možno považovat za standardní koupi majetku. Kupní cenu souboru majetku je nutno rozdělit mezi jednotlivé složky, v tomto případě není možné použít goodwill ani oceňovací rozdíl z přecenění. Nabývací cena majetku pro daňové účely je rovna pořizovací ceně. Je-li nákup majetku financován úvěrem, jsou úroky z tohoto úvěru považovány za daňově uznatelný náklad v případě, že se jedná o výdaje (náklady) vynaložené k dosažení, zajištění a udržení příjmů (§ 24 ZDP).

### 5.2.2. Daň z přidané hodnoty

## Prodávající

Prodej majetku podléhá, narozdíl od prodeje podniku, dani z přidané hodnoty. V případě, že je cena stanovena pro jednotlivé položky majetku samostatně, tak se i DPH určuje pro jednotlivé položky. Je-li uvedena pouze celková cena souboru majetku, který je zatížen různými daňovými sazbami, postupuje se podle § 16 odstavec 7 ZDPH. Základ daně se pro jednotlivá zdanitelná plnění stanoví v poměrné výši odpovídající poměru cen zjištěných podle ZoOM jednotlivých plnění k celkovému součtu těchto cen. Tato celková cena (hodnota) se považuje za částku obsahující daň.

## Kupující

Kupující má nárok na odpočet daně z přidané hodnoty. Problém zde může být překlasifikace prodeje majetku podniku na prodej podniku. Pokud k tomuto dojde (např. při auditu), byl odpočet DPH neoprávněný a je potřeba provést opravu výše daně podle § 49 ZDPH. Podle odstavce 1 je osoba, která uplatnila a přiznala daň jinak než stanovuje ZDPH, oprávněna provést opravu v daňovém přiznání za zdaňovací období, ve kterém byla provedena oprava v evidenci pro daňové účely. Podle následujících odstavců je oprava výše daně samostatným zdanitelným plněním a lze ji provést nejpozději do 3 let od konce zdaňovacího období, ve kterém se uskutečnilo původní plnění. Opravu může provést i právní nástupce plátce, který uskutečnil původní zdanitelné plnění.

### 5.3. Kapitálová akvizice

Tento způsob akvizice je již na první pohled odlišný od předchozích typů. Kupující (akvizitor) zde nekupuje majetek, který podnik vlastní přímo, ale pouze podíl na majetku podniku

vyjádřený pomocí majetkových cenných papírů (akcií). Aby bylo možné mluvit o akvizici, musí mít akvizitor ve společnosti rozhodující vliv. V případě, že kupující neměl ve společnosti před akvizicí žádný podíl, získává podnik nového společníka. Pokud již kupující nějaký podíl ve společnosti měl a dalším nákupem dosáhl rozhodujícího vlivu společnosti, je možno mluvit o postupné akvizici. Postupnou akvizicí může dojít až k pohlcení podniku (vlastnictví 100 % akcií).

### **5.3.1. Daň z příjmu**

#### **Prodávající**

Příjem z prodeje akcií/podílů je osvobozen od daně z příjmu při splnění následujících podmínek (§ 19 odstavce 4 a 9 ZDP) :

1. Kupující a prodávající mají právní formu akciové společnosti, společnosti s ručením omezeným, družstva, nebo jejich zahraničních obdob. Určení srovnatelné právní formy se provádí pomocí definic uvedených ObchoZ.
2. Dceřiná společnost je rezidentem třetího státu (není rezidentem ani České republiky, ani státu Evropské unie) a tento stát má s Českou republikou uzavřenou smlouvu o zamezení dvojího zdanění.
3. Proávající podléhá dani z příjmu ve výši minimálně 12 % a to alespoň ve zdaňovacím období, v němž prodávající společnost o pohledávce z převodu podílu společnosti účtuje, a v přecházejícím zdaňovacím období.
4. Společnost, která je od daně osvobozena, nebo si osvobození od daně může zvolit, nesplňuje předchozí podmínku a není tedy osvobozena od daně z příjmu z prodeje akcií/podílů.
5. Mateřská společnost musí držet minimálně 10% podíl na základním kapitálu dceřiné společnosti po dobu minimálně 12 měsíců. V případě, že není tato podmínka splněna při podání daňového přiznání k dani z příjmu, ale je předpoklad, že podmínka splněna bude, je tento příjem od daně z příjmu osvobozen také. Pokud podmínka nakonec splněna není, tak se toto posuzuje jako nesplnění povinnosti plátce daně.

Nejsou-li tyto podmínky splněny, je hodnota cenného papíru ke dni jeho prodeje daňově uznatelným nákladem. Výše daňové uznatelnosti je závislá na tom, zda se akcie/podíl oceňuje reálnou hodnotou či nikoliv. Akcie/podíly s rozhodujícím a podstatným vlivem nejsou oceňovány reálnou hodnotou, a proto jsou daňově uznatelné pouze do výše příjmu. Ostatní

akcie/podíly jsou daňově uznatelné bez omezení. Daňovou nabývací cenu lze, podle § 24 odstavec 7 ZDP, zvýšit o výdaje (náklady) přímo související s držbou podílu v obchodní společnosti nebo družstvu, pokud poplatník prokáže, že podle § 25 odstavec 1 písmeno zk) nebyly uznány jako výdaje (náklady) na dosažení, zajištění a udržení příjmů. Pokud je společník plátcem daně z přidané hodnoty a prodávající není, tak lze nabývací cenu podílu zvýšit o odvedené daně z přidané hodnoty vztahující se k vloženému majetku.

## Kupující

Výdaje na nákup akcií/podílů nejsou daňově uznatelné. Toto plyne z budoucích příjmů, které z akcií/podílů plynou. Dividendy a podíly na zisku jsou, podle § 36 ZDP, zdaňovány zvláštní sazbou daně a nejsou tedy zahrnovány do základu daně pro výpočet daně z příjmu. Pokud jsou splněny podmínky podle § 19 odstavec 1 písmeno ze)<sup>19</sup> pak jsou dividendy a podíly na zisku od daně z příjmu osvobozeny. Výdaji, které byly v souvislosti s nákupem akcií/podílů vynaloženy a nejsou daňově uznatelné, jsou např. úroky z úvěru, kterým byl nákup financován. Do těchto úroků, které nelze daňově uznat, se započítávají úroky z úvěrů a půjček přijatých 6 měsíců před nabytím akcií/podílů. Je zde možnost prokázat, že půjčka s nákupem akcií/podílů nesouvisí (např. prokázáním, že tento nákup byl financován z jiných prostředků).

## 5.4. Shrnutí

Daňový dopad akvizice může mít různou podobu, a proto je nutné mu věnovat náležitou pozornost. Např. úroky z úvěru, kterým byla akvizice financována, nejsou vždy brány automaticky jako daňově uznatelný náklad a při kapitálové akvizici se do nákladů nezahrnují

---

<sup>19</sup> příjmy z

1. dividend a jiných podílů na zisku, vyplácené dceřinou společností, která je poplatníkem uvedeným v § 17 odstavec 3, mateřské společnosti
2. převodu podílu mateřské společnosti v dceřiné společnosti plynoucí poplatníkovi uvedenému v § 17 odstavec 3 nebo společnosti, která je daňovým rezidentem jiného členského státu Evropské unie.

Toto se nevztahuje na dividendy a jiné podíly na zisku vyplácené dceřinou společností a příjmy z převodu podílu mateřské společnosti v dceřiné společnosti, plynoucí poplatníkovi uvedenému v § 17 odstavec 3 nebo společnosti, která je daňovým rezidentem jiného členského státu Evropské unie, pokud je dceřiná společnost poplatníkem uvedeným v § 17 odstavec 3 a je v likvidaci.

vůbec. Důležité je zmínit, že v České republice není povoleno přenášet ztrátu kupovaného podniku na prodávajícího a tedy nemůže vzniknout daňová úspora z důvodu pokrytí předešlé ztráty. Daňové dopady akvizice by neměly, dle mého názoru, hrát jednu z hlavních veličin při rozhodování o možné akvizici. Nelze pominout jejich pozitivní dopady, ale právě z důvodu, že není možné převést ztrátu přebíraného podniku na kupující společnost, je vliv daní výrazně oslaben. Po provedení akvizice je nutné správné postihnutí všech daňových dopadů na obou stranách. Vzhledem k tomu, že se jedná o operaci, která není prováděna často, je na místě, aby si obě zúčastněné společnosti opatřily dostatek relevantních informací ke správnému a úplnému postihnutí všech daňových dopadů<sup>20</sup>.

Dopady akvizice na hospodaření podniku mohou nabývat různých podob. Jedná se o formu investice, jejíž riziko nelze zcela eliminovat, ale při pečlivém a odborném provedení všech fází akvizičního procesu se jedná, dle mého názoru, o investici s přijatelnou mírou rizika. Také z hlediska daňových dopadů souvisejících s akvizicí lze vysledovat na obou stranách (kupující, prodávající) důvody, které mluví pro akvizici. Jako příklad je možno uvést prodávajícího při kapitálové akvizici. Rozhodne-li se společnost prodat svůj podíl v některém ze svých podniků, tak získává finanční prostředky (případně jiné plnění), které jsou v případě splnění určitých podmínek osvobozené od daně z příjmu a tak, narozdíl od zisku, který musí být zdaněn, mohou být použity na investici v celé své výši. Nicméně je nutné vidět i případné negativní dopady akvizice. Prodávající se zbavil části kontroly nad podnikem a i části svých dividend, čímž klesl jeho očekávaný příjem. Riziko tkví v tom, že i při maximálně odborném provedení akvizice se mohou objevit události, které nebyly očekávány a jejichž dopad předčí původní pozitivní vliv akvizice.

---

<sup>20</sup> Základní problémy, které mohou při akvizici nastat jsou shrnuty v tabulce, která je uvedena v příloze.

## Závěr

Tato práce přibližuje pojem akvizice a jeho vymezení oproti ostatním typům sdružování podniků, stručně popisuje jednotlivé části akvizičního procesu a věnuje se základním daňovým dopadům na obě zúčastněné společnosti. Ačkoliv akvizice nejsou v našem právním řádu definovány a i obecně jsou ve stínu fúzí, je třeba jim věnovat náležitou pozornost, protože se jedná o nezanedbatelný typ sdružování podniků. Mohou být východiskem pro diverzifikaci podnikatelských aktivit a tím mohou vznikat společnosti se širokým portfoliem činností zabírající značnou část různých trhů. Zároveň se jedná o velmi efektivní formu záchrany podniků, které jejich vlastní společnost nechce, nebo nemá schopnosti, dále provozovat a byly by tak odsouzeny k zániku. Odprodejem podniku se společnost, která ho původně vlastnila, zbaví zátěže a bude se tak moci efektivněji věnovat zbývajícím složkám, které vlastní. Neméně důležité je, že prodej podniku s největší pravděpodobností znamená zachování pracovních míst a tak nedochází ke snížení životní úrovně zaměstnanců podniku (a jejich rodin), což má příznivý vliv na ekonomiku regionu, ve které se daný podnik nachází. Kupující společnost získává akvizicí již zaběhlý podnik, který může po malých obměnách (např. nový management, efektivnější výroba) dosahovat značných zisků anebo se stane dodavatelem pro stávající podniky společnosti a tím výrazně poklesnou náklady na dosažení konečné produkce. Akvizice jsou tedy nedílnou součástí trhu a jejich vliv nelze považovat za zanedbatelný.

Daňové důsledky plynoucí z akvizic jsou stále předmětem zkoumání a výsledky odborníků zabývajících se akvizicemi nejsou všeobecně dostupné. Dalo by se říct, že akvizice, narozdíl od fúzí, jejichž průběh, daňové dopady a celý proces jsou poměrně detailně popsány v dostupné literatuře, jsou v literatuře popsány minimálně a jejich daňové dopady prakticky vůbec. V této práci je uveden náhled do některých problematických záležitostí, které mohou akvizice přinést s odkazem na příslušné právní normy, ze kterých řešení těchto záležitostí vyplývá. Pro detailnější prozkoumání dopadů akvizic na daně obou zúčastněných společností by bylo vhodné vytvořit modelové situace jednotlivých typů a podrobně rozebrat všechny činnosti, které jsou v obou společnostech v souvislosti s akvizicí prováděny, což výrazně přesahuje rámec této práce.

## Seznam použité literatury

- [1] Kolektiv autorů. *Účetnictví podnikatelů 2008*. 1. vyd. Praha : ASPI, a. s., 2008. 660 s. MERITUM. ISBN 978-80-7357-336-2.
- [2] VOMÁČKOVÁ, Hana. *Účetnictví akvizicí, fúzí a vyšších vlastnických transakcí : (vyšší účetnictví)*. 3. aktualiz. vyd. Praha : Polygon, 2005. 508 s. ISBN 8072731270.
- [3] SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 4. aktualizované a rozšířené vyd. Praha : Grada, 2007. 452 s. Expert. ISBN 9788024719924.
- [4] SYNEK , Miloslav. *Podniková ekonomika*. 4. přepracované a doplněné vyd. Praha : C. H. Beck, 2006. 475 s. ISBN 8071798924.
- [5] KISLINGEROVÁ, Eva - NOVÝ, Ivan. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí*. 1. vyd. Praha : C.H. Beck. 2005. 422 s. ISBN 80-7179-847-9.
- [6] MAŘÍK, Miloš - DĚDIČ, Jan. *Akvizice a oceňování podniků*. druhý dotisk 1. vyd. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 1995. 84 s. ISBN 80-7079-938-2.
- [7] Internet. In *České aerolinie, a. s. - ČSA portal - Historie* [online]. 2009 [cit. 2009-02-03]. Dostupný z WWW: <[http://www.csa.cz/cs/portal/company/about\\_us/history.htm](http://www.csa.cz/cs/portal/company/about_us/history.htm)>.
- [8] Internet. In *Organigram ČKD GROUP - ČKD GROUP* [online]. 2008 [cit. 2009-02-08]. Dostupný z WWW: <<http://www.ckd.cz/organigram-ckd-group>>.
- [9] Internet. In *SKUPINA ČEZ : O společnosti* [online]. 20. 12. 2007 [cit. 2009-02-08]. Dostupný z WWW: <<http://www.cez.cz/cs/o-spolecnosti/media/tiskove-zpravy/1776.html>>.
- [10] PORTER, Michael Eugene. *Konkurenční strategie*. Dr. Karel Kvapil, CSc.. Praha: Victoria Publishing, a.s., 1994. 403 s. ISBN 80-85605-11-2.
- [11] SKÁLOVÁ, Jana - ČOUKOVÁ, Pěva. *Účetní a daňové dopady transakcí v kapitálové společnosti*. 1. vyd. Praha: Aspi, a. s., 2008. 312 s. ISBN 978-80-7357-397-3.
- [12] MARKOVÁ, Hana. *Daňové zákony 2009 : úplná znění platná k 1. 1. 2009*. 17. vyd. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2009. 216 s. ISBN 978-80-247-2803-2.
- [13] Materiály z konference *Fúze a akvizice společností* konané ve dnech 17. – 18. února 2009 v Praze. Materiály byly poskytnuty přímo poradatelskou společností pro účely bakalářské práce.



## Seznam použitých právních a jiných norem

- Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění
- Zákon č. 591/1992 Sb., o cenných papírech, v platném znění
- Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, v platném znění
- Zákon č. 563/1991 Sb. o účetnictví v platném znění
- Vyhláška č. 500/ 2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb. –
- § 67 této vyhlášky upravuje obsah přílohy ke konsolidované účetní závěrce.
- Zákon č. 568/1992 Sb., o daních z příjmů, v platném znění,
- Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, v platném znění,
- Zákon č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků, v platném znění,
- Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku a o změně některých zákonů, v platné znění
- Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a dani z převodu nemovitostí, v platném znění,
- České účetní standardy pro podnikatele

## Seznam schémat a příloh

Schéma 1:	Organigram ČKD GROUP	str. 12
Schéma 2:	Tradiční metoda	str. 21
Schéma 3:	Strategicky orietovaný proces	str. 21
Příloha 1:	Souhrn základních daňových problémů - tabulka	

## Seznam zkratk

CF	Cash flow
ČNB	Česká národní banka
ČÚS	České účetní standardy
D	Dal
DFM	Dlouhodobý finanční majetek
DHM	Dlouhodobý hmotný majetek
DM	Dlouhodobý majetek
DNM	Dlouhodobý nehmotný majetek
JV	Joint Venture
MD	Má dáti
MNC	Multinacional corporations
OA	Oběžná aktiva

ObchoZ	Obchodní zákoník
ÚOHS	Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
ZDP	Zákon o daních z příjmů
ZDPH	Zákon o dani z přidané hodnoty
ZoOM	Zákon o oceňování majetku
ZoÚ	Zákon o účetnictví
ZoPN	Zákon o dani dědické, darovací a dani z převodu nemovitostí
ZSDP	Zákon o správě daní a poplatků